Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. JANUÁR

FALUSNÉ SZIKRA KATALIN
A foglalkoztatáspolitika fő irányai

KUTI ÉVA
A nonprofit elméletek tanulságai és a nonprofit gyakorlat lehetőségei Magyarországon

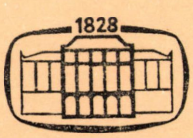
ESŐ PÉTER—HAMECZ ISTVÁN
Vállalatvezetői magatartás és hatékonyság — tulajdonjogi megközelítés

JAN WINIECKI
A privatizáció sajátosságai a kelet-európai gazdaságokban

KAPRONCZAI ISTVÁN—TOMKA JÓZSEF
Költség-, ár- és jövedelemviszonyok a mezőgazdasági kis- és nagyüzemekben

PRUGBERGER TAMÁS
A munkajog korszerűsítése a piacgazdálkodás kialakulásának sodrában

KUCZI TIBOR—VAJDA ÁGNES
A kisvállalkozók társadalmi összetétele



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztő bizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. január

TARTALOM

Falusné Szikra Katalin: A foglalkoztatáspolitika fő irányai 1
Kuti Éva: A nonprofit elméletek tanulságai és a nonprofit gyakorlat lehetőségei Magyarországon 18
Esső Péter—Hamecz István: Vállalatvezetői magatartás és hatékonyság — tulajdonjogi megközelítés 31
Jan Winiecki: A privatizáció sajátosságai a kelet-európai gazdaságokban 47
Kapronczai István—Tomka József: Költség-, ár- és jövedelemviszonyok a mezőgazdasági kis- és nagyüzemekben 57
Prugberger Tamás: A munkajog korszerűsítése a piacgazdálkodás kialakulásának sodrában 68

MŰHELY

Kuczi Tibor—Vajda Ágnes: A kisvállalkozók társadalmi összetétele 83

SZEMLE

Clement A. Tisdell: Az ökológiai gazdaságtan és a jövő 98

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Gondolatok két ipargazdasági konferencia kapcsán *(Román Zoltán)* 108

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 112

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Csorba Imre, Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Gábor R. István, Halm Tamás
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (1—17. l.

FALUSNÉ SZIKRA KATALIN

A foglalkoztatáspolitika fő irányai*

Mottó: „A munkanélküli olyan egyén, aki miután akar dolgozni, de nem talál munkát, erkölcsileg és társadalmilag leértékelődik. A munkanélküliség olyan egyéni elszegényesedés, amely abban a mértékben, ahogy kiszélesedik, kollektív elszegényedéssé válik."

(*Alain Barrére:* La crise n'est pas ce que l'on croît. Párizs, 1981. 292. o.)

A cikk a foglalkoztatás- (munkaerő-) politika három irányát különbözteti meg: a passzív munkaerő-politikát; az aktív munkaerő- (munkapiaci) politikát; és a munkanélküliség következményeinek az enyhítését. A passzív munkaerő-politika egyrészt a szakmailag aktív életszakasz lerövidítésével, a családgondozás főfoglalkozássá válásának a támogatásával, a külföldi munkavállalás elősegítésével stb. távol tartja a munkaerő egy részét a piactól, másrészt a munkaidő-csökkentés különböző formáin, a részmunkaidős foglalkoztatás kiterjesztésén keresztül a munka egyenletesebb elosztására, a munkanélküliség „szétterítésére" törekszik a dolgozók között. A munkanélküliség elleni küzdelem fő módja az aktív munkaerő-politika, az új munkahelyek teremtése. Úgy tűnik, hogy Magyarországon duális munkahely-teremtési politikára van szükség. A racionalizáló-modernizáló beruházásoknak azokra a tevékenységekre kell koncentrálódniuk, ahol versenyképesek lehetünk a világpiacon. Ezektől a területektől nem „foglalkoztatási eredményeket", munkahelyeket kell várni, hanem a világpiacon való helytállást. Ezzel szemben ahol ilyen esély nincs, ott megmaradhat, sőt még szaporodhat is a nagyszámú, viszonylag alacsony termelékenységű munkahely, ott támogatni kell a munkahelyteremtést. A munkanélküliség következményeinek az enyhítésében alapvető jelentősége van az anyagi támogatásnak, de nemcsak erre van szükség.

* A cikk megírásában a következő tanulmányokra támaszkodtam: *Molnárné Venyige J.* [1989], *Mosolygó Zs.* [1990], *Tóth Á.* [1990], *Tóthné Sikora G.* [1990], *Falusné Szikra K.* [1990]. Támogatásáért ezúton is köszönetet mondok az MTA Társadalomtudományi Intézetének.

Falusné Szikra Katalin akadémikus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Elméleti Közgazdaságtan Tanszékének egyetemi tanára.

A központi tervgazdálkodást folytató országokban a nyílt munkanélküliség kivételes volt; a hiánygazdaságból, a szívás állapotából szükségszerűen fakad a munkaerőhiány. A politika sem „engedte meg" azonban a nyílt munkanélküliséget; munkahelyet és bért mindenkinek kellett kapnia. Hazánkban is — noha mindig létezett kismértékű, kb. 1—3 százalékos, főként súrlódásos munkanélküliség — egészen a nyolcvanas évek végéig, a recesszió ellenére, a globális munkaerőhiány volt a jellemző.

A tömeges munkanélküliség megszűnése, a teljes foglalkoztatás megvalósulása a központi tervgazdálkodás első időszakában óriási előnyökkel járt. Ez volt a nyomor, a szegénység csökkentésének, az életszínvonal növelésének az alapvető útja. A későbbiek során azután mindinkább kiütköztek a jól ismert súlyos hátrányok, az alacsony termelékenység és hatékonyság, a nyomott bérszínvonal és az ipar strukturális átalakulásának az elmaradása.

Az utóbbi években — főképp a munkaerő iránti vállalati kereslet csökkenése következtében — az addigi kapun belüli munkanélküliség egy része nyílttá vált. Jellemző, bár a teljes munkanélküliséget nem tükröző adat, hogy 1990 májusában 38 155 fő munkanélkülit regisztráltak a munkaközvetítő irodákban, miközben 11 hónappal korábban 23 646 volt ez a szám.

1988 közepén megjelent cikkében *Timár János* [1988] az akkori munkanélküliséget — joggal — még alapvetően reziduális és marginális jellegűnek minősítette. Az érintettek zömét az egészségi állapotuk miatt korlátozott munkaképességűek, a kisgyermekes anyák, a börtönből szabadultak, a cigányok és a munkahelyüket gyakran változtató, beilleszkedési zavarokkal küszködő fiatalok tették ki.

A munkanélküliség összetétele változóban van, egyre több, reziduális vagy marginális munkaerőnek egyáltalán nem minősíthető személy is munkanélkülivé válik. Ez már számuk növekedéséből is következik. A várható munkanélküliségre vonatkozó becslések rendkívül bizonytalanok. A Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézetének becslése szerint 1995-re minimálisan félmillió munkanélkülire kell számítanunk (*Szabó I.—Vanicsek M.* [1989]). Más becslések más számot prognosztizálnak, de mindenképpen nagy tömeget.

A társadalom nem veheti tétlenül tudomásul a munkanélküliséget mint a piacgazdaság elkerülhetetlen velejáróját. A munkanélküliség problémáinak az enyhítése hathatós állami, társadalmi intézkedéseket követel.[1] A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy ezek az intézkedések nem eredménytelenek. Míg például a nyugat-európai országok összességében napjainkban a munkanélküliek az aktív keresők 10 százalékát teszik ki, Svédországban, ahol erőteljes aktív munkaerő-politikát folytatnak, 1,5 százalékát. Ugyancsak jelentősek a szociálpolitikai támogatások („védőháló") rendszerének az eredményei is.

A foglalkoztatáspolitikának (munkaerő-politikának) a továbbiakban három fő irányát különböztetem meg:

a) *A passzív munkaerő-politikát.* Ennek lényege a munkanélküliség mérséklése a munkaerő-kínálat csökkentése, a munkaerő egy részének a piacról való kivonása útján, másrészt a munkanélküliség „szétterítése" a dolgozók között, elsősorban a munkaidő csökkentése révén.

b) *Az aktív munkaerő- (munkapiaci) politikát.* Ez egyrészt a munkaerő iránti kereslet növelését jelenti úgy, hogy támogatják új munkahelyek létesítését, másrészt a munkanélkülieket alkalmassá teszik a gazdaság igényeinek a kielégítésére,

[1] Sajnos nálunk nagyon rossz a helyzet ebből a szempontból: „a mi viszonyaink nemhogy nagyobb védettséget jelentenének számos esetben, hanem még kevesebb segítséget is adnak a munkanélküliséggel szemben, a munkanélküli létből való kikerüléshez, mint a fejlett piacgazdaságok" (*Gazsó L.* [1988], 28. o.)

képzés, átképzés, továbbképzés és a területi mobilitás fokozása útján, végül elősegítik a munkaerő-kereslet és -kínálat „egymásra találását"; ezt szolgálja a munkaerő-közvetítés.

c) *A munkanélküliség következményeinek az enyhítését* el lehet érni munkanélküli-segéllyel, egyéb juttatásokkal, a társadalmi szolidaritás erősítésével stb.

Nyilvánvaló, hogy a társadalom, illetve egy felelős kormányzat nem érheti be csupán a munkanélküliség következményeinek az enyhítésével; a passzív munkaerő-politika, a munkanélküliség „szétterítése" ugyancsak nem elegendő. Végül is a legfontosabb, a legnagyobb hatású eszköz az aktív munkapiaci politika.[2]

Mindazonáltal a foglalkoztatáspolitika eszközrendszerének mindhárom elemére szükség van, egyik sem nélkülözhető. Ezen túlmenően azonban a munkanélküliség visszaszorítása csupán részintézkedésekkel nem érhető el, ahhoz az egész gazdaság- és társadalompolitika támogatása szükséges.[3]

A passzív munkaerő-politika

A munkaerő-kínálat csökkentése, a munkaerő kivonása a piacról

A munkaerő-kínálat visszaszorítását elsősorban a szakmailag aktív életszakasz lerövidítésével, a családgondozói tevékenység főfoglalkozássá tételével és a külföldi munkavállalás elősegítésével lehet elérni. Ezek a módszerek nem szüntetik meg a munkanélküliség alapvető okait, csak távol tartják a munkaerő egy részét a piactól. Mégis, különösen olyan körülmények között, amikor a súlyos válsághelyzetet még demográfiai momentumok (nagy létszámú korosztályok megjelenése a munkaerőpiacon) is súlyosbítják, nem lehet lemondani róluk.

A szakmailag aktív életszakasz lerövidítésének legkézenfekvőbb módja a nyugdíjba vonulás időpontjának előrehozása. Nyugaton az idősebb munkanélküliek számára ez gyakori kiút. Az NSZK-ban minden öt dolgozóból négy a hivatalos nyugdíjkorhatár (63 év) előtt vonul nyugdíjba, megfelelően kisebb nyugdíjösszeggel (*Zwass* [1985], 55. o.). Az idő előtti nyugdíjba vonulásnak lehetőség szerint önkéntes alapon kell végbemennie. Nemzetközi tapasztalat, hogy amennyiben a viszonylag fiatalon nyugdíjba vonulónak nem nyílik módja valamiféle további tevékenységre, akkor a kényszernyugdíjazás katasztrofális következményekkel járhat. Még inkább fennáll ez a veszély nálunk, ahol a hivatalos nyugdíjkorhatár rendkívül alacsony. Az előrehozott nyugdíjba vonulás egyik fő problémája ma nálunk, hogy a nyugdíjösszeg csökkentése nélkül ez gazdaságilag megoldhatatlan (ilyesmi egyébként a piacgazdaságot folytató nyugati országokban sem létezik), a csökkentett összegű nyugdíjat pedig — különösen a mai gyors ütemű infláció közepette — csak kevesen vállalják. (Jelenleg az előrehozott nyugdíjazás anyagi következményét nagyrészt a vállalat viseli. Ez nem tarthat soká.) Az aktív tevékenységből a nyugdíjba való átmenetnek mindig visszafordíthatónak kell lennie. Különösen vonatkozik ez a korhatár alatti nyugdíjba vonulásra. Ezt nem szabad véglegesnek tekinteni. Ha új megfelelő munkalehetőség kínálkozik, segíteni kell a munkába való visszatérést.

[2] „A lényeg a munkaerő iránti kereslet *növelése* munkahelyteremtéssel, illetve a gazdasági igényekhez jobban alkalmazkodó munkaerő-kínálat képzéssel, átképzéssel, átköltözködési lehetőség biztosításával" (*Ferge Zs.* [1988], 55. o.).

[3] Ennek nem mond ellent, hogy a nyolcvanas években a nyugati országokban foganatosított foglalkoztatási intézkedések inkább rétegspecifikusak, a munkanélküliek egy-egy meghatározott csoportjának (fiatalok, nők, idősek stb.) a helyzetén kívánnak javítani.

A munkaerő-kínálat csökkentésének lehetséges módja a nyugdíj melletti munkavállalás korlátozása is. Ezt ma nálunk a nyugdíjasok nagy részének rendkívül alacsony járandósága szinte lehetetlenné teszi. A nyugdíj melletti munkajövedelem gyakran a szociális segélyt pótolja, a nyugdíjas elemi szükségleteinek kielégítését szolgálja. Az iskolázási (képzési) idő meghosszabbítása szintén alkalmas a munkaerő-kínálat csökkentésére, ezzel a lehetőséggel azonban másutt részletesen foglalkozom (*Falusné Szikra Katalin* [1990]).

Az ENSZ adatai szerint a nők aktivitási (foglalkoztatottsági) rátája a kelet-európai országokban 1950 és 1975 között 20 százalékkal volt magasabb, mint Nyugat-Európában (CEE/ONU [1980]). A nyolcvanas évek közepén 30 százalékra nőtt ez a különbség. Kézenfekvőnek látszik tehát a tennivaló: *a háziasszony szerep „felértékelése"* jegyében a női munkaerő egy részét különböző módokon (a gyermeknevelési segély kiterjesztésével, betegápolási díj bevezetésével stb.) a munkaerőpiacról való kivonulásra kell késztetni. Emellett kétségtelenül szólnak érvek — a foglalkoztatási gondokon túlmenően is. A családok élete szempontjából is kedvezőbb lenne, ha a nőknek a mainál lényegesen nagyobb választási lehetősége volna a házon kívüli munka és a családgondozási tevékenység között.[4] Ez utóbbit azonban ma és a közeli jövőben — amikor az esetek nagy részében két kereset sem elég a család eltartására — csak kevesen választhatják.

Továbbá: a női munkavállalás nemcsak anyagi kényszer. Arról a társadalmi pozícióról, gazdasági függetlenségről, amit a háztartáson (családon) kívüli munka ad meg, a nők jelentős része nem hajlandó lemondani, legfeljebb csak átmenetileg. Az utóbbi évtizedekben Nyugaton is nagymértékben fokozódott a nők munkavállalási készsége. Az NSZK-ban 1950-ben a férjes asszonyoknak még csak 13 százaléka volt munkaviszonyban, 1979-ben már majdnem 50 százaléka. Hasonló irányzat jelei mutatkoznak többek között Svájcban is. Főleg a fiatalabb nők ragaszkodnak a családon kívüli hivatásszerű munkához. Ebben minden bizonnyal megnövekedett képzettségük játszik meghatározó szerepet, de valószínűleg az is, hogy egyre több nő éli le élete jelentős részét házastárs nélkül. Márpedig az ő számukra az ilyen tevékenység elsőrendű gazdasági kényszer is.

A női munkaerő hagyományos pufferfunkciója a fejlett tőkés országokban valamelyest visszaszorult az utóbbi évtizedekben, a recesszió idején azonban fokozott mértékben válnak munkanélküliekké a nők. Ezzel valószínűleg nekünk is szembe kell néznünk. Önkéntes kivonulásukra a munkapiacról azonban csak egészen kismértékben számíthatunk, és azt nem is helyes túlságosan ösztönözni.

A hazai munkaerő-kínálatot az is csökkenti, ha a munkavállalók egy része külföldön talál állást magának. Ezt ma már törvényeink nem akadályozzák, azonban az állam messzemenő támogatására, aktív közreműködésére is szükség lenne hozzá. A *külföldi munkavállalás* kiszélesítése persze azzal fenyeget, hogy a magasan képzett munkaerő egy része véglegesen vagy legalábbis a nyugdíjazásáig külföldön marad.[5] Ez óriási kár, amit erőnkhöz mérten mérsékelni kell, de a külföldi munkavállalás lehetőségét elzárni vagy akár csak szűkebbre szorítani semmi esetre sem szabad, az mindenképpen több előnnyel, mint hátránnyal jár. A kérdéskör tárgyalása meghaladja e tanulmány kereteit. Ugyanez vonatkozik a nálunk dolgozó külföldi munkások hazaküldésére, ami szintén csökkenti a munkaerő-kínálatot.

[4] Ez a választási lehetőség egyébként a férfiaknak is kijárna.

[5] A külföld a legjobb koponyákra tart igényt, közülük is elsősorban a 30—35 év közötti kimagasló tehetségekre. Úgy tűnik, hogy azok, akik belekóstoltak a legfejlettebb országok élet- és munkakörülményeibe, gyakran nehezen szoknak vissza a hazai, sokkal kedvezőtlenebb feltételeink közé.

A munkanélküliség „szétterítése"

Míg az előző pontban ismertetett megoldások tulajdonképpen a munkaerő egy részének a kiszorítását célozzák a munkaerőpiacról, a most tárgyalandók — éppen ellenkezőleg — a munka egyenletesebb elosztásáról, nyersen fogalmazva: a munkanélküliség „szétterítéséről" gondoskodnak a dolgozók között. A munkanélküliség megosztja a társadalom tagjait viszonylag szerencsés aktívakra és súlyos anyagi, valamint pszichikai, társadalmi károsodást szenvedő munkanélküliekre. Kézenfekvő a törekvés, hogy az elvégzendő munkamennyiség egyenlőbb elosztásával, ami elsősorban a *munkaidő-rövidítéssel* érhető el, legalábbis enyhítsék ezt a súlyos igazságtalanságot, mérsékeljék a munkanélküliek számát.

A feladat rendkívül egyszerűnek látszik: a munkaidő lecsökkentésével sok új munkahely hozható létre. Például ha a heti munkaidőt 42 óráról 40 órára csökkentik, akkor 5 millió dolgozó esetében elméletileg $5\,000\,000 \times 2 : 40 = 250\,000$ pótlólagos munkahely keletkezik. A valóságban azonban ez nem így megy. A nemzetközi tapasztalatok arra mutatnak, hogy a munkaidő-csökkentés különböző formái csak csekély hatást gyakorolnak a munkanélküliségre. Így például sem a heti munkaidő csökkentése, sem az évi szabadság meghosszabbítása, sem a rövidített munkaidőben dolgozók nagy aránya nem tudta feltartóztatni a munkanélküliség terjedését az NSZK iparában a hetvenes évek első felében. Nagyon szerény eredményt hoztak az ilyen intézkedések Franciaországban is (*Pébéreau* [1985]).

A munkaidő leszállítása már azért sem eredményezheti a munkanélküliség jelentős csökkenését, mert a munkaerő-felesleg a különböző szakmákban, földrajzi körzetekben nagyon eltérő mértékű: van ahol nagyarányú, és van ahol semmiféle felesleg nincs, ugyanakkor a munkaerő mobilitása és konvertálhatósága (helyettesíthetősége) erősen korlátozott. Márpedig aki munkaidő-csökkentéssel szándékozik leszorítani a munkanélküliséget, az tulajdonképpen ezt a mobilitást és konvertálhatóságot feltételezi. Az általános érvényű, központilag elrendelt munkaidő-csökkentéstől ezért nem várható érdemleges hatás. Csupán az egyes szektorok, ágak, vállalatok saját helyzetükből kiinduló, ahhoz alkalmazkodó intézkedéseinek lehet bizonyos eredménye.

A munkaidő-csökkentés egy súlyos ellentmondása a bérkompenzációval kapcsolatos. Ha ugyanis a vállalat, esetleg az állam nem vállalja magára a munkaidő lerövidítésével kieső bérek megtérítését, tehát a munkaidő-csökkentés órabérnövelés nélkül megy végbe, akkor az a dolgozók kemény ellenállásába ütközik. A kompenzálás viszont megdrágítja a termelést, ami továbbgyűrűző, végül a foglalkoztatásra is kiható negatív hatásokkal jár, a munkanélküliség csökkenése helyett annak fokozódását eredményezheti.[6] A bérkiegyenlítéssel kísért munkaidő-csökkentés további hátránya, hogy visszafordíthatatlan. A dolgozók akkor sem fogadják el a régebbi, hosszabb heti munkaidő visszaállítását vagy az éves szabadság lerövidítését, amikor később a munkaerő-kínálat már szűkké vált. A túlórák lecsökkentése sokkal inkább „visszacsinálható", a korlátozás - szükség esetén — különösebb nehézség nélkül feloldható.

A munkaidő-csökkenés akkor is előnytelen lehet a vállalat számára, ha az bérkiegyenlítés nélkül történik, hiszen a munkaidő lerövidítésével romlik a berendezések kihasználtsága. Ez csak akkor küszöbölhető ki, ha a vállalat több mű-

[6] Franciaországban 1982-ben 40 óráról 39 órára szállították le a hivatalos munkaidőt. A vállalatok nagy része teljesen kompenzálta a munkaidő-csökkenés miatt kieső béreket. A szakértői vélemények ennek is tulajdonították, hogy a foglalkoztatásra gyakorolt hatás rendkívül gyenge volt. Csupán a vállalatok 18 százaléka növelte maradandóan a létszámot (*Pébéreau* [1985], 244. o.).

szakra áll át, illetve részidős munkaerőt állít be.[7] A létszám emelése azonban növeli a mellékköltségeket, a munkarend megváltoztatása pedig nem jelentéktelen szervezési költséggel jár. Ezért a nyugati vállalatok inkább gyors racionalizálással, a termelékenység növelésével igyekeznek ellensúlyozni a munkaidő-csökkentés okozta veszteségeket. A tapasztalat azt mutatja, hogy a munkaidő csökkentése mindig a termelékenység növekedésével jár együtt. Így új munkások felvételére csak kismértékben kerül sor. Francia vizsgálat szerint a termelékenység növekedése átlagosan felére csökkenti a munkaidő rövidítésével nyert új munkahelyek számát (*Pébéreau* [1985], 241. o.). Brit számítások szerint heti kétórás munkaidő-rövidítés esetén ennek hatását 75 százalékban túlórákkal és növekvő termelékenységgel semlegesítik a vállalatok (*Zwass* [1985], 54. o.). Nyugati tapasztalatok azt mutatják, hogy a létrehozott új munkahelyek sem eredményezik a munkanélküliek számának hasonló mértékű csökkenését, mivel a rövidebb munkaidő növeli a munkaerő-kínálatot. A munkaidő lényeges rövidülése fokozza a nők munkavállalási hajlandóságát, és lassítja a nyugdíjba vonulás ütemét. Az említett francia vizsgálat szerint ezért 1000 új munkahely csak kb. 600-zal csökkenti a munkanélküliek számát, ha ipari munkahelyekről van szó, és csupán 300-zal, ha a szolgáltatási szektorról (*Pébéreau* [1985], 241. o.).

Mindazonáltal a munkaidő-rövidítést nem szabad kizárni a munkanélküliség elleni küzdelem eszközei közül. Új munkahelyek teremtése ugyan kevéssé várható tőle, de a kritikus helyzetben lévő vállalatokban megvédhet az elbocsátástól, és ez sem kis dolog. A munkaidő-csökkentés uniformizált megvalósítása azonban nem célravezető. Recesszió idején egyáltalán nem ajánlható, mert rontja a vállalatok profitkilátásait és ezáltal beruházási készségét, amin az új munkahelyek létrehozása múlik.

A nemzetközi tapasztalatok szerint a munkaidő csökkentése az iparban nem tudja megakadályozni a munkanélküliség növekedését, a munkahelyek tömeges megszűnését. Ezzel szemben a tercier szektorban, a szolgáltatási szférában valóban képes jelentős számú új, főképp részidős munkahelyet létrehozni. 1974 és 1984 között 11 iparilag magasan fejlett ország közül kilencben (Olaszország és Japán volt a két kivétel) a munkaidő csökkentése meghatározó szerepet játszott a szolgáltatási szektor új munkahelyeinek a létrejöttében. Még azokban az országokban is, ahol a tercier szektor súlya a legnagyobb volt (Egyesült Államok, Kanada, Hollandia és Svédország), a szolgáltatási szférában az új munkahelyek 20—35 százaléka a munkaidő csökkentésének, illetve a részidős foglalkoztatásnak és a munkahelyek megosztásának volt köszönhető (*Passet* [1989], 41. o.). A részfoglalkoztatás, a munkahelyek megosztása a szolgáltatási szférában (elsősorban a kereskedelemben és a vendéglátóiparban) sokkal könnyebben valósítható meg, mint az iparban. Ezt különösen az amerikai tapasztalatok támasztják alá.

A *részidős munka* — megfelelő körülmények között — eszköz lehet mind a munkaerőhiány, mind a munkaerő-felesleg ellen. Lehetővé teszi a berendezések jobb kihasználását, az üzemidő meghosszabbítását, a foglalkoztatottak munkaidejének változatlansága vagy éppen lerövidítése mellett. Nyugaton a nők körében igen elterjedt. Svájcban a kereső foglalkozást űző nőknek majdnem az egyharmada részmunkaidőben dolgozik (a férfiaknak csak két százaléka). Egyes nyugat- és

[7] A munkaidő lerövidítése többnyire csak a korszerű gépek működési idejének a meghosszabbításával, a több műszakban való működtetésükkel együtt járható út. (Az iparilag magasan fejlett országokban — folyamatos, megszakítás nélküli munkarend mellett — öt műszak is előfordul.) Ennek persze a munkaerő oldaláról is megvannak a maga feltételei: rendelkezésre kell álljon a korszerű gépek működtetésére alkalmas munkaerő és — nem utolsósorban — az embereknek vállalniuk kell a több műszakos munkarendet, ami ma még nem jellemző hazánkban. Az erre való hajlandóság a munkanélküliség fokozódásával minden valószínűség szerint javulni fog.

észak-európai országokban a dolgozó nők közel 50 százaléka, nálunk az 50 évesnél fiatalabb nők alig egy százaléka dolgozik részmunkaidőben.

A részidős foglalkoztatás igen konjunktúraérzékeny. A részmunkaidőben dolgozóktól — munkaerő-felesleg esetén — különösen könnyen válnak meg a vállalatok. Más okból is azonban csak gyenge orvosság a munkanélküliség ellen. Elterjedése Franciaországban például hozzájárult ugyan a foglalkoztatottak számának növekedéséhez, de a munkanélküliség várt csökkentését nem eredményezte. A részidős munkahelyek létrehozása ugyanis egyúttal fokozott keresletet is teremtett iránt uk (*Pébéreau* [1985], 244. o.). Nálunk persze nem ez lenne a helyzet. A részmunkaidőre vállalkozók valószínűleg főképpen az addig teljes munkaidőben dolgozók közül kerülnének ki. A probléma elsősorban abban rejlik, hogy csak kevés magyar család tud másfél keresetből megélni, ahhoz inkább két és fél kereset szükséges.

A részidős munka bevezetésének megvannak a sajátos nehézségei, sőt bizonyos munkaterületeken egyszerűen nem is valósítható meg (például a fejlesztésben, a laboratóriumokban csak egészen kivételesen). A részidőben való munka továbbá jelentős többletköltséggel jár mind a munkavállaló, mind a munkáltató számára. A munkavállalónak a részkeresetből viselnie kell a teljes közlekedési költséget, a munkáltatónak pedig a járulékos költségek miatt két félmunkaidős munkahely többe kerül, mint egy egész. Mindezzel együtt a részidős munka elterjesztése hazánkban feltétlenül előrelépés volna, nemcsak a munkanélküliség visszaszorítása miatt, hanem azért is, mert a nők tömegei számára megkönnyítené a családgondozási tevékenység és a „hivatásszerűen" végzett munka összeegyeztetését.

Az aktív munkaerő-politika

Foglalkoztatás és növekedés, foglalkoztatás és beruházás

A munkanélküliség valódi megoldása természetesen nem a munkanélküliség „szétterítése", hanem munkahelyek teremtése lenne, amihez növekedés, illetve beruházások kellenek. Empirikus vizsgálatok azonban arra mutatnak, hogy a gazdasági növekedés üteme és a foglalkoztatás alakulása között ugyancsak bonyolult a kapcsolat. Az az egyszerű formula, hogy „gyorsabb növekedés — több munkahely", nélkülözi a realitást.[8]

Rövid távon nem ritka a foglalkoztatás és a termelés ellenkező irányú alakulása. Amennyiben ugyanis a termelés nő, de a termelékenységnél lassabban, a foglalkoztatás visszaesik. Közép-, illetve hosszú távon azonban a termelés, a termelékenység és a foglalkoztatás alakulása rendszerint azonos irányú. Ezen túlmenően azonban nagyon kevés szabály állapítható meg, a termelés és a foglalkoztatás alakulásának az üteme között nincs szoros kapcsolat. Egy nemzetgazdaság viszonylag gyors ütemben nőhet, több jószágot és szolgáltatást produkálhat anélkül, hogy a foglalkoztatottak száma emelkedne. Ez történik, ha a termelés kizárólag a munkatermelékenység növekedésének, például jobb technikai eljárások bevezetésének a hatására növekszik. Ilyen típusú növekedés jellemző a modern

[8] Az NSZK-ban például 1984 és 1988 között a GDP volumene 10 százalékkal nőtt. Ez azonban szinte kizárólag a termelékenység növekedésén alapult, így a gazdaságban felhasznált munka volumene összesen 0,3 százalékkal lett nagyobb (*Breit* [1989], 330. o.). Franciaországban is a racionalizáló beruházások kerültek túlsúlyba 1979 és 1985 között, amikor az ipari beruházások globálisan évi 6,7 százalékkal nőttek, miközben a termelési kapacitások bővítését szolgálók csak évi 0,6 százalékkal (*Beau* [1987], 58. o.).

gazdaságok iparára és mezőgazdaságára. Az NSZK-ban 1960 és 1984 között az ipari és mezőgazdasági termelés viszonylag gyors ütemű növekedése ellenére több mint négymillió munkahely veszett el ezekben az ágakban. Hogy a munkanélküliek száma nem növekedett ilyen mértékben, az egyedül azon múlt, hogy a szolgáltatási szektor képes volt felszívni az iparból és a mezőgazdaságból felszabadult dolgozók nagy részét. (A szolgáltatásban foglalkoztatottak száma 3,2 millióval nőtt 1960 és 1984 között; *Berg* [1986], 76. o.)

Ahogy a termelés növekedése, úgy a beruházások sem nyújtanak feltétlen védelmet a munkanélküliség ellen. A beruházások nemcsak teremthetnek munkahelyeket, hanem meg is szüntethetik azokat, amennyiben a munkát tőkével helyettesítik. A foglalkoztatás szempontjából nem egyedül az a döntő, hogy mennyit ruháznak be, hanem az is, hogy hol és mit.

A foglalkoztatás szempontjából az olyan beruházások kedvezőtlenek, amelyek:

— téves várakozások vagy hibás beruházási ösztönzés alapján jönnek létre (téves beruházások);

— amelyek nem eredményeznek komparatív költségelőnyt (defenzív beruházások);

— amelyek nem járulnak hozzá a termelési potenciál növekedéséhez (fogyasztási beruházások).

A téves beruházások olyan beruházások, amelyeknél az értékesítési és a hozamelvárások nem teljesülnek. A téves beruházások nem mindig kerülhetők el, mivel a jövő bizonytalan, a beruházók nem rendelkezhetnek tökéletes előrelátással. A téves beruházások azonban gyakran az állam téves jelzéseire, hibás struktúrapolitikára vezethetők vissza.

A defenzív beruházások olyan beruházások, amelyek a nyilvánvaló versenyhátrány ellenére jönnek létre, abban a reményben, hogy ezzel csapást mérhetnek a konkurenciára. Ha például az alacsony bérű országokból származó olcsó import visszaszorítása céljából a hazai munkaintenzív termelést tőkeintenzívvé alakítják át, ezzel költségelőny érhető el ugyan, de az ritkán tartós, mert a konkurencia hasonló beruházásokkal visszanyerheti komparatív előnyeit.

A fogyasztási beruházások olyan beruházások, amelyek a termelőkapacitást sem nem szélesítik, sem nem tökéletesítik, és ezért egyáltalán nem vagy csak kevés tartós munkahelyet hoznak létre. (Olyan közberuházások tartoznak ide, mint például uszodák vagy kongresszusi termek stb. építése, amelyek a fenntartót gyakran további költségekkel is terhelik *Schmidt—Gundlach* [1988], 140. o.)

Azt, hogy a létrehozható munkahelyek száma nem egyszerűen a beruházások mennyiségén múlik, az Egyesült Államok és az NSZK példája tanúsítja. Az Egyesült Államok beruházási rátája (a bruttó beruházások a bruttó termelési érték százalékában) 1973 és 1985 között csupán 17 százalékot tett ki. Ennek ellenére az Egyesült Államok 1960-tól több mint 40 millió pótlólagos munkahelyet volt képes létrehozni. Ugyanakkor az NSZK-ban 22 százalékos beruházási ráta mellett a nyolcvanas évek közepén csak ugyanannyi volt a munkahelyek száma, mint a hatvanas években (*Schmidt—Gundlach* [1988], 12. o.). A magyarázat: az Egyesült Államokban elsősorban munkaigényes és kevésbé tőkeigényes volt a növekedés. Részben ebből következik az amerikai gazdaság lassúbb termelékenységnövekedése a hetvenes évek eleje óta. A munkahelyek azokban az ágakban is fennmaradtak, illetve főképp azokban jöttek létre új munkahelyek, amelyekben a termelékenység szintje alacsony, növekedésének üteme lassú volt. Az NSZK-ban ezzel szemben erős racionalizálási nyomás érvényesült, amely viszonylag gyors termelékenységnövekedést eredményezett ugyan, de egyúttal sok munkahelyet megszüntetett. Szakértői vélemény szerint szerepet játszottak a nyugatnémet munkahelyek számának a stagnálásában a téves beruházások is, az hogy túl

sokat ruháztak be a zsugorodó, és túl keveset az ígéretes jövővel rendelkező, a növekedést hozó termelésbe (*Schmidt—Gundlach* [1988]).

Új munkahelyek azonban nemcsak beruházások útján hozhatók létre, hanem a rendelkezésre álló kapacitások jobb kihasználásával is. Nyugatnémet számítások szerint a gépek heti üzemidejének 3—4 órával való meghosszabbítása egymillió pótlólagos munkahelyet teremtene az országban, érdemleges beruházás nélkül (*Schmidt—Gundlach* [1988], 131. o.). E tekintetben nekünk is vannak tartalékaink, és nemcsak a gépek működési idejének, hanem például az üzletek nyitvatartásának a meghosszabbítása is javasolható. A nemzetközi verseny által fenyegetett, tőkeintenzív technológiával termelő vállalatok számára egyébként létkérdés modern berendezéseik minél jobb kihasználása.

A duális fejlesztési politika

Az aktív foglalkozáspolitika differenciált fejlesztési politikát igényel, szelektív restrikciót és szelektív fejlesztést. Mint már szó volt róla, a beruházások éppenséggel csökkenthetik a foglalkoztatást, ha a termelési folyamatok racionalizálására irányulnak. Ez azonban nem azt jelenti, hogy a foglalkoztatás szempontját szem előtt tartva a munkaerőt megtakarító, racionalizáló beruházásokat háttérbe szabadna szorítani. Ezek elhanyagolása a rentabilitás, a nemzetközi versenyképesség romlását és ennek következtében végül is a foglalkoztatási lehetőségek szűkülését eredményezheti.[9]

Duális fejlesztési, munkahely-teremtési politikára van szükség. Más a helyzete ugyanis a munkahelyteremtés szempontjából a gazdaság kompetitív és nem kompetitív, illetve offenzív és defenzív szektorának.

A foglalkoztatás szempontja is azt diktálja, hogy a racionalizáló, modernizáló beruházások — különböző kedvezményekkel is ösztönözve — azokra a tevékenységekre, offenzív ágakra koncentrálódjanak, ahol versenyképesek lehetünk a világpiacon.[10] A technika, a termelékenység gyors fejlesztésének elsősorban azokra a tevékenységekre kell irányulniuk, amelyeknek megvan a reményük arra, hogy a nemzetközi technológiai verseny élvonalába kerüljenek. Tőlük nem „foglalkoztatási eredményeket", új munkahelyeket kell várni, hanem a világpiacra való betörést és terjeszkedést, a külkereskedelmi egyensúly javítását, a munka tőkével való helyettesítése révén is.[11]

Ezzel szemben a nem kompetitív defenzív ágakban, tevékenységi területeken, ahol ilyen esély nincs, illetve ahol a külföldi konkurencia nem fenyegeti a hazai tevékenység létét, a racionalizáló beruházásoknak szükségszerűen háttérbe kell szorulniuk. Míg tehát a kompetitív szektorban nagy összegű modernizációs beruházások szükségesek, akár csak a meglévő munkahelyek megtartásához is, a nem kompetitív szférában mód nyílik viszonylag kis összegű beruházási ráfordításokkal is munkahelyeket teremteni, de csak az alacsony termelékenységi színvonalnak megfelelő bérek mellett (*Schmidt—Gundlach* [1988]). Ennélfogva itt megmaradhat a nagyszámú, viszonylag alacsony termelékenységű munkahely,

[9] Egy kanadai felmérés során azt a kérdést tették fel a részt vevő vállalati vezetőknek, hogy hány munkahely szűnik meg náluk a technológia fejlesztése következtében. A kérdést többen kifogásolták, mondván, hogy a helyes kérdés így hangzik: „hány munkahely szűnik meg akkor, ha nem alkalmazzák az új techonlógiát".

[10] Hazánk „nem törekedhet általánosságban a csúcstechnika alkalmazására. Be kell érnie azzal, hogy egy-egy területen eléri a csúcsszínvonalat" (*Hoch—Radnóti* [1989], 50. o.).

[11] Egyébként ezekben az ágakban a munkahelyek száma is döntően attól függ, hogy mennyire tudnak lépést tartani a nemzetközi innovációs versenyben, illetve a költségek csökkentésében.

sőt ilyen újakat is létre lehet hozni. (Ezek az ágak természetesen inkább a szolgáltatások és kevésbé a gyáripar területén találhatók, de azért a gyáriparban is előfordulnak.)

Az elmondottak alapján míg a gazdaságpolitikának az offenzív ágakban kedvező hitelfeltételekkel és egyéb módokon is segítenie kell a racionalizáló beruházásokat, addig a defenzív ágakban nem ezt kell ösztönöznie, hanem a munkaerő alkalmazását, a munkahelyteremtést (például a munkaerőt drágító adók, bérjárulékok csökkentése révén). A nemzetközi tapasztalatok szerint is ilyen differenciált, duális fejlesztési politikával korlátozható a munkanélküliség, miközben a külkereskedelmi egyensúly is javulhat.

A most vázolt értelemben „duális" jellegű a foglalkoztatási problémáit sikeresen megoldó japán fejlesztési politika is. Japánban világosan elválnak egymástól a „defenzív" ágak, ahol alacsony a termelékenység (ezek fő rendeltetése a munkaerő hasznosítása és ezen keresztül a társadalmi egyensúly fenntartásának elősegítése), és az „offenzív" ágak, ahol magas a termelékenység, magasan képzettek a munkások (ezeknek kell a világpiacon helytállniuk, az ottani pozíciókat megőrizniük és erősíteniük). A „defenzív" ágak Japánban: a kereskedelem, az építőipar és kisebb mértékben a mezőgazdaság is. Ezek foglalkoztatják a munkaerő közel 42 százalékát, míg az ipar egésze a nyolcvanas évek közepén csak kevesebb mint 25 százalékát foglalkoztatta. Ez a megosztottság, differenciáltság az iparon belül is fennáll. A termelékenység sokkal gyorsabban nő azokban az ágakban, amelyek iránt erős a nemzetközi kereslet, mint azokban, amelyek iránt a nemzetközi kereslet gyenge vagy közepes (lásd a *táblázatot*).

A termelékenység növekedésének évi átlagos üteme a japán ipar ágazataiban
(százalék)

Iparágak	A termelékenység növekedése
Erősen exportorientált ágak	8,1
Közepesen exportorientált ágak	1,8
Gyengén exportorientált ágak	0,1

Forrás: Économie Européenne, 1985. szeptember.

A japán ipar nem akar minden ágban versenyképes lenni, hanem csupán az erősen exportorientáltakban, ide koncentrálva a tőkét és a tanult munkaerőt. Ugyanakkor azok az ágak hozták létre a legtöbb munkahelyet, amelyek a legalacsonyabb termelékenységnövekedést mutatták fel más országokhoz viszonyítva, nem pedig az elektronikai ipar, amely a leginkább versenyképes, és folyamatosan növeli a részesedését a világpiacon (*Beau* [1987], 56. o.).

Az Egyesült Államok a másik nagy ipari állam, amelyik foglalkoztatási problémáit az utóbbi időkben sikeresen oldotta meg. 1973-tól 1985-ig 22 millió új munkahelyet teremtett, azaz 26 százalékkal növelte munkahelyei számát, miatt például Franciaország csupán kb. három százalékkal (*Beau* [1987], 55. o.).

Az Egyesült Államokban is azok az ágak teremtettek leginkább munkahelyeket, amelyekben a leglassabban nőtt a termelékenység, ezek pedig a kereskedelem, a vendéglátóipar, a bankok és más pénzügyi szervek, valamint a vállalatok számára nyújtott szolgáltatások voltak. Ez a négy szektor 1979 óta az új munkahelyek 75 százalékát hozta létre, miközben termelékenységük növekedése a nullához állt közel, sőt a vendéglátóiparban esetenként még csökkent is. A foglalkoz-

tatás gyors növekedése az Egyesült Államokban azonban jelentős részben a bérek lassú emelkedésén alapult. Ez lehetővé tette ugyanis, hogy a szolgáltatási szektorban — ahol a termelékenységi szint alacsony és a termelékenységnövekedés viszonylag lassú — sok millió munkahely kifizetődővé váljék (*Schmidt—Gundlach* [1988], 130. o.).

A foglalkoztatás lehetőségei a magyar gazdaság különböző ágazataiban

Az elmondottak szerint is a foglalkoztatás szempontja nem egyoldalúan külgazdaság-orientált politikát igényel. Ellenkezőleg, a belső fogyasztói kereslet kielégítése igen fontos szerepet játszik a munkanélküliség elleni küzdelemben. (Ez már abból is következik, hogy a növekedés indítómotorja rendszerint a belső piacra irányuló kínálat.)

Azok a gazdasági ágazatok, tevékenységi területek, amelyek elsősorban alkalmasak a munkahelyek megőrzésére, sőt szaporítására — ilyenek mindenekelőtt a szolgáltatások és az építőipar (lakásépítés) — döntő részben éppen a belföldi kereslet kielégítésén alapulnak. Ugyanakkor ezek az ágak kevéssé importigényesek, miközben például az építőiparnak nagyon magas a foglalkoztatási multiplikátora. A foglalkoztatás ügyét szem előtt tartó gazdaságpolitikának a kereslet befolyásolására is ki kell terjednie, a belső fogyasztást lehetőség szerint a hazai tevékenységek felé kell terelnie.

Hazánkban is — akárcsak másutt — az *infrastruktúra* (a tercier szektor) látszik legalkalmasabbnak arra, hogy a másutt munkanélkülivé váltakat befogadja, nekik munkahelyet adjon. Miközben az iparilag magasan fejlett országokban a tercier szektor a dolgozók legalább felét foglalkoztatja, nálunk csak 38 százalékát. *Hoch Róbert* és *Radnóti Éva* [1989] becslése szerint: „Az infrastrukturális szférában a jelenleg hiányzó munkaerő kb. ugyanannyi, mint amennyi az anyagi termelésben felesleges" (40. o.). Az infrastruktúra több ágában — például a kereskedelemben, az egészségügyben — számos munkahely üresen áll, csak be kellene tölteni, tehát azokat nem kell újonnan, nagy költséggel létrehozni. Az infrastruktúra más ágaira, például a lakásépítésre és -karbantartásra, az útépítésre stb. ez nem jellemző, fejlesztésük ráadásul igen tőkeigényes, importigényük viszont alacsony.

A mezőgazdaság alapvetően létszámot leépítő szektor hazánkban is. Úgy tűnik, a mezőgazdasági termékek iránti belföldi kereslet — az állami támogatások jelentős növelése nélkül — nem növelhető, tehát a létszámot kell csökkenteni. Mindazonáltal itt is a duális fejlesztési politika alkalmazása a célszerű. A mezőgazdaság egyik része offenzív, nagyon hatékony, exportorientált kell hogy legyen, amely egyre kisebb létszámmal oldja meg feladatait. Az agrártermelésnek is van azonban egy másik, defenzív, munkaerőt megőrző része, amely kiváló minőségű termékeket állít elő, nagyrészt a családi munkaerőre támaszkodó paraszti munka megszokott rendjében, a termelékenység jelentősebb növelése nélkül, de új tevékenységi területeket (például a falusi turizmust) is integrálva.

Az ipar is természetesen létszámot leadó ág. Felfigyeltek ugyanakkor arra, hogy rövid távon határozott pozitív kapcsolat mutatkozik az ipari létszám alakulása és a szolgáltatásban foglalkoztatottak számának alakulása között. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a szolgáltatásokban nem nőhet gyorsan a létszám, amikor az iparban erőteljesen csökken. Amikor az OECD-országok iparában erős volt a létszámcsökkenés, mint például Nagy-Britanniában a nyolcvanas évek elején vagy az NSZK-ban 1983-ban, a szolgáltatásokban dolgozók létszáma is csökkent (*Vimont* [1985]). Ez természetes módon következik abból,

hogy a munkahelyek létrehozását és fenntartását a szolgáltatási szektorban vagy a közösségnek, vagy a magánosoknak meg kell fizetniük. Márpedig a nagy ipari leépülések, következésképp a nagy munkanélküliség idején erre a magánosoknak kevesebb jut, egyidejűleg a közösségek adóból, járulékból stb. származó bevételei is csökkennek, tehát ilyenkor ők is kevesebb — a szolgáltatások finanszírozására fordítható — eszközzel rendelkeznek.

Az állam közvetlen munkahelyteremtő beruházásai mindenekelőtt a nem anyagi infrastruktúrában (oktatás, egészségügy) feltétlenül szükségesek. Alapvető jelentősége van azonban a magánberuházások állami támogatásának, ösztönzéseinek is. Nyugat-Európában különösen a beruházások kamatszubvencionálása játszott fontos szerepet ebből a szempontból. Ez azonban csak hosszabb ideig fenntartva hoz eredményt.

A kisvállalkozások szerepe a foglalkoztatásban

A nemzetközi tapasztalatok azt tanúsítják, hogy a munkahelyek teremtésében mindenütt a világon nagy szerep hárul a kisvállalatokra. Fokozottan érvényes ez Magyarországra, ahol a munkavállalóknak csak 11 százaléka dolgozik 100 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalatokban. Ma hazánkban feleannyian dolgoznak a kisiparban és a kiskereskedelemben, mint a háború előtt.

Új kisvállalkozások mindenekelőtt a szolgáltató szférában jöhetnek létre nagy számban, részben a lakossági szolgáltatásokban, a vendéglátásban, a szállásadásban, az egészségügyben stb., részben a vállalatoknak nyújtott különböző számítástechnikai, tanácsadói, fejlesztői stb. szolgáltatások elvégzésére. A fejlett világban a szolgáltatások területe az utóbbi évtizedekben az önálló tevékenységek birodalmává vált. Érdemes külön kiemelni az értelmiségi szabadfoglalkozások (orvos, jogász, mérnök stb.) igen jelentős és egyre növekvő szerepét. Ebben még nagyobb az elmaradásunk, mint a kisiparosok vagy a kiskereskedők körében.

A kisvállalkozások térhódítása természetesen csak annyiban enyhíti a munkanélküliséget, amennyiben az ilyen tevékenységet nem túlmunkában, a nagyvállalatban betöltött állás mellett, hanem főfoglalkozásként végzik. Hazánkban a magánszektorban dolgozók jelentős része csak mellékfoglalkozásként, másodállásban folytatja ezt a tevékenységét. Csupán a bejelentett mellékfoglalkozásúak száma meghaladja a 140 ezret. Egyelőre úgy tűnik, hogy többségük nem akarja otthagyni biztos állását, nem akar főfoglalkozású „maszekká" (vagy a „maszek" főfoglalkozású alkalmazottjává) válni. Ez azonban megváltozhat, a munkanélküliség növekedése is ebben az irányban hat.

A főfoglalkozásban végzett vállalkozói tevékenység térhódítása szükséges ahhoz is, hogy megnövekedjen a kisvállalkozások, kisvállalatok alkalmazottainak a száma. Idegen munkaerőt inkább csak a főfoglalkozású vállalkozók tartanak, és ők is csak nagyon keveset. Egy kisiparos 1988-ban hazánkban átlagosan 0,46 (!) alkalmazottat foglalkoztatott. A törvények, rendeletek már hosszabb idő óta viszonylag tág lehetőséget adtak a kisiparosoknak, kiskereskedőknek alkalmazott tartásához (a családtagokkal együtt számítva 12—15 főig terjedt a legális lehetőség), a gazdasági és politikai körülmények azonban megakadályozták ezeknek a kereteknek a kihasználását.

Ahhoz, hogy többen vállalkozzanak önálló egzisztencia teremtésére és ennek alapján alkalmazottak foglalkoztatására, a politikai-ideológiai változások mellett több anyagi támogatásra és kedvezményre van szükség az adóztatás, a járulék-

fizetés, a kölcsönfelvétel stb. területén.[12] A támogatások fontos fajtái közé tartozik a vállalkozói tevékenységre való felkészítés, tanácsadás is. Ezzel mérséklődik a bukás veszélye, ami sokkal nagyobb a felkészületlenek, a hiányos ismeretekkel rendelkezők körében.

A gazdasági válság két szempontból is nehéz helyzetet teremt a kisvállalkozások számára, fenyegetve ezáltal az általuk létrehozott munkahelyeket. Egyrészt a súlyos fizetésimérleg-problémák és a költségvetési hiány rendszerint korlátozzák a kormányzat készségét anyagi támogatásukra. (Persze kérdés, hogy célszerű-e ezen takarékoskodni, nem éppen ezzel esszük-e meg az aranytojást tojó tyúkot?) Másrészt válság idején leapad a kisvállalkozások életben maradásához szükséges fizetőképes kereslet. Már eddig is azt tapasztaltuk, hogy hazánk depressziós körzeteiben a fizetőképes kereslet hiánya miatt a másutt tapasztalhatónál nagyobb számban mennek tönkre a kisvállalkozások (*Ladó—Tóth* [1989], 15. o.).

Eddig akkor ment el egy dolgozó „maszeknak", ha ott sokkal jobb feltételek közé került, jóval nagyobb jövedelemhez jutott, mint az állami szektorban. Ez a helyzet valószínűleg megváltozik. A munkanélkülivé vált dolgozó, ha alkalmazottként nem tud újra elhelyezkedni, rákényszerülhet a gazdasági önállóság vállalására rosszabb feltételekkel is, mint ha munkavállalóként dolgozna. Ez Nyugaton — jelentős munkanélküliség idején — egyáltalán nem ritka. A szaksajtó arról ad hírt, hogy például az NSZK-ban sok fiatal munkanélküli kényszerült — létfenntartása érdekében — gazdaságilag önálló tevékenységet vállalni olyan feltételekkel, amelyeket régebben, alkalmazottként nem fogadott volna el (*Gerstenberger* [1984], 211. o.).

A kisebb gazdálkodóegységek hazánkban nemcsak a hagyományos „természetes" úton jöhetnek létre, hanem a mesterségesen összehozott és összetartott nagyvállalatok felbomlása, kisebb egységekre való feldarabolása által is. Működésképessé, jövedelmezővé válva az önállósult egységek is teremthetnek új munkahelyeket, vagy legalább fenntarthatják, „átmenthetik" a régiek egy részét.

Az állam szerepe a munkahelyteremtésben

Sokat vitatott a *közmunkák* keretében létrehozott munkahelyek kérdése. Teljesen egyet kell érteni *Ferge Zsuzsával*: hibás megoldás a társadalom perifériájára szorult emberek számára külön, a társadalom által elfogadott munkaszervezeteken kívüli foglalkoztatási rendszert létrehozni, a szokásosnál alacsonyabb bérekkel, sajátos, a civil társadalom jellegével nehezen összeegyeztethető munkaszervezési formákkal (*Ferge Zs.* [1988]). A munkanélküliség enyhítését és ugyanakkor a köz hasznát egyébként is szolgáló, az említett hátrányoktól megszabadított állami, tanácsi „menedzselésű" munkák szervezésére azonban valószínűleg szükség van

[12] A kisvállalkozóknak nyújtott támogatás nagyon kevés, érdekes azonban, hogy az ilyen célra rendelkezésre álló forrásokat 1988-ban csak 60 százalékbanhasználták fel (*Ladó—Tóth* [1989], 14. o.). Azóta megnőtt az érdeklődés, az igények általában meghaladják a rendelkezésre álló összeget. Több oldalról felvetődött, helyes-e, hogy újrakezdési (önállósodási) kölcsönt csak azok kaphatnak, akik munkanélkülivé válva nem tudnak újra munkához jutni, a még munkahellyel rendelkezők nem. Úgy tűnik, enyhíteni kellene a nagyon szigorú és merev vagyoni garanciák megkövetelésén is. Másrészt viszont lehetőséget kellene adni az OTP-nek arra, hogy a vállalkozói rátermettséget is tekintetbe véve döntsön a kölcsön megadásáról. Borsod megyei tapasztalat, hogy a munkanélküliség fokozódásával egyre több olyan, megfelelő általános és szakmai képzettséggel nem rendelkező és — munkakönyve tanúsága szerint — egészen gyenge munkavégző képességű és munkafegyelmű személy akar vállalkozni, és igényel hozzá kölcsönt, aki ebbe előreláthatólag belebukik. (Gyakran nem is arra használják fel a pénzt, amire igényelték, a vállalkozásig el sem jutnak.)

és még inkább lesz. A közhasznú munkavégzés több piacgazdálkodást folytató országban a kvalifikáltabb munkaerő számára is rendelkezésre álló lehetőség.

Segítheti a tartósan munkanélküliek, nehezen elhelyezkedni képesek foglalkoztatását különböző — magánosok és közösségek által létrehozott — nonprofit vállalkozások működtetése is, ahol a foglalkoztatottak a bérüket megtermelik, de nyereséget nem hoz a tevékenységük. Az ilyen vállalkozások általában kedvezményekre — például adómentességre — szorulnak.

Az állam alapvető feladata a munkahelyteremtésben nem az, hogy maga hozzon létre új munkahelyeket, hanem hogy megteremtse az új munkahelyek kialakításához szükséges feltételeket. Állami foglalkoztatási programok akkor célravezetőek, amikor általános kereslethiány a jellemző. Az állam ilyen helyzetben is mindenekelőtt a különböző vállalkozásoknak adott megrendelésekkel és nem közvetlenül munkaalkalmak teremtésével segíthet. Nyugatnémet tapasztalat, hogy a kormányzat által támasztott — főleg az építkezésekkel kapcsolatos — kereslet, bár esetenként szükséges lehet, nem tudja pótolni a sokrétű magánkeresletet, sőt a termelési struktúra olyan eltorzulását eredményezheti, ami a későbbiek során — a magánkereslet helyreállása után — zavarokhoz vezet. Ezek a zavarok annál súlyosabbak, minél kevésbé tudta az állam előrebecsülni a magánkereslet alakulásának a várható mértékét és irányait (*Berg* [1986], 75. o.). A munkahelyteremtés támogatásának fontos eszköze a beruházásbarát adópolitika, a beruházások hozamának a mérsékelt adóztatása. A jövedelemnek azt a részét kell megadóztatni, amit elfogyaszt a jövedelemtulajdonos, és nem azt, amit megtakarít, beruház, mert ebből munkahely válhat.

Az aktív munkaerő-politika egyik legfontosabb, sőt talán legfontosabb eszköze az iskoláztatás, valamint az át- és továbbképzés. E kérdéskört itt mégsem tárgyalom, másutt foglalkozom vele részletesebben (*Falusné Szikra K.* [1990]).

A munkaközvetítés

A munkanélküliség egy része abból fakad, hogy a betöltetlen állásokkal rendelkező munkaadók és a munkát keresők nem találkoznak. A munkaerő-közvetítő intézmények célszerűbb működése jobb információszolgáltatással, számítógépes állásnyilvántartással stb. lerövidítheti különösen a frikciós (súrlódásos) munkanélküliség időtartamát. Hazánkban fel kellene oldani a munkaközvetítés állami monopóliumát. A központilag irányítottakkal szemben a regionális, önkormányzati intézményeknek kellene a feladat nagyobbik részét elvégezniük. Lehetőséget kellene adni továbbá érdekképviseleti, egyesületi és magánvállalkozási alapon működő közvetítők működésére is. A szakszervezetek a múltban hazánkban is végeztek munkaközvetítő tevékenységet, ez hagyományos funkciójuk, amit fel kellene újítani.

A rugalmas munkaerő-hasznosításnak Nyugaton is új formája a munkaerő bérbeadása, amit speciális, ezzel foglalkozó vállalatok végeznek. A részt vevő dolgozók ennek a munkaerő-bérbeadó vállalatnak az alkalmazottai, amely őket addig és azoknak a vállalatoknak kölcsönzi ki, ameddig ezeknek éppen olyan képzettségű (jellegű) munkaerőre van szükségük. Elképzelhető, hogy ilyen vállalatokat nálunk is érdemes lenne megalakítani és működtetni.

A regionális munkaerő-politika

A foglalkoztatási problémák, a munkanélküliség jelentős része regionálisan, földrajzi körzetekhez kapcsolódva jelentkezik. A súrlódásos munkanélküliség túlnyomó része hazánkban a munkaerő-kereslet és -kínálat területi meg nem felelésé-

ből adódik. Egészen a legutóbbi időkig Budapesten és néhány vidéki centrumban intenzív munkaerőhiány volt a jellemző, míg egyes mezőgazdasági és hanyatló ipari körzetekben már évek óta munkanélküliség van. A regionális munkanélküliség mérsékléséhez mindenekelőtt megfelelő regionális gazdaságfejlesztés, munkahely-teremtési politika szükséges, amit nagyrészt helyben kell kialakítani. Tudomásul kell venni: a regionális szerkezetváltozás éppúgy a fejlődéshez tartozik, mint a szektorális.

A lakosság területi mozgása, a lakóhely változtatása nemcsak nálunk ütközik nehézségbe, hanem más országokban is, de nálunk ennek korlátai különösen erősek. Hazánkban nagyrészt hiányoznak a területi mobilitás feltételei: a fejlett közlekedési rendszer (beleértve a jó minőségű utakat) és főképp a megfelelő lakástartalékok. A saját tulajdonban lévő lakást mindenütt nehezebben hagyják el az emberek, mint a béreltet, de megnehezíti a döntést az is, ha valakinek olyan előnyös feltételű bérlakást kell feladnia, amelyhez hasonlót másutt nem talál. Nálunk szinte minden esetben fennáll e hátráltató tényezők valamelyike. Némileg korlátozza a területi mobilitást a kétkeresős családforma is, az ti., hogy az új lakóhelyen a család mindkét kereső tagjának megfelelő munkahelyet kell találnia, ami esetenként igen nehéz.

Valójában hazánkban a földrajzi mobilitásnak nemcsak az objektív feltételei hiányoznak, hanem részben a szubjektívek is. Lakosságunk nagymértékben idegenkedik bármilyen gazdasági indítékú lakóhely-változtatástól. A pályakezdők húzódoznak a vidéken, különösen a falun való letelepedéstől, még ha ott lakáshoz juthatnak is. Az orvosok jelentős része például az egyetemi (orvosi egyetemmel rendelkező) városokban koncentrálódik, noha a falvakban betöltetlen orvosi állások vannak. Ezzel szemben például az NSZK-ban egy felmérés során a megkérdezett diákok 81 százaléka nyilatkozott úgy, hogy elhelyezkedése érdekében hajlandó lenne lakóhelyet változtatni (*Stingl* [1984], 186. o.). Az objektív feltételek mellett tehát a gondolkodásnak is meg kell változnia hazánkban. Valószínűleg ránk is érvényes a megállapítás: „Ehhez (ti. a munkanélküliség csökkenésének az eléréséhez) tartozik az is, hogy a munkavállaló hajlandó legyen egy rosszabbul fizetett munkát elfogadni, egy más foglalkozásra áttérni, a szeretett lakóhelyet feladni vagy egy rosszabb munkaidő-beosztáshoz alkalmazkodni" (*Schmidt—Gundlach* [1985], 25. o.).

A regionális munkaerő-politikához regionális képzési és átképzési politikára, e politika intézményei feltételeinek a megteremtésére is szükség van. (Mintegy első fecskeként, világbanki támogatással most van folyamatban Borsod megyében egy regionális átképzési központ kialakítása.)

A munkanélküliség következményeinek az enyhítése

A munkanélküli-segély

Elsősorban nem munkanélküli-segélyt, hanem munkát kell adni a munkavállalóknak. Lehetőség szerint nem a már munkanélkülivé váltakat kell támogatni, hanem célszerűbb megelőzni a munkanélkülivé válást, de legalábbis csökkenteni a munkanélküliség tartamát. A munkanélküliség megelőzésére, megfelelő számú rentábilis munkahely létesítésére azonban gyakran nem nyílik mód. A közeljövőben nem lesznek meg a feltételeink a munkanélküliség leküzdéséhez szükséges nagyszámú új munkahely megteremtésére, és az egyéb aktív, valamint a passzív munkaerőpolitikai módszerektől sem várható ilyen eredmény. Nagy és növekvő munkanélküliséggel kell számolnunk. Rendkívül fontos tehát a munkanélküliség várható, súlyos társadalmi és egyéni következményeinek enyhítése.

A munkanélküli-segélyt improduktív társadalmi költségnek lehet tekinteni, amit még különböző közösségi bevételek vele együtt járó kiesése is megnövel.[13] Nem kétséges, hogy az átképzés, továbbképzés tartamára fizetett illetmény jobb megoldás, joggal állítható az is, hogy a munkanélkülisegély-rendszer maga is munkanélküliséget szül,[14] és az sem teljesen alaptalan aggály, hogy egyesek visszaélnek a lehetőséggel, és munkanélküli státusukat illegális jövedelemszerző tevékenységre használják fel.[15] A munkanélküli-segély rendszerére mégis szükség van, az nélkülözhetetlen. A mi rendszerünk még kialakulatlan, alapvető javításra, változtatásokra szorul. Nyilvánvaló, hogy perspektivikusan a biztosítási alapon nyugvó munkanélkülisegély-rendszernek is van létjogosultsága, valamint a munkanélküli szakszervezeti tagok szakszervezeti segélyezése is kívánatos.

A munkanélküli-segély mindenütt csak átmeneti, rövid távú támogatás, a fejlett tőkés országokban egy-két évig folyósítják. A munkanélküliség legsúlyosabb, krónikus formáira ezért nem megoldás. Ha a segélyekre való jogosultság megszűnik, akkor a társadalmi gondoskodás egyéb formái, különböző szociális támogatások léphetnek a helyére. Ezek azonban a munkanélküli-segélynél kisebb összegűek és bizonytalanabbak: a hosszabb időn keresztül munkát nem találók helyzetének súlyos romlását nem tudják feltartóztatni.

Szinte mindenütt nagy gond az első munkahelyüket kereső, de nem találó, elhelyezkedni nem tudó fiatalok helyzete. Rájuk rendszerint nem terjed ki a munkanélküli-segély rendszere. Ez külön kérdéskör.

★

A munkanélküliség lehetőség szerinti mérséklése és következményeinek az enyhítése messzemenő szolidaritást igényel a társadalom tagjaitól, bizonyos közösségvállalást, együttérzést a munkanélküliség által sújtottakkal. Ettől nagyon messze vagyunk, pedig enélkül nem megy.

[13] Nemcsak a munkanélküli-segély terheli a társadalmat, hanem ehhez járul még a társadalombiztosítási hozzájárulás, a nyugdíjjárulék és a jövedelemadó stb. befizetésének az elmaradása miatti bevételcsökkenés.

[14] Ha a segélyek bevezetésre kerültek, „akkor ez önmagában is hozzájárul a munkanélküliség kialakulásához, mert a vállalatokat racionálisabb munkaügyi politikára bátorítja, a munkavállalók számára pedig alternatívát nyit, és sokakat ösztönöz arra, hogy képzettségüknek nem megfelelő állások elfogadása, hirtelen és megfontolatlan munkahelyvállalás helyett a regisztrált munkanélküli státuszt válasszák" (*Fazekas—Köllő* [1987], 4. o.).

[15] A munkanélküli-segély melletti munkavégzés engedélyezése tekintetében rendkívül nagyok az országok közötti különbségek. A belga munkanélkülieket például állami rendelet teljes tétlenségre kárhoztatja. Ezzel szemben Ausztriában megengedett, hogy a munkanélküliek — bizonyos határig — hozzákereshessenek a munkanélküli-segélyhez. Számos nyugati országban a segélyezett munkanélküliek egy része illegálisan az árnyékgazdaságban dolgozik, elsősorban azokban az ágazatokban, ahol a kisvállalatok az uralkodók. Ezt például Belgiumban szigorúan üldözik, másutt — például Ausztriában — meglehetősen enyhén ítélik meg.

Irodalom

ANGELUS RÓBERT—NAGY LAJOS—TARDOS RÓBERT [1988]: Szembenézés a munkanélküliséggel. Magyar Közvéleménykutató Intézet.
BARRÈRE, A. [1981]: La crise n'est pas ce que l'on croît. Párizs.
BEAU, J. [1987]: Une stratégie contre le chômage. Futuribles, november.
BERG, G. [1986]: Arbeitslosigkeit, Wachstum und Lohnentwicklung. Wirtschaftsdienst, 11. sz.
BRAGINSKY, D. D.—BRAGINSKY, B. M. [1975]: Arbeitslose: Menschen ohne Vertrauen in sich und das System. Psychologie Heute, 11. sz.
BREIT, E. [1989]: Den Langzeit-Arbeitslosen müssen neue Chancen geboten werden. Wirtschaftsdienst, 7. sz.

BRUCHE, G.—CASEY, B. [1982]: Arbeitsmarktpolitik unter Stagflationsbedingungen. Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 3. sz.
CEE/ONU [1980]: L'offre et les migrations de main — d'oeuvre en Europe. Dimensions démographiques [1950—75] et perspectives. New York.
CSUHAJ V. IMRE—FREY MÁRIA [1988]: A foglalkoztatáspolitika továbbfejlesztésének főbb irányai. Munkaügyi Szemle, 1988. III—IV. melléklet.
FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1990]: A munkanélküliség kérdései, különös tekintettel az ifjúsági munkanélküliségre. I. rész. Kézirat. Társadalomtudományi Intézet.
FAZEKAS KÁROLY—KÖLLŐ JÁNOS [1987]: Munkaerőpiac tőkepiac nélkül. Kandidátusi disszertáció.
FERGE ZSUZSA [1988a]: Gazdaság és szociális érdekek és politikák. Gazdaság, 1988. 1. sz.
FERGE ZSUZSA [1988b]: Teljes foglalkoztatás — foglalkoztatáspolitika — munkanélküliség. Valóság, 6. sz.
GAZSÓ LILLA [1988]: Szakszervezeti vélemény a foglalkoztatáspolitikáról. Munkaügyi Szemle, 1988. III—IV. melléklet.
GÁBOR R. ISTVÁN [1988]: Lépéshátrányok és kényszerlépések. Jegyzetek két évtized kormányzati munkaerő- és bérpolitikájáról. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz.
GERSTENBERGER, W. [1984]: Strukturwandel unter verschlechterten Rahmenbedingungen. Berlin—München.
GYEKICZKY TAMÁS [1989]: Néhány hipotézis a magyarországi munkanélküliség kutatáshoz. Társadalomkutatás, 2. sz.
HOCH RÓBERT—RADNÓTI ÉVA [1989]: A veszteglés nélküli kibontakozás. A stagnálásból kivezető út egy koncepciója. Valóság, 8. sz.
LADÓ MÁRIA—TÓTH FERENC [1989]: Tömeges létszámleépítések — foglalkoztatáspolitikai eszközök. Munkaügyi Szemle, 11. sz.
Les mécanismes de la création d'emplois: l'exemple américain. Problémes Économiques, 1988. április 7.
MERTENS, K. [1979]: Neue Arbeitszeitpolitik und Arbeitsmarkt. Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung, 3. sz.
MOLNÁRNÉ VENYIGE JÚLIA [1989]: A munkanélküliség Magyarországon. Kézirat.
MOSOLYGÓ ZSUZSA [1990]: A fiatal diplomások munkapiaci helyzete és munkanélküliségi szituációja. Kézirat.
PASSET, R. [1989]: Production, emploi, revenu: le divorce. Futuribles, 1989. április.
PÉBÉREAU, M. [1985]: La politique économique de la France. Les instruments. Armand Collin, Párizs.
PELZMANN, L. [1985]: Wirtschaftspsychologie. Bécs.
RÓZSA JÓZSEF [1989]: A munkaerőpiacról. Társadalmi Szemle, 10. sz.
SCHMIDT, K. D.—GUNDLACH, E. [1988]: Investitionen, Produktivität und Beschäftigung. Tübingen.
STINGL, J. [1984]: Arbeitsmarkt und Akademiker — Bedarf in den 80-es Jahren, Die Betriebwirtschaft, 2. sz.
SZABÓ IRÉN—VANICSEK MÁRIA [1989]: Munkaerőpiaci változások és szakszervezeti tennivalók. Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézete. Tájékoztató, 3. sz.
TIMÁR JÁNOS (1988a]: Foglalkoztatáspolitikánk a munkanélküliség köszöbén. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz.
TIMÁR JÁNOS [1988b]: Idő és munkaidő. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
TIMÁR JÁNOS [1990]: Az integrálódó Nyugat-Európa és a kelet-európai országok jövője. A munkaerőpiac aspektusai. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
TÓTH ÁRPÁD [1990]: Interjúk borsodi munkanélküliekkel. Kézirat.
TÓTHNÉ SIKORA GIZELLA [1990]: Elhelyezkedési és foglalkoztatási problémák Borsod-Abaúj-Zemplén megyében, különös tekintettel a fiatalokra. Kézirat. Társadalomtudományi Intézet.
VIMONT, C. [1985]: Quels emplois faut il creér dans les années á venir? Chroniques de la SÉDÉIS, 12. sz.
ZWASS, A. [1985]: Zwei Weltsysteme. Bécs.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (18—30. l.)

KUTI ÉVA

A nonprofit elméletek tanulságai és a nonprofit gyakorlat lehetőségei Magyarországon

A tanulmányban ismertetett nonprofit elméletek közös vonása, hogy figyelmüket általában a nonprofit szervezetek szolgáltató szerepére összpontosítják, s elhanyagolják azok redisztribúcióban játszott szerepét. Némi leegyszerűsítés árán azt mondhatjuk, hogy a társadalmi egyenlőtlenségek kezelésének két lehetséges modellje van: 1. a kormány ellenőrzése mellett végrehajtott jóléti redisztribúció, vagyis a jóléti állam hagyományos modellje és 2. a nonprofit szektorra alapozó modell, azaz a jóléti szolgáltatásokról gondoskodó nonprofit szervezetek állami támogatással működő rendszere, amelyet csak szükség esetén egészítenek ki az állami szolgáltató intézmények.

Az államszocializmus 40 éve után Magyarországon most néhány igen fontos kérdés vár megválaszolásra: Mi lesz az új helyzetben az öntevékeny szektor szerepe? A jóléti állam nyugat-európai modellje vagy a nonprofit szervezetekre építő rendszer, tehát az amerikai út követése tűnik-e lehetségesnek és kívánatosnak? A jelenlegi helyzet és a kirajzolódó tendenciák ellentmondásosak; mindkét fejlődési út mellett és ellen is találhatunk érveket.

Ami biztosnak tűnik, az a piaci, az állami és a nonprofit szektor együttműködésének szükségessége. A nyugat-európai, az amerikai és a magyar tapasztalatok egyaránt azt bizonyítják, hogy az egészséges társadalmi-gazdasági fejlődést csak egy erős for-profit szektor és a kormánynak a nonprofit szektorral való szoros, harmonikus együttműködése tudja biztosítani.

Kevés olyan látványosan fejlődő területe van a magyar gazdaságnak, mint a nonprofit szektor, azon belül is elsősorban az alapítványok világa. A nonprofit szervezetek beépültek a mindennapjainkba — alapítóként vagy adományozóként, pályázóként vagy a szolgáltatások igénybevételének szándékával, tagként vagy támogatóként egyre többen kerülünk kapcsolatba velük. Ehhez képest rendszerezett tudásunk igen kevés: a külföldi tapasztalatok feldolgozásában és a hazai jelenségek empirikus feltárásában, történeti elemzésében egyaránt csak az első lépése-

Dr. Kuti Éva a Gazdaságkutató Intézet tudományos főmunkatársa.

ken jutottunk túl.[1] Ezért próbálok meg vázlatos áttekintést adni a nonprofit szektor társadalmi-gazdasági szerepével foglalkozó elméletekről, ezért kísérlem meg — ha nem is megválaszolni — legalább megfogalmazni a nonprofit szervezetek magyarországi szerepével kapcsolatos kérdéseket.

A novprofit elméletekből fakadó tanulságok, kételyek és kérdések

A nonprofit szervezetek szolgáltató szerepe

Az eddigiekben kidolgozott és ismertté vált nonprofit elméleteknek meglepő közös vonása az, hogy — bármennyire különbözzenek is egyébként egymástól — figyelmüket mind a nonprofit szervezetek szolgáltató szerepére összpontosítják, s elhanyagolják azokat a tényeket, amelyek a redisztribúcióban játszott szerepére utalnak. (Lásd az 1. sz. táblázatot.) Ezzel természetesen nem akarom azt mondani, hogy a társadalmi újraelosztás kérdése egyáltalán nem merül fel a nonprofit szervezetekkel foglalkozó tanulmányokban. Időről időre előfordul, hogy egy-egy írás (különösen a nonprofit szektor adójogi kezelésének kapcsán) felveti a redisztribúció problémáját, de mint *Simon* [1987] (84. o.) írja: „az egyetlen olyan szerző,

1. sz. táblázat

A társadalmi újraelosztás gondolatának jelenléte vagy hiánya a nonprofit elméletekben

Elméletek	A szolgáltatási szempont	A redisztribúciós szempont
A piac kudarca:		
A kollektív javak termelése a túl alacsony piaci kereslet miatt nem éri el a társadalmi optimumot, a „potyautas probléma"	Jelen van	Hiányzik
A kormány kudarca:		
A lakosság bizonyos szegmenseinek kollektív javak iránti kereslete kielégítetlen marad	Jelen van	Hiányzik
A szerződéses kapcsolatok kudarca:		
Információs aszimmetria, minőségi problémák, a vásárló és a fogyasztó nem ugyanaz a személy	Jelen van	Hiányzik
A kínálati oldalból kiinduló elméletek:		
— rejtett profitcélok		Hiányzik
— ideológiai célok	Jelen van	Hiányzik
Az öntevékenység kudarca:	Jelen van	
— alacsony hatékonyság	Jelen van	Hiányzik
— partikularizmus	Jelen van	Jelen van
— paternalizmus	Jelen van	Hiányzik
— amatőrizmus	Jelen van	Hiányzik

[1] Ezek közé az első lépések közé tartozik egy nonprofit szektorral foglalkozó kutatócsoport (tagjai: *Hargitai Gábor, Harsányi László, Hegyesi Gábor, Kuti Éva, Marschall Miklós, Péteri Gábor*) létrejötte és bekapcsolódása egy 12 országra kiterjedő nemzetközi összehasonlító kutatásba, valamint néhány, az utóbbi években megjelent fontos publikáció, például *Hegyesi Gábor* [1989], *Kecskés László* [1988], *Kelen András* [1989], *Kovács Annamária* [1988] és *Marschall Miklós* [1990] tanulmánya.

aki — ha csak tapogatózva is — megpróbálkozott a jótékonyság jövedelem- és vagyonátcsoportosító, redisztribúciós hatásának nyomon követésével, arra a következtetésre jutott, hogy a filantrópia újraelosztási hatásai a szó legszorosabb értelmében kiszámíthatatlanok (*Schenkkan* [1974], 50. o.)".

Meglepő-e a nonprofit szektor redisztribúciós szerepének ez az elméleti elhanyagolása? Igen, meglepő, ha belegondolunk, hogy a magánjótékonyság szerepe hagyományosan a szükséget szenvedők segítése volt, ami nem más, mint az önkéntes jövedelemátcsoportosítás egy formája. Még meglepőbb, ha azt is tekintetbe vesszük, hogy szép számmal vannak olyan alapítványok, amelyek nyilvánvalóan csak redisztribúciós szerepet játszanak, hiszen szolgáltató tevékenységet egyáltalán nem folytatnak.

Nem meglepő viszont, ha eszünkbe jut, hogy ezek a nonprofit elméletek mind Amerikában jöttek létre, abban az országban tehát, ahol a kormány és a közvélemény egyaránt nagyobb értéket tulajdonít az egyéni érdemeknek, a szabadságnak és a felelősségnek, mint a társadalmi egyenlőség és a szolidaritás ideológikus elveinek. Ilyen körülmények között nagyjából természetes, hogy az amerikai eredetű nonprofit elméletek szorosan kötődnek a közjavak elméletéhez, s azt próbálják megmagyarázni, hogy miért vállalnak a nonprofit szervezetek kiemelkedő szerepet a közjavak biztosításában, miért támogatja őket ebben a kormány, miért nem törekszik inkább az állami ellátó hálózat kiépítésére. Ezek az elméletek a klasszikus és a neoklasszikus gazdaságelmélet keretein belül maradva próbálnak magyarázatot találni a nonprofit jelenségre, nem csoda hát, ha a nem pusztán gazdasági szempontok kívül maradnak az érdeklődési körükön.

A nonprofit szektor kifejlődésének első elméleti magyarázatát *Weisbrod* [1986] adta meg. *A kormány kudarcára* és a *piac kudarcára* alapozott elméletének legfőbb gondolata az, hogy sem a piac, sem a kormány nem tudja biztosítani a kollektív javak iránti társadalmi kereslet teljes kielégítését. A piac kudarca éppen e javak kollektív természetében gyökerezik. „Tisztán" kollektív javaknak tekinthetők például a világítótornyok, a tiszta levegő vagy a nemzetbiztonság. Kvázikollektív javaknak tekintendők azok a termékek és szolgáltatások, amelyek előnyeit általában embercsoportok egésze egyszerre élvezi. Az ilyen javak, ha egyszer valaki már gondoskodott az előállításukról, mindenki számára egyformán élvezhetők, függetlenül attól, hogy fizetett-e értük vagy sem. Költségeiket így aztán csak kevesen hajlandók magukra vállalni. [Az amerikai szakirodalomban ezt „free rider-" (potyautas-) problémának nevezik.] Mivel kevés az önkéntes finanszírozó, a piacon megjelenő kereslet alacsony, s így ezekből a javakból a társadalom által igényeltnél jóval kevesebbet állítanak elő. Ezt a jelenséget nevezi Weisbrod a piac kudarcának.

Az újraelosztási szempont hiánya itt különösen feltűnő, hiszen ez a megközelítés hozzájárulhatna a piac kudarcának magyarázatához. A piac ugyanis nemcsak a kollektív javak iránti társadalmi kereslet kielégítésében vall kudarcot, hanem más javak elosztásában is. Nemcsak az a gond, hogy némelyek nem hajlandók részt vállalni a kollektív javak finanszírozásában, hanem az is, hogy a szegények viszont nem képesek a piacon megvásárolni olyan termékeket és szolgáltatásokat (például az oktatást vagy az egészségügyi ellátást), amelyeket magánjavaknak lehet ugyan minősíteni, hiszen fogyasztásuk alapvetően nem kollektív fogyasztás, de amelyek ugyanakkor a társadalom számára rendkívül fontosak, kielégítő mértékű általános fogyasztásuk az egész társadalomnak érdeke.

A „potyautas-probléma" megoldható az adóztatással és azzal, hogy a kormány gondoskodik a kollektív javak biztosításáról, akár úgy, hogy előállításukra állami intézményeket hoz létre, akár úgy, hogy ezeket a javakat (profitorientált vagy nonprofit szervezetektől) megvásárolja vagy megrendeli az állampolgárok számára. A kormány azonban csak azoknak a kollektív javaknak a biztosításában

érdekelt, amelyeket az adófizetők (azaz inkább a szavazópolgárok) többsége igényel. Azoknak a társadalmi csoportoknak a kereslete, amelyek a többség preferenciáitól eltérő igényekkel lépnek fel, kielégítetlenül marad. Tehát a kormány is kudarcot vall abban, hogy a kollektív javak iránti tényleges társadalmi igényeket kielégítse. Ez a kudarc annál súlyosabb, minél sokszínűbb és rétegzettebb a társadalom. S minél súlyosabb a kormány kudarca, annál nagyobb szükség van a nonprofit szektorra, amely alkalmas arra, hogy a kisebbségi igényekre is reagáljon.

Az újraelosztási összefüggések figyelmen kívül hagyása itt ismét fontos problémákat hagy homályban. Még a demokratikus társadalmakban is megtörténhet (a nem demokratikus rendszerekben pedig szinte törvényszerű), hogy a kormány nem a többség igényeinek kielégítésére törekszik, hanem a kisebb, de befolyásosabb társadalmi csoportok érdekeit szolgálja. Ilyenkor a közjavaknak sem a skálája, sem a mennyisége nem alkalmazkodik a közérdekhez. Ráadásul az öntevékeny szektort (amelynek Weisbrod elmélete szerint a kisebbségi kereslet kielégítése lenne a feladata) a kevésbé befolyásos, kevésbé gazdag, kevésbé iskolázott rétegeknek kellene létrehozniuk, mégpedig úgy, hogy az anyagi támogatást a vagyonosabb társadalmi csoportoktól szerzik meg hozzá.

Az öntevékeny szektor létének második átfogó magyarázatát *Hansmann* [1980] dolgozta ki. Elmélete — ha más megközelítésben is — szintén a piac kudarcára épül. Ez a magyarázat abból indul ki, hogy a piac normális működését, a korrekt szerződéses kapcsolatokat biztosító racionális fogyasztói magatartás csak akkor alakulhat ki, ha a vásárló pontos és megbízható információkkal rendelkezik a piacon kínált árukról és szolgáltatásokról. A közjavak esetében azonban ez a feltétel ritkán teljesül, mert a vásárló és a fogyasztó gyakran nem ugyanaz a személy vagy szervezet, maguk a termékek és szolgáltatások pedig rendszerint meglehetősen összetettek. (Jó példája ennek az egészségügyi ellátás.) Ez az információs aszimmetria könnyen visszaélésre csábíthatja az eladót, ha az érdekelt profitja növelésében. Akár az árak indokolatlan növelésével, akár a minőség csökkentésével könnyedén juthat meg nem szolgált haszonhoz. Ez a csábítás sokkal kisebb, ha a szolgáltatást nonprofit szervezet nyújtja, hiszen a profit ott nem osztható szét, tehát a menedzserek sokkal kevésbé érdekeltek a növelésében. Azokban az esetekben, amikor *a szerződéses kapcsolatok kudarcot* vallanak, a nonprofit szervezetek megbízhatóbbak profitorientált versenytársaiknál, s ezért a közjavak vásárlói általában szívesebben fordulnak hozzájuk, mint a for-profit vállalatokhoz.

Mind a piac, illetve a kormány kudarcára alapozott Weisbrod-féle, mind a szerződéses kapcsolatok kudarcára alapozott Hansmann-féle elmélet a keresleti oldalból kiindulva próbál magyarázatot találni a nonprofit szervezetek létrejöttére. Ezeket egészíti ki *James* [1987] *kínálati oldalból kiinduló magyarázata.* Ő arra a kérdésre keresi a választ, hogy miért választja a vállalkozó esetenként a for-profit helyett a nonprofit szervezeti formát. Elemzése két fontos indítékot tár fel. Az egyik egyszerűen *a családi motívum*, a másik pedig az *ideológiai.* Az első esetben a nonprofit szervezetek voltaképpen „álcázott for-profitok". A második esetben a különböző politikai, vallási és kulturális szervezetek azért vállalnak nonprofit szolgáltató tevékenységet, hogy ezen az úton érjék el eszméik, ideológiájuk terjesztését, és szerezzenek maguknak új tagokat és támogatókat. Némileg meglepő, hogy a társadalmi újraelosztás gondolata, a társadalmi egyenlőtlenségek csökkentése mint lehetséges „ideológiai" cél még ebben az elméletben sem merül fel.

Semmi meglepő nincs viszont abban, hogy az egyetlen olyan nonprofit elmélet, amely legalább érinti a redisztribúció kérdését, az éppen *Salamon* [1987] úgynevezett politikai gazdaságtani elmélete. A kormány és a nonprofit szektor közötti intenzív együttműködés magyarázatát keresve Salamon új elméletet alakított ki,

az öntevékenység kudarcának elméletét. Kiindulópontja az a feltevés volt, hogy a piac kudarcára elsőként az *öntevékeny szektor* reagál a hiányzó közjavak előállításával, s a kormány csak akkor lép a színre, amikor kiderül, hogy az öntevékeny szervezetek is kudarcot vallottak, nem képesek a társadalom által igényelt mennyiségben és minőségben kielégíteni a kollektív fogyasztási javak iránti keresletet. Az *öntevékenység kudarcának* négy összetevője van, az öntevékeny szervezetek *alacsony hatékonysága, partikularizmusa, paternalizmusa és amatőrizmusa.*

Az *alacsony hatékonyság* Salamon szerint elsősorban a kollektív javak előállításához szükséges anyagi források előteremtésében mutatkozik meg. Ennek részben a „potyautas probléma" a magyarázata, részben pedig az, hogy az adományok földrajzilag is, időben is egyenlőtlenek, s nagy valószínűséggel éppen azokon a területeken és azokban a periódusokban bizonyulnak kevésnek, ahol és amikor a legnagyobb szükség lenne rájuk (például szegény vidékeken vagy gazdasági válságok idején).

A *partikularizmus* az az eleme az öntevékenység kudarcának, amely összefügg a társadalmi újraelosztás kérdésével. Az öntevékeny szervezetek hajlanak arra, hogy tagjaik és támogatóik preferenciáit követve egyes társadalmi csoportokat előnyben részesítsenek a többiek rovására. Nagyon is valószínű, hogy a jótékonykodó elsősorban saját vallási, etnikai, lakóhelyi közösségének tagjait vagy egyszerűen a „konszolidált, becsületes szegényeket" kívánja segíteni. Ez az alapjában véve érthető törekvés azonban azzal a következménnyel jár, hogy a szociális ellátásban fehér foltok keletkeznek, a humán szolgáltatások egyenlőtlenül oszlanak meg a rászorulók között. Miközben akár jelentős társadalmi rétegek is ellátatlanul maradhatnak, másutt viszont fölösleges párhuzamosságok alakulhatnak ki az öntevékenységi alapon szerveződő szolgáltatásokban.

Az öntevékeny szervezetek *paternalizmusa* abból adódik, hogy a társadalmi szükségletek meghatározásában a döntő szó elkerülhetetlenül azoké, akik az anyagi források fölött rendelkeznek. A szegényekben ez a függőség és kiszolgáltatottság érzését keltheti, hiszen semmi beleszólásuk nincs abba, hogy a megsegítésükre szánt összegeket hogyan és mire használják fel. A támogatást nem állampolgári jogon, hanem jótékonyságból kapják.

Végül, hozzájárul még az öntevékenység kudarcához az *öntevékeny szervezetek amatőrizmusa* is. A képzetlenség és a jó szándékú hozzá nem értés (főleg azokon a területeken, ahol a társadalmi problémák kezelése kifejezett szakértelmet követel) alacsony színvonalú szolgáltatásokat, sőt esetleg a kívánttal éppen ellentétes hatásokat is eredményezhet.

A nonprofit szervezetek redisztribúciós szerepe

A társadalmi egyenlőségnek kétségkívül van egy olyan ésszerű és méltányos (történetileg természetesen változó) szintje, amelyet minden fejlett és civilizált nemzetnek garantálnia kell ahhoz, hogy a társadalmi harmóniát fenntartsa, és a gazdasági fejlődést biztosítsa. Az egyének és a kormányok rendszerint minden altruista attitűd nélkül is felismerik, hogy a végletes szegénység, az általános alulképzettség vagy a rossz egészségügyi helyzet egy sor veszélyt jelent a társadalom számára, s ezért már puszta önérdekből is elfogadják a társadalmi újraelosztás gondolatát. Sokkal nehezebb egyetértésre jutni abban a kérdésben, hogy hol van az egyenlőség ésszerű és méltányos szintje, és melyek a szükségesnek ítélt redisztribúció lehetséges társadalmi-gazdasági mechanizmusai és intézményei.

Különböző körülmények között ugyanazok a mechanizmusok igen eltérő szerepet játszhatnak, más és más redisztribúciós hatást eredményezhetnek. A piacgazdaságokban az egyenlőtlenségek legfontosabb forrása a piaci mechanizmus. Ezekre az egyenlőtlenségekre két lehetséges válasz van: 1. a jóléti állam modellje,

vagyis az állam irányítása és ellenőrzése mellett végrehajtott jóléti redisztribúció és 2. a nonprofit szektorra alapozott modell — a kormányzat által erősen támogatott és bátorított nonprofit szervezetek kiterjedt hálózata, amelyet az állami intézmények által nyújtott jóléti szolgáltatások csak kiegészítenek.

A jóléti állam modelljében a kormány vállalja az elsődleges felelősséget a legkiáltóbb egyenlőtlenségek megszüntetéséért vagy legalábbis enyhítéséért, a legsúlyosabb társadalmi problémák megoldásáért. A jóléti redisztribúció első lépése többnyire maga az adópolitika, amennyiben adókulcsok alkalmazásával progresszíven adóztatják a jövedelmet, és alkalmazkodnak az adófizetők szociális körülményeihez is. A második lépés a tényleges újraelosztás, amikor a kormány a szó szoros értelmében pénzt oszt el az állampolgárok között, hogy ezzel a szegényeket is képessé tegye a javak és szolgáltatások piaci megvásárlására. Ez a két megoldás közvetlenül igyekszik csökkenteni a jövedelemegyenlőtlenségeket, anélkül, hogy ezzel a fogyasztói szuverenitást vagy a piaci szabályokat megsértené. A kollektív javak esetében azonban — mint a piac kudarcát kimutató elmélet bebizonyította — a fogyasztók vásárlóereje önmagában nem jelent biztosítékot arra, hogy a piaci kereslet kielégítő lesz, ezért a természetbeni újraelosztás hatékonyabbnak tűnik a pénz újraelosztásánál. Ez a redisztribúció történhet élelmiszerjegyek, különböző szolgáltatások vásárlására jogosító utalványok formájában is, de tipikus az, hogy az állam saját intézményein keresztül ingyenes szolgáltatásokat nyújt, vagy ilyeneket vásárol a rászorulók számára.

A jóléti állam modelljének nagy előnye a szociális ellátás átfogó jellege, az a tény, hogy a legalapvetőbb humán szolgáltatásokat mindenki állampolgári jogon veheti igénybe. Ugyanebből származik azonban a modell nagy hátránya is: egy ilyen átfogó rendszer bonyolult, bürokratikus szervezetet tesz szükségessé, ami rendkívül költséges, ezenkívül merev, mechanikus és személytelen. A bürokratikus állami intézmények nem is hajlandók, nem is képesek arra, hogy a speciális társadalmi igényekre is reagáljanak; a humanizált, személyre szabott szociális gondoskodásnak még a gondolata is távol áll tőlük.

A kormány kudarcának elmélete kimutatta, hogy a kormány sokkal inkább hajlik a többségi, mint a csupán bizonyos társadalmi rétegek által támasztott kereslet kielégítésére. A kormányzati reagálás sokkal uniformizáltabb annál, semhogy megfelelhetne a társadalmi igények sokszínűségének. Ennek az uniformizáltságnak és merevségnek szintén megvannak a maga újraelosztási következményei. Egy bürokratikus rendszerben az emberek csak akkor juthatnak hozzá az általuk igényelt szolgáltatásokhoz és támogatásokhoz, ha ismerik a jogaikat, bizonyítani tudják a jogosultságukat, és el tudnak igazodni a bürokrácia útvesztőiben. Ezeknek a képességeknek a megléte adott esetben akár fontosabb is lehet, mint maga a jogosultság. Ennélfogva könnyen előfordulhat, hogy a legszegényebbek és leggyámoltalanabbak segítség nélkül maradnak, míg mások, akik alig-alig, esetleg egyáltalán nem szorulnának társadalmi támogatásra, de ügyesebbek és jobban informáltak, a rendszer legfőbb haszonélvezőivé válnak.

Az utóbbi annál is inkább lehetséges, mert a kollektív javak iránti többségi keresletet a társadalom befolyásosabb rétegei könnyen manipulálhatják. Így aztán a szociális szolgáltatások állami rendszere, amelynek az elsődleges egyenlőtlenségek korrigálása a célja, másodlagos egyenlőtlenségeket hozhat (és gyakran hoz is) létre. Ezért van szükség egy „harmadik mechanizmusra", amely mind az elsődleges, mind a másodlagos egyenlőtlenségeket csökkenteni tudja.[2] A jóléti állam

[2] Az egyenlőtlenségeket létrehozó és korrigáló domináns, kiegészítő és „harmadik" mechanizmusok gondolata *Manchin—Szelényi* [1986] tanulmányából származik. Az ötletet ők a jóléti kapitalizmus és az államszocializmus összehasonlítására használták fel. A 2. sz. *táblázatban* eredeti modelljük általam kibővített és módosított változata szerepel.

modelljében ezt a harmadik mechanizmust az öntevékeny nonprofit szektor működése biztosítja.

Összefoglalva: a jóléti állam modellje alkalmas arra, hogy minden rászoruló állampolgár számára rögzített színvonalú szolgáltatásokat kínáljon, de nem tudja biztosítani, hogy ezekhez a szolgáltatásokhoz a polgárok valóban egyenlő eséllyel jussanak hozzá, nem tud segíteni azokon, akiknek a problémái nem szokványosak, képtelen továbbá az érdekvédelmi feladatok ellátására. Az öntevékeny vagy nonprofit szervezetek a jóléti állam modelljében is fontos szerepet töltenek be azokon a területeken, ahol a kormány kudarcot vall, de ez — mivel a társadalmi szolgáltatások rendszere az állami intézményekre alapozott — nem annyira szolgáltató, mint inkább kiegyenlítő, korrigáló szerep.

A nyugat-európai országok többségében a jóléti állam modelljének valamelyik változata működik. Az Egyesült Államok ezzel szemben a nonprofit szektorra alapozott modellre kínál példát. (Ez az elnevezés azt látszik sugallni, hogy az amerikai modellben az állam másodlagos szerepet játszik, ez azonban korántsincs így. Mindössze arról van szó, hogy a kormány igen fontos eszközként használja a nonprofit szervezeteket az alapvető társadalmi igények kielégítésében.) A társadalmi szolgáltatások jelentős részét hagyományosan a nonprofit szervezetek biztosítják. Tevékenységük kulcsfontosságú a szociális gondozásban, az oktatásban, a kultúrában és az egészségügyi ellátásban. Ez a nonprofitokra alapozott humán szolgáltatási rendszer mélyen gyökerezik az amerikai történelemben, mint ahogy az öntevékeny szervezetek állami támogatásának is megvannak a hagyományai.

Mint a korábbiakban már láttuk, a társadalmi egyenlőtlenségek csökkentésében az öntevékeny szektornak is komoly gyengéi vannak. Nem tud megfelelő erőforrásokat előteremteni céljai eléréséhez, nem egyenletes szolgáltatásainak földrajzi és társadalmi eloszlása, működése igen erősen függ a gazdagok szándékaitól és elfogultságaitól. Feltehető tehát, hogy az elsődleges társadalmi egyenlőtlenségek korrigálásának ez az eredetileg spontán és öntevékeny megoldása önmagában nem elég megbízható és hatékony: nemcsak hogy nem sikerül teljesen megszüntetnie az elsődleges egyenlőtlenségeket, de ráadásul közben még másodlagos egyenlőtlenségeket is indukál.

Erősen valószínű, hogy történetileg a jóléti állam nyugat-európai modellje is az öntevékeny szervezetek gyengeségeire reagálva, azok szerepét fokozatosan átvéve fejlődött ki. Mostanra azonban ezek az európai társadalmak már igen messzire eltávolodtak az öntevékenységre épülő modelltől, tekintélyes állami szektort építettek ki a társadalmi problémák kezelésére.

Az amerikai fejlődési út meglehetősen egyéninek számít. Bizonyos értelemben egyfajta kompromisszumot jelent. Az amerikai kormány nem próbálta meg állami intézményekkel helyettesíteni a nonprofit szektort, hanem más megoldást választott: a humán szolgáltatások biztosításában továbbra is az öntevékeny szervezetekre támaszkodva próbálta meg azok gyengeségeit korrigálni. Javította egyrészt a nonprofit szektor jövedelemszerzési esélyeit, olyan adókedvezményeket adott neki, amelyek lehetővé tették a szerzett vállalkozási profit adómentes felhasználását, továbbá a támogatók számára az adományok adóalapból való leírását. A redisztribúció szempontjából ennek az intézkedésnek igen nagy a jelentősége. A kormány itt ugyanis csak arra használja fel a hatalmát, hogy a közérdek szolgálatára forrásokat teremtsen, de nem monopolizálja az azok felhasználásával kapcsolatos döntéseket: megosztja a felelősséget a nonprofit szervezetekkel és az adófizetőkkel. Ez a megoldás nagy teret hagy a magánkezdeményezéseknek. Az adófizetők (egyének és vállalatok), valamint az öntevékeny szervezetek nemcsak saját pénzük jótékony célú felhasználásáról dönthetnek közvetlenül, hanem az állami költségvetés potenciális bevételeinek egy részéről is ők határoznak.

Másrészt, a kormány garantálja ugyan az állampolgárok jogát bizonyos szocialis ellátásra, meghatároz prioritásokat, ellenőrzi a szolgáltatások minőségét, de mindezt közvetett módon teszi, nagy számban használ fel „közvetítőket", támaszkodik a helyi és a regionális kormányzati intézményekre, a nonprofit szervezetekre, a profitorientált vállalatokra. *Salamon* [1981] szerint ez a rendszer megpróbálja kombinálni az állami és a nonprofit szektor előnyeit. Az államnak több eszköze van ahhoz, hogy erőforrásokat központosítson, egységesítse, szabványosítsa a humán szolgáltatásokat, megszüntesse az ellátottság területi és társadalmi egyenlőtlenségeit. Az öntevékeny szervezetek viszont rugalmasabbak, emberléptékű egységekben személyesebb szolgáltatásokat nyújtanak, nincsenek monopolhelyzetben, nem szüntetik meg a piaci versenyt a szolgáltatások előállításában.

Röviden: a kormány és a nonprofit szervezetek közötti együttműködésre épülő amerikai rendszerben a szolgáltatásokat nyújtó öntevékeny szervezetek állnak a társadalmi egyenlőtlenségek elleni küzdelem első vonalában, a kormány szerepe csak az, hogy tevékenységüket támogassa, szabályozza és ellenőrizze, s néha korrigálja azokat a másodlagos egyenlőtlenségeket, amelyeket a nonprofit szervezetek működése hoz létre.

A *2. sz. táblázat* összefoglalja a jóléti állam modellje és a nonprofit bázisú amerikai modell közötti különbségeket, s ugyanakkor felvet egy, a későbbiekben tárgyalandó kérdést.

2. sz. táblázat

Gazdaság, redisztribúció és a nonprofit szektor — az egyenlőtlenségeket létrehozó és korrigáló mechanizmusok nemzetközi összehasonlításban

Mechanizmusok	Nonprofit alapú modell (Egyesült Államok)	A jóléti állam modellje (Nyugat-Európa)	Magyarország az államszocializmus	
			alatt	után
Az elsődleges egyenlőtlenségeket létrehozó domináns mechanizmus	Piac	Piac	Gazdasági redisztribúció	Piac
Az elsődleges egyenlőtlenségeket korrigáló, de másodlagos egyenlőtlenségeket indukáló kiegészítő mechanizmusok	Nonprofit szektor	Jóléti állam, kormányzati, bürokratikus redisztribúció	Piac (második gazdaság)	Kormányzati redisztribúció vagy nonprofit szektor ?
A másodlagos egyenlőtlenségeket csökkentő, valamint az elsődleges és a másodlagos egyenlőtlenségek egybeolvadását megakadályozó „harmadik mechanizmusok"	A kormányzat külső szolgáltatókra és közvetítőkre támaszkodó újraelosztó tevékenysége	Magánjótékonyság, öntevékeny szervezetek		Magánjótékonyság vagy a kormányzat közvetítőkre támaszkodó újraelosztó tevékenysége ?

A nonprofit szektor lehetőségei Magyarországon

A magyar gazdaság több mint negyven éven keresztül nonprofit gazdaságként működött. Ez a közkeletű szójáték nemcsak azt a szomorú tényt fogalmazza meg, hogy gazdaságunk profittermelő képessége igen alacsony volt, hanem többet ennél. A rendszer nonprofit természete nemcsak a tényleges eredményekben mutatkozott meg, hanem már a működési elvben, az uralkodó ideológiában is.

E szerint az ideológia szerint a termelés célja a fogyasztók szükségleteinek lehető legközvetlenebb kielégítése volt. A piac ehhez képest csak szükséges rossznak számított (hogy utóbb aztán mindenható csodaszer váljék belőle), a profit pedig olyan rossznak, ami nem is volt okvetlenül szükséges. Az állami vállalatoknak a terveket kellett teljesíteniük, függetlenül attól, hogy termeltek-e profitot vagy sem. A nyereségeket az állam rendszeresen megcsapolta, a veszteségeket viszont fedezte, így valójában nem volt túl nagy különbség az állami vállalatok és az állami intézmények között, mindannyiuk sorsa az állami redisztribúciótól függött.

A mindenható állam egyszerre volt felelős a gazdaság mindennapi működéséért és a társadalmi jólét biztosításáért. Ennek a kettős kihívásnak természetesen nem tudott eleget tenni: a rövid távú gazdasági kényszerek mindig erősebbnek bizonyultak, mint a jóléti redisztribúciótól hosszú távon várható előnyök, így ez utóbbi rendszeresen háttérbe szorult az elsődleges gazdasági redisztribúcióval szemben (*Marschall* [1983]).

Paradox módon, az államszocializmusban ez a gazdaság minden területére kiterjedő újraelosztási rendszer vált az elsődleges egyenlőtlenségek forrásává, s — egyéb lehetőségek híján — a piac csökevényes formája, a második gazdaság játszott bizonyos kiegyenlítő szerepet. A viszonylag csekély bérkülönbségek mellett (ebben a tekintetben az államszocialista gazdaság valóban egalitariánus volt) a társadalmi egyenlőtlenségek forrása főleg az volt, hogy a különböző rétegek nem egyenlő mértékben részesültek az állam által elosztott javakból, amelyeknek a köre lényegesen szélesebb volt, mint a közjavaké a piacgazdaságban. Mint azt *Konrád—Szelényi* [1969], majd *Manchin—Szelényi* [1986] elméletileg és empirikusan egyaránt kimutatta, a kiváltságos rétegek, a különböző párt-, állami és gazdasági vezetők sokkal könnyebben és nagyobb arányban jutottak hozzá az állami lakásokhoz, az állami támogatást élvező felsőoktatási és egészségügyi szolgáltatásokhoz, mint a társadalom többi tagjai.

Az újraelosztásban háttérbe szorítottaknak a második gazdaság kínálta az egyetlen járható utat a hátrányos helyzetből való kitöréshez. A kiszolgáltatottságot megelégelve az állampolgárok jelentős része hajlandó volt igen keményen dolgozni olyan termékek és szolgáltatások megszerzéséért, amelyeket az állam elméletben biztosított számukra, de amelyek valójában csak a kiváltságosok számára voltak hozzáférhetők. A második gazdaság bizonyos értelemben hasonlított a nyugati országok öntevékeny nonprofit szektorához, amennyiben bátorította és jutalmazta a magánvállalkozást, némi korlátozott (és tagadhatatlanul eléggé torz) civil autonómiát biztosított a benne részt vevőknek. Hozzájárult olyan (az államszocialista rendszerben megkövetelt engedelmességgel merőben ellentétes) értékek újraéledéséhez, mint az individualizmus, az öntudatosság, a magabiztosság, az önállóság és a gondolkodási, cselekvési autonómia.

Mindazonáltal ez a „másodlagos mechanizmus", a második gazdaság keretei közé szorított kvázipiac, nemcsak az elsődleges egyenlőtlenségek korrigálásához járult hozzá, hanem ugyanakkor új egyenlőtlenségeket is szült, megteremtve ezzel az ezeket enyhíteni hivatott „harmadik mechanizmus" szükségességét.

Egy ilyen korrekciós mechanizmus csírái látszottak megjelenni a nyolcvanas évek elején, amikor egyre nagyobb számban alakultak az új öntevékeny szerveze-

tek. Talán valóban azok is voltak. Kifejlődésükre azonban már nem jutott idő' mert közben történelmi fordulat következett be. A külső és belső politikai fejlemények teret nyitottak a magyar társadalom számára, hogy pótcselekvések helyett valódi törekvéseit követve alakítsa át az ország társadalmi-gazdasági rendszerét. A politikai pluralizmus helyreállítása és a piacgazdaság irányába tett lépések a társadalmi újraelosztás kérdését is más megvilágításba helyezik. Megindultak a viták a központi kormány, a helyi önkormányzatok, a közintézmények, a munkáltatói és munkavállalói érdekképviseletek, a szakszervezetek, a vállalatok és az öntevékeny nonprofit szervezetek közötti új munka- (és hatalom-) megosztásról.

Mindezen viták közepette egy dologban egyetértés van: a piaci mechanizmusok helyreállításának szükségességét jószerivel senki nem vonja kétségbe. Ezért mertem megkockáztatni azt a feltevést, hogy az elsődleges egyenlőtlenségeket létrehozó domináns mechanizmus a jövőben Magyarországon is a piac lesz. (Lásd a *2. sz. táblázatot.*) Ez a feltevés azonban egész sor további kérdést vet fel a kiegyenlítő mechanizmusokkal és a nonprofit szektor jövőjével kapcsolatban is: Mi lesz az új helyzetben az öntevékeny szektor szerepe? A nyugat-európai vagy az amerikai út követése tűnik-e lehetségesnek és kívánatosnak? Milyen tényleges tendenciák fedezhetők fel a magyar társadalom jelenlegi fejlődésében? Milyen erők, milyen motívumok befolyásolják az állam és az öntevékeny szektor kapcsolatának alakulását, milyen munkamegosztás látszik közöttük kialakulni a társadalmi problémák kezelésében?

A jelenlegi helyzet

Magyarország az állami intézmények kiterjedt hálózatával rendelkezik. Ezeknek az intézményeknek a többsége elhanyagolt, az általuk nyújtott társadalmi szolgáltatások általában elég rossz minőségűek, és nem mindenki számára hozzáférhetők, a szolgáltatások előállításának hatékonysága szégyenletesen alacsony, az intézmények állami támogatása nem kielégítő. Mégis, ezek az intézmények jól-rosszul gondoskodnak a társadalom közjavakkal való ellátásáról, s ezt már igen régóta folyamatosan teszik. (A közszolgáltatásokért való állami felelősségvállalás hagyománya még a 19. századra nyúlik vissza.) Az állami intézményhálózatnak a puszta léte olyan tehetetlenségi erőt képvisel, amely nagyon valószínűtlenné teszi a rendszer valóban radikális megváltoztatását. Ezt erősíti az is, hogy Magyarországon egyébként is nagyobb hajlandóság mutatkozik a nyugat-európai, mint az amerikai modell követésére, hiszen az Európához tartozásnak — ha csak a vágyak szintjén is — évszázados hagyományai vannak.

A másik oldalon ugyanakkor olyan tények sorakoznak, amelyek akár az ellenkező következtetésre is vezethetnek bennünket. A legfontosabb közülük az, hogy az utóbbi években gombamód szaporodnak hazánkban a nonprofit szervezetek. Tényleges számukról csak bizonytalan becsléseink vannak, de nem múlik el úgy nap, hogy ne hallhatnánk és olvashatnánk újabb és újabb alapítványok, egyesületek létrehozásáról.

A magyar társadalomnak ez a lelkes és rendkívül látványos önszerveződése úgy is értelmezhető, mint egy trendhez való visszatérés. Ahogy azt *Jánossy Ferenc* [1967] kimutatta, a háborús periódusok után a gazdasági növekedés mindig visszatér saját általános trendjéhez, s ez magyarázza a háborúk utáni rekonstrukciós időszakokban tapasztalt igen gyors fejlődést (például a II. világháború után bekövetkezett nyugatnémet, japán és magyar gazdasági csodát). Analóg módon a magyar társadalomról is elmondható, hogy most, amikor lehetőség nyílott rá, egyszerűen helyreállítja a természetes állapotokat, újra létrehozza saját öntevé-

keny szervezeteit, amelyek elvesztésébe valójában sosem nyugodott egészen bele, s ezzel megpróbálja legalább részben ellenőrzése alá vonni a társadalmi problémák kezelését, a társadalmi egyenlőtlenségek enyhítését. Ezt a törekvését részben a központi kormány és intézményei iránti mélységes bizalmatlanság magyarázza. Az állampolgárok nem akarnak többé szabad kezet adni a kormányzatnak, a lehető legközvetlenebbül kívánják befolyásolni a gazdasági, a politikai és a társadalmi folyamatokat. E célt jól látszanak szolgálni az öntevékeny szervezetek, s ilyen értelemben az öntevékeny szektor erősítése egyet jelent az elért demokratikus vívmányok intézményesítésével.

A helyzet tehát ellentmondásos: egyaránt találhatunk jeleket, amelyek a nyugat-európai modell követésére utalnak, és amelyek az amerikai modell felé való elmozdulást valószínűsítik. Érveket is tetszés szerint sorakoztathatunk fel mindkettő mellett, illetve ellen.

Az amerikai modell ellen felhozható legfontosabb érv a magyar lakosság rendkívül alacsony jövedelemszintje, ami gyakorlatilag kizárja a magánadományok jelentős növekedését. Mivel más források nem nagyon állnak rendelkezésre, a közintézmények számára létfontosságú az állami támogatás. Komoly aggodalomra ad okot, hogy a nonprofit szektor megjelenését, a társadalmi öntevékenység fejlődését a kormány jó alkalomnak tekinti a társadalmi szolgáltatásokból való kivonulásra. A nyolcvanas években nyilvánvalóvá vált, hogy az állam sem nem képes, sem nem hajlandó eleget tenni korábban vállalt kötelezettségeinek. Az állami támogatások ismételt csökkentése a költségvetési intézményeket súlyos helyzetbe hozta, sokszor még napi működőképességük is veszélybe került. Helyzetüket még drámaibbá teszi az a tény, hogy az elmúlt negyven év legtöbbjük számára a teljes leromlás időszaka volt, amikor nemcsak a fejlesztések maradtak el, de többnyire az állagmegóvási munkák is. A felhalmozódott beruházási és rekonstrukciós feladatok elvégzéséhez olyan nagy összegekre lenne szükség, amelyeket az újonnan szerveződő öntevékeny szektor semmiképpen nem tud egyedül előteremteni.

Ugyanakkor rövid távon arra sincs garancia, hogy a jóléti állam nyugat-európai modellje Magyarországon hatékonyan tud működni. (Egyébiránt úgy tűnik, hogy maga Nyugat-Európa is eltávolodóban van ettől a modelltől.) Demokráciánk egyelőre még túlságosan fiatal, túlságosan is sebezhető. A mezőgazdasági és az ipari lobbyk s egyéb partikuláris érdekcsoportok változatlanul nagyon erősek. Hiányoznak a demokratikus hagyományok, a demokrácia kulturális feltételei. Az állampolgároknak valószínűleg még igen sokáig nem fog sikerülni teljes kontroll alatt tartani a kormányzati döntéseket.

A *3. sz. táblázatban* felsorolt érvekhez és ellenérvekhez, amelyek az amerikai illetve a nyugat-európai modellek követésével kapcsolatban felhozhatók, hozzá kell még tennünk, hogy a fejünk fölött tornyosuló gazdasági válság megnehezíti a racionális döntést, a sorozatos kényszerhelyzetek szülte *ad hoc* intézkedések kaotikus állapotokat, sehova sem vezető, zsákutcás megoldásokat eredményezhetnek. Mit lehet mégis tenni? Melyik modell irányába kellene elmozdulnunk? Ha ezekre az alapvető kérdésekre nem is merek válaszolni, felteszek egy olyan kérdést, amely bizonyára vitatható, de talán közelebb visz a válaszhoz.

Lehet, hogy a félig nem kormányzati szervezetek jelentik a választ?

A legutóbbi időkben az állampolgárok, a kormány és az állami intézmények törekvései a hagyományosan igen centralizált magyar rendszert valamelyest közelítették az amerikai modellhez. Ez nem feltétlenül (sőt, valószínűleg nem) jelenti azt, hogy a nonprofit szervezetekre alapozott jóléti politika Magyarországon át-

3. sz. táblázat

A társadalmi szolgáltatások biztosításának amerikai, illetve nyugat-európai modelljével kapcsolatos érvek és ellenérvek a magyarországi viszonyok között

Modellek	Mellettük szóló érvek	Ellenük szóló érvek
Amerikai modell	Az állampolgárok hatóságokkal és közintézményekkel szembeni bizalmatlansága A helyi közösségek törekvése a helyi szolgáltatások kézben tartására Az öntevékeny szervezetek szaporodása A közintézmények törekvései függetlenségük növelésére A kedvező adószabályozás	Az alacsony jövedelmek, a magánadományok alacsony szintje A közintézmények siralmas állapota A kormány felelősségáthárító törekvései
Nyugat-európai modell	Az állami intézmények kiépített hálózata Az állami felelősségvállalás hagyományai a társadalmi problémák kezelésében	A kormány döntéseinek befolyásolására alkalmas mechanizmusok gyengesége

fogó rendszerré fejlődhetne, de elképzelhető, hogy a szolgáltatásokat nyújtó nonprofit szervezetek nálunk nagyobb szerepet fognak játszani, mint a jóléti állam nyugat-európai modelljében.

Tévedések elkerülése végett nem árt itt leszögezni, hogy ha nem is azonos típusú, de valamilyen partneri viszony mindkét modellben van a kormány és a nonprofit szektor között. A nonprofit szervezeteknek vannak bizonyos előnyei a kollektív fogyasztási javak előállításában és fogyasztókhoz való eljuttatásában, ezért mindenképpen érdemes támaszkodni rájuk. Nonprofit státusuk pedig egyáltalán nem összeegyeztethetetlen azzal, hogy állami támogatásban részesüljenek. Számos jel mutatja, hogy állami intézményeink egy része szívesen válna nonprofit vagy félig nem kormányzati szervezetté. Az utóbbi kategóriába (eredeti angol nevén quasi non-governmental organisation, QUANGO) olyan intézmények tartoznak, amelyek állami tulajdonú épületben, komoly állami támogatással működnek, ugyanakkor szakmailag függetlenek, tevékenységüket önálló társadalmi testület irányítja, rendelkeznek bizonyos saját vagyonnal, folytathatnak vállalkozói tevékenységet, s az általuk összegyűjtött magánadományokat az állam adókedvezményekkel támogatja.

Könnyű persze azt mondani, hogy hagyjuk fejlődni a nonprofit szervezeteket, adjunk esélyt az állami intézményeknek a félig nem kormányzati szervezetté válásra. Sokkal nehezebb azonban olyan járható utakat javasolni, amelyek ebbe az irányba vezetnek. Az első lépések már mindenesetre megtörténtek. Az adótörvények, az egyesületek és az alapítványok tevékenységét szabályozó törvények kifejezetten segítik az öntevékeny szektor fejlődését. A közületi szektorban lezajlott dereguláció kedvező feltételeket teremtett az állami intézmények önállósodási törekvései számára. Nem alakult azonban ki egyelőre egységes és átgondolt szabályozása a noprofit szektornak. A hatóságoknak a nonprofit szervezetek iránti attitűdje továbbra is ellentmondásos, magatartása ambivalens.

Az importált modellek erőszakos alkalmazásának ideje szerencsére lejárt. A jóléti állam nyugat-európai, illetve amerikai modelljének ismertetésére nem

azért vállalkoztam, mintha azt hinném, hogy ezek bevezetése Magyarországon szükséges vagy lehetséges, hanem azért, mert — reményem szerint — alapot adnak a nonprofit szektor hazai szerepének mélyebb átgondolásához, s a szektor egészséges fejlődését elősegítő intézkedések kidolgozásához.

Irodalom

HANSMANN, H. B. [1980]: The role of non-profit enterprise. Yale Law Journal, 89. sz.

HEGYESI GÁBOR [1989]: A jóléti pluralizmus első jelei Magyarországon. Esély, 1. sz.

JAMES, E. [1987]: The nonprofit sector in comparative perspective. Megjelent: *Powell, W. W.* (szerk.): The nonprofit sector: a research handbook. Yale University Press, New Haven, Conn.

JÁNOSSY FERENC [1967]: A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

KECSKÉS LÁSZLÓ [1988]: Az alapítványi jog fejlődése. Magyar Jog, 2. sz.

KELEN ANDRÁS [1989]: Nonprofit szervezetek a vegyesgazdaságban. Az amerikai tapasztalat. Közgazdasági Szemle, 12. sz.

KONRÁD GYÖRGY—SZELÉNYI IVÁN [1969]: Új lakótelepek szociológiai problémái. Akadémiai Kiadó.

KOVÁCS ANNAMÁRIA [1988]: Az alapítvány szabályozásának problémái. Állam és Igazgatás, 9. sz.

MACHIN RÓBERT—SZELÉNYI IVÁN [1986]: Gazdasági és jóléti redisztribúció az államszocializmusban. Medvetánc, 3—4. sz.

MARSCHALL MIKLÓS [1983]: Gondolatok a gazdaság és a művelődés néhány összefüggéséről két könyv nyomán. Kultúra és Közösség, 4. sz.

MARSCHALL MIKLÓS [1990]: The nonprofit sector in a centrally planned economy. Megjelent: *Anheier, H. K.—Seibel, W.* (szerk.) The third sector: comparative studies of the nonprofit organizations. Walter de Gruyter, Berlin—New York.

SALAMON, L. M. [1981]: Rethinking public management: third-party government and the changing forms of public action. Public Policy, 29. sz.

SALAMON, L. M. [1987]: Of market failure, voluntary failure, and third-party government: toward a new theory of government — nonprofit relations in the modern welfare state. Journal of Voluntary Action, 1—2. sz.

SCHENKKAN, D. [1974]: Philanthropy and the distribution of wealth. Paper prepared for Yale Law School Seminar.

SIMON, J. G. [1987]: The tax treatment of nonprofit organizations: a review of federal and state policies. Megjelent: *Powell, W. W.* (szerk.): The nonprofit sector: a research handbook. Yale University Press, New Haven, Conn.

WEISBROD, B. A. [1986]: Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a three-sector economy. Megjelent: *Rose-Ackerman, S.* (szerk.): The economics of nonprofit institutions: studies in structure and policy — Oxford University Press, New York.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (31—46. l.)

ESŐ PÉTER—HAMECZ ISTVÁN

Vállalatvezetői magatartás és hatékonyság — tulajdonjogi megközelítés

Tanulmányunkban megállapítottuk, hogy az állami tulajdon dominanciájával jellemezhető gazdaságban az intézményi berendezkedés következtében veszteséges gazdálkodás alakul ki a magántulajdonú gazdasághoz képest. Ennek okát mi a tulajdonjogok sajátos elosztásában véltük megtalálni. Az adott intézményi feltételek között ugyanis nem jönnek létre azok a kölcsönösen előnyös szerződések, amelyek más esetben megvalósulnának. A szerződések elmulasztása mind a tulajdonos, mind a vállalati vezető számára veszteségeket okoz, neoklasszikus értelemben vett rossz hatékonyságú gazdálkodáshoz vezet.

Tanulmányunkban[1] a tulajdonjogok közgazdaságtanának eredményeit kívánjuk alkalmazni a szabályozott állami tulajdonú vállalatok viselkedésének leírására. Célunk olyan elemzési szempontok felmutatása, amelyeket döntő fontosságúnak vélünk a kérdés vizsgálatában. Tanulmányunk minden lényeges állítása levezethető a standard árelmélet négy alapfeltevéséből, azaz a módszertani individualizmus, a haszonmaximalizálás és a helyettesíthetőség- feltevés, valamint a kereslet törvénye alapján. Az e gondolatkörön túlmutató eszközeink is illeszkednek a neoklasszikus felfogáshoz: gazdasági aktorainknak a standard árelmélet hagyományos alkalmazásában megszokottól eltérő magatartását nem sajátos preferenciák feltételezésével magyarázzuk, hanem intézményi korlátokra vezetjük vissza.

Először az elméleti alapokat ismertetjük. Ezután a magyar szakirodalomban már nem teljesen ismeretlen Jensen—Meckling-modellt[2] mutatjuk be, amely a formalizált tulajdonjogi vállalatelméletek egyik alapvető műve, s amelyen saját vizsgálódásaink is alapulnak. Megkíséreljük feltárni a Jensen—Meckling-modell explicit és implicit feltevéseinek következményeit. A felmerülő fogalmaknak általánosabb meghatározásokat adunk, hogy alkalmassá váljanak az állami tulajdonú környezetben működő állami vállalat leírására is.

A Jensen—Meckling-cikkben alkalmazott elemzési eszközökhöz hasonló módszerekkel modellezzük a menedzser javadalmazását alakító folyamatokat, hatékonysági szempontból összehasonlítjuk a létrejövő különböző munkaszerződéseket. Rövid módszertani kitérőt teszünk, amelyben állást foglalunk a hatékonyság

[1] Tanulmányunk a Rajk László Szakkollégiumban készült. Köszönettel tartozunk *Ábel Istvánnak*, *Ambrus-Lakatos Lórándnak*, *Galasi Péternek* és *Kertesi Gábornak* a dolgozat elkészítéséhez nyújtott tanácsokért.

[2] *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* erre építi korrupciós vizsgálatait.

Eső Péter a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem hallgatója.
Hamecz István a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem hallgatója.

közgazdasági értelmezését illetően. Ezután alkalmazzuk megfigyeléseinket az állami tulajdonú vállalatok viselkedésének jellemzésére, megpróbálva megmutatni a rendszerben rejlő veszteségforrások okát.

A túlnyomórészt verbális állítások illusztrációjaként formalizált modellt állítunk fel a principal—agent-probléma mikroökonómiai tárgyalásában központi jelentőségű nem pénzbeli előnyök (pontosabban az általunk definiált realizált költségtúllépés) mértékének meghatározására monopolpiacon működő magántulajdonú vállalat esetén lineáris keresleti függvényt feltételezve.

A modell elméleti háttere

Armen A. Alchian összefoglaló cikkében[3] arra hívja fel a figyelmet, hogy a hagyományos vállalatmodellek profitmaximalizálási feltételét új vállalati célokkal csupán „megfejelő" kritikák és magyarázatkísérletek[4] nem lépnek túl az általuk elvetett elméleteken. A hagyományos szemlélet megőrzése s csupán a célfüggvények kicserélése olyan *ad hoc* elméletalkotásként értékelhetők, melyek képtelenek a vizsgált jelenségekre általánosabb magyarázatot adni, mint a meghaladni kívánt vállalatelmélet. Alchian ezért a hagyományostól eltérő megközelítésmódot javasol: olyan modellek felállítását, melyek valóban magát a vállalati viselkedést magyarázzák, és nem csupán olyan piacelméletek, ahol a vállalatok is szerepet kapnak.[5]

A következőkben ismertetendő modellben felnyitjuk a „fekete dobozt" (amit — *M. C. Jensen* és *W. H. Meckling* szavaival élve[6] — hagyományosan inkább csak „üres dobozként" szokás kezelni), s megkíséreljük leírni a tulajdonviszonyok hatását a vállalati viselkedésre, majd a kapott eredményeket alkalmazzuk a szabályozott állami tulajdonú állami vállalatok leírására is.

A tulajdonformákról

Modellünk egyik sajátossága tehát a tulajdonviszonyok figyelembevétele.[7] A tulajdonformákat két ismérv szerint különböztetjük meg: a tulajdon és ellenőrzés szétválasztásának, valamint a tulajdon oszthatóságának, szabad átruházhatóságának az alapján.

Az első ismérv szerint elkülöníthető a családi kismagántulajdon, ahol a döntéshozó és a tulajdonos személye megegyezik. Az olyan formák esetében, ahol a döntés és a tulajdon nem azonos érdekcsoporthoz, személy(ek)hez kötődik, a tulajdon oszthatósága, átruházhatósága szempontjából az egyik véglet az egyes -- a tőkepiacon szabadon forgatható -- részvények nagyságáig osztható részvénytársasági magántulajdon, a másik pedig az egy és oszthatatlan állami tulajdon. E két véglet között különféle átmeneti formákat (szövetkezeteket, társulásokat) különböztethetünk meg.

[3] *Alchian* [1965].

[4] *Baumol* [1959] az eladások összegét emeli ki a vállalatvezetés céljai közül, *Penrose* [1959] a növekedésben látja a vállalat erejét, az elterjedten vizsgált *Averch—Johnson*-modellben [1962] pedig a tőkejövedelmet maximalizálják. Hasonló célokat elemeznek még *Downie* [1958] és *Cyert—March* [1963].

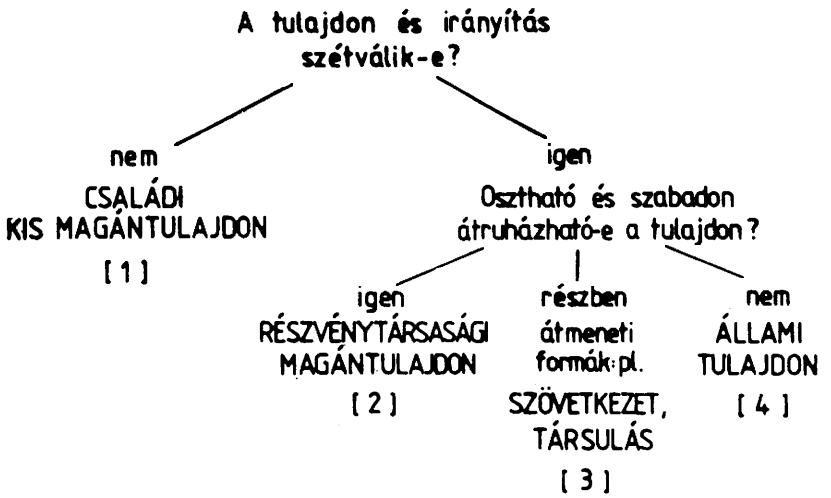
[5] A neoinstitucionalistáknak a vállalatok létéről szóló fejtegetéseit foglalják össze: *Coase* [1937], *Alchian—Demsetz* [1972], *Alchian—Woodward* [1987].

[6] *Jensen—Meckling* [1976], 306. o.

[7] A tulajdonjogok közgazdaságtanáról (property rights paradigm) jó áttekintést ad *Furobotn—Pejovich* [1972] és *De Alessi* [1983].

1. sz. ábra

A vizsgált tulajdonformák osztályozása



Forrás: Kertesi—Galasi [1990].

Az elemzés módszeréről

Elemzésünk másik alapvető jellegzetessége, hogy a szervezet viselkedését az őt alkotó egyének magatartásából vezetjük le (módszertani individualizmus). Vagyis nem az intézménynek tulajdonítunk *a priori* célokat, hanem az egyénekről tételezzük fel a haszonmaximalizálást.[8] A hasznosságfogalom mai értelmezése szerint az egyén preferenciáit alakító minden hatás megjelenik az egyes haszonfüggvényekben; az elmélet magyarázó erejének fenntartása végett azonban — egyszerűsítő feltevések alkalmazásával — törekedni fogunk arra, hogy e függvényekben megfigyelhető, mérhető változókat szerepeltessünk.

Felfogásunk szerint tehát olyan tulajdonformák esetében, ahol a tulajdonlás és ellenőrzés elválik egymástól (az *1.* sz. *ábrán* a [2], [3] és [4] esetek), ott a vállalati magatartást nem kizárólag a tulajdonosok céljai határozzák meg, hanem — a tulajdonosok érdekei által korlátozva — a menedzserek (és természetesen más vállalati döntéshozók) preferenciái is.

A vállalatvezető preferenciáiról feltesszük, hogy saját pénzjövedelmének növelése mellett szabadidejének meghosszabbítására, munkakörülményeinek, komfortérzetének javítására, munkatársainak (számára) megfelelő megválasztására és más, pénzben nem mérhető javak „fogyasztására" is törekszik (*Becker* [1957]).

[8] A kijelentés csak részben igaz, hiszen itt — mint majd láthatjuk — a szervezeti viselkedés vizsgálatára egy leegyszerűsített modell keretei között kerül sor, amelyben a szervezet tagjai közül csak a menedzser viselkedik valódi személyként. A szervezet többi tagjának viselkedésére mi is kénytelenek vagyunk fekete doboz szemléletű feltevésekkel élni.

A megbízó—ügynök-probléma megjelenése a modellben

A tulajdonos és a menedzser érdekkonfliktusát, melyet az irodalom a biztosításelméletből ismert megbízó—ügynök- (principal—agent-)probléma néven említ,[9] a *Jensen* és *Meckling* [1976] által adott mikroökonómiai keretben ismertetjük, mivel részben erre épül majd saját elemzésünk is.

A könnyebb kezelhetőség és a geometriai ábrázolhatóság kedvéért a döntéshozó hasznossági függvényében szereplő független változókat két csoportra osztjuk:

— *a vállalat értéke;*

— *a vállalatvezető nem pénzbeli előnyei.*

Az első tényező az évről évre keletkező vállalati nyereség várható értékének jelenre diszkontált értékösszegét jelenti (ami a részvényárfolyam segítségével mérhető). A menedzser nem pénzbeli előnyei alatt — hasonlóképpen — éves nem pénzbeli előnyei várható értékének jelenre diszkontált összegét értjük.

M. C. Jensen és *W. H. Meckling* modelljében e két menedzseri motivációs tényező a döntéshozó által fogyasztható „jószágként" szerepel.[10] A szokásos mikroökonómiai feltevésekkel élünk: feltesszük, hogy a menedzser a vállalatnál csupán e két homogén, korlátlanul osztható, egymást részben helyettesítő, pozitív határhasznosságú jószágot fogyasztja. Feltesszük továbbá, hogy a döntéshozó preferenciarendezése teljes, reflexív, tranzitív, szigorúan konvex, érvényesül a dominancia (több: jobb) elve, s nincsen externális hatás. A két jószágra vonatkozó — kikötéseink értelmében az origóra konvex — indifferenciagörbéket a *2. sz. ábrán* szemléltetjük, ahol a függőleges tengelyen a vállalat értékét *(V)*, a vízszintesen a nem pénzbeli előnyök költségét *(F)* mérjük.[11]

A menedzser döntési problémája a hagyományos korlátozó feltételek melletti maximumfeladatnak felel meg: minél magasabb indifferenciagörbére igyekszik kerülni, amiben egyfajta „költségvetési korlát" gátolja:

$$\max_{F,V} U(F, V)$$

$$c_V \cdot V + c_F \cdot F = V^*,$$

ahol V^* a vállalat értéke abban az esetben, amikor $F = 0$.

A modellbe a tulajdonviszonyokat tulajdonképpen a költségvetési korlát segítségével vonjuk be. A „költségvetési egyenes" meredeksége, $-c_F/c_V$ ugyanis attól függ, hogy a vállalatvezető mekkora hányaddal rendelkezik a döntési körébe tartozó tőke összjövedelméből. 100 százalékos tulajdonkoncentráció esetén (*1. sz. ábra*, [1] eset) az egyenes meredeksége -1, mivel a nem pénzbeli juttatás egységnyi növeléséért a menedzsertulajdonosnak éppen egységnyi tőkejövedelmét kell feláldoznia. Ezzel szemben alacsonyabb α ($\alpha < 1$) döntéshozói profithányad mellett a profitveszteség $1-\alpha$ részét a többi tulajdonos viseli, miközben a nem pénzbeli előnyöket teljes egészében a vállalatvezető élvezi. A költségvetési egyenes meredeksége $-c_F/c_V = -\alpha$ értékre módosul. Az optimalizációs feladat megoldását a *2. sz. ábrán* szemléltetjük.

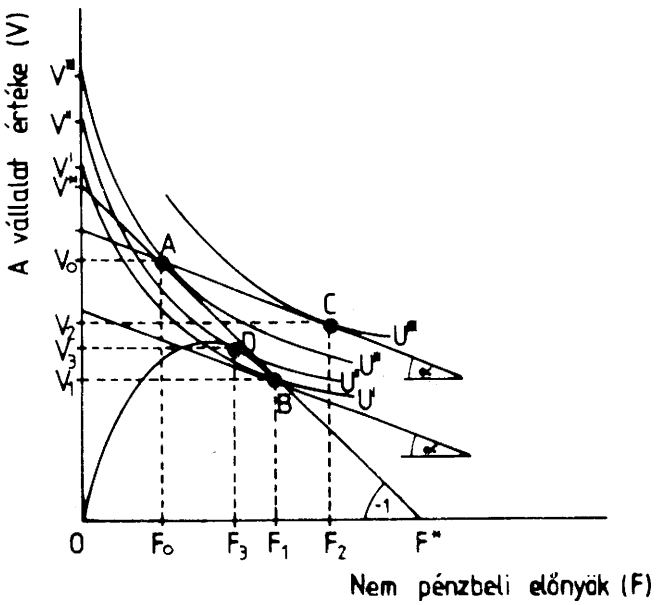
[9] A megbízó—ügynök-problémáról ad átfogó ismertetést magyar nyelven *Rees* [1985*a*] és [1985*b*].

[10] Az említett két vállalatvezetői cél egyeztetése olyan feladatokkal mutat analógiát, ahol két termék fogyasztásának arányát kell az egyénnek optimálisan megválasztania, ezért használjuk a fogyasztói emléletből vett eszközöket és fogalmakat.

[11] A nem pénzbeli előnyök mennyiségét mérő F mutatót *Jensen* és *Meckling* úgy szerkesztette meg, hogy az $F = 0$ érték tartalmazza az optimális mennyiségű termeléshez minimálisan szükséges költségeket a szóban forgó javakból. Az így értelmezett F pozitív értékei kimozdulást jelentenek a fenti technikai optimumból.

2. sz. ábra

A vállalatvezető érdekeltsége a nyereség és a nem pénzbeli előnyök iránt



Forrás: Kertesi—Galasi [1990].

A döntéshozó profithányadának csökkenésével a „költségvetési egyenes" laposabbá válik, ami azt eredményezi, hogy az optimum — tehát ahol a költségvetési egyenes egy indifferenciagörbét érint — magasabb F értéknél jön létre. Ha a többi tulajdonos (részvényes) nem venne tudomást a vállalatvezető profit-érdekeltségének megváltozásáról, úgy az optimum az A pontból B-be tolódna el. A vevők azonban felismerik a menedzser viselkedésének változását, anticipálják a vállalat értékének várható csökkenését, és csak alacsonyabb árért hajlandók megvenni a részvények 1-α részét. Így az új optimum a C pontban alakul ki.[12] Mint látható, a 100 százalékos tulajdonkoncentrációhoz képest a vállalat értéke még így is csökken, a menedzser nem pénzbeli jószágokból való fogyasztása pedig növekszik. Hatékony tulajdonosi ellenőrzést bevezetve, a vállalat értéke egészen addig növelhető, amíg a menedzser ellenőrzésére fordított összegek (monitoring- és bondingköltségek) meg nem haladják az általuk elért értéknövekedést: ezt az állapotot jellemzi a D pont. Mint említettük, a felek a D pontba úgy kerülhetnek, hogy vagy kölcsönösen előnyös szerződéseket kötnek egymással, amelyben a menedzser lemond irányítási jogainak s ezzel együtt nem pénzbeli előnyeinek egy részéről, e veszteségekért a megnövekedett vállalati értékből származó haszonnal (bonding) kárpótolja magát, vagy a tulajdonosok növelik a menedzser ellenőrzésére (monitoring) szánt ráfordításaikat, addig a pontig, amíg az ebből származó hasznuk meghaladja e költségeiket. Jól látható azonban, hogy léteznek olyan reziduális veszteségek, amelyek már nem küszöbölhetők ki. Ezek nettó értékét az A és D pontokon áthaladó közömbösségi görbék V tengelyi metszéspont-

[12] A fenti és az itt következő állítások részletes bizonyítását lásd *Jensen—Meckling* [1976]-ban.

jainak távolsága jelzi. Ez a különbség nyilvánvalóan tiszta veszteség, hiszen egyik fél hasznát sem növeli.

Felmerülhet az olvasóban a kérdés: miért is adná el az eredeti tulajdonos részvényeinek egy részét, amikor ezáltal alacsonyabb közömbösségi görbébe jut. Fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy a modellben csak a menedzsernek a vállalaton belül hasznot hajtó jószágokat vizsgáljuk. A tulajdonos részvényeladásból származó egyszeri jövedelmét nem itt vesszük figyelembe, hanem a teljes hasznossági függvényében. Mivel ezt részletesen nem vizsgáljuk, ezért azt mondjuk, hogy a tulajdonos csak akkor hajlandó részvényei $1-\alpha$ részét eladni, ha az érte kapott összeg kárpótolja azért a veszteségért, amit a vállalaton belül elszenved.

Megjegyzések a Jensen—Meckling-modellhez

A Jensen—Meckling-modell alapján megállapíthatjuk, hogy a tulajdonosi és döntéshozói feladatkör szétválása veszteségekhez vezet (residual loss), és hatására a vállalat értéke csökkenni fog.

Mindez tulajdonjogi szempontból általánosabb megfogalmazásban is igaz: bármiféle olyan hatás, amely a menedzser tulajdonosi funkcióit korlátozza, profithányadát csökkenti, a nem pénzbeli előnyök fogyasztásának növelését és a vállalat értékének csökkenését okozza.

Vizsgáljuk meg, milyen egyéb tényezők befolyásolják a költségvetési egyenes meredekségét.

Az ismertetett modell fontos feltétele volt, hogy a részvények oszthatók és a kompetitív tőkepiacon szabadon átruházhatók. A menedzser viselkedésére döntő hatással van a tőkepiacok léte. Amennyiben ugyanis e piacok hatékonyan működnek, annyiben mindazok, akik úgy gondolják, hogy az adott vállalat új vezetéssel jobb eredményt érhet el, felvásárolhatják a vállalatot, és új embereket bízhatnak meg az irányítással. Amennyiben viszont ezek a feltételek nem teljesülnek, tehát ha a részvények szabad átruházhatóságát korlátozzák, vagy a tőkepiac nem funkcionál tökéletesen — tehát értékítéletei szisztematikusan torzítottak —, α adott tulajdoni hányad mellett sem tekinthető konstansnak, hanem maga is függvény, amely (a profithányad mellett) a környezet állapotát jellemző valamilyen K vektortól is függ.[13]

Nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy a menedzserrel kötött szerződés explicit kikötéseket tartalmaz viselkedésére és teljesítményére. Így — egyrészt — a fix bér már nem tekinthető többé fixnek, hanem egy javadalmazási csomag egyik (esetleg változó) elemének.[14] Másrészt nem megfelelő teljesítés esetén lehetőség van szerződésbontásra, ami azzal a következménnyel jár, hogy megszűnnek a vállalatvezető által élvezett nem pénzbeli előnyök is. Általánosabban ez úgy fogalmazható meg, hogy a menedzsernek nem áll érdekében minden erőforrást saját céljaira fordítani, mégha lehetősége lenne is rá, mivel minél inkább eltér a tulajdonosi céloktól és a technikai lehetőségektől, annál inkább nő a számára — mint láttuk — hátrányos szerződésbontás kockázata.[15] A munkaszerződés formája tehát szintén a K vektor elemének tekinthető.

[13] Tegyük fel, hogy K egyik elemét (amely a tőkepiac állapotát jellemzi) úgy vesszük fel, hogy tökéletesen kompetitív tőkepiac esetén értéke 0, a tőkepiac teljes hiányában pedig 1. Ekkor α — *ceteris paribus* — K most vizsgált elemének csökkenő függvénye.

[14] Modelljében *Jensen* és *Meckling* ettől a hatástól eltekint.

[15] Ez egy meglehetősen bonyolult dinamikus probléma. Sajátossága, hogy megoldása nem független a menedzser azon várakozásaitól, hogy mennyi időt fog még eltölteni az adott cégnél. Ezt a problémát időhorizont-problémának nevezzük.

A most említett fegyelmező eszközök mellett léteznek más, implicit hatások is, amelyek módosítják a vezető profitérdekeltségét, így viselkedését. Ilyen például a menedzseri munkaerőpiac, ahol a vállalati vezető kvalitása, erőfeszítései értékelődnek, a jobb állásokhoz való jutás esélyei meghatározódnak. Az időhorizont-probléma természetesen itt is felmerül, hisz feltételezhető, hogy e piac főleg a karrier kezdeti szakaszában ösztönöz fokozott erőbedobásra, s persze csak akkor, ha megfelelően működik.

A tulajdonviszonyokba való beavatkozások közé sorolható az állami szabályozás. Ebben az esetben a tulajdonjogok egy része — nevezetesen az erőforrások felhasználásából adódó jövedelmek meghatározott hányada feletti rendelkezés joga (esetleg többféle jog is) — az államot illeti. Akár profit-, akár árkorlátozás útján valósul meg, e szabályozás értelemszerűen korlátozza a döntéshozót tulajdonosi funkcióinak gyakorlásában; azaz a menedzser tulajdoni hányada csökken, és az ezt kifejező „költségvetési egyenes" laposabbá válik. Így a „fogyasztói optimum" a nem pénzbeli előnyök fogyasztásának magasabb színvonala mellett valósul meg.[16]

Végül, a menedzser viselkedése attól sem független, milyen outputpiacon jelenik meg termékeivel a vállalat. Minél kompetitívebb az adott piac, annál több információ áll a tulajdonosok rendelkezésére a menedzser tevékenységének megítéléséhez.

Összefoglalva azt állapíthatjuk meg, hogy a modell szempontjából nem ideális környezetben működő vállalat esetében a menedzser költségvetési egyenesének meredeksége a Jensen—Meckling-modell α-ját meghatározó tényezőkön túl a fent említett változóknak is függvénye. Így a továbbiakban, bár a jelölést megtartjuk, α-t a fentieknél tágabb, több dimenziót átfogó értelemben használjuk.

Jensen és *Meckling* nem foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy a menedzser által elfogyasztott nem pénzbeli előnyök piaci értéke és a vállalatnál felmerülő költsége nem azonos. Például, ha a menedzser delegációt szervez, hogy eljuthasson Brazíliába, akkor a csoport utaztatásának terhe — azaz a menedzser által fogyasztott nem pénzbeli előny vállalati költsége — nagyobb, mint ugyanennek az utazásnak a piaci értéke a főnök számára: amennyit ő egy riói kirándulásért saját zsebből kifizetne. Ugyanígy, a menedzser számára egy tárgyalás alatti tízperces lazítás piaci értéke aránylag nagy lehet, de semmiképpen sem haladhatja meg a vállalatnak okozott veszteségeket, melyek között a legjelentősebb tételt a tulajdonosok haszonlehetőség-költségei teszik ki.

Ezért az elemzésben célszerű a fenti két mennyiséget megkülönböztetni, s F alatt (továbbra is) a nem pénzbeli előnyök vállalati költségét érteni.

A menedzser munkaszerződésének kialakulása

Fordítsuk először figyelmünket arra a problémára, hogyan alakul ki a vállalatvezető munkaszerződése, amit az eredeti Jensen—Meckling-modell nem vizsgál!

[16] Ez az eredmény összhangban van az elmélet általános szemléletével és eredményeivel. Ahogy *Alchian, A. H.—Kessel R. A.* [1977] írja: „Ha az állami szabályozás alatt álló monopóliumok a számukra engedélyezett megtérülési rátánál magasabb pénzbeli hozamra is szert tudnának tenni, akkor az így keletkező »veszteségeket« ingyenes jószágnak is tekinthetnénk. A hatékony megoldás ugyanis — mely az előbbi eset alternatívája lenne — azt jelentené, hogy pontosan ugyanannyi pénzbeli jövedelemre tesznek szert, és nincsenek veszteségeik . . . Itt azonban nem veszteségekről van szó, hanem valami másról, arról ugyanis, hogy a haszonmaximalizálás olyan hatékony megoldáshoz vezetett, amelyben a monopolisták nemcsak pénzbeli, de nem pénzbeli előnyökre is szert tesznek" (159—160. o.).

A vállalat vezetőjének javadalmazását J-vel jelöljük. Ez az érték a vállalatvezető társadalmi megítélését tükrözi, amely a menedzseri munkaerőpiacon alakul ki. Elemzésünk során a J javadalmazási csomagot két részre bontjuk: a szerződésben megállapított bérre és a menedzser által fogyasztott nem pénzbeli előnyök nettó értékére:

$$J = W + (1 - c_F)F, \tag{1}$$

ahol W a munkabér, F a fogyasztott nem pénzbeli jószágok mennyisége (azaz e javak fogyasztásának a vállalatnál felmerülő költsége), c_F az F fogyasztásának egységköltsége a menedzser számára és így $(1 - c_F)$ F a fogyasztott nem pénzbeli javak nettó értéke a menedzser számára.

Az $(1 - c_F)$ együtthatót két részre bontjuk: az F költséggel járó nem pénzbeli előnyök fogyasztása a menedzser számára feltevésünk szerint F-nél kisebb értéket jelent [a továbbiakban γ (·) F], amit még csökkentenünk kell e javak fogyasztásának a menedzsernél a nyereségérdekeltség miatt felmerülő αF opportunity costjával:

$$(1 - c_F)F = \gamma(\cdot)F - \alpha F. \tag{2}$$

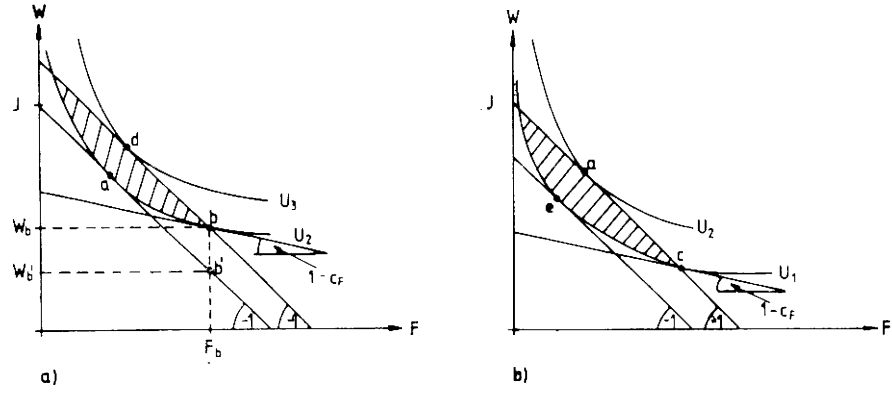
Itt γ (·) függvényről csak annyit állíthatunk, hogy több változótól, köztük F-től és α-tól is függ, értéke 0 és 1 közé esik, és nem kisebb α-nál.[17] Ebből nyilvánvalóan következik, hogy c_F 0 és 1 közé esik, α-val megegyező irányban mozog, de gyorsabban nő és lassabban csökken, mint α. Mint látható γ (·) teremti meg a függvényszerű kapcsolatot a nem pénzbeli előnyök vállalati költsége és ezeknek a menedzser számára jelentkező piaci értéke között.

A *3. sz. ábrán* a függőleges tengelyen ábrázoljuk a menedzser fix bérét *(W)*, a vízszintesen a vállalaton belül fogyasztott, technikai optimumon felüli nem pénzbeli előnyök vállalati költségét *(F)*. Ismételten fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy adott nem pénzbeli előny költsége a döntéshozó és a tulajdonos számára eltérő lehet, előbbi számára $c_F F$, az utóbbi számára F az említett költség.

A Jensen—Meckling-modellhez hasonlóan itt is a fogyasztói optimalizáció analógiáját használjuk fel. Az U_1, U_2, U_3 közömbösségi görbék mentén a menedzser azonos hasznosságú jószágkombinációkat választhat. Az (1) képlettel meg-

3. sz. ábra

A vállalatvezető érdekeltsége a fizetés és a nem pénzbeli előnyök iránt



[17] Ebből következően $\gamma(\cdot)$ maximumát $\alpha = 1$-nél veszi fel, ami azt jelenti, hogy az egyszemélyi tulajdonosmenedzser a nem pénzbeli előnyök teljes egészét realizálhatja.

adott összefüggést értelmezzük „költségvetési korlátként". A (2) összefüggésből következik, hogy az $(1 - c_F)$ érték nem feltétlenül állandó, vagyis a korlátra nemlineáris alakot is kaphatunk. Modellünkben ezt a korlátot lineárisnak tételezzük fel, így a költségvetési egyenes meredeksége $(1 - c_F)$.

Az egyszemélyi tulajdonosmenedzser számára mindkét ábrán az a pont az optimális. Ha $\alpha < 1$, akkor a költségvetési egyenes elfordul, az új optimum másutt alakul ki. E pont tényleges helyzete modellünkben nem határozható meg, mivel az függ a munkaerőpiac állapotától, amit most részletesen nem elemzünk. Az új optimumpont lehetséges helyzetére nézve két szélsőséges esetet vizsgálunk. Az egyik állapot az ábra *a)* részének *b* pontja. Ekkor a menedzser fölényét az jelzi, hogy a megváltozott árarányok mellett sem szorul alacsonyabb indifferencia görbére, így az új optimum többletköltségét a tulajdonosok viselik. A másik szélsőséges eset a *b)* rész *c* pontja. Itt a tulajdonosok költségei változatlanok, a költségnövekményt a vezető vállalja, aki így alacsonyabb közömbösségi görbére kerül, tehát kisebb hasznossággal kell beérnie.

Vizsgáljuk meg, mi történik az első esetben. Mint látható, a vállalat költségei $(W_b - W_{b'})$-vel megnövekednek. Kialakul egy kölcsönösen előnyös szerződés megkötésének lehetősége a *3. a) ábra* besatírozott területén, ahol a tulajdonosok nem kisebb hasznosságot biztosíthatnának a menedzser számára költségeik újabb emelkedése nélkül, ha a vállalatvezető a szerződésben vállalná, hogy az eredeti nyereségérdekeltség szerint viselkedne. Az a pontban a döntéshozó hasznossága változatlan, a vállalat költségei az eredeti szintre csökkennek, míg d-ben azonos költségszint mellett a menedzser növeli hasznosságát.

Nézzük mi történik a másik esetben. A *3. b) ábra* c pontjában a tulajdonosok költségei változatlanok. A menedzser viszont érzékeli, hogy ha szerződésben vállalná az eredeti nyereségérdekeltség szerinti viselkedést, akkor nagyobb hasznosságot biztosíthatna magának, és visszakerülhetne az a pontba. A tulajdonosok viszont, ha csak a most elért hasznosságot kívánnák biztosítani az eredeti nyereségérdekeltséget vállaló vállalatvezetőnek, ezt kevesebb költséggel is megtehetnék. Újra kialakul tehát egy alkuzóna, amit itt is satírozással jelöltünk.

A pazarlás fogalma a közgazdaságtanban

Mielőtt a most ismertetett elméletet az állami környezetben működő állami tulajdonú vállalat jellemzésére használnánk, érdemes egy kicsit körüljárni a közgazdaságtan hatékonyságfogalmát. A pazarló működés fogalmát a közgazdaságtanban régóta a monopóliumokhoz kötik.[18] *H. Leibenstein* [1966] az X-hatékonyság (X-efficiency) fogalmának bevezetésével próbálta megmagyarázni, miért mulasztják el a vállalatok (társadalmi veszteségeket okozva) termelési lehetőségeik maximális kiaknázását. Ezt alapvetően a gazdasági aktorok nem kielégítő (aszimmetrikus) motivációinak tulajdonítja, szemlélete szerint tehát nem allokációs veszteségekről van szó. Felfogását *J. G. Cross* próbálta finomítani az X-eredménytelenség (X-inefficiency) fogalmának formalizált vizsgálatával (*Cross* [1970], [1972]).

Értelmezése szerint a monopólium az X-eredménytelenséget beépítheti az árba:

$$p = (1 + A)(c + x) \tag{3}$$

itt $A > 0$, c az egységköltség, x pedig a termékegységre jutó X-veszteség.

[18] „The best of all monlopoly profits is a quiet life" (A legjobb monopolprofit a nyugodt élet) — írta *Hicks* 1935-ben (*Hicks* [1935], 8. o.). *Alchian* és *Kessel* [1977] részletesen elemzi a lusta monopólium esetét.

Cross feltételezése az, hogy „*a vállalat számára egyedül befolyásolható változó a saját pazarlásának mértéke*" (i. m. 239. o.), mivel a terméke iránti keresletet a piac, az árat pedig ennek alapján az inverz keresleti függvény határozza meg. Lineáris keresleti függvény esetére a cikk közli a pazarlás *(x)* és a teljes profit-pazarlás (total profit-wastage, *xQ*) mennyiségét.

Leibenstein felfogását többen támadják. *G. J. Stigler* [1976] szerint érvelésének egyik hibája az, hogy a vezetők és az alkalmazottak közötti motivációs különbségeket posztulálja és nem levezeti.[19] *A. A. Alchian* és *R. A. Kessel* [1977] már idézett fejtegetése Stiglerével egyező álláspontot mutat, tehát azt, hogy itt egy többdimenziós haszonfüggvényt kell vizsgálnunk minden gazdasági szereplő viselkedésének elemzésekor.

Felfogásunkhoz ez a vélemény áll közelebb: a menedzser haszonmaximalizáló döntése — legalábbis saját szempontjából — hatékony erőforrás-allokációhoz vezet adott intézményi feltételek mellett. Ez az erőforrás-allokáció ugyanakkor a tranzakciós költségek léte miatt a tulajdonos számára is optimális. A tranzakciós költségek hiányában más elosztás valósulna meg, ám ezt az ideális állapotot vizsgálva a „nirvána-megközelítés" hibájába esnénk (*Demsetz* [1969]. Véleményünk szerint a gazdaság szereplői — így a tulajdonosok is — a tranzakciós költségekkel számolva optimalizálnak, s ezért az adott intézményi feltételek között kialakuló elosztást hatékonynak kell tekintenünk. Ez persze nem jelent abszolút értelemben vett hatékonyságot: ha módunk van alternatív intézményi berendezkedések hatékonysági szempontú összehasonlítására, úgy joggal beszélhetünk nem hatékony intézményi berendezkedésekről.

Az állami tulajdonú vállalat viselkedése

A Jensen—Meckling-modell mindazon tulajdonformák esetén releváns, ahol a döntés és a tulajdonlás funkciói más-más érdekcsoportokhoz tartoznak (*1. sz. ábra*, jobb oldali ág) — így az általunk elemzendő állami tulajdonú vállalatok esetében is — még ha az állami tulajdon esetében nem is ragadható meg egyértelműen a megbízó (a principal) személye. Állítjuk, hogy az állami tulajdonban lévő vállalat és a magántulajdonú vállalat vezetőjének racionalitása nem különbözik egymástól.

Természetesen, ha a Jensen—Meckling-modellt állami tulajdonú vállalat jellemzésére kívánjuk felhasználni, el kell tekintenünk attól a feltételtől, hogy a vezető ténylegesen, jogi értelemben tulajdonosa a vállalatnak. Ehelyett azt tételezzük fel, hogy mindig két vagy több, csupán vezetőjük profitérdekeltségében különböző vállalat teljesítményét vetjük össze. Ebben az esetben már nincs szükség sem arra a feltevésre, hogy a menedzser jogi értelemben tulajdonos, sem arra, hogy profitérdekeltségének változása tulajdonrészének eladásából származik.[20]

A *2. sz. ábra* tehát az állami tulajdonú vállalat esetében is használható. Csupán két kisebb módosítás szükséges: a függőleges tengelyre felmért változónak a vállalati nyereséget *(π)* tekintjük[21] (a vízszintes tengelyen marad az *F*), illetve

[19] „A potenciális motiváció figyelembevételével természetesen az egész történelmet újra lehetne írni: ha a rómaiak nagyon akarták volna, felfedezhették volna Amerikát. (Ha tehát arra keresünk magyarázatot, hogy egy fizikailag lehetséges, ám gazdaságilag egyáltalán nem vonzó feladatot miért nem végeztek el, elegendő a kellő motiváció hiányára hivatkoznunk)." (*Stigler* [1976], 106. o.)

[20] Erre az eredeti modellben azért volt szükség, mivel az optimális vállalati finanszírozást vizsgálta.

[21] Állandó éves profitot és diszkontlábat feltételezve, a vállalati nyereség ekvivalens a vállalat értékével (amit amúgy igencsak nehéz lenne megállapítani bejáratottan működő tőzsde és megbízható információkat nyújtó részvényárfolyamok híján), ezért nyilván helyettesíthetjük a *V*-t *π*-vel.

a költségvetési egyenes meredekségét, amely eddig a profithányad mutatója volt, ezentúl nyereségérdekeltségi hányadnak nevezzük, ami azt mutatja meg, hogy a vállalati nyereség hány százalékát kapja (fix fizetése mellé) az állami tulajdonú vállalat vezetője.

Vizsgáljuk meg, hogyan működnek a vállalatvezetőt kordában tartó erők az állami tulajdonú környezetben.

Figyelembe kell vennünk azt az alapvető eltérést, hogy míg a magántulajdonosi keretek között működő vállalati menedzser a tulajdonrészét tőkésítheti, addig itt ilyen lehetősége nincs, mivel nincs is ilyen tulajdona. De ha lenne valamilyen formában, akkor is nehéz lenne ez a tőkésítés, mivel ezekben a gazdaságokban nem létezik tőkepiac. A tőkepiac hiányának legfontosabb következménye, hogy az ilyen gazdaságban nem történik meg a vállalat teljesítményének tisztán gazdasági értékelése.

Említettük, hogy a menedzser munkaszerződése explicit kikötéseket tartalmaz teljesítményére nézve. A piaci esethez képest itt annyival bonyolultabb a helyzet, hogy nincs a tulajdonosi érdek vezérelte megbízó, s így fokozottan jelentkezik az erkölcsi kockázat és a fordított szelekció problémája a magántulajdonosi esethez képest. Hiszen a vállalatvezető általában jobban ismeri a technológiát, amelyet működtet vagy működtetni fog; ebben az esetben azonban a megbízó feltehetőleg kevesebb erőforrást fog fordítani a tényleges lehetőségek felderítésére, mint ha valódi tulajdonos lenne. Az erkölcsi kockázat és a fordított szelekció nagyobb mértéke azt eredményezi, hogy csak nagyobb költséggel lehet ösztönző szerződést kötni. Az így kialakult szituáció tipikus alkuhelyzet, ahol alku alatt olyan érdekegyeztetési folyamatot értünk, amelyben a felek kölcsönösen rendelkeznek saját érdekük támogatását szolgáló, a másik szereplő viselkedését befolyásoló eszközökkel. Az alábbiakban vizsgálandó gazdasági alkufolyamatokban az egyik oldalon a bürokrata, a másikon a vállalat vezetője áll. Mint az alku fenti definíciójából kitűnik, az állami tulajdonú gazdaságban adottak az alkufolyamatok feltételei: mind a központi tervező, mind pedig a vállalatvezető rendelkezik a másik viselkedésének befolyásolására alkalmas korlátozott hatalommal. Ha az állam a vállalat valamilyen tulajdonjogát kisajátítja, úgy automatikusan megteremtődik az alku alapja, mivel az így kisajátított jogokat a hivatalnok a vállalatvezetővel szemben fennálló informáltságbeli hátránya folytán nem képes teljesen kihasználni.[22] Az alku tehát voltaképpen a tulajdoni struktúra differenciálódásából, az aszimmetrikus információból, valamint a szervezeti és tranzakciós költségek létéből következő, a principal–agent-problémakörbe tartozó jelenség, amely állami beavatkozás esetén a társadalom típusától függetlenül megfigyelhető. Az alkumechanizmusoknak ugyanakkor természetesen vannak rendszerspecifikus tulajdonságai; például konkrét formájuk vagy intenzitásuk a társadalmi-gazdasági berendezkedés, a kultúra függvénye lehet. Hogy melyek a hatalom tényleges eszközei, vagy hogy konkrétan milyen indokokra tud a vállalat hivatkozni a központtal folytatott alkudozásai során, olyan kérdések ezek, amelyek nyilván nem mellékesek a folyamatok szempontjából, s így a szituáció formalizálásához ilyen irányban kell finomítanunk a modellt.

Mint tudjuk, a központilag irányított gazdaságokban igazi menedzseri munkaerőpiacról nem beszélhetünk, bár kétségkívül léteznek kiválasztási mechaniz-

[22] A fő kérdés persze itt az, hogy ténylegesen mennyire képes kiaknázni lehetőségeit. Az aszimmetrikus információeloszlásból következő szervezeti költségekről (agency costs) a *Jensen—Meckling*-modell kapcsán már szóltunk: ilyenek voltak a monitoring és bonding költségei. E ráfordítások létezésével és mértékük csökkentésének lehetőségeivel behatóan foglalkozik az alkalmazott játékelmélet és az információ közgazdaságtana (például *Laffont* [1986]).

musok. Továbbá, az állami tulajdonú vállalatok legtöbbjének outputpiaca monopolizált, ennek következménye, hogy ha létezne is olyan bürokrata, aki használható információkat kívánna szerezni a vállalatról, ezt csak nagyobb költséggel tehetné, meg, mint egy versenyző piacon szereplő vállalat esetében, mivel itt az információk zajosabbak, így a magasabb költség miatt kevesebb információt tudna beszerezni.

Nyilván ebben a gazdasági modellben is léteznek a menedzser önérdek vezérelte törekvései ellen ható erők (főleg az állami irányító apparátus részéről), azonban valószínűsíthető, hogy e törekvések korlátozására bevethető módszerek költségesebbek, mint a piaci mechanizmusok. A bürokratikus koordinációt vizsgáló dolgozatok közös konklúziója, hogy a központilag irányított vállalatok mérete meghaladja az optimális vállalatméretet, mivel a bürokrata úgy kívánja megoldani információs problémáját, hogy kevesebb, de látszólag áttekinthetőbb egységet hoz létre. Ez nyilván egyik forrása a veszteségeknek. A másik fontos veszteségforrás az információfelhasználás rossz hatékonyságában található, mivel a kampányszerű központi beavatkozásra akkor kerül sor, ha a vállalattól vagy a vállalat környezetéből érkező visszajelzések intenzitása meghaladja a bürokrata tűrésszintjét. Az ilyen módon továbbított információra jellemző, hogy ezek egyrészt zajosabbak, mint az árjelzések, másrészt aggregáltabbak is, így kevesebb információt nyújtanak arról, hogy a vállalat mely tevékenységével is van baj.

Belátható, hogy az érték- (egyszerűsítésünkkel élve: profit-) veszteség az állami tulajdon dominanciája mellett nagyobb, mint magántulajdonosi közegben, mert nem működnek azok a már említett ellenerők (kompetitív tőkepiac és menedzseri munkaerőpiac), amelyek kemény korlátok közé szoríthatják e vállalatok döntéshozóinak nem pénzbeli előnyök iránti keresletét (vö. *Galasi—Kertesi* [1990]). Így az állami tulajdonú környezetben működő állami vállalat „tulajdonosáról" feltételezhető, hogy nem használja ki minden lehetőségét a vállalatvezetők nem pénzbeli előnyeinek korlátozására. Így a *2. sz. ábrán* *D* helyett *C* vagy valahol a *C* és *D* között lesz a megvalósuló állapot.

Állami vállalat esetében a magántulajdonosi közegben működő részvénytársasági formához képest mindig nagyobbak a reziduális veszteségek, alacsonyabb a gazdálkodás hatékonysága, s mint láttuk ezt allokációs veszteségek okozzák. Ha a munkaszerződések felől közelítjük meg a kérdést, megállapíthatjuk, hogy állami tulajdon esetén, mivel nincs tényleges tulajdonos, aki az ösztönző szerződéseket megkötné, nem indulnak be azok a folyamatok, amelyek a munkaszerződést az alkuzónába szorítják, s a reziduális veszteségeket csökkentik. Így a vállalat (illetőleg tulajdonosa: az állam), de a menedzser is rosszabbul jár a magántulajdonosi közegben működő részvénytársaság tulajdonosainál és menedzserénél; a vállalat azért, mert nagyobbak a költségei, a menedzser pedig azért, mert kevesebb előnyhöz jut, mint amennyit ugyanennyi pénzért a piacon szerezhetne.

A költségtúllépés és tranzakciós költségei

Modellünk menedzserének, mint láttuk, a vállalaton belül alkalma lehet olyan jószág fogyasztására, amely a vállalat tulajdonosainak nagyobb költséggel jár, mint a nem pénzbeli előnyt élvező döntéshozó számára. A Jensen—Meckling-modell bemutatásakor a *2. sz. ábrán* feltüntettük a menedzser 100 százalékos tulajdonkoncentráció mellett fennálló „fogyasztói optimumát". E pontban a döntéshozó által élvezett nem pénzbeli előnyök mértéke (F_A) nem zérus.[23] Ezért a továbbiak-

[23] Az $F_A = 0$ eset technikailag ugyan lehetséges, ám gazdaságilag nem feltétlenül vonzó megoldás az egyszemélyi tulajdonos döntéshozó számára. Ahhoz, hogy ez az eset álljon elő, olyan preferenciák szükségesek, amelyek mellett az optimumpontra sarokmegoldást kapunk.

ban a nem pénzbeli előnyök mérésére a *Jensen* és *Meckling* által választott $F = 0$ „technikai minimum" helyett mi az $F = F_A$ pontot vesszük viszonyítási alapul, s a vállalat számára költségként jelentkező nem pénzbeli előnyöknek azt a mennyiségét, amivel a teljes fogyasztásuk meghaladja a 100 százalékos tulajdonkoncentráció melletti mértéket, a továbbiakban költségtúllépésnek nevezzük. E költségtúllépés, mint nem pénzbeli előny elsajátításának azonban vannak (szintén a vállalat profitját csökkentő) tranzakciós költségei, ezek összességére a továbbiakban mint nem realizált költségtúllépésre hivatkozunk. E kettő különbsége: a menedzser realizált költségtúllépése. Amíg a realizált költségtúllépés a tulajdonos profitfüggvényében kiadásként szerepel, a menedzser számára pedig bevétel, addig a nem realizált költségtúllépés a tulajdonosnak kiadás, viszont a menedzsernek sem bevétel.[24]

Költségtúllépés lineáris keresleti függvény esetén

Mint az eddigi fejtegetésekből kiderült, a költségtúllépés fogalmát mi nem „X-eredménytelenségként", hanem a menedzser által elfogyasztott vagy eltékozolt, nem pénzbeli előny típusú jószágként értelmezzük.[25] Ezen belül a realizált költségtúllépés a döntéshozó tulajdonosi funkcióinak korlátozásával (történjék az bár részvényeladással vagy állami szabályozással) pozitív értéket vesz fel. A továbbiakban vizsgálódásaink arra irányulnak, hogy meghatározzuk e realizált költségtúllépés mértékét monopol-magánvállalat esetben. Meg kell jegyeznünk, hogy a fenti esettel ellentétben azért nem közöljük a realizált költségtúllépés mértékét az állami tulajdoni esetben, mivel ehhez ismerni kellene a bürokrata céljait is, amelyek azonban még nincsenek kellően felderítve.

Vizsgálatunkban olyan vállalatot tartunk szem előtt, amelyik lineáris keresleti függvénnyel néz szembe egyetlen, homogén termékének piacán. A lineáris keresleti függvény inverze ekkor a következő alakú:

$$p = a - bQ, \tag{4}$$

ahol Q-val a keresett mennyiséget, p-vel a piaci árat jelöltük, a és b pedig a függvény paraméterei. A vállalat profitfüggvényének felírásakor eltekintünk az adóktól, az elvonásoktól és a támogatásoktól. Most π a vállalat profitfüggvénye, Q a kibocsátás (amely egyensúlyban megegyezik a keresett mennyiséggel) és $C(Q)$ a vállalat költségfüggvénye:

$$\pi = pQ - C(Q). \tag{5}$$

Az állami beavatkozás célja, hogy a bejelentett nyereség költségegységre jutó hányadát maximalizálják az A nyereségkorlátozási paraméter szerint:

$$\frac{\pi(Q)}{C(Q)} \leq A. \tag{6}$$

[24] Ezzel természetesen nem azt állítjuk, hogy a nem realizált költségtúllépést senki nem szerzi meg, hanem csupán azt, hogy ez a szereplő valamely harmadik, elemzésünkben nem szereplő személy.

[25] A menedzser által fogyasztott költségtúllépés fajtái közül jó néhány — akár a vezető szabadidejének növelése (mivel más jövedelmező tevékenységre fordíthatja), akár a vállalat számára improduktív befektetések (üdülő építése, amit a főnökök használnak), akár diszkrimináció a tranzakciókban (rokonok, barátok előnyben részesítése az üzletek megkötésekor) — kimeríti a korrupció fogalmát, hiszen nem magántulajdonú javak magántulajdoni kisajátításán alapul. A korrupció tulajdonjogi megközelítésével részletesen foglalkozik *Galasi Péter—Kertesi Gábor* [1990] műve.

A döntéshozó jövedelmének három elemét különböztetjük meg: állandó bére mellett részesedik a nyereségből (α profithányada szerint), valamint bizonyos nem pénzbeli előnyöket fogyaszt a vállalaton belül, amit a realizált költségtúllépéssel mérünk. A (7) képletben Z_m a menedzser teljes jövedelme, W jelöli a munkabért, az X_r a realizált költségtúllépést.

$$Z_m = W + \alpha\pi + X_r. \tag{7}$$

A realizált költségtúllépés mellett költséget jelent a vállalat számára a nem realizált költségtúllépés is, ezek együttes mértéke $X = X_r + X_n$. A következőkben c jelöli az átlagköltséget, az x az átlag-költségtúllépést. Technikai egyszerűsítést téve, lineáris költségfüggvényekkel dolgozunk, ezért a vállalat összes költsége a következő:

$$C(Q) = (c + x)Q. \tag{8}$$

A költségfüggvény konkrét alakjának megfelelően felírva a (6) nyereségkorlátozási szabályt, hatékony korlátozást feltételezve egy „mark-up" jellegű árképzéssel ekvivalens formát kapunk:

$$p = (1 + A)(c + x). \tag{9}$$

Ugyanígy behelyettesíthetünk a (7) menedzseri jövedelemfüggvénybe is, ahol β jelenti a realizálható költségtúllépési hányadot:

$$Z_m = W + \alpha[pQ - (c + x)Q] + \beta xQ. \tag{10}$$

A kibocsátás, Q helyére beírva a (4) képletű lineáris keresleti függvényt, a szükséges átalakításokat elvégezve kapjuk:

$$Z_m = W + \frac{a - p}{b} \cdot [\alpha(p - c) + (\beta - \alpha)x]. \tag{11}$$

Innen (9) árképzési szabály segítségével:

$$Z_m = W + \frac{[a - (1 + A)(c + x)][\alpha(1 + A)(c + x) - \alpha c + (\beta - \alpha)x]}{b}. \tag{12}$$

A vállalatvezető jövedelmét maximalizáló költségtúllépést választ, amit megkaphatunk, ha megkeressük $Z_m(x)$ függvény maximumhelyét. A maximum feltételei:

$$\frac{\partial Z_m}{\partial x} = 0 \quad \text{és} \quad \frac{\partial^2 Z_m}{\partial x^2} < 0. \tag{13}$$

Az elsőrendű feltétel alapján a maximumhelyre

$$x^* = \frac{a}{2(1 + A)} - c\,\frac{2\alpha A + \beta}{2(\alpha A + \beta)} \tag{14}$$

adódik ($0 < \alpha < 1$, $0 < \beta < 1$, $A > 0$). A másodrendű feltétel mindig teljesül.[26] Mint láttuk, teljes tulajdonkoncentráció esetén $x^* = 0$, egyébként pedig pozitív. A különböző paraméterek hatását nagyon egyszerű komparatív statikai táblázat segítségével mutatjuk be.

Paramétervizsgálat

	x	π	X_r
α	−	+	−
β	+	−	+
A	−	+	−

$$\frac{\partial x}{\partial \alpha} = -c\,\frac{2A\beta}{4(\alpha A + \beta)^2} < 0$$

$$\frac{\partial x}{\partial \beta} = -c\,\frac{-2\alpha A}{4(\alpha A + \beta)^2} > 0$$

$$\frac{\partial x}{\partial A} = -\frac{a}{2(1+A)^2} - c\,\frac{2\beta}{4(\alpha A+\beta)^2} < 0$$

Az elemzésből kitűnik, hogy a profithányad növelése és a költségtúllépés realizálásának megnehezítése a nem pénzbeli előnyök fogyasztásának csökkentése mellett növeli a vállalati profitot. A táblázat utolsó sora azt mutatja, hogy a haszonkulcs növelése is ilyen hatással jár, ami egybeesik az elmélet előrejelzésével, hisz minél lazább a hatóság profitkorlátozása, vagyis az állami beavatkozás, annál nagyobbnak tekinthető a vállalatvezető profitérdekeltsége, ami a vállalat értékének (állandó diszkontlábat feltételezve: a profitnak) a növekedését és a menedzser által élvezett nem pénzbeli előnyök értékének csökkenését vonja maga után.

[26] A (12) jövedelemfüggvény felírásából, felhasználva a szorzat differenciálási szabályt és azt, hogy $\partial W/\partial x = 0$, az első derivált:

$$\frac{\partial Z_m}{\partial x} = \frac{(\alpha A + \beta)a - (1 + A)(2\alpha A + \beta)c - 2(1 + A)(2\alpha A + \beta)x}{b}.$$

Ezt egyenlővé téve 0-val, majd az egyenlőség mindkét oldalát b-vel megszorozva, átrendezés után kapjuk:

$$x^* = \frac{a}{2(1 + A)} - c\,\frac{2\alpha A + \beta}{2(\alpha A + \beta)}.$$

Az első derivált fenti alakjában x együtthatója megegyezik a második deriválttal:

$$\frac{\partial^2 Z_m}{\partial x^2} = -\frac{2(1 + A)(2\alpha A + \beta)}{b},$$

amelynek értéke pedig a paraméterek pozitivitása miatt negatív.

Irodalom

ÁBEL ISTVÁN [1985]: A szocialista vállalat viselkedése indirekt gazdaságirányítási rendszerben. Szigma, 4. sz. 241—256. o.

ALCHIAN, A. A. [1965]: The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm. Journal of Industrial Economics. 1965. november, 30—41. o.

ALCHIAN, A. A.—DEMSETZ, H. [1972]: Production, Information Costs and Economic Organization, American Economic Review.

ALCHIAN, A. A.—KESSEL, R. A. [1977]: Competition, Monopoly and the Pursuit of Money. Megjelent: Economic Forces at Work, Liberty Press, Indianapolis. Újranyomva az Aspects of Labor Economics c. kötetből. Princeton University Press (1962), 151—176. o.
ALCHIAN, A. A.—WOODWARD, S. [1987]: Reflections on the Theory of the Firm. Journal of Institutional and Theoratical Economics (143), 110—136. o.
ARROW, K. J. [1979]: Információ és gazdasági viselkedés. Megjelent: Egyensúly és döntés c. kötetben KJK. Budapest.
AVERCH, H.—JOHNSON, L. L. [1962]: Behavior of the Firm Under Regulatory Constraint. American Economic Review, December 1962 (52), 1052—1069. o.
BAILEY, E. E.—MALONE, J. C. [1970]: Resource Allocation and The Regulated Firm. Bell Journal of Economics and Management Sciences 1970. tavasz. 129—142. o.
BARRY, B. [1978]: Sociologists, Economists and Democraty. Chicago.
BAUMOL, W. J. [1959]: Business Behavior, Value and Growth. New York.
BECKER, G. S. [1957]: The Economics of Discrimination. Chicago.
BOULDING, K. [1960]: The Present Position of the Theory of the Firm. Megjelent: *K. E. Boulding—W. A. Spivy* (szerk.): Linear programming and the theory of the firm. Macmillan Co., New York.
COASE, R. H. [1937]: A vállalat természete. Megjelent: Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan" tanulmányozásához. Aula Kiadó, Budapest, 1989.
CROSS, J. G. [1970]: Incentive Pricing and Utility Regulation. Quarterly Journal of Economics, 2. 236—253. o.
CROSS, J. G. [1972]: Incentive Pricing and Utility Regulation: Reply. Quarterly Journal of Economics, 86. 145—147. o.
CYERT, R. M.—MARCH, J. G. (szerk.) [1963]: A Behavioral Theory of the Firm. Prentice-Hall, Englewood-Cliffs.
DE ALESSI, L. [1974]: An Economic Analysis of Government Ownership and Regulation. Public Choice, Vol. 19. Fall.
DEMSETZ, H. [1969]: Information and Efficiency: Another Viewpoint, Journal of Law and Economics, 12. április.
DOWNIE, J. [1958]: The Competitive Process, London.
ECKERT, R. D. [1973]: On the Incentives of Regulators: The Case of Taxicabs, Public Choice, Vol. 14. 1973 tavasz.
GALASI PÉTER—KERTESI GÁBOR [1990]: Korrupció és tulajdon. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
HICKS, J. R. [1935]: „Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly". Megjelent: Readings in Price Theory (szerk.: *G. J. Stigler—K. E. Boulding*), R. D. Irwin, Chicago, 1952.
JENSEN, M. C.—MECKLING, W. H. [1976]: „Theory of the Firm, Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", Journal of Financial Economics, 1976. october. 305—359. o.
LAFFONT, J.-J. [1986]: Economics of Uncertainty and Information, Cambridge.
LEIBENSTEIN, H. [1966]: Allocative Efficiency versus X-Efficiency. American Economic Review, 392—415. o.
MANNE, H. G. [1971]: The Parable of the Parking Lots, Public Interest, No. 23. 1971. tavasz. Megjelent: *H. G. Manne* (szerk.): The Economics of Legal Relationships (Readings in the Theory of Property Rights). West. Publ. Co. 1975.
PENROSE, E. T. [1959]: The Theory of the Growth of the Firm. New York.
REES, R. [1985*a*]: A megbízó és az ügyvivő elmélete I. Szigma, 3. sz.
REES, R. [1985*b*]: A megbízó és az ügyvivő elmélete II. Szigma, 4. sz.
STIGLER, G. J. [1961]: Az információszerzés közgazdaságtana. Megjelent: Piac és állami szabályozás, KJK, Budapest, 1989.
STIGLER, G. J. [1971]: Az állami szabályozás elmélete. Megjelent: Piac és állami szabályozás, KJK, Budapest, 1989.
STIGLER, G. J. [1976]: Az X-hatékonyság eXisztenciája. Megjelent: Piac és állami szabályozás, KJK, Budapest, 1989.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (47—56. l.)

JAN WINIECKI

A privatizáció sajátosságai a kelet-európai gazdaságokban

Bár a privatizáció Kelet-Európában rendkívül populáris kifejezése a nyugati közgazdaságokban ismerős képzeteket kelt, a régiónkban lezajló folyamat sok tekintetben nem a „klasszikus" nyugati mintához fog hasonlítani, hanem inkább a fejlődő országok egynémelyikének tapasztalataihoz. A kelet-európai országokban ismertté vált privatizációs javaslatok nagyon sokszínűek, ezek közül külön kell választani a többé-kevésbé hatalomvesztett nómenklatúra tervezeteit, amelyek e réteg járadékainak megtartását célozzák. A privatizáció gyors végrehajtása többek között éppen ennek megakadályozását szolgálná. Az állami vállalatokat gyors ütemben eladni azonban nem lehet, mert ehhez hiányzik a fizetőképes kereslet. A szerző két olyan javaslatot ismertet, amely a részvények ingyenes szétosztásán alapul, s felvázolja a privatizáció általa kívánatosnak tartott menetrendjét.

A kelet-európai országokból származó privatizációs javaslatok meleg fogadtatásban részesülnek Nyugaton, függetlenül attól, hogy szovjet típusú gazdasággal rendelkeznek-e, vagy már az átmenet útján járnak (mint Csehszlovákia, Magyarország vagy Lengyelország). E lelkesedés okai nyilvánvalóak. A „privatizáció" nagyon is egybecseng a kor szavával, s ráadásul a keleti és nyugati megoldások közeli rokonságának ábrándképét varázsolja elénk.

A nyugatiak felfogása helyénvaló abból a szempontból, hogy a privatizáció gondolata a gyökeres szakítást jelzi a korábban uralkodó kollektivista elképzelésekkel, de a privatizáció keleti és nyugati típusának szoros rokonságáról nem beszélhetünk. A következőkben megkísérlem felvázolni a szovjet és a posztszovjet típusú gazdaságokban privatizációnak nevezett megoldások bizonyos sajátosságait, mégpedig azokat, amelyek ezt a jelenséget a „klasszikus", nyugati stílusú privatizációtól számos tekintetben megkülönböztetik.

A nyugati „klasszikus" privatizációtól való eltérések

Az első szembeszökő különbség a nyugati és a keleti *privatizáció eltérő nagyságrendje*. Az utóbbi országokban már pusztán a feladatok méreteinek eltérése is minőségileg mássá teszi ezt a jelenséget. Ugyanis egyetlen nyugati kormánynak sem kellett soha szembenéznie azzal a kihívással, amit a termelőeszközök 80, esetleg 100 százalékának privatizálása jelent.

Jan Winiecki közgazdász, Varsói Egyetem.

Ebben a tekintetben a jövőbeli lengyel vagy magyar privatizáció sokkal közelebb van a Sri Lanka-ihoz — ahol 1978-ban a baloldali kormányzás végén a földet is beleértve a termelőeszközöknek majdnem 70 százaléka állami kézben volt (*de Mel* [1988])[1] —, mint az angliai, a franciaországi vagy akár csak az olaszországi helyzethez.

Ha a privatizáció Keleten várhatóan sokkal nagyobb méreteket ölt is, mint Nyugaton, *ágazati korlátai* azonban lényegesen szűkebbek lesznek. A különböző nyugati kormányok és helyi kormányzatok a tevékenységek igen széles körét adták magánkézbe. Állami tulajdonú ipari vállalatokat, közüzemeket stb. adtak el, és kisebb vagy nagyobb mértékben privatizálták — mind a központi, mind helyi szinten — a különféle kvázikollektív javak előállítását is.

Ezzel szemben a kelet-európai tulajdonreform-viták és -javaslatok a termelőszektor, azaz a mezőgazdaság és az ipar privatizációjára koncentrálnak. A szélesebb körre kiterjedő privatizációs elgondolások viszonylagos háttérbe szorulásának oka nyilvánvaló: a kollektivizált termelőszektor teljesítményadatai lesújtóak (a magánkézben lévő lengyel és jugoszláv mezőgazdaságé nemkülönben, de ennek okai nem a tulajdonviszonyokban keresendők).[2] A fejlődési kényszer, s ennélfogva a privatizáció parancsa itt a legerőteljesebb. E tekintetben Kelet-Európa országai ismét nem a nyugati, hanem a fejlődő országokhoz állnak közelebb — olyanokhoz, mint például Bangladesh, ahol a privatizációs folyamat kezdetén az ipar majdnem 90 százaléka állami kézben volt.

Az iméntiekkel nem azt akarom állítani, hogy a kelet-európai privatizációs vitákban a többi szektornak egyáltalán nem tulajdonítanak fontosságot. Mindez pusztán azt jelenti, hogy a vitákban érvényesül valamiféle prioritási rendszer. Nyugaton, ahol az ipar és a mezőgazdaság döntő része magánkézben van, a közösségi szektor hatékonysági problémái nemcsak — vagy nem elsősorban — az államosított iparágakban jelentkeznek, hanem minden területen láthatóak.

Mindezek ellenére például az egészségügy vagy az oktatás magánkézbe adásáról, vagy ha többről nem is, legalább a magánszférába tartozó egészségügyi és oktatási intézmények versenyének elfogadásáról Keleten is folynak viták. Valójában az első magániskolák — amelyeket eredetük hangsúlyozására és az elidegenült állami iskolarendszertől való megkülönböztetés céljából „társadalmi" iskoláknak hívtak — Lengyelországban már az 1989/90-es tanévben működni kezdtek, tehát még azelőtt, hogy akár csak egyetlen állami vállalatot is magánkézbe adtak volna.

E korai indulás magyarázatát a kommunista uralkodó réteggel szembeni ellenállásban (lásd a következő részt) kell keresni. Ez a réteg elsődleges járadékszerző területén — azaz a termelőszektoron — kívül kevésbé képes ellenállás kifejtésére.

A két országcsoport nemcsak a privatizáció nagyságrendjében és a folyamatba bevont ágazatok körét tekintve tér el egymástól: Kelet és Nyugat *a privatizáció intézményeinek és eljárásainak* szempontjából is különbözik. Nyugaton a privatizáció a régóta létező pénzügyi intézmények keretében zajlik, míg Kelet-Európában intézményi űrben vagy — legjobb esetben is — az újonnan létrehozott, de még kipróbálatlan intézmények keretében fontolgatják ilyen lépések megtételét. Egyes esetekben már a gyakorlatban is kísérleteztek ezzel. A valóságban magától a privatizációtól várják azt, hogy legalább a szükséges intézmények valamelyikét

[1] A szerző a Sri Lanka-i kormány akkori pénzügyminisztere.

[2] Igen alacsony teljesítményük a magánkézben lévő mezőgazdasággal szemben alkalmazott diszkriminatív intézkedéseknek „köszönhető", valamint az is közrejátszott benne, hogy ki voltak szolgáltatva az állami monopolszállítóknak és a felvásárló állami monopszóniumoknak.

életre hívja. Egy ilyen intézményi űrben a privatizációs koncepciók (és eljárások) gyakran különböznek a Nyugaton megszokottaktól.

A magánkézbe adandó tőkerészesedés lehetséges vevőinek tekintetében Kelet-Európa ismét csak a fejlődő országokhoz fog közelebb állni (s nem a fejlett nyugati piacgazdaságokhoz). A hazai tőketulajdonosok (magánkereskedők, az árnyékgazdaság közvetítői, néhány gazdagabb farmer és hasonlók) a rendelkezésükre álló tőke nagyságából adódóan valószínűleg inkább a kisebb állami vállalatokra licitálnak majd, míg a nagyobb vállalatok potenciális vásárlóiként csak nyugati cégekre lehet számítani. További eltérés, hogy a széles közönségnek történő részvényeladásokhoz képest gyakrabban kerülne sor egész vállalatok vagy legalábbis gyáregységeik *egy tételben* történő eladására, mint Nyugaton.

Mindemellett vannak bizonyos különbségek is a fejlődő országokhoz és ahhoz képest, ahogy ezek a külföldi tőkebefektetéshez viszonyulnak. Mivel nagyon enyhe — ha egyáltalán létezik — az ellenérzés a Nyugattal szemben (épp ellenkezőleg minden nyugati dolgot magasabb rendűnek tartanak), a külföldi befektetéssel szembeni ellenállás határozottan gyengébb lehet. Az előbbiek a létező vállalatok kiárusítására is vonatkoznak, azaz a tőkebevonás azon formájára, amellyel kapcsolatban a fejlődő országokban a nemzeti szenvedélyek rendszeresen fellángolnak.

Végül maga a *„privatizáció" terminus sem helyénvaló* a Keleten zajló fejlődés leírására. Az „államtalanítás" kifejezés hűségesebben tükrözi a szovjet és a posztszovjet típusú gazdaságokban zajló folyamatot, mivel ez felöleli az alkalmazandó új tulajdonosi formák egész körét. Ezek az egyszerű bérlettől az önkormányzati tulajdonú vállalatokig, a különböző kollektivista megoldásokig (termelőszövetkezetek, önigazgató vállalatok), a dolgozói részvénytulajdon jellegű (ESOP) és a dolgozói tulajdonú vállalatokig, valamint a tőkés magáncégekig terjednek.

A javasolt kollektivista megoldások Nyugaton a hatvanas és a hetvenes évek balos mozgalmainak céljai között szerepeltek, s a liberális közgazdászok (joggal) bírálták őket. Itt azonban nem a speciális javaslatokat kell értékelni, hanem *a változás irányát*, azaz az állami tulajdonlástól — vagy ahogy Keleten általában hívják, a valóságos tulajdonlás hiányától — a pontosabban meghatározott tulajdonosi jogosítványok felé haladást. Az *irány* azért nem közömbös, mert a tőkés magánvállalattól az önigazgató vállalat felé való elmozdulás egy nagy lépés lenne *hátra*, míg ha az állami tulajdonú vállalatok önigazgatóvá alakulnának át, az egy kis lépést jelentene *előre*.

Ezek a szovjet és posztszovjet típusú gazdaságok nemcsak a nyugati piacgazdaságoktól, hanem a fejlődő országoktól is különböznek. Ahogy egy privatizációs szakértő helyesen rávilágított, az utóbbiakban a privatizációt sokszor nem is ideológiai preferenciák diktálták (*Elicker* [1988]). Számos fejlődő ország kormánya számára a privatizáció volt a legutolsó eszköz, amelyhez csak azután fordult, miután minden más próbálkozása kudarcot vallott. Először rendszeri „átstrukturálással" kísérelték meg hatékonyabbá tenni az állami vállalatokat, majd „kommercializálták", azaz állami tulajdonban lévő részvénytársaságokká alakították át ezeket. Mivel ez sem hozta meg a kívánt eredményt — rendszerint vonakodva —, a privatizáció eszközéhez nyúltak.

A szovjet és a posztszovjet típusú gazdaságokban más a helyzet. A „tudományos szocializmus" szürrealisztikus dogmái alapján az állami tulajdont a tulajdonlás legfejlettebb formájának nyilvánították. Ezzel összhangban más tulajdonformákkal egyáltalán nem próbálkoztak. Még az általánosan engedélyezett termelőszövetkezeteket is az ellenőrzés ugyanazon többszintű rendszerének vetették alá, és megfosztották őket mindenféle autonómiától.

A pluralizmus létrejöttével a politika színterén minden résztvevő véleményt nyilvánít a privatizáció ügyében. Nem meglepő, hogy a legkülönbözőbb megoldá-

sok merülnek fel, köztük olyanok, amelyeket már valahol kipróbáltak — sikertelenül. S a javaslatok skáláján ott vannak azok is, amelyeket a kommunista nómenklatúra vetett fel: a pártapparátcsikoknak és -bürokratáknak továbbra is szándékukban áll előteremteni a gazdaság irányításából húzott járadékukat. Tekintettel a kommunista nómenklatúra szerepére — ahol még mindig uralkodik —, javaslataik külön figyelmet érdemelnek.

A nómenklatúra pozícióinak fenntartását célzó privatizáció

Ebben a részben csak a kommunista uralkodó réteg által megtett intézkedésekkel és a tőlük származó, hivatalosan terjesztett javaslatokkal foglalkozunk. Ebben az összefüggésben két országcsoportot kell különválasztanunk. A legnagyobb szovjet típusú gazdaságokban, azaz Kínában és a Szovjetunióban az egyéni bérleteket hivatalos reformokkal vezették be a mezőgazdaságban, s az állami vállalatok kikúrálására kollektív bérleteket ajánlottak. Ám a két ország eltér egymástól a kiegészítő intézkedések tekintetében. Kínában ezek kiterjednek (kiterjedtek?) a magánvállalatok, állami és privát vegyes vállalatok és szövetkezetek alapításának jogára, míg a Szovjetunióban mindeddig csak szövetkezetek létrehozását engedélyezték.

Ami a kollektív bérlet elképzelését illeti, ez a forma kezelhetetlen tulajdonjogi és ösztönzési problémákat vet fel, s ennek folytán nemigen próbálkoztak vele, legfeljebb csak *ad hoc* alapon. Az ipari vállalatok, azaz valójában az egész nemzetgazdaság vállalatai — kivéve a mezőgazdaságot — *a nómenklatúra tradicionális rendszerében* működnek. S éppen ez az, amit a szovjet típusú gazdaságokban az apparátcsikok és a bürokraták mindig és mindenhol preferáltak. (Valójában még a kollektív bérlet sem szabadulhatott volna a nómenklatúra szorításából, de e tulajdonforma olyannyira jelentéktelen, hogy ez a dolog legfeljebb csak elméletileg érdekes.)

A kommunizmus összeomlása előtt a kisebb kelet-európai országokban sem volt lényegesen más a helyzet. Születtek ugyan grandiózus elképzelések, de a tulajdonjogok újrarendezésének csak olyan megoldásait mérlegelték komolyan, amelyek az irányítást és az ellenőrzést továbbra is a nómenklatúra kezében hagyták volna.

Az uralkodó elképzelés szerint az állami vállalatokból átalakuló részvénytársaságok részvényeit főleg a már létező állami tulajdonban levő intézményi befektetők között osztották volna szét; vagy új állami tulajdonú holding jellegű intézményeket hoztak volna létre. Néhány javaslat szerint[3] ezeknek „ugyanolyan jogaik lennének, mint a közönséges részvények birtokosainak, azaz adhatnák és vehetnék a részvényeket, a részvényesek közgyűlésein részvényplakettjüknek megfelelő arányban szavazhatnának, egyetértésükkel alakíthatnák át a társaságokat stb." Ha e javaslatok gazdasági értelmétől egy pillanatra eltekintünk, *politikai jelentésük* azonnal világossá válik. Ezek érthető módon mind a *nómenklatúra rendszerének* fenntartását célozták, mivel e rendszer járadék jellegű jövedelmekhez juttatja a gazdaság irányítóit.

Az előbbi javaslatok gazdasági jelentése sem volt egy pillanatig sem kétséges. E javaslatok az állami és a magántulajdonban levő vállalati formák közti olyan közbenső megoldások létrehozására irányultak, amelyeket a fejlődő országok kormányai már sokszor kipróbáltak, de érdemi eredményeket nem értek el. A múltbeli kudarcokhoz hasonlóan e javaslatok jövőbeli sikertelensége — mondjuk a

[3] Lásd *Ivanek-Swiecki* [1987], *Swiecki* [1988*b*]. Az utóbbi szerző később a LEMP központi bizottságának egyik titkára lett.

tőkepiaci játékot játszó állami holdingok ötletéé — előrejelezhető volt. Mindenekelőtt azért, mert lényegi eltérés van egy kockázatvállaló egyén és egy államilag kinevezett bürokrata viselkedésében. Míg az első sikereinek jutalmát úgy aratja le, vagy kudarc esetén úgy szenvedi el a veszteséget, hogy eközben saját tőkéjét kockáztatja, addig a másik senki tőkéjét használva (az állami tulajdon pontosan ezt jelenti egy bürokrata számára), csak szimulálja a kockázatvállaló magánszemélyek viselkedését. Ahol a legnagyobb súlyú játékosok nem saját tőkéjüket kockáztatják, ott nincs egyensúly a tőkepiacon, következésképpen a javasolt megoldások mellett a megreformált szovjet típusú gazdaságokban továbbra is tartós túlkereslet jellemezné az eszköz- — s ebből adódóan — a termékpiacokat. E gazdaságok alapjellemzői ugyanazok maradnának, mint korábban voltak.[4]

A kommunista uralkodó réteg privatizációs elképzeléseinek áttekintése közben érdemes megjegyezni, hogy voltak más javaslatok is azokon kívül, amelyek az alapvető járadékszerzési hitbizomány megóvását célozták. E réteg jó néhány tagja előnyökhöz jutott a magánszektor terjeszkedési lehetőségeinek bővülésével; gazdagodása előtt itt is nyíltak utak. A nyolcvanas években felerősödött az igény az olyan típusú „reformokra", amelyek e lehetőségek jobb kihasználását segítették volna elő.

Ezt legtipikusabban Lengyelország és Magyarország példája mutatja, ahol az uralkodó rétegből származó tulajdonosok azokon a területeken alakítottak új magánvállalatokat, melyeken nem kellett alacsonyabb költségekkel, jobb minőséggel vagy új termékekkel versenyezniük, hanem ehelyett (elv)társaik, az állami vállalatok bárói által hozzáférhetővé tett, egyébként szűkös inputokra támaszkodva alakították ki a kínálatukat. A rendszerváltozás, mint például a lengyelországi is, az árak liberalizálásával elsöpörte ezeket az élősködőket.

Valójában a szovjet típusú gazdaságok tulajdonosi struktúrájának változásaiból adódó új lehetőségekkel mindig kivirágzanak e parazitizmusnak új formái is. A magánszektor léte nem szükséges feltétel. A Szovjetunióban ugyanez az összefonódás figyelhető meg a szövetkezeti szektorban. A még mindig ellenséges környezetben, a fennmaradásért és a térnyerésért küzdő legitim szövetkezeti vállalkozásokkal egyidőben a fent leírt magánvállalatokhoz hasonló szövetkezetek alakultak szerte az országban.

Ezeket a *nómenklatúra által kinevezett* korábbi állami vállalati vezetők vagy közigazgatási hivatalnokok irányítják, olyanok, akik arra használják fel az állami vállalathoz fűződő kapcsolataikat, hogy a szövetkezetek számára megszerezzék a szűkös inputokat. Áraik persze sokkal magasabbak, mint az állami vállalatokéi, termékeik rendszerint rossz minőségűek, de legalább kaphatóak — s ez már eredmény a hiány sújtotta szovjet piacon.

Érvek a „klasszikus" nyugati típusú privatizáció mellett és ellen

Minden valódi privatizációs megoldásnak (valójában államtalanításnak) van egy közös eleme. Függetlenül attól, hogy kollektivista (önigazgató, szövetkezeti) vagy individualista (tőkés magántulajdon) jellegű-e a kialakított új tulajdonforma, ennek uralkodóvá válása a nómenklatúra végét és a kommunista „össznépi állam" valódi tulajdonosokkal való felcserélését jelenti.

A szövetkezeti tulajdonlás vagy az önigazgatás (az utóbbi sokkal népszerűbb Lengyelországban vagy a Szovjetunióban, mint Magyarországon) mind jól ismertek a keleti és a nyugati olvasók előtt, s nem különböznek lényegesen a liberális

[4] Lásd továbbá az állami tulajdonlás állami holdingokba való átmentésének kimerítőbb kritikáját *Kawalec* [1989*b*] írásában.

közgazdászok által leírt — és bírált — javaslatoktól. Ezért csak azokkal a kiérlelt privatizációs javaslatokkal foglalkoztam, amelyek sok tekintetben különböznek a Nyugaton megfogalmazottaktól.

A „klasszikus" privatizációs megoldások támogatói mind a javasolt megoldási módok, mind a várható eredmények tekintetében a nyugati ipari államok tapasztalataira támaszkodnak. E cikk szerzője azonban azokkal ért egyet, akik felhívják a figyelmet a tőkepiacok kialakulatlanságának, illetve fejletlenségének körülményeire, s arra, hogy a nyugati ipari országok a privatizáció végrehajtásakor nem kerültek szembe ezzel a problémával (*Ohaski* [1987]). Így például rengeteg olyan adatot kellene hozzáférhetővé tenni a potenciális vevők számára, amelyek egyszerűen elérhetetlenek a pénzügyi rendszer jelenlegi kezdetleges állapotában.

Az eladási megoldás szószólói, megértve, hogy a nagyfokú bizonytalanság sok vevőt elrettenthet, a privatizációhoz kapcsolódó szellemes kiegészítő intézkedéseket ajánlottak. *Stefan Kawalec* [1989*a*] például azt javasolta, hogy még abban az esetben is, ha csak a részvények kisebb részét értékesítik, kizárólag az új tulajdonosok dönthessenek a vállalatirányítás stratégiai kérdéseiben. Az (állam-) kincstárnak, azaz az el nem adott rész tulajdonosának jogai annyira meg lennének kurtítva, hogy csak az osztalékra (s részvényei sikeres jövőbeli értékesítéséből szerzett bevételre) tarthatna igényt.

Ám a szerintem legfontosabb problémákkal az eladási megoldás szószólói nem néztek szembe. Ez pedig a *privatizáció időtartama*, ami ezzel a megoldással vélhetően egy negyedszázadot is kitenne. Azt a pragmatikus kérdést azonban végig kell gondolni: vajon nem fognak-e ily módon még sokkal jobban tönkremenni ezek az amúgy is gyorsan hanyatló gazdaságok, mielőtt a privatizáció meghozná első áldásos gyümölcseit.

A tőketulajdon elfogadható mértékű koncentrációjával járó széles körű privatizáció biztosan a leghatékonyabb megoldás, amint azt az ökonómiai elmélet állítja. A privatizáció azonban rövid távon nem válhat széles körűvé, ha a vállalatokat a hazai vevők széles körében kívánják értékesíteni. Az eladásból származó bevétel ugyan a nagy költségvetési deficitek időszakaiban örömmel látott ajándék az államkassza számára (még akkor is, ha az a vártnál kisebb). Mindazonáltal a rövid és középtávú hatások is számítanak, s így figyelemre méltóak azok a „második legjobb" megoldások, amelyek a posztállami vállalatok *igen széles körében* idéznék elő a teljesítmény mérsékelt javulását. E megoldások összhatása kedvezőbb lehet azokénál, amelyek csak az ugyanezen (rövid) időszak alatt elárverezett kisszámú vállalatnál eredményeznének nagymértékű javulást. Ez — bár nemcsak ez — az oka, hogy egy olyan privatizációs módot vetettek fel, ami a „klaszszikus" eljárás altarnatívája lehet.

Legkényelmesebb megoldás: az ingyenes szétosztás

A legegyszerűbb megoldási lehetőség a részvénytársasággá átalakuló állami vállalatok részvényeinek a dolgozók közötti ingyenes kiosztása. Más szavakkal ez egy dolgozói részvénytulajdonlási program, anélkül azonban, hogy a részvényekért a dolgozók pénzt adnának. Emellett szóló legnyomósabb érv, hogy kivitelezése minden esetben egyszerű, és ezáltal a program rövid idő alatt megvalósítható. S mivel a nómenklatúra és a vállalatok közti köldökzsinór elvágása a posztszovjet típusú gazdaságokban előfeltétele minden valamire való piaci orientációjú változásnak, ennek a megoldásnak lényeges előnye, hogy a nómenklatúrát gyorsan megfosztja hatalmi fázsától. Az ingyenes kiosztás mellett szól az is, hogy a

lakosság széles rétegei csak nagyon korlátozott mértékű megtakarítással rendelkeznek,[5] s még egy részleges értékesítés is számottevően elnyújtaná a folyamatot.

Lengyelországban a dolgozói részvénytulajdonlási programnak a liberális közgazdászok szemében más előnyei is vannak. Tekintetbe véve, hogy milyen erősek a nem kommunisták soraiban az önigazgatás aktivistái, az ajánlott dolgozói részvénytulajdon programja még mindig hatékonyabb, mint a munkásigazgatású vállalaté. A kiosztott részvények átruházhatóságát feltételezve — amit az ingyenes kiosztás szószólói[6] rendszerint meg is tesznek —, ez a módszer nem zárja ki a tőkepiac allokációs szerepét (ellentétben a munkásigazgatású vállalatok koncepciójával).

E megoldásnak persze komoly hátulütői is vannak. A legjelentősebb probléma abból származik, hogy a munkából és a tőketulajdonból származó jövedelem ugyanahhoz a vállalathoz kötődik. Ez egyrészt azért zavaró, mert a munkával megszerzett jövedelem túlsúlya lerövidíti a beruházási döntések időhorizontját. Másrészt: az ugyanazon vállalat teljesítményéből származó két típusú jövedelemtől függő dolgozó két tűz között találja magát. Csak a részvények átruházhatósága képes az említett szerkezeti hibákat idővel korrigálni abban a mértékben, ahogy a tulajdonosi és a foglalkozási struktúra különbözni fog egymástól.

Az ingyenes szétosztás fenti módját főképpen a kényelmi szempontok igazolják, a posztszocialista társadalmak felnőtt lakosságának részvényhez juttatását célzó másik radikális javaslat azonban már igen jelentős mértékben a Nyugaton is ismert keresztény és klasszikus liberális ideálokon alapul. Két lengyel liberális szerző, *Jan Szomburg* és *Janusz Lewandowski* a német kereszténydemokrata gondolkodóra, *Wilhelm Röpkére* [1943] hívja fel a figyelmet, aki a tulajdonosok társadalmának megvalósítása mellett érvelt, mely azt a célt szolgálná, hogy a népesség bizonyos rétegeit újraszocializálja. Programját „deproletarizációnak" (Entproletarisierung) nevezte. A fenti szerzők a katolikus egyház társadalmi tanításaira is felhívják a figyelmet.

Elgondolásaik előzményeit megtalálhatjuk azokban a klasszikus liberális javaslatokban is, amelyek azzal indokolják az állami vagy a közösségi szektor részvényeinek a társadalom tagjai közötti ingyenes szétosztását, hogy a társadalom volt az, aki az államosításért (és minden későbbi teljesítménycsökkenésért) végső soron megfizetett. *Milton Friedman* [1976] és *Samuel Brittan* [1984*a*], [1984*b*] már szintén régen e mellett a megoldás mellett szálltak síkra azzal, hogy ez előmozdíthatná a tőkekockázatot vállaló egyének számának növekedését. Ezt a szempontot az említett lengyel liberálisok is erőteljesen hangsúlyozták.

Szomburg és *Lewandowski*[7] a gyakorlati igényeket is szem előtt tartják akkor, amikor az eladással történő privatizációt — mint túl hosszú ideig tartó és a lengyel lakosságból a szükséges válaszreakciót kiváltani képtelen lehetőséget — elvetik. Amint hangsúlyozzák: csak a radikális államtalanítás képes „a gondolkodás megváltoztatására, az apátia leküzdésére és a változás lehetőségébe vetett hit felkeltésére" (*Szomburg—Lewandowski* [1989], 263. o.), csakúgy, mint az emigrálási láz megszüntetésére. Technikailag ezt úgy képzelik el, hogy minden felnőtt lengyel állampolgár annyi tulajdonjegyet kapna, amennyi a privatizálandó vállalatok könyv szerinti értéke (levonva ebből a magánszektor becsült megtakarításait és

[5] Egyes vizsgálatok szerint a lengyel lakosság 40 százalékának nincs érdemi megtakarítása.

[6] Lásd például *Krawczyk* [1988]. Néhány orosz értelmiségi is hasonló módon gondolkodik, de tekintettel a hosszú ideig tartó elzártságra, elképzeléseik kevésbé világosak. Lásd például azokat a szerzőket, akikre *Vasziljev* [1989] hivatkozik.

[7] E két szerző cikkek sorát publikálta lengyelül. Nézeteik összefoglalására lásd angolul *Szomburg—Lewandowski* [1989].

pénzügyi forrásait), osztva a jogosult személyek számával. A tulajdonjegyeket nem lehetne eladni, s csak részvényszerzésre használhatnák őket. Az így megszerzett részvények csak egy év elteltével lennének értékesíthetők. Érdekes, hogy nem a lengyel, hanem az új csehszlovák kormány az, amely e cikk megírásának idején ezzel az elképzeléssel foglalkozott.

Azok a szerzők, akik jól ismerték a megbízó—ügynök-problémát, néha kissé átgondolatlan javaslataikban biztosítékot ajánlanak a megbízók érdekeinek érvényesítésére. A hatékony felügyelet megteremtése céljából olyan megkülönböztetett részvényeket képzelnek el a dolgozók számára, amelyek kivételt képezhetnek az egy részvény—egy szavazat szabály alól. Ez azonban csak akkor lenne hatásos, ha a dolgozók éppen saját vállalatuk részvényeit szereznék meg kellő mértékben, különben megmaradna a menedzserek részvényesekkel szembeni túlsúlya. A fejlett tőkés piacgazdaságokban ezt a problémát a tőkepiacnak, a menedzseri képességek piacának és a vállalatok feletti ellenőrzés piacának (market for corparate control) szimultán működése oldja meg [*Jensen—Meckling* [1976]). Ez komoly akadályokba ütközne egy olyan gazdaságban, ahol e piacok nem léteznek, vagy már létrejöttek, de még nem működnek. S emellett a javasolt eljárás kielégíthetetlen követelményeket támasztana a még nem is létező tőkepiacokkal szemben (hogy az előző részben hangsúlyozott információs dilemmákról ne is beszéljünk).

Mindezekre való tekintettel — e javaslat gyakorlati kivitelezhetőségének problémáját figyelmen kívül hagyva — a megoldás hatékonysága azon a kimondatlan előfeltevés teljesülésén múlik, hogy a részvények átruházhatósága miatt egy idő után megváltozik a tulajdonosi struktúra, kiemelkedik néhány kockázatvállaló egyén, akinek döntő szava lesz majd az egyes privatizált vállalatok igazgató tanácsában. Ez egyértelműen az e fejezetben elsőként tárgyalt megoldási kísérletre emlékeztet.

Mindkét ismertetett módszernek megvan az az előnye a „klasszikus" eladási megoldással szemben, hogy viszonylag gyorsan végrehajtható. Mindkettő — bár eltérő módon — széles körben osztja szét a tulajdont, s ez jó, ha valaki a népi kapitalizmust, azaz a kockázatvállaló egyének társadalmát preferálja. De mindkettő teljesítményproblémákat okoz, ám egymással éppen ellenkező módon. Az előbbi, vagyis a vállalati részvények dolgozói tulajdonba adása gyengíti a vállalatok hosszú távú növekedési képességét, az utóbbi — mint láttuk — a növekedésorientált menedzserek megfelelő ellenőrzésének hiánya miatt negatívan hat a részvényesek jövedelmére. Mindkét (szemben álló) megoldási lehetőség megkívánja azt, hogy a tőkepiac időről időre javítsa hatékonyságát. Az első esetben a részvények a vállalat dolgozóinak kezéből átkerülnének azokhoz, akik képesek lennének külső kontrollt gyakorolni, az utóbbi megoldás esetén maga a tőkepiac javítaná teljesítményét úgy, hogy használhatóbb jelzéseket küldene a részvényesek számára. Sajnos az utóbbi fejlődési út a több ezer érdekelt vállalat közül legjobb esetben is csak pár száz tekintetében lenne lehetséges.

A két javaslat összevetése ahhoz a következtetéshez vezet, hogy eltekintve a megoldási javaslatok különböző motivációjától, ezek nem különböznek szembeszökően egymástól. A dolgozói részvénytulajdon kialakítása szintén kiváltja az ideologikusabb természetű másik lehetőség által elérni kívánt „deproletalizáló" hatást. S ha a részvények átruházhatóságát fenntartják, ez idővel megszünteti a dolgozói részvénytulajdon hátrányát, a rövid távon megtérülő beruházások előnyben részesítését. Ugyanakkor ez a megoldás technikailag könnyebben kivihető, ami komoly érvként hozható fel mellette.

Végül mindkét megoldásnak — bár a dolgozói részvénytulajdon létrehozásának sokkal inkább — megvan az az előnye, hogy alkalmazásukra sokkal szélesebb körben kerülhet sor, mint a vállalatok értékesítésére. A vállalatok eladása elő-

feltételezi, hogy az árverésre kerülő részvények tekintélyes hányadát a magánszektor képes megvásárolni. Ezzel szemben a privatizáció az ingyenes szétosztással mindegyik posztszovjet típusú gazdaságban azonnal megvalósítható.

A privatizációs intézkedések preferált keveréke[8]

Azok a posztszovjet típusú gazdaságok, ahol már létezik a magánszektor, az intézkedések egy olyan, jóval összetettebb keverékéhez is folyamadhatnak, amely a „klasszikus" nyugati privatizáció előnyeit kombinálja az ingyenes szétosztás lehetőségével.

Így a folyamat kezdődhet azzal, amit a privatizációban jártasak sugallnak, azaz néhány „könnyű" privatizációval (*Elicker* [1988]). A dolgokat úgy kell elrendezni, hogy az akció sikere biztosított legyen, s ezért a kisebb cégeket — mondjuk a 250 főnél kevesebbet foglalkoztatókat — vagy a demonopolizálni kívánt iparágakba tartozó vállalatokat (élelmiszer-, textil-, ruha-, cipőipari vállalatokat stb.) kell árverésre bocsátani.

Egy rövid időszakot kell megjelölni, amelyen belül bármely — hazai vagy külföldi — gazdasági szereplő (nettó) könyv szerinti értékén megvásárolhatná e vállalatok bármelyikét. Egynél több beérkező ajánlat esetén a vállalat árverés útján a legmagasabb árajánlatot tevőhöz kerülne. A mérsékelt üzemnagyság s még inkább a stabil technológia megkönnyítené a reménybeli vásárlók számára, hogy reálisan megbecsülhessék egy adott tejüzem, húsüzem, malom, textil- és ruhagyár stb. megközelítő értékét *még azelőtt*, hogy azt a liberalizált piac kinyilvánítaná.

Ezek az intézkedések azonban legjobb esetben is csak az állami vállalatok nettó könyv szerinti értékének 10—15 százalékát érintenék. Ez mégis jó kezdet lenne a tulajdonosvállalkozók — ők azok, akik a tőkekockázatot sokkal inkább hajlandóak elfogadni, mint a tulajdonosdolgozók (akik számára az osztalék csak a munkavállalásból származó jövedelem kiegészítését jelenti) — osztályának számbeli gyarapodásához. S tekintettel a rendszerváltozás kezdetén létező túlkeresletre és a nyílt vagy bújtatott költségvetési hiányra, üdvözítő lenne az eladásból szerzett bevételek kettős stabilizáló hatása. Ezek egyrészt leapasztanák a kényszermegtakarításokat, másrészt növelnék a költségvetés bevételeit.

Az árverezési időszak után a vállalatok fennmaradó hányadánál sor kerülne az átruházható részvények ingyenes szétosztására. E sorok írója javasolja a dolgozói tulajdonú részvények arányának limitálását, azaz legyen szavazattöbbsége a dolgozóiknak, de csak olyan mértékig, ami elég ahhoz, hogy döntő szerepük legyen az igazgatótanács, valójában a vállalatot vezető menedzser megválasztásában. Ezáltal el lehet vágni a nómenklatúrával összefűző kötelékeket. Ennek egy alternatívája lenne az, ha a dolgozóknak mindössze a részvények 15—25 százalékát adnák, de csorbítatlan tulajdonjogok (azaz szavazati jog) csak e részvényekhez kötődnének.

A következő, mondjuk 10 százalékot az újonnan megválasztott és a jövőbeli menedzsereknek juttatnák, akiknek jogait a megszerzett részesedés tekintetében bizonyos mértékig korlátoznák, azaz csak három évvel az általuk irányított vállalat elhagyása után adhatnák el ezeket a részvényeiket. Ily módon a vállalat hosszabb távú növekedési potenciáljának rovására menő gyors profitszerzés nem vihetné kísértésbe a vállalati vezetőket, vagy legalábbis csökkenne ennek veszélye.

[8] Az itt kifejtett javaslat a jelen sorok írójának a *Financial Times* 1989. augusztus 23-i számában megjelent cikkének kidolgozottabb és javított változata.

Megoldván az össznépi, azaz a nómenklatúra tulajdonának új tulajdonosokra történő átruházását, elérkezik a tőketulajdon további szétterítésének ideje. Ekkor, *de csak ekkor* lassulhat le a folyamat, kerülhet sor arra, hogy a részvénytulajdonlást az ipari vállalatok dolgozóinak körén túlra is kiterjesszék. Ennél a pontnál vezethető be a dolgozókon kívül minden jogosult állampolgárra kiterjedő Szomburg—Lewandowski-féle megoldási javaslat.

A részvények átruházhatóságának szavatolásával azonnal létrejönne a tőkepiac. Persze ez olyan tőkepiac lenne, ahol a könyv szerinti értéken alapuló árak és a piaci árak közti óriási eltérések következtében a részvényárfolyamok vad kilengéseit tapasztalnánk, de mindezek ellenére tőkepiac lenne. A kilengések a liberalizáció előrehaladtával csökkennének, és néhány éven — s nem egy évszázadon! — belül a tőkepiac már a rábízott szerepet játszhatná: a tőkét a kevésbé hatékony ágazatoktól és vállalatoktól a hatékonyabb felhasználókhoz csoportosítaná át.

Hivatkozások

BRITTAN, S. [1984a]: The Politics and Economics of Privatisation. Political Quarterly, 1984. 2. sz.

BRITTAN, S. [1984b]: Privatisations. A New Approach, Financial Times, 1984. szeptember 20.

ELICKER, P. H. [1988]: Some Political Aspects ofPrivatization. Center for Privatization (Scintex Corp.), Washington D.C. kézirat.

FRIEDMAN, M. [1976]: How to Denationalize. Newsweek, 1976. december 27.

IVANAK, M.—SWIECKI, M. [1987]: Hogyan bonyolítsunk le tőketranzakciókat a szocializmusban. (Lengyelül), Polytika, 1987. 24. sz.

JENSEN, M. C.—MECKLING, W. H. [1976]: Theory of the Firm: Managerial Behavior. Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, Vol 3., 1976.

KAWALEC, S. [1989*a*]: Privatizációs program. (Lengyelül), Zmiany, 1989. 5. sz.

KAWALEC, S. [1989*b*]: Employee Ownership, State Ownership by the Treasury-Dubious Solutions. Central School of Planning and Statistics, Varsó, kézirat.

KRAWCZYK, R. [1988]: Tíz perc józan ész. (Lengyelül), Przeglad Tygodniowy, 1988. 46. sz.

DE MEL, R. [1988]: Privatization in LDCs. In: Butler, E. (szerk.): The Mechanics of Privatization. Adam Smith Institute.

OHASHI, T. M. [1987]: Marketing State-Owned Enterprises. Megjelent: *Hanke, S. H.* (szerk.): Privatization and Development. International Center of Economic Growth. San Francisco.

RÖPKE, W. [1948]: Civitas Humana. A Human Order of Society. London.

SZOMBURG, J.—LEWANDOWSKI, J. [1989]: Property Reform as a Basis for Social and Economic Reform. Communist Economies, 1989. 3. sz.

SWIECKI, M. [1988*a*]: Szocializmus és tulajdon. (Lengyelül), Przeglad Tygodniowy, 1988. 27. sz.

SWIECKI, M. [1988*b*]: A tulajdonlás reformja. (Lengyelül), A „Proposals to Transform Polish Economy'í konferenciára (Varsó, 1988. november 17—18.) benyújtott tanulmány.

TARDOS, M. [1983]: Institutional Determinants of Innovation in Socialist Economic Systems — The Hungarian Case. Megjelent: *Schüller, A. és társai* (szerk.): Innovationsprobleme in Ost und West. Fischer, Stuttgart.

VASZILJEV, S. A. [1989]: Problems of Centralized Management of the Reformed Economy of the USSR. Communist Economies, 1989. 3. sz.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (57–67. l.)

KAPRONCZAI ISTVÁN—TOMKA JÓZSEF

Költség-, ár- és jövedelemviszonyok a mezőgazdasági kis- és nagyüzemekben

A nagyüzemi termelés, kistermelés, egyéni termelés napjainkban a szűkebb szakmai, de a tágabban vett közvélemény érdeklődésének is homlokterébe került. E tanulmány arra tesz kísérletet, hogy bemutassa a mezőgazdasági nagyüzemek, valamint a kistermelésben legnagyobb jelentőséggel bíró integrált árutermelő kisgazdaságok főbb termékeinek 1989. évi költség-, ár- és jövedelemhelyzetét, továbbá hogy — a korábbi évek tendenciáit is figyelembe véve — feltárja az érdekeltségi viszonyokat. Ezeken keresztül lehetőség nyílik arra, hogy néhány termék esetében számszerűsítse a kisüzemi, illetve a nagyüzemi termelés komparatív előnyeit és hátrányait, következtetéseket kínálva az olvasónak az egyes üzemformák célszerűségét illetően.

A nagyüzemi, illetve kisüzemi termelés prioritása mellett állást foglalók sok esetben olyan, gazdasági érvekkel, megalapozott számításokkal alá nem támasztott véleményeket ütköztettek, amelyek még agrárközgazdász berkekben is bizonytalanságot okoztak. Ugyanakkor — véleményünk szerint — a kisüzemi, illetve a nagyüzemi termelés ágazati perspektíváinak meghatározásakor az eltérő üzemformák létezésének tényéből s a folyamatos működőképesség biztosításának követelményéből kell kiindulni. A termelők különböző típusainak szelekcióját pedig a komparatív előnyökre és hátrányokra is érzékeny piacra kell bízni.

Ricardo elméletét a komparatív előnyökről Samuelson a következőképpen fogalmazta újra: „Függetlenül attól, hogy két régió egyike abszolúte minden jószág termelésében hatékonyabb a másiknál, avagy sem, ha mindkettőjük azokra a termékekre specializálódik, amelyek termelésében komparatív előnye (legnagyobb relatív hatékonysága) van, a kereskedelem kölcsönösen előnyös lesz mindkét régió számára. A termelési tényezők reálbérei mindkét helyen megnövekednek."*

E logikának megfelelően a komparatív előnyök elmélete lényegében a „komparatív költségek elmélete", és így egy régión belül is lehetnek komparatív különbségek két termelési forma azonos irányú tevékenysége közt. Írásunk célja a magyarországi mezőgazdasági kistermelés és a nagyüzemi mezőgazdaság közötti komparatív viszonyok feltárása annak érdekében, hogy a mezőgazdaság privati-

* *P. A. Samuelson:* Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1976. 847. o.

Kapronczai István főosztályvezető-helyettes, FM STAGEK,
Tomka József igazgatóhelyettes, FM STAGEK.

zálása során a kis magánbefektetések irányát részint valószínűsíteni, részint a számukra nagyobb komparatív előnyöket nyújtó területek felé terelni lehessen. Ennek alapfeltétele a költség-, ár- és jövedelemviszonyok elemzése.

Megállapításaink hangsúlyozottan a mezőgazdasági magántőke növekedésének kezdeti időszakára vonatkoznak, amikor — jelen elemzésünkből is láthatóan — a nagyüzemi szektornak a mezőgazdasági ágazatok egy részében még kimutatható *komparatív* előnye van a kisgazdaságokkal szemben. A magántőke növekedésének későbbi szakaszában azonban az üzemformák közti szelekcióban is az *abszolút* hatékonyságkülönbségek válnak meghatározóvá. Ez minden bizonnyal egy új típusú — területét és tőkekoncentrációját tekintve — nagy, de munkaszervezetét nézve kisméretű egyéni, illetve csoportos vállalkozásnak fog kedvezni.

Következtetéseink a magyar mezőgazdaságban jelenleg is meghatározó nagyüzemi, illetve kisüzemi szervezetek adataira épülnek. Úgy véljük azonban, hogy a komparatív előnyök és hátrányok nem elsősorban a struktúrák sajátosságaiból, hanem a koncentrációból, illetve az ehhez kapcsolódó technikai-technológiai viszonyokból adódnak. Így következtetéseink elsősorban a koncentrációs fok alapján meghatározott nagyüzemekre és kisüzemekre vonatkoznak.

Költség-, ár- és jövedelemviszonyok a nagyüzemi mezőgazdaságban

A mezőgazdaság bruttó termelésének közel kétharmadát előállító nagyüzemi mezőgazdaság az elmúlt években ellentmondásos helyzetbe került. Az egyre kedvezőtlenebbé váló közgazdasági feltételek mellett, s a belső gazdálkodás hiányosságaiból is adódóan bizonyos területeken kétségtelenül nőttek a feszültségek. Ugyanakkor a hazai ellátást maradéktalanul biztosították, miközben az élelmiszer-kivitel kedvezően alakult. A dollárelszámolású export egyenlege javult, míg a rubelrelációjú kivitel a vizsgált időszak végén — a céloknak megfelelően — csökkent. A nemzetgazdaság szempontjából különös jelentőséggel bíró dollárelszámolású export növekedésével egyidejűleg esetenként a deviza-kitermelési mutatók is javultak, ami a gazdaságossági szempontok előtérbe kerülésére utal. Ahhoz, hogy ez az utóbb említett folyamat a termelés és a forgalmazás területén erősödjék, feltétlenül, szükség van a ráfordítások és a költségek folyamatos vizsgálatára. Ezen keresztül tárhatók fel a még ki nem használt tartalékok, határozható meg a jövedelemküszöb, vagy számszerűsíthető a pótlólagos befektetések hatékonysága.

A költségek emelkedése a nagyüzemi mezőgazdaságban az elmúlt esztendőkben is folytatódott. Ebben több tényező együttes hatása jut kifejezésre.

— A mezőgazdaság által felhasznált anyagok és eszközök árának emelkedése a nyolcvanas évtizedben lényegesen nagyobb volt, mint a mezőgazdasági termékek értékesítési áraié. A KSH agrárollóval kapcsolatos utolsó közlése szerint a két árindex hányadosa 1988-ban meghaladta a 10 százalékot.

— A gazdaság egészét sújtó inflációval szoros összefüggésben meggyorsult a bérszínvonal nominális emelkedése is.

— A begyűrűző áremelkedéseken és a bérszínvonal növekedésén túl a költségek alakulását kedvezőtlenül befolyásolja az is, hogy a mezőgazdaság a termelési színvonal emelése, a kieső élőmunka pótlása stb. következtében kénytelen növelni holtmunka-ráfordításait. Ennek következtében a termelőfelhasználáson belül évről évre nő a nem mezőgazdasági eredetű anyagok és eszközök aránya, ami jelentősen fokozza az agrárolló nyílásának negatív hatását.

A nagyüzemi mezőgazdaság termelési költségeinek alakulását jellemző tendenciák, illetve az ezeket meghatározó tényezők ágazatonként eltérő intenzi-

tásúak, ami végeredményben rendkívül differenciált költségnövekedést okoz. Önmagában a költségek alakulásából azonban nem alkothatunk reális képet a nagyüzemi mezőgazdaság gazdálkodásának színvonaláról. Erről ugyanis csak a termelési költségek és a hozamok alakulásának együttes vizsgálata után lehet véleményt mondani.

Egyedi elemzéseink, esettanulmányaink azt bizonyítják, hogy a nagyüzemi gazdálkodásban, pontosabban az azzal kapcsolatos szemléletmódban lényeges változás következett be az elmúlt években. A termelők egyre nagyobb figyelmet fordítanak arra, hogy a ráfordítások összhangban legyenek a várható termelési eredményekkel. Ez másként fogalmazva azt jelenti, hogy a korábbi időszakkal szemben nem a mennyiségi, hanem a hatékonysági szempontok kerültek előtérbe. Természetesen e törekvések sikere nemcsak a mezőgazdasági termelői magatartástól függött, illetve függ, hiszen takarékossággal, a ráfordítások ésszerű csökkentésével, a technológiai előírások pontos betartásával stb. esetenként csak mérsékelni lehet a kedvezőtlen közgazdasági és természeti tényezők hatását. Különösen így volt ez az elmúlt esztendőben, amikor a termelőeszközök árának, valamint a bérszínvonalnak az emelkedése rendkívüli módon felgyorsult. Alapvetően ezzel magyarázható, hogy noha a terméshozamok az ágazatok nagy részében kedvezően alakultak, az önköltség általában mégis nőtt. Ez tehát azt jelenti, hogy a termelési költségek emelkedése gyorsabb ütemű, illetve nagyobb mértékű volt, mint a termésátlagoké (l. sz. táblázat).

1. sz. táblázat

A fontosabb termékek önköltségének alakulása a mezőgazdasági nagyüzemekben

Termék	Mértékegység	1985	1986	1987	1988	1989
Búza	Ft/t	2 997	3 526	3 659	3 212	3 586
Őszi árpa	Ft/t	3 261	3 790	3 623	3 385	3 496
Rizs	Ft/t	11 255	9 630	12 137	10 919	26 611
Kukorica	Ft/t	3 196	3 154	3 454	4 171	3 985
Cukorrépa	Ft/t	905	1 025	1 036	1 054	1 086
Burgonya	Ft/t	3 994	4 754	5 970	6 197	5 637
Napraforgó	Ft/t	7 993	7 703	8 097	9 160	10 177
Lucerna	Ft/t	1 721	1 756	1 805	2 036	2 259
Silókukorica	Ft/t	619	689	674	780	749
Vöröshagyma	Ft/t	4 516	5 549	5 245	5 054	6 241
Paradicsom	Ft/t	2 908	3 063	2 922	4 307	5 707
Zöldpaprika	Ft/t	7 936	9 769	10 623	9 860	17 376
Fűszerpaprika	Ft/t	9 219	10 656	10 773	8 844	13 829
Alma	Ft/t	6 096	5 694	6 566	6 572	7 181
Borszőlő	Ft/t	15 744	11 931	14 055	11 923	17 106
Tej	Ft/l	8,44	8,41	8,60	9,61	11,37
Tojás	Ft/db	1,76	1,74	1,82	1,96	2,20
Vágómarha	Ft/kg	47,54	48,57	50,03	54,44	63,06
Vágósertés	Ft/kg	35,40	35,84	37,02	40,77	47,65
Húscsirke	Ft/kg	33,52	33,22	35,52	36,95	42,65

A termékegységre jutó költségek és az értékesítési árak alakulását összehasonlítva megállapítható, hogy a termelők a vizsgált ötéves időszakban először 1989-ben tudták továbbhárítani a begyűrűző ármozgásokkal kapcsolatos többletköltségeket, sőt a vizsgált ágazatok nagyobbik részében 1988-hoz képest többletjövedelmet tudtak realizálni. Ezt az elmúlt esztendő közgazdasági tendenciáinak bemutatásakor és értékelésekor feltétlenül hangsúlyozni kell, ugyanis 1985 és 1988 között a vállalati rendelkezésű eredmény lényegében változatlan szinten stagnált.

A termékegységre jutó jövedelem alapján nehéz, illetve nem lehet az ágazatok teljesítményét közvetlenül összehasonlítani. Ez a mutató arra sem ad választ, hogy mekkora profit várható a lekötött tőke után, holott a gazdasági döntéseknek ez az egyik legalapvetőbb szempontja. Az említett hiányosságokat, problémákat a 100 forint termelési költségre jutó megtermelt jövedelem összességét kifejező jövedelmezőségi mutató küszöböli ki (2. sz. táblázat).

2. sz. táblázat

A fontosabb növénytermelési és állattenyésztési ágazatok jövedelmezőségének alakulása a mezőgazdasági nagyüzemekben
(100 Ft termelési költségre jutó megtermelt jövedelem forintban)

Ágazat	1985	1986	1987	1988	1989
Búza	26	8	3	26	38
Őszi árpa	12	—1	4	16	32
Rizs	33	55	24	36	—45
Kukorica	19	22	12	3	28
Cukorrépa	39	27	18	5	21
Burgonya	18	12	52	40	31
Napraforgó	34	42	30	13	15
Vöröshagyma	2	2	43	14	—10
Paradicsom	—	8	16	—18	—13
Zöldpaprika	19	—11	—8	—8	22
Fűszerpaprika	15	5	—1	32	1
Alma	5	21	21	10	25
Borszőlő	—7	27	26	9	—6
Tej	15	27	26	20	11
Tojás	15	24	16	7	12
Vágómarha	6	11	12	9	7
Vágósertés	14	20	21	18	21
Húscsirke	5	9	6	2	6

A meghatározó növénytermelési ágazatok döntő hányadában 1985 és 1988 között stagnált, illetve csökkent a ráfordítások komplex hatékonyságát kifejező jövedelmezőség. Az elmúlt évben ez a tendencia nem folytatódott. A legfontosabb, illetőleg a legnagyobb szántóterületet elfoglaló növénytermelési ágazatokban nőtt a 100 forint termelési költségre jutó megtermelt jövedelem.

Az állattenyésztésben viszonylag szűk határok között ingadozott a jövedelmezőség a vizsgált időszakban. A növénytermelés meghatározó ágazataihoz képest a 100 forint termelési költségre jutó alacsony jövedelem egyértelmű magyarázatot ad a termelői kedvnek — és ezzel összefüggésben az állomány — az elmúlt évben különösen erősen érzékelhető csökkenésére.

Az ágazatok perspektívájának meghatározásakor külön figyelmet érdemel a fontosabb növénytermelési és állattenyésztési ágazatok hozzájárulása a mérleg szerinti vállalati eredményhez (3. sz. táblázat).

— A takarmánynövények — beleértve a kukoricát is — szerepe jelentősen nőtt a vállalati eredményben. Szembetűnő, hogy a búzaágazat a realizált mérleg szerinti eredmény több mint egynegyedét adta 1989-ben, ami élesen felveti az ágazatok kiegyensúlyozatlan jövedelemtermelésének a kérdését. A búzaágazat aránytalanul nagy szerepe a vállalati jövedelemben kedvezőtlen időjárás esetén a gazdálkodás pénzügyi csődjéhez vezet.

— A tejtermelés és a marhahizlalás jövedelemhelyzete erőteljesen romlott az elmúlt évben, s ennek következtében az 1988. évi eredmény 19 százalékát adó szarvasmarhatartás 1989-ben a mérleg szerinti eredménynek alig több mint 6 százalékát adta.

3. sz. táblázat

A fontosabb növénytermelési és állattenyésztési ágazatok hozzájárulása a mérleg szerinti vállalati eredményhez
(százalék)

Ágazat	1985	1986	1987	1988	1989
Búza	18,76	3,36	—0,16	19,74	25,59
Őszi árpa	0,02	—0,71	0,32	0,18	1,57
Rizs	0,59	0,87	0,47	0,72	—0,13
Kukorica	7,30	7,91	4,41	—2,53	12,99
Cukorrépa	6,52	3,93	3,36	0,98	5,88
Burgonya	0,31	0,10	2,31	1,48	0,46
Napraforgó	9,12	11,43	8,56	4,12	4,29
Lucerna	—2,52	—2,05	—1,91	—1,88	—2,19
Silókukorica	—3,17	—3,35	—3,27	—3,08	—2,71
Vöröshagyma	—0,05	—0,04	0,21	0,09	—0,02
Paradicsom	0,01	0,07	0,17	—0,17	—0,08
Zöldpaprika	0,08	0,01	0,04	—0,03	0,03
Fűszerpaprika	0,01	0,02	0,02	—0,02	0,00
Alma	1,64	3,32	2,86	2,13	1,65
Borszőlő	—0,69	0,74	0,06	—0,03	—1,76
Tejtermelés	8,78	15,52	16,22	16,80	5,58
Marhahizlalás	3,75	1,99	2,97	2,10	0,13
Sertéshizlalás	6,68	8,30	9,72	9,92	16,42
Húscsirketartás	0,30	0,87	0,39	—1,37	—1,38
Étkezési tojástermelés	0,90	1,06	0,81	0,22	0,31
Juhhústermelés	0,90	1,03	0,67	0,79	0,34

— Az állattenyésztési ágazatok közül az eredményhez való hozzájárulást tekintve csak a sertéshízlalásban következett be kedvező irányú változás, ami döntően az értékesítési átlagár — 1989-ben kilogrammonként kereken 10 forintos — emelésének volt a következménye.

Nem feladatunk részletesen tárgyalni az elszámolási rendszer hibáit, mégis úgy véljük, fel kell hívni a figyelmet arra, hogy az ágazatok és főágazatok tényleges gazdasági pozíciójának, vállalati jövedelemhez való hozzájárulásának bemutatásához az érvényben lévő elszámolási rendszer lényeges módosítására lenne szükség. Ennek keretében a vállalatonként egymástól jelentősen különböző, és ezáltal valójában össze nem hasonlítható szűkített önköltség helyett nagyjából az értékesítési áraknak vagy esetleg az állami felvásárlási áraknak megfelelő elszámolási árat kellene bevezetni. Megítélésünk szerint a javasolt változtatás nagyban segítené mind a vállalati, mind pedig az államigazgatási dolgozók gazdasági tisztánlátását, ami a piaci viszonyok térnyerését szorgalmazó nemzetgazdaságban különösen fontos lenne.

A kistermelés néhány főbb ágazatának költség- és jövedelemhelyzete

Tanulmányunk későbbi elemzései azt bizonyítják, hogy a kisüzemi termelés bővülése elsősorban a zöldség- és gyümölcstermelés ágazataiban, valamint az egyedi gondozást igénylő állattenyésztési ágazatokban hoz nemzetgazdasági hasznot, míg a szántóföldi kultúrák java része nagyüzemi keretek között hatékonyabb. A kisgazdaságok termelésének további bővülése, illetve szinten tartása azonban elsősorban az érdekeltségi viszonyok alakulásától függ, mert — mint látni fogjuk — jelenleg ez képezi újabb mezőgazdasági vállalkozások indításának legfőbb korlátját.

A mezőgazdasági termékek több mint egyharmadát előállító kisgazdaságok termelését alapvetően két feltétel esetén lehet fenntartani vagy növelni:

— a növénytermelésben meg kell őrizni, az állattartásban pedig növelni kell a jövedelmezőség színvonalát;

— olyan szabályozási, hitelezési stb. intézkedésekre van szükség, amelyek erősítik az érdekeltséget a kistermelés szervezésében.

Az integrált árutermelő kisgazdaságokban előállított főbb termékek költség-, ár- és jövedelemhelyzetét elemezve általánosságban megállapíthatjuk, hogy az okszerű költséggazdálkodásra irányuló törekvések itt is egyre inkább előtérbe kerültek. Ugyanakkor néhány termék esetében a kemikáliák felhasználása nem igazodik kellően a talaj tápanyag-ellátottságához, illetve a növény biológiai és növényvédelmi igényeihez, s ez többletköltségek forrása lehet. Alkalmasint többletkiadást okoznak a kistermelőknek a vetőmagvak és a szaporítóanyagok is, mivel ezek beszerzése többnyire a szabad piacon történik. Kétségtelen azonban, hogy a növénytermelés termékeinek szabadpiaci értékesítése során elért magasabb átlagárak ezt a többletkiadást rendszerint részben vagy teljes egészében megtérítik.

A kistermelők racionális költséggazdálkodásra irányuló törekvéseit jól érzékeltetik a takarmányfelhasználási adatok. A kisgazdaságokban a fajlagos takarmányfelhasználás — és ezen belül is elsősorban az abrakfogyasztás — általában alacsonyabb, mint a nagyüzemekben. A kedvező takarmányhasznosulás elsősorban a takarékosabb gazdálkodással, az egyedi állatgondozással, illetve a takarmány-összetétel gondos megválasztásával magyarázható.

Mindezekből következik, hogy a kisgazdaságokban az egységnyi termék előállításához felhasznált takarmányköltség általában alacsonyabb, mint a nagyüzemekben. A költségeket tekintve azonban nem annyira számottevőek a két szektor közötti különbségek, mint az a takarmányfelhasználás volumenében tapasztalható. A kistermelők ugyanis jelentős mértékben vásárolják, és ennek megfelelően beszerzési áron számolják el a takarmányt, míg a nagyüzemek túlnyomó részben saját termelésű takarmánybázissal rendelkeznek, amelyet szűkített önköltségen értékelnek. Mindezek mellett a különbségeket véleményünk szerint az is magyarázza, hogy a nagyüzemekben szükségszerűen más a takarmányozás szerkezete, mint a kisüzemekben.

A kisgazdaságok termelési költségeit elemezve, nem hagyható figyelmen kívül, hogy a mezőgazdaság ágazatai közül a kistermelők elsősorban a kézimunka-igényes tevékenységekkel foglalkoznak. A kézimunka-ráfordítások döntő hányadát a családok saját munkája teszi ki, és csupán a legszükségesebb esetben vesznek igénybe idegen munkaerőt.

A vizsgált termékek önköltségének változásáról megállapíthatjuk, hogy azok — az egyes ágazatok esetében a jelentős termésátlag-ingadozás hatását figyelmen kívül hagyva — folyamatosan emelkedtek az elmúlt öt év során, bár a növekedés üteme erősen különbözött (4. sz. táblázat).

A kistermelésben a tényleges érdekeltség véleményünk szerint az egységnyi saját munkaráfordításra jutó bruttó jövedelemhez kapcsolódik, és intenzitása is ezen mérhető. A kistermelők ugyanis nem tesznek különbséget saját munkaráfordításuk „bérigénye" és a tiszta jövedelem között, hanem az anyagi természetű ráfordítások költségeinek, illetve az idegen munkaerő díjának levonása után az árbevételből fennmaradó értékrészt (bruttó jövedelmet) munkájuk eredményének, díjának tekintik. Tevékenységük további sorsáról pedig az egységnyi ráfordított munkaidőre jutó bruttó jövedelem alakulásától függően határoznak.

A kistermelők anyagi érdekeltségének fenntartása legalább akkora jövedelem realizálását feltételezi, mint amekkora a munkaidő más formában történő hasznosításával elérhető. A munkaerő alternatív hasznosításának lehetősége

4. sz. táblázat

A főbb termékek önköltsége* az integrált árutermelő kisgazdaságokban

Termék	1985	1986	1987	1988	1989
Burgonya	2 218	2 596	3 770	3 710	3 631
Szabadföldi paradicsom	1 504	1 581	1 679	1 785	2 201
Hajtatott paradicsom	9 884	9 187	9 902	13 383	18 572
Szabadföldi zöldpaprika	5 214	5 952	5 660	5 628	8 189
Hajtatott zöldpaprika	11 450	10 990	12 354	14 911	25 121
Fűszerpaprika	3 637	4 606	4 847	3 942	6 184
Alma	3 608	3 424	3 953	3 942	3 630
Őszibarack	5 507	5 096	11 041	23 355	8 723
Borszőlő	8 942	6 102	9 761	8 505	12 038
Tehéntej	3,94	3,92	4,10	5,36	7,02
Vágómarha	30,38	31,17	33,85	48,80	59,48
Vágósertés	29,57	30,98	31,01	37,56	47,40
Étkezési tyúktojás	1,74	1,74	1,75	1,81	2,27
Húscsirke	31,55	31,80	33,00	34,82	42,54
Húsnyúl	27,81	27,27	29,79	49,36	57,66

(Mértékegység mint az 1. sz. táblázatban.)
* A saját munkaráfordítás díját nem tartalmazza.

azonban napjainkra erőteljesen megváltozott. A mezőgazdasági nagyüzemekben ma már nincs lehetőség a háztájiban rendelkezésre álló munkaidő hasznosítására, sőt a nagyüzemek alaptevékenységének általánosan mintegy 28-30 Ft/óra munkadíjszínvonala nem lehet vonzó a — lényegében túlmunkát végző — kistermelésben dolgozók számára. Sokkal inkább vonzódnak a községekben munkaerő-keresletet képviselő napszámmunkák iránt, ahol egy 10 órás munkanap alatt egy férfi akár 600—700, egy nő 450—500 forintot is kereshet. Ezek alapján úgy véljük, hogy a bruttó jövedelem nagysága akkor mondható kielégítőnek, ha egy órára vetítve eléri vagy meghaladja a 45 forintot.

Egy órányi munka bruttó jövedelmének változását az 5. sz. táblázat tartalmazza. A saját munkaráfordítás mintegy 45 forintra becsült óránkénti jövedelemigényéből kiindulva úgy tűnik, hogy az árutermelő kisgazdaságok növénytermelésében az anyagi érdekeltség összességében jó színvonalú. Az állattenyésztés ágazataiban viszont az egy órányi saját munkára jutó hozadék alacsony. (Meg kell jegyezni, hogy az állattenyésztési termékek 1988. évi jelentős eltéréseit a megelőző évitől módszertani okok is magyarázzák, mivel ebben az évben vontak be először a vizsgálati panelbe jelentős számban intenzívebb gazdálkodást folytató integrált kisgazdaságokat.)

A 6. sz. táblázatban az 1985—1989-es időszakra termékenként határoztuk meg a termelési érték bruttójövedelem-hányadát. Az ennek felhasználásával végzett számítások alapján megállapítható, hogy az árutermelő kisgazdaságokban az összes tevékenység átlagában a bruttó jövedelem az árbevétel 18,0 százalékát tette ki 1989-ben. Ennél magasabb az arány a növénytermelésben (37,86 százalék), alacsonyabb az állattenyésztésben (13,56 százalék).

Véleményünk szerint a kistermelés bruttó jövedelmi helyzetének értékelésekor az alábbiakban felsorolt — nem, vagy csak nehezen számszerűsíthető — tényezőkre is figyelemmel kell lenni:

5. sz. táblázat

Egy órányi saját munka bruttó jövedelme az integrált árutermelő kisgazdaságokban
(Ft)

Termék	1985	1986	1987	1988	1989
Burgonya	91	90	178	184	235
Szabadföldi paradicsom	44	49	48	48	56
Hajtatott paradicsom	54	47	58	50	66
Szabadföldi zöldpaprika	57	43	47	49	102
Hajtatott zöldpaprika	54	46	48	37	51
Fűszerpaprika	97	95	85	63	62
Alma	66	72	72	50	97
Őszibarack	83	83	48	17	79
Borszőlő	30	63	46	57	33
Tehéntej	37	43	50	26	32
Vágómarha	18	19	19	7	6
Vágósertés	29	31	33	21	18
Étkezési tyúktojás	40	59	44	34	25
Húscsirke	55	53	71	17	27
Húsnyúl	31	41	45	7	4

6. sz. táblázat

A 100 forint termelési értékre jutó bruttó jövedelem az integrált árutermelő kisgazdaságokban
(Ft)

Termék	1985	1986	1987	1988	1989
Burgonya	45,90	46,70	54,70	37,90	35,70
Szabadföldi paradicsom	57,40	56,60	54,00	44,30	48,40
Hajtatott paradicsom	49,60	50,70	53,50	31,30	34,30
Szabadföldi zöldpaprika	53,00	52,30	52,40	33,30	51,50
Hajtatott zöldpaprika	49,50	44,50	39,40	25,70	26,10
Fűszerpaprika	57,90	53,00	52,10	55,60	45,10
Alma	45,10	46,40	44,90	41,10	46,20
Őszibarack	57,50	62,90	36,90	21,40	49,00
Borszőlő	37,10	57,70	42,80	41,70	26,30
Tehéntej	49,90	52,30	52,00	39,00	36,90
Vágómarha	28,80	27,30	25,00	11,90	9,40
Vágósertés	23,90	23,70	26,10	16,80	12,70
Étkezési tyúktojás	20,20	22,30	19,00	13,30	8,20
Húscsirke	13,10	12,30	17,10	4,00	4,10
Húsnyúl	39,50	49,40	48,60	17,70	13,30

— a képződött bruttó jövedelmet a kistermelő nem csupán végső fogyasztási, hanem felhalmozási célra is felhasználja;

— a vállalkozói kockázatot a realizálódó jövedelemnek el kell ismernie;

— a kistermelő, ha nem a gazdálkodásba, hanem például pénzintézetbe helyezi a pénzét, úgy érhet el 20 százalék feletti hozadékot, hogy alaptőkéjét — a kistermelésben lekötöttthöz képest — könnyebben mobilizálhatja;

— az árbevétel-arányos bruttó jövedelem értékelésekor nem hagyható számításon kívül a forgási sebesség, amely a mezőgazdaságban általában kisebb, mint a más népgazdasági ághoz tartozó vállalkozásokban.

A termelés eredményességének és a termelők anyagi érdekeltségének alakulása kétféle jövedelemmutatóval — bruttó és nettó jövedelemmel — jellemezhető. Mint már korábban megállapítottuk, a kistermelésben ezeket a jelzőszámokat nem tekintjük azonos jelentőségűnek. A kistermelői érdekeltség tényleges színvonalát a bruttó jövedelem jelzi. Az elemzési lehetőségek bővítése céljából azonban kiszámítottuk a nettó jövedelem alakulását a saját munkaráfordítás feltételezett díjazása esetén.

Véleményünk szerint a saját munkaráfordítást 40 Ft/óra munkadíjjal értékeljük a legreálisabban, mivel ebben az esetben a kistermelői tevékenységet túlmunkaként, a mezőgazdasági nagyüzemek alaptevékenységének 50 százalékos túlórapótlékkal emelt munkadíjával számoljuk el. Ebben az esetben a 100 forint teljes termelési költségre jutó nettó jövedelem a vizsgált 15 termék közül csupán négy növényi termék esetében haladta meg a 20, további három terméknél pedig a 10 forintot. Ugyanakkor veszteségessé vált az összes állattenyésztési ágazat.

Ágazati perspektívák a komparatív előnyök és hátrányok figyelembevételével

A nagyüzemek és az integrált árutermelő kisgazdaságok összehasonlítása végett kidolgoztunk egy olyan módszert, amely a lehetőségek határain belül kiegyenlíti a kétféle termelés sajátos költségelszámolásából adódó eltéréseket. Így például:

— a kisgazdaságok munkabérét a nagyüzemek fajlagos bérköltségének megfelelően kalkuláltuk;

— a hústermelő ágazatoknál a hizlalási fázist megelőző fázisok költségeit a nagyüzemekhez hasonlóan a kistermelésben is a hizlalás költségeinek arányában osztottuk fel;

— a mezőgazdasági nagyüzemek ráfordításai között a takarmányfelhasználást piaci áron értékeltük. Ezt az indokolja, hogy az árutermelő kisgazdaságok döntő hányadában vásárolt takarmánnyal etetik az állatokat, és ezért a nagyüzemek szűkített önköltséges elszámolása valójában nem meglévő hatékonysági előnyt számszerűsítene;

— a lakossági és vállalati energiaár közötti eltérést a számításnál eltüntettük.

A kidolgozott módszer véleményünk szerint megteremti a reális összehasonlítás lehetőségét, néhány ponton azonban vannak vitatható elemei. Felmerült például, hogy az egybevetésnél mind a nagyüzem, mind a kisüzem értékesített termékeit azonos áron értékeljük, mivel a különbségek csak részben adódnak minőségi differenciákból. Ezt a gondolatot azonban végül elvetettük, megjegyezve, hogy a nagyüzemi értékesítési átlagárak rendre magasabbak a kisüzemieknél, így az azonos áron történő értékelés a kistermelés pozícióját javítaná.

A kisüzemi és a nagyüzemi termelés 1988. évi költség-, ár- és jövedelemviszonyainak egybevetését a burgonya- és a paradicsomtermelésnél, valamint az állattenyésztés négy ágazatánál végeztük el, az eredményeket pedig a 7. sz. táblázatban foglaltuk össze. Ebből látható, hogy a főtermék önköltsége a burgonya esetében 36,1 százalékkal, a paradicsomnál pedig 48,2 százalékkal alacsonyabb a kisgazdaságokban, mint a nagyüzemekben. Az értékesítési ár jelentős eltérése miatt azonban a burgonyatermelés mégis a nagyüzemekben ad az értékesített főtermékre nagyobb jövedelmet.

7. sz. táblázat

A kisüzemi és a nagyüzemi termelés néhány főbb mutatójának aránya hat mezőgazdasági ágazatban

(a kisüzem a nagyüzem százalékában)

Termék	Burgonya	Paradicsom	Tej	Vágó-marha	Vágó-sertés	Hús-csirke
Anyagköltség	79,7	119,1	51,3	78,6	84,8	104,7
Közvetlen költség	86,7	88,3	61,1	82,7	88,6	106,4
Főtermék szűkített költsége	81,7	81,7	53,8	53,8	85,6	108,2
Főtermék önköltsége	63,9	51,8	60,6	80,8	84,6	108,2
Értékesítési ár	68,8	90,5	75,9	93,0	94,1	96,4
Értékesített főtermék jövedelme	80,8	—*	283,0	—*	397,9	—**

* A nagyüzemben veszteséges.
** Mindkét szektorban veszteséges, a kisüzem vesztesége hétszerese a nagyüzeminek.

A tejtermelés kedvezőbb jövedelemhelyzete a kisgazdaságokban elsősorban a termelési költségek alacsony szintjének a következménye, hisz a nagyüzemekben mind az átlaghozam, mind pedig az értékesítési ár magasabb. Ennek fajtaösszetételi, illetve árszabályozási okai vannak. Az egyes költségelemeken belül meghatározó a takarmányozási költségek között jelentkező különbség, de nagy a szerepe a főágazati és a gazdasági általános költség eltérésének is. Ez utóbbit jól szemlélteti, hogy míg az árutermelő kisgazdaságok tejtermelésében az egy tehénre jutó közvetlen költség 61,1 százaléka a nagyüzeminek, a termelési költség már csupán 49,6 százaléka. A kisüzemi tehéntartás előnyeit mindennél világosabban mutatja, hogy a tej önköltsége a kisgazdaságokban alig több, mint 60 százaléka a nagyüzeminek.

A tejhez hasonlóan a marhahízlalás költségei is lényegesen alacsonyabbak a kistermelésben, mint a mezőgazdasági nagyüzemekben. A kisgazdaságokban az önköltség közel 20 százalékkal alacsonyabb, ami ugyancsak elsősorban a kisebb takarmányköltség következménye.

A kisgazdaságok vágósertés-termelési mutatói kedvezőbbek, mint a nagyüzemekéi, de a különbség kisebb, mint a szarvasmarha-ágazatok esetében. Az értékesített főtermékből származó jövedelem ugyan négyszer nagyobb, mint az állami és szövetkezeti gazdaságokban, a főtermék önköltsége azonban „csak" mintegy 15 százalékkal alacsonyabb a kistermelésben. A jelentős jövedelemkülönbség annak ellenére alakult ki, hogy — elsősorban árrendszeri, másodsorban fajtaösszetételbeli eltérések miatt — az értékesítési átlagár az állami gazdaságokban és a szövetkezetekben magasabb.

A jelentősebb állattenyésztési ágazatok közül még a húscsirkeágazatban végeztünk részletes költség-, ár- és jövedelem-összehasonlítást a nagyüzemekre és az árutermelő kisgazdaságokra vonatkozóan. Ebből látható, hogy a húscsirkeágazat gazdasági előnye a nagyüzemekben jelentkezik. Az egyes költségelemeket összehasonlítva a legnagyobb eltérés ez esetben is a takarmányköltségben tapasztalható, de itt a nagyüzemekben kedvezőbb a helyzet. A kisgazdaságokban ugyanis az állattenyésztést általában jellemző kedvező takarmányhasznosulás elsősorban a takarékosabb gazdálkodással, az egyedi állatgondozással, illetve a takarmány-összetétel gondos megválasztásával magyarázható. E két utóbbi tényező a baromfitartásban nem, vagy csak korlátozottan érvényesülhet.

A szántóföldi növénytermelési ágazatok legtöbbjére — alapadatinformáció hiányában — nem állt módunkban összehasonlító számításokat végezni, csupán logikai megállapításokra vállalkozhatunk. A szántóföldi gabonaágazatokban az elmúlt időszakban évről évre csökkent a kistermelés szerepe. A kistermelők saját tapasztalatuk alapján győződtek meg ugyanis arról, hogy a gabonaféléket a nagyüzemek olcsóbban termelik, illetve egyes kertészeti kultúrák a gabonaféléknél nagyobb jövedelmet adnak a kisüzemekben. Az állományetetéshez szükséges szemestakarmányt ugyanakkor vagy az integrátorok biztosítják, vagy szabadon megvásárolható. Így a szántóföldi gabonaágazatban a kistermelés aránynövekedésével nem számolhatunk, sőt további csökkenés valószínűsíthető.

Némileg eltérő a helyzet az állattartás takarmányellátását szolgáló tömegtakarmányok esetében. A kistermelői állattartás gazdaságosságát ugyanis az olcsó takarmánytermelés is megalapozza. Ezért a kistermelők sok esetben még olyan állattartási ágazatok takarmányozásában is hasznosítanak saját termelésű zöldrépa-, burgonya- és egyéb feltételes takarmányokat, amelyek tartása kizárólag szemestakarmánnyal is megoldható lenne. Véleményünk azokéhoz áll közel, akik szerint a kisüzemi állattartás földterületigényét, valamint a vállalkozói méreteket a jövőben is alapvetően meg fogja határozni az állattartók olcsóbb saját termelésű tömegtakarmány-szükséglete.

Tanulmányunk következtetései alapján összességében megállapíthatjuk, hogy a kisüzemi vagy nagyüzemi termelés kérdését a komparatív előnyöket, a nagyobb hatékonyságot érvényesülni hagyó érdekeltségi viszonyoknak kellene eldöntenie. Helytelen az a megközelítés, amely a nagyüzemi termelés koncentrációból adódó előnyeire épülő kisüzemi termelést úgy igyekszik beállítani, mintha az ilyen jellegű kapcsolatok (tömbösített háztáji, nagyüzemi takarmányellátásra épülő állattenyésztés) a kisüzem alárendeltségét jelentenék a nagyüzemmel szemben.

A kisüzemi termelés további térnyerését mi is elkerülhetetlennek tartjuk azokban az ágazatokban, ahol a hatékonysági előnyök ezt indokolják. De csak azokban! Ez pedig akkor valósulhat meg a termelés mennyiségének kockáztatása nélkül a magyar mezőgazdaságban, ha megteremtjük a különböző tulajdontípusok és üzemméretek esélyegyenlőségét, és hagyjuk, hogy ezután a spontán gazdasági folyamatok alakíthassák a termelési szerkezetet, valamint a tulajdonviszonyokat és a méreteket. Az esélyegyenlőség megteremtése összetett, sokirányú feladat. Főleg az egyéni termelés, a vállalkozás esélyegyenlőségének biztosítása vet fel sok megoldásra váró kérdést.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (68—82. l.)

PRUGBERGER TAMÁS

A munkajog korszerűsítése a piacgazdálkodás kialakulásának sodrában

A szerző a munkavégzés jogi szabályozásának történeti fejlődésén keresztül mutatja be a mai fejlett polgári államok munkajogának alapvető szerkezetét. Ezt hasonlítja össze a kelet- és kelet-közép-európai országok munkajogával, különös tekintettel a magyar munkajogi szabályozásra. Ennek tükrében vonja kritika alá a mai magyar munkajogot, amely egyfelől túlzottan egysíkú és a közszolgálati viszonynak minden munkaviszonytípusra való kiterjesztésén nyugszik, másfelől szétszórtan és hiányosan szabályozott. A munkaviszony-szabályozás túlzottan közszolgálati jellegéből adódóan hiányzik a vállalaton belüli egyéni és csoportos vállalkozási formák korszerű rendezése, a munkajogi szabályozás pedig erősen közigazgatási jellegű, miközben a sikeres vállalkozások polgári jogi jellegű szabályozást igényelnek. Ezen túlmenően a kelet- és közép-európai munkajogokból teljesen vagy nagyrészt hiányzik az ún. kollektív munkajogi szabályozás, amely a fejlett országokban — üzemi alkotmánytörvények formájában — a dolgozói érdekvédelem alapvető eszköze. Mindezek alapján a szerző fő következtetése az, hogy a magyar munkajogi szabályozást polgári jogi jellegűvé kellene átalakítani.

A téma időszerűségét politikai rendszerünknek a demokrácia, gazdaságunknak pedig a piaci gazdálkodás irányában történő átalakítása adja meg. Minthogy e téren ma még az útkeresés és a kísérletezés szakaszában vagyunk, indokolt a kísérletezés két fő területét megvizsgálni. E két terület: a magyar vállalati rendszer és annak belső szervezeti-vezetési szerkezete; valamint az ott dolgozó munkakollektíva viszonya a vállalathoz és az egyes dolgozók viszonya egymáshoz.

Az intézménystruktúra rövid előtörténete

A jog nyelvén szólva, ebből az következik, hogy az ún. vállalati jog és a munkajog összekapcsolódnak egymással. Az idevágó magyar jogi szabályozás a már megvalósult reformok hatására már átment bizonyos átalakulásokon. Ezek a több szakaszban végzett részmodernizálások azonban korántsem változtatták meg átfogóan a munkajog intézményrendszerét. E területen is érvényesül Hans Kelsen megállapítása, hogy a jogi normaalkotás mindig elmarad az élet újszerű igényeitől,

Prugberger Tamás az állam- és jogtudomány doktora, a Miskolci Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára.

csak nyomon követi azokat (*Kelsen* [1988], 59. o.). Feladatunk tehát megvizsgálni, hogy a jelenlegi szabályozás mennyiben felel meg a gazdasági és politikai korszerűsítés követelményeinek, és a mutatkozó hiányok kiküszöbölésére milyen szabályozás lenne az ideális.

Tekintve, hogy a szabályozásra vonatkozó javaslatokban — különösen a munkajogot illetően — a mai magyar jogásznemzedék számára teljesen idegen megoldásokkal kívánok előállni, ezek helyességét a *történetiség* síkján is indokolt megalapozni.

A klasszikus római jogban azt a munkát, amelyet nem rabszolgák végeztek (függelmi viszony alapján), hanem szabad polgárok, a bérlet egyik alfajaként kezelték. A „locatio conductio rerum" (dologbérlet) mellett ez volt a „locatio conductio operarum" (munkavállalás) (*Vécsei* [é. n.], 341—343. o.). E munkabérleti szerződés tartósabbá válásával egyre inkább kialakult a függelmi viszony a munkáját bérbe adó hátrányára és a bérbe vevő javára. E függelmi viszony a középkori céhrendszerben intézményesült. Ugyanis az inas, a legény és a segéd mindaddig, amíg fel nem szabadult, munkáltató-tanítójának a tanítás ellenében munkát végzett, amely nemcsak szakmai, hanem háztartási jellegű is volt. E személyes-patriarchális viszony és az ebben kialakult személyi kizsákmányolás átkerült a manufaktúrákban, majd a gyárakban dolgozók munkaviszonyába is. Az első manufaktúrák, majd a gyárak tulajdonosai ugyanis jórészt a legügyesebb, fejlett vállalkozói-üzleti érzékkel rendelkező céhmesterek közül kerültek ki. Ez is közrejátszott abban, hogy a manufaktúrákban és a gyárakban is patriarchális módon kezelték az alkalmazottakat, ami végül is a munkavállalók egész családjának kihasználásává fajult. Ezt az is lehetővé tette, hogy a liberálkapitalizmus szemléletében a munkavállalás magánjogi szerződés volt, amelyet az egyes államok polgári jogi törvénykönyvei vagy szokásjogai *munkabérleti* vagy *szolgálati szerződés*ként könyveltek el.[1]

Idővel a munkavállalók munkaerejének csekély bér ellenében történt kizsigerelése társadalmilag egyre inkább elviselhetetlenné vált, sokasodtak és a tőkés társadalmi rendre egyre veszélyesebbé kezdtek lenni a sztrájkmegmozdulások. Ezekre adott válasz volt a gyári törvényhozás, amely nemcsak a sztrájkmegmozdulások ellen lépett fel, de egyre több munkásvédelmi intézkedést is tartalmazott. A gyári törvényhozás keretéül többnyire az ipartörvények szolgáltak, amelyek idővel nemcsak azt szabályozták, hogy iparűző tevékenységet a szomszédok zavarása, és a környezet szennyezése, mérgező anyagok kibocsátása nélkül kell folytatni, hanem kiterjedtek az ott foglalkoztatottak munka- és egészségvédelmére, a balesetek megelőzésére szolgáló intézkedések előírására, a munkaidő-maximum meghatározására, a bérezésre, valamint a munkahely-biztosításra is.[2]

Az ún. *ipartörvények* e munkásvédő szabályai részévé váltak a munkaszerződésnek és az annak alapján kialakult munkaviszonynak. Ily módon ez az eredetileg kizárólag polgári jogi tartalmú és alapstruktúráit tekintve a kontinentális és angolszász jogrendszerekben egyaránt a polgári törvénykönyvben szabályozott jogviszony a közjog és a magánjog mezsgyéjére került, *vegyes szakjogivá* alakult. Az így kifejlődött „gazdasági" munkajog (jelző tőlem — P. T.) azonban alaptermészetét illetően polgári jogi maradt. Mindkét jogrendszerben gyökeresen megkülönböztetik tőle a hivatalnokok (köztisztviselők) munkaviszonyát, azaz a *közszolgálati jogviszonyt*, amely a közigazgatási szerven belüli köszolgálat rendjét szabályozza (*Magyari Zoltán* [1942], 398. o.). A polgári társadalom közigazgatási

[1] Vö. az 1928. évi Magyar Magánjogi Törvényjavaslat 1550—1579. §-aival: *Vincenti* [1942], 1151—1162. §, *Theo Mayer-Maly* [1987], 28—31. o., *Bürg. Ges. B.* 611. és köv. §. *Philip Lothmar* [1928].

[2] Vö. magyar vonatkozásban az 1984. évi XVII. tv.-nyel.

jogi rendszerén belül három fő területet különböztethetünk meg. Az első az államnak polgárai és jogi személyei (stb.) felé irányuló szervező, rendező, valamint hatósági tevékenységét szabályozza, a második a közigazgatási szervek egymás közötti kapcsolatát, a harmadik az adott szervezeten, hivatalon belüli viszonyokat rendezi. Ha mindezt szélesebb értelemben, az állami főhatalmat gyakorló szervekre is kivetítve vizsgáljuk, ugyanehhez a felosztáshoz jutunk el, azzal a különbséggel, hogy immár nemcsak közigazgatási jogról, hanem az ezt is magában foglaló általános közjogról kell beszélnünk.

A *gazdaságot érintő jog* területén hasonló strukturálódás tapasztalható. A kereskedelmi cégek, vállalatok kifelé irányuló, a gazdasági életben megjelenő szakmai-kereskedelmi szerződéseit a kereskedelmi törvények egy elkülönített fejezete rendezi, míg egy másik elkülönített fejezet a kereskedelmi cégek és társaságok belső szervezeti-működési, valamint tulajdonviszonyait tárgyalja. E két terület szorosabban véve a kereskedelmi jog anyagát képezi, míg a gazdasági jog harmadik területét a már említett közvetlenül magánjogi gyökerű, de szociális, egészségügyi, pénzügyi stb. jellegű közjogi-közigazgatási jogi szabályokkal teletűzdelt munkajogi szabályozás jelenti. Ez utóbbinál a nagyvállalati belső igazgatási szervezetnek a hivatali szervezeti hirarchiához hasonló alakulása miatt a magántisztviselői kört érintő szabályokra jelentős hatással volt a köztisztviselői szabályozás. Így a magántisztviselők munkajogviszonyának rendezése sokban hasonló a köztisztviselőkéhez, noha a magántisztviselők munkaszerződését nem a közigazgatási, hanem a polgári jog szabályozza. Főleg a vállalati ügyrend és a kollektív szerződés azok az elemek, amelyek leginkább emlékeztetnek a közszolgálatból ismert szabályozásokra. Ez is igazolja azt a fayoli megállapítást, hogy a tőkés nagyvállalati igazgatás a közigazgatás mintájára alakul, miközben a vállalati igazgatás is hat a közigazgatásra (*Fayo* [1984]).

A fejlett polgári jóléti államok mai munkajoga

A munkaszerződés tartalmát az angolszász és a kontinentális (például német) jogrendszerben egyaránt elsősorban a felek megállapodása határozza meg: a munkavállaló és a munkáltató szabadon egyezik meg egymással. Kivételt képeznek ez alól a jóléti állam kialakulásától kezdve azok a kérdések, amelyekben a munkáltatók és a munkavállalók érdekvédelmi szervezetei — úgymint a gyáriparosok országos szövetsége, illetve a kereskedelmi kamara, valamint az egyes szakmai szakszervezetek — egyeznek meg a kollektív szerződésekben. Így a konkrét munkabér-meghatározás terén mindkét fél kötve van a tarifaszerződésekben megállapított alsó és felső bérhatárokhoz; továbbá a munkaviszonyt a dolgozó akaratán kívül megszüntetni csak a kollektív szerződésben foglalt esetekben, vagy a dolgozói képviselet egyetértésével lehet. (Betriebsverfassungsgesetz 102. §., Kündigungsschutzgesetz, Arbeitförderungsgesetz 8. §). Ez utóbbi már a későbbiekben még tárgyalandó participációs intézményrendszernek a területe. A kollektív munkajog körébe tartozó participáció intézményrendszerén kívül azonban a gazdasági szférában történő foglalkoztatás rendezésének alapját a felek egyenjogúságán és kölcsönös megállapodásán nyugvó szerződéskötési rendszer alkotja.[3] Ebbe az állam csak annyira avatkozik be, amennyire ez a munkavállalók érdekei

[3] A német jogterületre nézve lásd *Mayer-Maly* [1987], 29—31. o. és 60—73. o.; az angol jogterületre pedig *Brian William Napier* professzor (University of Cambridge, Cambridge) információit a Nehézipari Műszaki Egyetem Állam- és Jogtudományi Karának Munkajogi és Szövetkezeti Jogi Tanszékén (Miskolc) tartott tudományos tapasztalatcsere és előadás alkalmával. (Miskolc, 1989. március 13—16.)

ben feltétlenül szükséges (*Mayer—Maly* [1987], 6—7., 12—13. o.). Ennek fő eszközei az időnként megújításra kerülő kollektív munkaszerződések, valamint a tarifaszerződések intézményei. Ez egészült ki a II. világháborút követően Nyugat-Európában — a nagyobb létszámot foglalkoztató vállalatoknál — a vállalat, igazgatásban történő alkalmazotti és munkásrészvételi joggal (*Haneck* [1962], *Szamuely* [1979]). Ez a részvétel kétirányú: egyik irányát az üzemi és a vállalati tanácsok, a másikat a részvénytársaságok igazgatótanácsába vagy felügyelő bizottságába delegált tagok alkotják (*Szamuely* [1979]).

Ami az első irányt illeti: az üzemi-vállalati alkotmánytörvények, illetve alkalmazotti-munkás döntésrészvételi törvények (Mitbestimmungsgesetz, Betriebsverfassungsgesetz) értelmében az üzem dolgozóinak közgyűlése titkos szavazással választja meg a kollektíva érdekeit képviselő ún. üzemi tanácsot és annak függetlenített elnökét, az egy vállalathoz tartozó üzemek tanácsai pedig hasonló módon választják meg a vállalati tanácsot, valamint annak elnökét. Ugyanígy épül fel a vállalatoknál a tisztviselő-menedzseri érdekképviselet rendszere is. Részvénytársaságok esetében az igazgatótanács, illetve a felügyelő bizottság tagjainak a felét választják a részvényesek, az üzemi tanácsi munkásképviselet delegál negyedet, további negyedét pedig az ún. alkalmazotti, vagyis a tisztviselői-menedzseri képviselet küldheti be. Az üzemi tanácsi rendszerben a beleszólási jog csak a dolgozók munkakörülményeit, a munkahelyet, a dolgozók bérezését és elbocsájtását, valamint az üzembezárást érintő kérdésekre vonatkozik, vétó-, illetve hozzájárulási jogként megjelenítve. Az igazgatótanácsi-felügyelő bizottsági részvétel esetén az alkalmazottaknak a részvényesekével azonos arányú szavazati joguk van. Szavazategyenlőség esetén az igazgató, illetve e felügyelő bizottság semleges elnöke dönt (Mitbestimmungsgesetz 1976, 6—9., 29. §.).

Ebben az ún. *kollektív munkajogban* az érdekvédelmi szervezetek útján és az állami szociálpolitika, valamint a pártpolitika közvetítésével tört be legerőteljesebben a közjog a foglalkoztatással kapcsolatos viszonyok jogi rendezésébe. Mindez a jóléti állam politikájának a következménye (*Haneck* [1962], *Szamuely* [1979], *Kunze* [1972]). Az ún. *individuális munkajogban* viszont a polgári jog szabályai kerülnek alkalmazásra. Ez megmutatkozik abban is, hogy a modern polgári munkajog nem ismeri a dolgozók büntetőjogi jellegű fegyelmi felelősségre vonását, mint ahogy nem ismeri a munkáltató részéről egyoldalúan kezdeményezhető dolgozói kártérítés rendszerét sem. A vállalatának vétkesen kárt okozó dolgozó elvileg az általános polgári jogi szabályok szerint felel a teljes kárért.[4] A felelősség azonban kölcsönös: a munkáltató vállalat is teljes felelősséggel tartozik a munkavégzés során a dolgozót ért kárért, és ez a felelősség vétkesség hiányában is fennáll. Együttes károkozás esetén, vagy ha a vállalat is részes a kár okozásában — például helytelen munkaszervezéssel — kármegosztásnak van helye. A dolgozó a kizárólagos őrizetére bízott vállalati vagyontárgyakért (így a pénzért is) az őrzési felelősség szabályai szerint felel.[5] A teljes megtérítés elvét azonban a gyakorlatban nem alkalmazzák, mivel nagy kár esetén az alkalmazott azt képtelen megtéríteni, az irreális teljesítésre való bírósági kötelezés pedig a dolgozót egzisztenciálisan tönkretenné. Ezért a vállalatok a dolgozóik okozta károk megtérülését biztosítással oldják meg. Az ilyen biztosítási szerződés megkötéséről rendszerint a kollektív szerződés intézkedik.[6]

[4] Ez az elv visszanyúlik a római jogba, ahol a munkáját bérbeadó munkás (mercarius) felelős az elvállalt szolgáltatás szakszerűségéért (prestare imperitiam), a szándékosságért (dolus) és a gondatlanságért (culap), de a véletlenért (casus) nem (*Vécsey* [é. n.]).

[5] Német jogterületre nézve lásd *Mayer-Maly* [1987] 80—95., 163., 170. és 201. o.

[6] Th. *Mayer-Maly* [1987] 143. o. és V. W. Napier korábban hivatkozott információi.

Közvetlen kártérítésre csak bűncselekmény elkövetése vagy menedzseri mulasztás esetében kerül sor. A károkért való menedzseri helytállást többnyire meghatározott értékű letéttel biztosítják.[7] Az egyszerű dolgozók a biztosítás révén mentesülnek tehát a kártérítési felelősség alól, sorozatos károkozás esetén azonban számolniuk kell az alkalmatlanság vagy bizalomvesztés címén történő elbocsájtással.[8] Erre azonban az üzemi alkotmánytörvények hatálya alatt álló vállalatoknál (meghatározott dolgozói létszám felett) csak az üzemi tanács egyetértésével kerülhet sor.[9] Ami az egyes munkaügyi vitákban követendő eljárást illeti, az elbírálás főszabályként a rendes polgári bíróság hatáskörébe tartozik, kivéve ha a munkáltató és a dolgozó között olyan ügyben támad vita, amelyről a vállalat és a dolgozók érdekvédelmi szervezete egymással kollektív szerződést kötöttek. A kollektív munkajogból fakadó, illetve azzal összefüggő ügyekben ugyanis olyan bíróság ítélkezik, amelyben a hivatásos bíró mellett eljáró ülnökök egyikét a vállalati, másikát a szakszervezeti érdekképviselet delegálja. Így a gyári munkás nincs többé kiszolgáltatva a gyár tulajdonosának, illetőleg vezetőjének. A vállalat vezetősége immár egyoldalú bírságkivetési jogkörrel sem rendelkezik.

A fejlett ipari államok munkajogában — a valamennyi munkáltatóra vonatkoztatott individuális munkajogon, valamint a meghatározott taglétszám felett foglalkoztató vállalatokat érintő participációs és kollektív munkajogon kívül — terjed a dolgozó kollektívák vállalati önigazgatással egybekötött belső vállalkozása is. Ennek gyökerei a francia ipari és az olasz mezőgazdasági munkaszövetkezeteknél mutathatók ki (*Tellér* [1977]). Újabban sűrűn tanúi lehetünk annak is, hogy — a kevésbé rentábilis üzemekből való tőkekivonulás hatására, az üzembezárásokat és a tömeges munkáselbocsájtásokat elkerülendő — a dolgozó kollektíva a helyi önkormányzati szervek, valamint a szakszervezetek és az általuk mozgósított bankok pénzügyi segítségével megvásárolja az üzemet, és azt szövetkezeti önigazgatás keretében működteti tovább.[10] Az önigazgatás egy másik formája az, amikor a vállalaton belüli kisebb szervezeti egységek autonóm belső vállalkozóként szervezik meg a munkát a vállalati vezetéstől kapott megrendelések alapján. A vállalatvezetés vállalkozási szerződést kötve számol el velük, rájuk hagyva, hogy a kapott ellenértéket miként osztják fel maguk között. A vállalaton belüli autonóm belső vállalkozó egységek dolgozói maguk választják meg vezetőiket. A vállalat és a belső vállalkozó szervezet közötti munkavállalási-munkavégzési kapcsolat hasonlít a központi és a szatellit vállalat közötti tartós kooperációs vállalkozási szerződéses viszonyhoz, amelyben a megrendelő — integrátori szerepéből kifolyólag — messzemenő irányítási lehetőségekkel rendelkezik (*Eörsi* [1975], *Kopátsy* [1983], 135—149. o.). Ugyanakkor az önmagát igazgató munkakollektíván belül az egyes dolgozó tagoknak az egységhez-vállalathoz, valamint tagtársaihoz fűződő viszonyát a személyes közreműködési kötelezettséggel megerősített társasági részvételi jogosultság és kötelezettség elvei határozzák meg (*Eörsi* [1975], 247. o., *Huber* [1982], 150—173. o.).

Mivel itt közös vállalkozásról van szó, a tagokat a vállalkozásból fakadó kötelezettségek tekintetében egymás iránti teljesítési és együttműködési kötelezettség terheli. Ha valaki az ebből fakadó kötelezettségeit megszegi, a vállalkozó közösséget ily módon ért kárt elvileg teljes mértékben meg kell térítenie. A gyakorlatban azonban ezek a károk itt is a már említett biztosításos megoldással rendeződnek. Bizalomvesztés esetén azonban a munkakollektíva többi tagja -- a

[7] Bővebben lásd *Kiss György* [1982] 2. és köv. o.; *Halm Tamás* [1984] 36. és köv. o.
[8] Th. *Mayer-Maly* [1987] 179—180. o.; Betriebsverfassungsgesetz 102. §. — B. W. Napier információi.
[9] Vö. Arbeitsgerichtsgesetz 170. o. — B. W. Napier információi.
[10] *J. Stanek* [1972] (országonként bemutatva) — *Erdei Ferenc* [1958] A/2. fejezet.

társasági tagsághoz hasonlóan — kizárhatja a kollektívából azt a tagot, aki magatartásával eljátszotta vállalkozó társai bizalmát. Itt tehát lényegében az egyesületi, illetve a gazdasági-kereskedelmi társaságok tagsági viszonyaira vonatkozó szabályok alkalmazandók, attól függően, hogy a vállalkozó közösség jogi személyként vagy anélkül működik. A nem jogi személyként működő belső vállalkozói munkaközösségekre lényegében a közkereseti társaságok szabályai vonatkoznak, a jogi személyiséggel működőkre pedig azok, amelyekre a cégbejegyzés utal.

A kelet-közép-európai (volt szocialista) államok vállalati szerkezetének és munkajogának alakulása

A kelet-közép-európai gazdasági-vállalati és munkajogfejlődést a II. világháborút követő években az jellemezte, hogy a szovjet mintára kialakított központilag irányított etatista reálszocializmus elvágta a piacgazdaság és a polgári társadalmi rend továbbfejlődésének útját. Emiatt a kelet-közép-európai térség országai nem fejlődhettek át piacgazdálkodáson nyugvó „jóléti társadalommá". A termelőeszközök és a vállalatok túlnyomó részének állami tulajdonán alapuló, központilag irányított tervlebontáson nyugvó gazdasági (termelési és termékelosztási) rendben végső soron a gazdasági ágazati minisztériumok valamelyikének vagy a helyi tanácsnak alárendelt állami vállalathoz hasonló szervezeti felállásban működött a szövetkezeti ipar és kereskedelem is (*Simalcsik—Soós* [1972], *Prugberger* [1984], 35—59. l.). A tervjóváhagyási rendszeren keresztül a mezőgazdaságot is bekapcsolták az utasításon alapuló tervlebontási rendszerbe (*Prugberger* [1984]). Ezért a formális kollektív vezetés (igazgatóság és felügyelő bizottság) ellenére ténylegesen a szövetkezetekben is az állami vállalatokéhoz hasonló egyszemélyes vezetés érvényesült, a szövetkezet felett felügyeletet gyakorló állami és pártszerveknek alárendelve. Különbség csak annyiban volt, hogy míg a vállalati igazgatót a tulajdonosi felügyeletet gyakorló állami szerv nevezte ki, addig a szövetkezeti elnököt — formálisan — a tagság választotta ugyan, de a megválasztott elnök csak az állami közigazgatás formális jóváhagyásával foglalhatta el hivatalát (*Bak* [1979], 576—579. o.). Beszámolási kötelezettséggel ezért elsősorban a közigazgatási szerveknek, nem pedig a tagságnak tartozott (*Prugberger* [1985], 164—189. o.; *Sándi* [1965]).

Ilyen körülmények közt mind az állami vállalatokban, mind a szövetkezetekben a hivatali hierarchia elvei érvényesültek. Az állami vállalatot maga a jog is a közigazgatás legalsó szintű szervezetének tekintette (*Ficzere* [1970], 32—55. o.), és *de facto* ilyennek számított a mezőgazdasági termékfelvásárlást végző és a termékeket elosztó szövetkezeti kereskedelem is (*Mészáros* [1975]). Azokban a szocialista országokban, ahol az ipari szövetkezeteket nem alakították át állami vállalatokká (*Tolnai* [1968], 17—21. o.; A szovjet átalakítás [1987]) a szövetkezeteket összevonásokkal tette hasonlóvá az állami vállalatokhoz (*Prugberger* [1985]). A mezőgazdasági termelőszövetkezeteket — miként ezt Juhász Pál kimutatta — lényegében a régi uradalmi birtokokhoz hasonló módon szervezték meg. (Például a háztáji gazdaság a cselédi illetményföld hasonmása volt.) A szövetkezeti forma ily módon csak külső burok maradt, az állami gazdaságoknál pedig még ez is hiányzott: ott az illetményföld teljesen megegyezett az uradalmi cselédi illetményfölddel, az állami gazdaság szervezete a volt uradaloméval, az állami gazdaság igazgatója pedig az uradalmi intéző szerepét töltötte be (*Juhász—Magyar* [1984]). A kényszerösszevonásokkal megnagyobbított mezőgazdasági termelőszövetkezeteknél teljesen eltűntek a falusi önkormányzatból átmentett önsegélyező-önigazgatási és kooperációs vonások. A nagyméretű tsz-ek az állami

vállalatokhoz hasonló, hierarchikus felépítésű képződményekké váltak (*Donáth* [1979]).

Az ideológia és a vállalati jogelmélet az állami vállalatokban kettős kollektívát (*Venediktov* [1984]): egy össztársadalmi és egy ott dolgozóit, a szövetkezetek esetében: egy önigazgató-dolgozó tulajdonosi kollektívát[11] látott ugyan, a valóságban azonban mind az állami vállalatoknál, mind a termelőszövetkezeteknél a dolgozók helyzete bérmunkás jellegű volt (*Juhász* [1979]). Azt, hogy mind a munkaviszonyban álló vállalati dolgozók, mind pedig a termelőszövetkezeti tagok bérmunkások voltak, jól mutatta egyrészt a munkaviszony kétpozíciós (munkavállaló és munkáltató) szerkezete, másrészt az ettől elszakadni képtelen munkajogi szabályozás is (*Eörsi* [1977]).

A többi szocialista országhoz hasonlóan a magyar Munka Törvénykönyve is átvette — szovjet mintára — a közszolgálati viszony alapjaiban porosz—orosz típusú szabályrendszerét, amelyet a jogi rendezés kisebb módosításokkal az ipari szövetkezeti, nagyobbakkal pedig a mezőgazdasági szövetkezeti tagsági munkaviszonyra is kiterjesztett.[12]

E tétel alátámasztására vegyük szemügyre e szabályozás főbb vonásait. Eszerint a vállalati dolgozók munkaviszonya kétoldalú szerződéssel keletkezik és áll fenn, tehát nem valamilyen sajátos vállalati kollektív tagsági-munkastátus viszonyra épül.[13] Az (ipari és mezőgazdasági) termelőszövetkezetekben a tagsági viszonyt tényleges tartalommal a munkaszerződésnek megfelelő munkamegállapodás tölti meg, amelynek megkötése kötelező.[14] A már megkötött munkamegállapodást a szövetkezet vezetése, a munkaviszonyban álló dolgozók áthelyezéséhez hasonlóan, egyoldalú aktussal módosíthatja, illetve a munkaviszony felmondásához hasonlóan egyoldalúan is megszüntetheti.[15] Mindkét munkajogi szabályozást (a munka törvénykönyvére és a szövetkezeti törvényre épülőt egyaránt) fő modellként a hierarchizált alá- és fölérendeltséget tükröző munkaköri-munkadíjazási, besorolási és munkáltatói utasítási rendszer, valamint a vezetői hierarchia által átlátható közös munkahelyen történő munkavégzési modell, továbbá az ezzel együtt járó, csak némileg rugalmasított munkaidő-meghatározás jellemzi (*Prugberger* [1987]). Az egymás mellett párhuzamosan futó büntető-, illetve szabálysértési jogi jellegű fegyelmi és kártérítési rendszerben, valamint a munkaügyi viták vállalati-szövetkezeti keretek közötti elbírálási rendjében egyértelműen a közszolgálati alárendeltség a munkáltató hatóságnak való alávetettség mutatkozik meg (*Hegedüs* [1980]). A fegyelmi és a kártérítés ma hatályos munka- és szövetkezeti jogi rendszere ugyanis a munkáltatót részben közvádlóhoz-vádhatósághoz hasonló szereppel, részben pedig a kommunális intézmények direkt jellegű követelésbehajtási jogához hasonló jogkörrel ruházza fel.[16]

A reálszocializmus gazdálkodó szervezeteinek itt bemutatott szervezeti felépítése és a vele összhangban álló alkalmazotti és szövetkezeti tagsági munkajogi rendszer főszabályként kizárja a vállalaton belüli vállalkozói munkacsoport működését, vagy csak kivételesen (például az átalányelszámolásos üzemeltetés és bedolgozás keretében) ad lehetőséget az ilyen konstrukciók alkalmazására. Éppen ezért

[11] Legújabban is visszaköszön a szakirodalomban e nézet. *L. Domé Györgyné* [1989].

[12] Lásd ide vonatkozóan a szerző részletes szabályozás-összehasonlítását (*Prugberger Tamás* [1987], 14—63. o.)

[13] *Eörsi Gyula* [1977], *Hegedüs István* [1984], *Sárközy Tamás* [1980], *Prugberger Tamás* [1978], 185—192. o.

[14] Vö. az 1967. évi III. tv. 60. §-ával és az 1971. évi 32. tv. 61. § (1) bekezdésével.

[15] Az ipari szövetkezetről szóló 1971. évi 32. sz. tv. (ISZ. t.) 1977-ben módosított és kiegészített 60. §, valamint a mg. tsz-ekről szóló 1967. évi III. tv. (Mg. Tsz. t.) 1988-ban módosított és kiegészített 60. §-a.

[16] 14/1979. (IX. 17.) IM. sz. r. 6. §.

még abban a körben is, ahol alkalmazására van mód (tanácsi vállalati és szövetkezeti kiskereskedelem, valamint ipar és szolgáltatás), az a törekvés, hogy a jogviszony speciális jellegét elrejtsék és rá is kiterjesszék az általános munkajogi szabályozást. Ez megmutatkozik a tételes jogi szabályozás és a jogalkalmazás területén egyaránt (*Bennó* [1982], *Prugberger* [1979]).

Az individuális munkajog közszolgálati jellegével összhangban áll a kollektív munkajog fejletlensége. A fejlett országokban bevezetett, korábban ismertetett üzemi tanácsi és együttes munkáltatói—munkavállalói döntési rendszer a szocialista államok munkajogában csak csíráiban van meg (*Prugberger* [1987], 86—99. o.). A magyar termelőszövetkezeti jogi szabályozás kialakított ugyan valami ehhez hasonlót a munkahelyi tanácskozás rendszerével, ennek beleszólási joga a szövetkezet szűkebb központi vezetésébe azonban meglehetősen formális és alacsony fokú.[17] E rendszert lényegében az összevonásokkal egyértelműen kiüresedett szövetkezeti vonások látványos, a gyakorlatban azonban tartalmatlan megerősítésére, a közvetlen szövetkezeti demokráciának és önigazgatásnak ún. közvetettel való felváltására találták ki.[18]

A szakszervezeti érdekvédelem, amely a fejlett országokban a valóságos érdekvédelmi csomópontok körül — többnyire szakmailag és egyéb érdekközösségek szerint — szerveződik, a szocialista országokban teljesen beépült a gazdaságirányítást végző államhatalmi struktúrába (*Tóth* [1988]). Miként az egész állami gazdaságirányítási rendszer, a szakszervezeti érdekvédelem is a gazdaság ágazati felosztása szerint tagolódik.[19] A hivatalos szakszervezeti felépítés képtelen a dolgozó kollektívák érdekeinek valódi védelmére, a legjobb esetben is csak érdekegyeztetésre alkalmas, ezzel azonban a gyakorlatban az állami és politikai érdekeket érvényesítő transzmissziós szerepkörbe csúszott át. Ezért a szakszervezeti érdekvédelem munkajogi szabályozása a szocialista államokban megmaradt az általános elvi deklarációk szintjén.[20] És még ez is csak a vállalati dolgozókra vonatkozik, mivel a szövetkezetekben dolgozó tagokra a szakszervezeti érdekvédelem sem terjed ki.[21] A hivatkozási alap erre az, hogy ők a szövetkezeti vagyon tulajdonosai, s ezért a szövetkezettel való antagonisztikus érdekkonfliktus kizárt. A szocialista jogrendszereknek ez az érvelése figyelmen kívül hagyta, hogy a szövetkezeti tag valójában bérmunkás helyzetben van, és azt, hogy a szövetkezeti vezetés a már tárgyalt okok miatt eltávolodott a tagságtól.[22]

A magyar gazdaság itt bemutatott szerkezetének átalakítása az MSZMP KB 1985. júniusi határozatával vette kezdetét. A tervlebontás és a direkt irányítás felszámolásakor meghirdetett vállalati önállóság és a piaci hatásoknak kitett, saját kockázatra alapozott vállalati gazdálkodás bevezetése az 1960/70-es évtizedfordulón érintetlenül hagyta az állami tulajdon és az állami vállalat már elemzett hierarchikus szervezeti felépítését (*Sárközy* [1979]). A munkajog hagyományos szabályozása is lényegében érintetlen maradt.[23] Vonatkozik ez a szövetkezeti tagsági munkajogra is, annak ellenére, hogy a szövetkezeti szervezetet és annak működését illetően az akkori szövetkezeti jogi szabályozás sok tekintetben vissza-

[17] Vö. A szövetkezetekről szóló 1971. évi II. tv. 1977-ben módosított és kiegészített 23/A §. Mg. Tsz. t. 1977-ben kiegészített 24/A §. ISzt. 1977. évben kiegészített 23/A §.

[18] Lásd a fenti jogszabályhelyek 1977. évi módosítását és kiegészítését tartalmazó jogszabályok miniszteri indoklását.

[19] 1049/1982. (XII. 15.) MT—SZOT határozat.

[20] MT. 11—17. §, MTv. 2—4. §.

[21] E helyzetet bírálva *Simó Tibor* [1981] a szakszervezeti érdekvédelem kiterjesztését javasolja.

[22] Vö. *Prugberger Tamás—Nagy László—Bak József—Hegedűs István* [1979], *Juhász Pál* [1979], *Mészáros Sándor* [1975].

[23] Vö. az 1967. évi II. tv.-nek az 1979. évi 29. tvr.-ben foglalt módosításaival.

állította a klasszikus szövetkezeti elveken alapuló önkormányzati-önigazgatási struktúrát.[24]

A vállalati szervezet lényegesnek mondható reformjára csak az 1970-es évtized visszarendezési periódusát követő újabb nyitás hatására került sor. E reform fő lépéseit 1980-ban, a kisszövetkezeti, szövetkezeti és mezőgazdasági, valamint a gazdasági és a vállalati gazdasági munkaközösségi formák engedélyezése, majd 1984-ben az új állami vállalati típusok kialakítása jelentették.[25]

Párhuzamosan megjelentek és tételes jogi szabályozást nyertek az átalányelszámolási rendszerből kifejlesztett olyan vállalkozási formák is, amelyek vállalati keretek között, de teljesen üzleti elszámolásos alapon működnek (szerződéses üzemeltetés).[26]

Létrejött ebben az időszakban egy új társulási törvény is, amely a vállalatok és szövetkezetek közös vállalatnak nevezett társulásán kívül a régi kereskedelmi társaságok egyikének analógiájára megalkotta a betéti társulást is.[27]

Ha áttekintjük ezeknek az új vállalatjogi képződményeknek egyrészt a jogi szabályozás síkján kétségtelenül fennálló *pozitívumait és progresszív* vonásait, másrészt a gyakorlatban mutatkozó több negatívumát, az összevetés azt mutatja, hogy *a mai munkajogi szabályozásnak számos hiányossága van.* Az állami vállalati szférában a dolgozók közgyűlése által az egyenlő szavazati jog elve szerint választott igazgatósággal, igazgatóval, esetleg felügyelő bizottsággal működő, vagyis a dolgozók által irányított vállalat elvben olyan *munkaszövetkezetként, önigazgató vállalatként* működik, ahol a dolgozó kollektíva lényegében bérlője a kezelésébe adott elkülönített vagyonnak. Az, hogy ez a gyakorlatban mind ez ideig mégsem így működött, több tényezővel magyarázható. Először azzal, hogy a vállalat vezetésére is kiterjedő dolgozói önigazgatást a régi tulajdonosi felügyeletet gyakorló szerv most már a törvényességi felügyelet címén tartotta függő viszonyban olyannyira, hogy a vállalat önállósága valójában nem érvényesülhetett (*Bosánszky* [1985], 322—325. o.). Másodszor amiatt, hogy a tetemes méretű vállalati jövedelemelvonáson belül nincsen elkülönítve a piac keresleti-kínálati viszonyainak megfelelően kialakított bérleti díj és egy olyan jövedelemadó, amelynek mértéke az állam és a vállalat számára is megfelelő volna, a kollektívát érdektelenné teszi a vállalat hatékony működtetésében. Harmadszor, a vállalati tanács által irányított állami vállalat csak abban az arányban mondható önigazgató vállalatnak, amilyen arányban tagjait a vállalati kollektíva delegálja. Ez jelenleg 50 százalék. A vállalati tanács másik felét a felügyeletet gyakorló szerv és az igazgató jelöli. Ez a tény és az állami vállalat tulajdonosi felügyeletének a törvényességi felügyelettel való „pótlása" — azaz a külső politikai és gazdaságirányítási függősége — e vállalati formánál még tételes jogi lehetőséget is adott a dolgozói önigazgatás korlátozására.

Ami *e két szervezeti forma működésének munkajogi vetületét* illeti, az önigazgató állami vállalat munkakollektívájára ki kellett volna alakítani a munkajogi szabályozásnak egy olyan modelljét, amelyet Eörsi Gyula már említett felvetése nyomán „a dolgozó kollektíva joga" címszóval elméleti szinten Hegedüs István, a tételes jogi szabályozásra alkalmazhatóan e sorok írója dolgozott ki (*Eörsi* [1977],

[24] Vö. a Szövetkezeti Törvénynek eredeti és az 1977., 1982., 1985. és 1988. évi módosítások utáni 19—25. §-aival, továbbá a Mezőgazdasági Szövetkezeti Törvénynek az eredeti és ugyancsak a fenti években módosított VIII. fejezetével.

[25] Vö. a 25—28/1981. (IX. 5.) Mt. sz. rendeletekkel.

[26] 30/1981. (IX. 14.) MT.; 24/1981. (IX. 14.) PM—MüM.; 26/1981. (IX. 29.) PM—MüM. sz. rendeletek (a termelő és szolgáltató vállalatoknál); 30/1981. (IX. 14.) MT. sz. rendelet (kereskedelmi vállalatoknál) — Mg. Tsz. R.-ben részbeni kodifikáció található: 76/A—F §. 1988. évi kiegészítés).

[27] 1978. évi TV. tv. 32—37. §.

Hegedüs [1984], *Prugberger* [1984]). Ebben a rendszerben az *önigazgató vállalat dolgozóit is a munkaszövetkezeti taghoz hasonló státus illetné meg, a munkavégzéssel kapcsolatos tagsági jogait és kötelezettségeit, valamint azok jogkövetkezményeit illetően pedig vállalkozói kockázat- és jövedelemközösségen nyugvó felelősségnek és haszonrészesedés jellegű elosztásnak kellene jellemeznie.* Ilyen munkajogi modell híjján a közgyűléses vállalat is csak névleg lehetett önigazgatási jellegű.

Ami a vállalati tanács által irányított állami vállalaton belüli munkaviszonyokat illeti, ezekben, mint a gazdasági társaságok esetében is, a kétoldalú szerződés alapján álló munkajognak továbbra is létjogosultsága van.[28] Ezt a munkajogot azonban a fejlett országok ismertetett megoldásainak és a Munka Törvénykönyvével szerzett tapasztalatoknak a figyelembevételével gyökeresen meg kellene reformálni.

A munkajog reformját — beleértve az önigazgatási jellegű munkakollektívákra vonatkozó átfogó munkajog kialakítását — ki kellene terjeszteni a vállalati belső vállalkozó közösségek és az egyszemélyes-családi vállalkozások „munkavégzési" viszonyainak a rendezésére is. Ezzel kapcsolatosan már figyelemre méltó és szintetizálható részszabályozások találhatók a különböző kisvállalkozási formákat legalizáló, az 1980-as évtized elején hozott rendeletekben. Ilyenek a kisszövetkezetekről, valamint az általános szövetkezeti és a nem szövetkezeti önigazgató vállalat önkormányzati, szervezeti és működési, valamint tagi részvétel viszonyairól szóló minisztertanácsi rendeletek. Az ezekben található jogi tartalom minta lehetne egy átfogó jogi rendezésnél is. A vállalkozási természetű tevékenységek munkajogi rendezésekor elsősorban a gazdasági, a vállalati gazdasági munkaközösségi, valamint a szerződéses üzemeltetési és belső vállalkozási rendszerben működő munkakollektívák tagjainak a vállalkozói munka végzésével összefüggő jogai és kötelezettségei, valamint az ezzel kapcsolatos felelősségi rendszer szolgálhatna támpontul.[29] Ezek a megoldások ugyanis már a kereskedelmi jogi szemlélet figyelembevételével készültek, fő elemeik: az elvben teljes és kimentési alapon álló kártérítés, bizalomvesztés esetén a tagkizárás, illetve a tagsági viszony felmondása, a választott tisztségviselők visszahívása, súlyosabb elbírálást igénylő esetben pedig elmozdítása.

Néhány elvetélt kísérletről

Az állami vállalatok és az 1970-es évek összevonásai során túlméretezetté vált szövetkezetek rossz hatékonyságú, sőt veszteséges működését az 1980-as évek második felének gazdaságpolitikája a gazdálkodó szervezeti struktúra teljes átalakulásával próbálta megoldani. Az e célból 1988. március 8-ára az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében összehívott tulajdoni konferencia referátumainak túlnyomó része a vállalati tanács és a közgyűlés által irányított állami vállalatok, valamint az összevont nagy szövetkezetek és a mezőgazdasági szövetkezetek részvénytársasággá történő átalakítása mellett foglalt állást.[30] Ezen túl szük-

[28] A gazdasági társaságokról hozott 1988. évi VI. tv-re figyelemmel Eörsivel, Sárközyvel és Hegedűssel együtt vallott álláspontomat akként módosítom, hogy a tagi státuszviszonyon alapuló munkajognak csak a szövetkezeti, gazdasági munkaközösségi, közgyűlés által irányított állami vállalati gazdálkodó szervezetnél, valamint a közkereseti és a betéti társaságnál, továbbá a kft-nél van létjogosultsága, míg a rt., a vállalati tanács által irányított és az államigazgatási felügyelet alatt álló állami vállalatnál a szerződésen alapuló alkalmazotti munkajognak kell — továbbra is — érvényesülnie.

[29] Vö. a 30/1981. (IX. 14.) MT. sz. rendelet 11. §-ával, valamint az Mg. Tsz. t. 1988-ban módosított és kiegészített 76/A—F §-aival.

[30] *Matolcsy György* [1987], *Kotz László* [1987]. (Mindkét referátum tartalma találkozott a konferencia résztvevőinek egyetértésével.

ségesnek ítélték törvény alkotását -- főként a külföldi tőke beáramlásának előmozdítására — a klasszikus kereskedelmi társaságok visszaállításáról. E javaslatok megfogalmazói állami és szövetkezeti vállalatoknak gazdasági társaságokká való átalakulásától azt remélték, hogy azok hatékonysága javul, mivel a vezetők és a közreműködők érdekeltté válnak a vállalati vagyon gyarapításában (uo.). A kifejtett elképzelések szerint a magánszektorba tartozó kisebb vállalkozásokat közkereseti és betéti társaság, a nagyobbakat pedig kft formában helyes működtetni. A kompetitív szférában működő állami vállalatokat holdingok alá rendelt részvénytársaságokká kell átalakítani. A részvényekkel rendelkező holdingok és más alapító állami szervek részvényeik egy részét külföldön értékesíthetnék, vegyes vállalatokat hozva így létre (uo.). A szövetkezetekről az volt az elképzelés, hogy azok csak formailag alakuljanak át részvénytársasággá, tartalmilag azonban — az egy tag—egy szavazat és a nyitott tagság elvének fenntartása mellett — továbbra is szövetkezetként működjenek (*Kotz* [1988], *Demcsák* [1988]). Volt olyan elgondolás is, hogy a szövetkezet vagyonának egy részét részvények formájában kívülállóknak értékesíti, a vagyon többi része pedig felosztható tagi részjegyként, valamint fel nem osztható szövetkezeti vagyonként működne.[31] A mezőgazdasági földalap községi tulajdonba került volna, s a veszteséges mg-i termelőszövetkezetek átalakításával „municipiális", azaz községi szövetkezeti részvénytársaságokat kellett volna létrehozni (*Kotz* [1987], [1988]).

Az e koncepciók mögött meghúzódó gazdaságpolitikai cél a veszteséges vállalatok és szövetkezetek tőkebeáramoltatással történő rendbetétele, megerősítése volt. Az ismertetett javaslatok alkalmasak is e cél elérésére, de nem mentesek a túlzásoktól.

Ami az állami vállalatokat illeti, a vállalati tanáccsal működőket indokoltnak tűnik — tőkeerejük növelése végett — átalakítani gazdasági társasággá. E vállalattípus ugyanis „vegyes felvágott" és hagyomány nélküli. Az intézmény szerkezetében rejlő külső irányítási lehetőségek és a csak félig megnyitott dolgozói önigazgatás korlátozottsága miatt a dolgozók nem érzik magukénak, ugyanakkor a vállalaton kívüli tulajdonosok nem tudnak olyan erővel beleszólni a működésébe, mint a részvényesek vagy a betétesek közössége. Itt tehát a részvénytársasággá való átalakítás szorgalmazása helyénvaló. Más a helyzet a dolgozók közgyűlése által választott vezetőségű vállalatokkal. Kisvállalatnál külső tőke nélkül is életképessé lehet tenni a gazdálkodást, ha a gazdaságpolitika hagyja, hogy a dolgozói önigazgatás zavartalanul működjön. A megoldás itt az informális külső beavatkozások gyökeres megszüntetése lehet. Ez a legjobbnak ígérkező megoldás a szövetkezeti szférában is, ahol visszaállítva a kiüresített szövetkezeti tartalmat, zavartalanul hagyni kell működni a tagi önigazgatást. Ez azonban általában csak a jelenlegi kisszövetkezetekéhez hasonló nagyságú szövetkezetek esetében képzelhető el. A nagyszövetkezeteken belüli szét- és kiválási folyamatok ezért egészségesnek minősíthetők.

Mindezt figyelembe véve, helyesnek tartom az átalakulási törvény kodifikációs előmunkálataival kapcsolatos azon elméleti állásfoglalásokat, amelyek a kereskedelmi társasággá való átalakulást elsősorban a vállalati tanács által irányított, nem pedig a közgyűlés által választott vezetéssel működő vállalatok terén szorgalmazzák (*Sárközy* [1988]). Ebből a szempontból helyénvalónak látom a Vállalati Törvény 1989. júniusi módosítását is, amely a dolgozók közgyűlése által irányított önigazgató vállalat belső szervezeti felépítését és működését egyértelműen a munkaszövetkezetekéhez tette hasonlóvá. Jó irányba tett lépések a

[31] Kodifikációs munkaanyag a Mg. Tsz. tv. módosításához (IM—MÉM) 1989. március.

szövetkezeti jogszabályok 1989-ben végrehajtott átmeneti érvényű módosítása,[32] valamint az 1991-re tervezett gyökeres átalakítással kapcsolatos kodifikációs előmunkálatok is.[33] Ezek alapján jogi korlátok és cselekvési előírások nélkül is a gazdasági követelményeknek megfelelő irányban fejlődhet a vállalati formák választéka. Itt azonban utalni kell arra is, hogy ennek még mindig ellene hat a hatályban lévő adózási rendszer, valamint a korszerűtlen, közszolgálati jellegű munkajogi szabályozás.

Véleményem szerint valamennyi gazdasági társaságnál — akár rendelkezik jogi személyiséggel (egyesülés, közös vállalat, kft. és rt.) vagy nem (közkereseti társaság, betéti társaság, gazdasági munkaközösség)—, továbbá a vállalati tanács irányította állami vállalatoknál, a szövetkezeteknél és az egyéni cégeknél is fel kell váltani az alkalmazott munkaviszonyt a munkavállaló és a munkáltató kétpozíciós szerződésén nyugvó individuális munkajogi szabályozással, megszabadítva azt a közszolgálati jellegű szabályozás fennálló elemeitől. Ugyanakkor az alkalmazotti individuális munkajognak ezt a területét a nagyobb létszámú dolgozót foglalkoztató munkáltatóknál *ki kellene egészíteni egy olyan kollektív munkajoggal*, amely ebben a körben kötelezően előírná a fejlett országok participációs rendszeréhez hasonló üzemi-vállalati tanács mechanizmusának kialakítását, valamint a gazdasági társaságok és a szövetkezetek felügyelő bizottságaiban az ott foglalkoztatott dolgozók arányos tagsági képviseletét. A participáció biztosítása mellett kellene részvénytársasággá vagy kft.-vé átalakítani a ma vállalati tanács irányításával működő állami vállalatokat is. Ezek gazdasági társasággá való átalakulásától csak így várhatók valóban progresszív hatások. Az 1989-ben hatályba lépett új magyar társasági törvény ilyen paritásos összetételű felügyelő bizottsági és együttes döntési rendszert nem ismer,[34] emellett jelentősen korlátozza az alkalmazotti részvények tulajdonosainak a vállalat működésébe való beleszólását is.[35] Az új magyar társasági jog megmaradt a tőketulajdonosi érdekvédelemnek és a dolgozói érdek alárendelésének azon a klasszikus kapitalizmusra jellemző fokán, amelyen a magyar kereskedelmi jog a múlt század végén, illetve századunk első harmadában állott.

Ennek a szemléletnek felel meg a hatályos Munka Törvénykönyvének az az 1989. évi módosítása is, amely szűkíteni kívánta a szakszervezeti fellépésben és a kollektív szerződésben formát öltő érdekvédelem körét, és igyekezett előnyös pozícióba juttatni az államhatalommal összefonódott, hagyományos, ágazati felépítésű szakszervezeteket az alulról szerveződött szakmai szakszervezetekkel szemben. Mindezen felül ez a módosítási tervezet tovább kívánta csökkenteni a vállalati dolgozók kollektívájának amúgy is csekély érdekérvényesítési jogait, miközben jelentősen erősítette a munkáltató rendelkezési, utasítási és fegyelmezési[36] jogait. Igaz, a Munka Törvénykönyvének ez a módosítása törvényesítette a sztrájk intézményét is. A sztrájkjog elismerését társadalmi nyomás kényszerítette ki a hatalomtól, de a jogalkotó — a hatalom igényeinek megfelelően — igencsak szűk mederbe kívánta szorítani a sztrájk lehetőségét. A jogi szabályozás — bizonyos kompromisszumokkal — lényegében ezt a koncepciót szentesítette. Sztrájkot ugyanis csak a már meglévő jogok elvonása elleni védekezés céljából lehet meghirdetni, jogok bővítésére nem. A sztrájk indokolatlanná minősítésének lehetősége a bíróság által, a hozzá fűződő szigorú büntetőjogi, kártérítési és egzisztenciális

[32] Vö. 1989. évi XV. tv. (SzGt. mód.), 1989. évi XX. tv. (Mg. Tsz. t. mód).
[33] Lásd az új szövetkezeti törvény koncepcióját.
[34] Vö. 1988. évi VI. tv-nek az egyesülésre, a közös vállalatokra, a kft.-re és az rt.-re vonatkozó szabályaival.
[35] Vö. az 1988. évi VI. tv-nyel (dolgozói részvény).
[36] 1989. évi V. tv. 2—4. § (MT. 9—9/A—D. §).

jellegű munkajogi következmények miatt bizonytalanságban tartja a munkavállalókat és érdekképviseleti szerveiket is.[37]

A parlament eddig sem a lengyelhez hasonló önálló szakszervezeti törvényt, sem olyan egységes érdekvédelmi törvényt nem alkotott, amely a szakszervezeteknek a szakmai szerveződés lehetőségére is kiterjedő felépítését, helyzetét és jogosultságait megfogalmazná (*Prugberger* [1988]). Az erre irányuló 1988-as elképzelés lekerült a jogalkotás napirendjéről. Pedig a szakszervezeti jogosultságoknak és a szakszervezeti érdekvédelem működési körének az egész vállalati-vállalkozási szférára történő kiterjesztése alapvető fontosságú volna, hiszen a szakszervezeti érdekvédelem ma nem terjed ki a munkaszövetkezetekben, munkaközösségekben és más gazdasági társaságokban (például kft-ben) tagi jelleggel dolgozókra. Pedig szakszervezeti érdekvédelemre ebben a körben is szükség van. Az egyes tagok ugyanis minden munkakollektíván belül — annak nagyságával egyenes arányban növekvő mértékben — függő helyzetben vannak a kollektívával és a vezetéssel szemben. Az ebből eredő szubjektív ellenhatások ellensúlyozására szükséges tehát a szakszervezeti érdekvédelem kiterjesztése a tagsági státusviszonyon alapuló munkajogra is.

Ily módon az individuális munkajoggal párhuzamosan érvényesülő kollektív munkajog részévé kell hogy váljék a tagi státuson alapuló munkajog is. A munkajognak ez a területe olyan összetett individuális-kollektív munkajog kell hogy legyen, amely a minden nagyobb vállalati formán belül kialakítható belső vállalkozási szervezeteknél alkalmazható. Ennek megfelelően kialakulhat olyan jogi helyzet is, hogy például egy vállalat belső autonóm vállalkozó egységeivel sajátos — vállalkozással kombinált — munkaszerződést kötne, a vállalkozó közösség tagjai pedig a közösséggel *tagsági viszonyban* állnának. E két viszony a kereskedelmi vendéglátó és ipari szolgáltató egységek szerződéses üzemeltetésénél ismeretes tényleges vállalkozói és formális munkaviszony[38] analógiájára oly módon volna összekapcsolható, hogy a vállalkozói közösség tagjai egyúttal a vállalat munkaviszonyban álló dolgozója is volna. A Munka Törvénykönyvének a korszerűsítésekor az ilyen megoldásokat is lehetővé kellene tenni.

A státuson alapuló vállalkozói munkajogot a gazdasági munkaközösség, a közkereseti és a betéti társaság, a szerződéses üzemeltetés, a vállalati gazdasági társasági és szövetkezeti keretek között működő csoportos belső vállalkozói közösségek, valamint a dolgozói önigazgatás alatt álló vállalati formák (közgyűlés által irányított állami vállalat és szövetkezet) *esetében indokolt alkalmazni.* Ami a szövetkezetek átalakulásának kérdését és ennek munkajogi vetületét illeti, az átalakulási törvény — a tiszta formák alkalmazásának elvéből kiindulva — nem tette lehetővé, hogy egy szövetkezet szövetkezeti tartalommal, de rt. vagy kft. formájában működhessen.

A frankofon és az angolszász jogterületen erre minden további nélkül lehetőség van: a szövetkezetek — a típusmegválasztási szabadság elvének megfelelően — kft., rt. vagy akár egyesület formájában is működhetnek (*Morandiere Rodiere—Houire* [1968]). A francia jogban emellett ismeretes egy rugalmasabb részvénytársasági forma is, ahol bizonyos keretek között lehetőség van a taglétszám növelésére, illetve csökkentésére az alaptőke kötelező felemelése, illetőleg leszállítása nélkül is (uo.). Ily módon a szövetkezetekre jellemző nyitott tagság elve a törvény alapján érvényesülhet. Franciaországban ezért a mezőgazdasági szövetkezetek kivételével (amelyeknek a törvényi előírás alapján kötelezően szövetkezeteként kell működniük (*Megret* [1989], 5. o., *Charrén* [1989], 7—8. o.), a szövetkezetek — ha nem szövetkezeti vagy kft. formában működnek — általában a vál-

[37] 1989. évi VII. tv.
[38] 38/1980. (IX. 30.) MT. sz. rendelet 7. §.

tozó alaptőkéjü rt.-t választják.[39] Mindez vonatkozhat a munkaszövetkezetekre is. Ezért, ha a magyar jog a társasági, a szövetkezeti, valamint az átalakulási törvény módosításával netán lehetőséget adna ilyen megoldásokra, és a korlátolt felelősségű részvénytársaságokat intézményesítené, az abban dolgozó részvényes tagság munkaviszonyában is a szövetkezetekre, az önigazgató vállalatokra és az egyéb munkavállalói közösségekre kialakítandó individuális-kollektív munkajogot kellene alkalmazni.

Hivatkozások

Arbeitsförderungsgesetz der BRD. Arbeitsgerichtsgesetz (BRD—B.G.B. 1946/170.)

BAK JÓZSEF [1979]: A szövetkezeti demokrácia néhány jelenlegi problémája. Jogtudományi Közlöny, 9. sz.

BENNÓ PÁL [1982]: A bedolgozói munkaforma kérdései az ipari szövetkezetekben. Szövetkezeti Kutató Intézet Közlemények, 1970.

Betriebsverfassungsgesetz der BRD.

BOSÁNSZKY LÁSZLÓ [1985]: Gondolatok az állami törvényességi felügyelet rendszerének kidolgozásához. Jogtudományi Közlöny, 6. sz.

Bürgerliches Gesetzbuch [1946].

CHARRIN, M. [1989]: A termelőszövetkezetek és a kistermelők közötti gazdasági együttműködés jogi kérdései. Magyar—francia Szövetkezeti Konferencia (Szeged—Budapest, 1989. május 2—6.) előadása.

DEMCSÁK MÁRIA [1988]: Aki akar, menjen. (Interjú Lendvai Istvánnal.) Figyelő, 1988. augusztus 18. 9. o.

Deutsches Bürgerliches Gesetzbuch.

DOMÉ GYÖRGYNÉ [1989]: A szövetkezeti tulajdonról. Jogtudományi Közlöny, 3. sz.

DONÁTH FERENC [1979]: A munka és a tulajdon kapcsolata az iparosodó mezőgazdaságban. Szövetkezeti Kutató Intézet Közlemények, 144.

ERDEI FERENC [1958]: Mezőgazdaság és szövetkezet. Akadémiai Kiadó.

EÖRSI GYULA [1977]: Jog — gazdaság — jogrendszer-tagozódás. Akadémiai Kiadó.

EÖRSI GYULA [1975]: Összehasonlító polgári jog. Akadémiai Kiadó.

FAYOL, H. [1984]: Ipari és általános vezetés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

FICZERE LÁSZLÓ [1970]: Az állami vállalat a gazdaságirányítás új rendszerében. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

HALM TAMÁS [1984]: Csőd és bukás. Társadalmi Szemle, 2. sz.

HANECK, T. [1962]: Die Entwicklung der Aktiensreform auf das Mitbestimmungsrecht. Recht der Arbeit (R. A.) 10. sz.

HEGEDŰS ISTVÁN [1980]: A dolgozó kollektíva tagjainak jogi felelőssége. In.: „Jogi felelősség a vállalatirányításért". Végtanulmány.

HEGEDŰS ISTVÁN [1984]: A szocialista munkaszervezet vezetési és tagsági viszonyai. Doktori értekezés. Miskolc.

HUBER, J. [1982]: Die verlorene Unschuld der Ökologie. Hamburg. S. Fischer Verlag.

Az ipari szövetkezetekről szóló 1971. évi 32. sz. tv.

JUHÁSZ PÁL [1979]: Adatok és hipotézisek a mezőgazdasági szövetkezetek állandó dolgozóinak rétegződéséről. Társadalomtudományi Közlemények, 2. sz.

JUHÁSZ PÁL—MAGYAR BÁLINT [1984]: Néhány megjegyzés a lengyel és a magyar mezőgazdasági kistermelő helyzetéről a hetvenes években. Medvetánc, 2—3. sz.

KELSEN, M. [1988]: Tiszta jogban. ELTE. Bibó I. szakkolégium kiadása.

KISS GYÖRGY [1982]: A csőd közgazdasági és jogi megközelítésben. Pécs. „Szocialista Vállalat" kutatási főirány.

Kodifikációs munkaanyag a Mg. Tsz. tv. módosításához (IM—MÉM) 1989. március.

KOPÁTSY SÁNDOR [1983]: Hiánycikk a vállalkozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

KOTZ LÁSZLÓ [1987]: Javaslat a szövetkezeti részvénytársaság forma kialakítására. Budapest, kézirat.

KOTZ LÁSZLÓ [1988]: Szövetkezetek. Társulás és tulajdon. Figyelő, 1988. augusztus 11. sz. 4. o.

KUNZE, E. [1972]: Mitbestimmung in der Wirtschaft und Eigentumsordnung. R. A. 1972/9—10.

[39] Információ Kotz Lászlótól franciaországi tanulmányútjának tapasztalatairól.

Kündigungsschutzgesetz der BRD.
LOTHMAR, P. [1928]: Der Arbeitsvertrag. Leipzig.
MAGYARI ZOLTÁN [1942]: Magyar közigazgatás. Egyetemi Nyomda.
MATOLCSY GYÖRGY [1987]: Tézisek a tulajdonról. Kézirat.
MAYER-MALY, Th. [1987]: Österreichisches Arbeitsrecht. Individualarbeitsrecht. Wien—New York, Springer Verlag.
MEGRET, J. [1989]: A francia szövetkezeti jog vázlata. Magyar—francia szövetkezeti konferencia (Szeged—Budapest, 1989. május 2—6.) előadása.
MÉSZÁROS SÁNDOR [1957]: A szocialista szövetkezeti mozgalom kibontakozása a magyar falun. Szövetkezeti Kutató Intézet évkönyve. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
Mitbestimmungsgesetz (BRD—Bg. Bl. 1976. 5. 4.).
MORANDIERE—RODIERE—HOUIRE [1968]: Droit commercial. Paris.
PRUGBERGER TAMÁS [1978]: A gazdasági szervezetek szabályozásának jogrendszer-tagozódási kérdései. Szövetkezeti Kutató Intézet. Közlemények 133.
PRUGBERGER TAMÁS [1979]: Az ipari szövetkezetek állami felügyeletének időszerű kérdéseiről. Szövetkezeti Kutató Intézet. Közlemények. 142.
PRUGBERGER TAMÁS [1984]: A szövetkezetfelügyeleti intézményrendszer fejlődése. Szövetkezeti Kutató Intézet. Közlemények. 178.
PRUGBERGER TAMÁS [1985]: A szövetkezetek gazdaságirányítása és állami felügyelete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
PRUGBERGER TAMÁS [1987]: A munkavégzés és a dolgozói érdekvédelem szabályozása a vállalatoknál és szövetkezeteknél. SZEKI.
PRUGBERGER TAMÁS [1988]: Tervtanulmány a magyar szakszervezeti törvény megalkotásához. SZEKI.
PRUGBERGER TAMÁS—NAGY LÁSZLÓ—BAK JÓZSEF—HEGEDŰS ISTVÁN [1979]: A termelőszövetkezet vállalati és társadalmi viszonyainak fejlődése. Szövetkezeti Kutató Intézet. Közlemények. 141.
SÁNDI OTTÓ [1965]: A termelőszövetkezetek állami irányítása. (Témadokumentáció.) OMGK.
SÁRKÖZY TAMÁS [1979]: Gazdaságirányítás és vállalatok. Kossuth Könyvkiadó.
SÁRKÖZY TAMÁS [1980]: A szocialista vállalatelmélet jogtudományi alapjaihoz. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
SÁRKÖZY TAMÁS [1988]: Elméleti tézisek az átalakulási törvény koncepcióihoz. Kézirat.
SIMALCSIK MIKLÓS—SOÓS LÁSZLÓ [1972]: A vállalati gazdálkodás szabályai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
SIMÓ TIBOR [1981]: Érdekérvényesítés a termelőszövetkezetek formális és informális szervezetében. Szövetkezeti Kutató Intézet. Közlemények 161.
STANEK, J. [1972]: Die Landwirtschaft in Ost und West. Stuttgart. Verlag E. Umler.
SZAMUELY LÁSZLÓ [1979]: Ipari demokrácia Nyugat-Európában. Következtetések és kérdőjelek. Valóság, 6. sz.
A szovjet átalakítás stratégiája. Heti Világgazdaság, 1987. 18. sz.
TELLÉR GYULA [1977]: A munkásszövetkezés másfél évszázada Franciaországban. In.: Szövetkezeti Kutató Intézet Évkönyv. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
THEO MAYER-MALY [1987]: Österreichisches Arbeitstrecht. Individualarbeitrecht. Springer Verlag, Wien—New York.
TOLNAI GYÖRGY [1968]: A lenini piacmechanizmus a NEP-korszak gazdaságában (1921—1937). Budapest.
TÓTH ANTAL [1988]: A szakszervezeti jogosítványok normatív megjelenésének társadalompolitikai esélyei és perspektívái a 80-as évek végén. (Az MSZMP KB Társadalomtudományi Intézete részére készült tanulmány.)
Az új szövetkezeti rövény koncepciója (társadalmi vitaanyag). OSZT. Budapest, 1989. június 7.
VÉCSEY TAMÁS [é. n.]: A római jog institúciói. Budapest. Franklin 5. kiadás.
VENEDIKTOV, A. [1948]: Az állami szocialita tulajdon. Moszkva.
VINCENTI GUSZTÁV [1942]: A munka jogviszonyai. In.: Magyar Magánjog (szerk.: Szladits Károly) IV. kötelmi jog. Különös rész. Grill Kiadó, Budapest.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (83—97. l.)

KUCZI TIBOR—VAJDA ÁGNES

A kisvállalkozók társadalmi összetétele*

A tanulmány azokat a társadalmi feltételeket vizsgálja, amelyek Magyarországon az önállóvá válást már évtizedek óta meghatározzák, és ma is szerepet játszanak abban, hogy kiből válik vállalkozó. Rámutat azokra az állandó (hosszú távú, több, egymást követő generáción, sőt történeti korszakon keresztül érvényesülő) társadalmi összefüggésekre, amelyek az önállók reprodukcióját szabályozzák. A tanulmány hangsúlyozza, hogy a piaci viszonyok kialakulásakor már többé-kevésbé rajtra készen áll egy viszonylag magas iskolai végzettségű, szakmailag képzett, dinamikus, korábbi munkahelyi tapasztalatokat jól hasznosító, előnyös családi háttérrel is támogatott réteg, amely az új gazdasági rendbe beilleszkedni képes kis- és középvállalkozói réteg magját alkothatja.

Nagy remények fűződnek ma a vállalkozásokhoz; a gazdaságban betöltött szerepüket pedig sokszorosan felülmúlják a velük kapcsolatos várakozások. Ahhoz, hogy a kívánatosnak tartott arányban „álljanak rendelkezésre", a jelenlegi létszámuknak a többszörösére kell növekedniük. Kikből lehetnek vállakozók Magyarországon?

A vállalkozóvá válást minden korszakban és minden országban jól körülírható társadalmi feltételegyüttes szabja meg. Még a vállalkozásra legnyitottabb korszakokban is, amikor látszólag csak merészségre, ötletre, kalkulációs és szervezőkészségre van szükség, viszonylag könnyen leírhatók azok az életkori, képzettségi stb. kritériumok, amelyek körülhatárolják azt a kört, amelyből az önállók kiemelkedése a legvalószínűbb.

A szoros politikai ellenőrzés korszakában ugyancsak érvényesült a kiválogatódásnak egy (a politikai akarattól és befolyástól független) társadalmi szabályozási mechanizmusa. Jóllehet a magyar kisipar elmúlt négy évtizedes történetét a párt mindenkori politikája szabta meg, s a kisiparosok számának, produkciójá-

* Tanulmányunk egy nagyobb adatfelvétel eredményeinek összefoglalása. A kutatást a TS-3 kutatási program keretében a Munkaügyi Kutatóintézet és a KSH együtt végezte *Laky Teréz* és *Vajda Ágnes* irányításával. *Kovács Géza József* — a Munkaügyi Kutatóintézet munkatársa — vett részt a munkában, mind a koncepciók kialakításában, mind pedig a technikai problémák megoldásában. Igyekeztünk felhasználni *Neumann László* és — a kutatás első fázisában — *Bakcsi Ildikó* értékes észrevételeit is. Kutatásunk lebonyolításában szíves segítőként vett részt a VOSZ, a KIOSZ, a KISOSZ és az OKISZ. A sokoldalú közreműködést e szervezeteknek és munkatársaiknak ezúton is köszönjük. A felvétel szakmai részletezettségű feldolgozása a Munkaügyi Kutatóintézet gondozásában a közeljövőben önálló kiadványban jelenik meg.

Kuczi Tibor a ÁBMH Munkaügyi Kutatóintézet tudományos munkatársa,
Vajda Ágnes a KSH osztályvezetője.

nak időbeli ingadozása a hatalom beavatkozásainak a függvénye volt, a kisiparosok rétege a közvetlen politikai szabályozás ellenére megőrizte a sajátos reprodukciós karakterét. Azt, hogy kikből lehetett önálló, továbbra is a politikától független, mélyebb társadalmi összefüggések szabályozták (*Vajda Ágnes* [1987]).

Léteznek tehát az önállók reprodukcióját szabályozó olyan társadalmi feltételek, amelyek a vállalkozóvá válás legszabadabb korszakaiban sem veszítik el a jelentőségüket, és a legdurvább politikai beavatkozás sem képes őket felszámolni. E reprodukció természete a társadalom mélyebb — képzettségen, származáson stb. nyugvó — struktúráihoz kötődik, s hosszabb távon hatva kijelöli egy-egy időszakon belül a lehetőségeket.

Tanulmányunk a jelenlegi radikális politikai s talán a küszöbönálló gazdasági változásokon is túlnyúló reprodukciós mechanizmusokat vizsgálja. Azokat a társadalmi feltételeket, amelyek az önállóvá válást már évtizedek óta szabályozzák, és ma is szerepet játszanak abban, hogy kiből válik vállalkozó (egyelőre leginkább kisvállalkozó).

E feltételekben persze történtek változások, amelyek gyökerei a nyolcvanas évek elejére nyúlnak vissza. Már a Kádár-rendszer felbomlásának időszakában megindultak olyan pozitív, a piacgazdaság irányába tartó (persze az akkori hatalom által nem feltétlenül így képzelt) társadalmi folyamatok is, amelyek most, a rendszerváltás után válhatnak különösen fontossá. 1982-ben kezdődött el az önálló szférának egy olyan mérvű növekedése-átalakulása (*Laky Teréz* [1987]), amelynek következtében mára a hetvenes évtized hagyományos kisiparosai, kiskereskedői mellé felsorakozott egy modern kisvállalkozói réteg, egy olyan csoport, amely a most formálódó kis- és középburzsoáziának a magját képezheti. E folyamatok a közelmúlt politikai átalakulásainál már jóval korábban megkezdődtek.

Megállapításainkat egy 1988 végén végzett kérdőíves adatfelvétel eredményeire alapozzuk.[1] Írásunkban arra törekszünk, hogy rámutassunk azokra az állandó (hosszú távú, több, egymást követő generáción, sőt történelmi korszakon keresztül érvényesülő) társadalmi összefüggésekre, amelyek az önállók reprodukcióját szabályozzák. Emellett szeretnénk érzékeltetni, hogy a nyolcvanas évek elején olyan új társadalmi összefüggések is megjelentek, amelyek a vállalkozók mai arculatát megszabják.

Kutatásunk eredményei arra utalnak, hogy a piaci viszonyok kialakulásakor már többé-kevésbé rajtra készen áll egy viszonylag magas iskolai végzettségü, szakmailag képzett, mozgékony, az új gazdasági rendbe beilleszkedni képes kis- és középvállalkozói réteg.

Az életkor és a nem szerepe

Egy-egy foglalkozási csoport társadalmi presztízsének változását leginkább az életkor és a nemek arányának időbeli módosulásával szokás ábrázolni. A fiatalok és a középkorúak létszámának esése, illetve a nők arányának a növekedése félreérthetetlenül jelzi egy pálya presztízsének csökkenését. Ez az összefüggés az önállókra is érvényes.

[1] A felvétel az akkor még „kisvállalkozásoknak" nevezett formák (kisiparosok, kiskereskedők, kisszövetkezetek, önálló szövetkezeti szakcsoportok, pjt-k és gmk-k) körében történt. 4000 önálló kisvállalkozóról vettünk fel — a KSH társadalmi rétegződést vizsgáló kérdőívét kiegészítve — a származásra, életpályára stb. vonatkozó adatokat. A 4000-es minta az akkori városban élő önálló kisvállalkozók három százalékát reprezentálta. A megkérdezettek — a tényleges területi megoszlásnak megfelelően — majdnem felerészben budapestiek, több mint felerészben vidéki városban lakók. Vizsgálatunk az önállók teljes skáláját felölelte: a robbanásszerű növekedésre kész, csak a kedvező politikai és gazdasági változásokat váró vállalkozóktól a lényegében alkalmazotti jellegű tevékenységet végzőkig.

A kisvállalkozók életkori összetétele jól kifejezi az önállóvá válás, a vállalkozói lét mindenkori társadalmi-politikai feltételeit. Olyan korszakokban, amelyekben a vállalkozók számára kedvezőtlenek a boldogulási lehetőségek, elsősorban a fiatalok és középkorúak hagyják el a magánszférát. Így például az ötvenes évek elején az ötvenezer főre zuhant kisvállalkozói létszámnak a felét az ötven évesnél idősebbek tették ki.

Amikor azonban kedvezően alakulnak az önállóvá válás feltételei, megnő a pálya stabilitása s vele a középkorúak részaránya. Ez történt a nyolcvanas években is. 1982-től a vállalkozást serkentő intézkedések hatására nagyarányú mozgás indult el; intenzív ki- és beáramlás mellett erőteljesen növekedett a vállalkozók száma. Például a kisiparosok és kiskereskedők — alkalmazottak nélküli — létszámának évente 30 százaléka cserélődött ki. A mintákba kerültek 26 százaléka egy éve, 27 százaléka legfeljebb három éve lett önálló. Ebből a forgatagból az idősebbek a nyolcvanas évtizedben fokozatosan kimaradtak. Míg — amint jeleztük — az 50 év feletti korosztály az ötvenes években az önállók felét tette ki, addig a nyolcvanas évekre arányuk 15 százalékra zsugorodott.

Az évtized végére felmérésünk adatai szerint kialakult az életkor szerinti szelekciónak egy viszonylag stabil trendje: a 30 évnél fiatalabbak és az 50 évesnél idősebbek alul-, a középkorúak pedig felülreprezentáltak a kisvállalkozók körében. Ezt mutatja a következő összehasonlító táblázatunk. Az összehasonlításhoz a városban élő keresők adatait használtuk. *(1. sz. táblázat.)*

1. sz. táblázat

A vállalkozók és a városi keresők kor szerinti megoszlása
(százalék)

Életkor	Kisvállalkozók	Városi keresők
50 évesnél idősebbek	15,3	15,4
45—49 évesek	13,6	11,2
40—44 évesek	19,9	13,8
35—39 évesek	22,8	14,9
30—34 évesek	18,4	16,9
30 évesnél fiatalabbak	9,9	27,8

Forrás: Saját adatfelvétel és 1984. évi mikrocenzus, KSH.

Az összehasonlítás különösen a harminc év alattiak között mutat jelentős különbséget; az önállókon belüli arányuk mindössze 10 százalék, noha ugyanez a korosztály a városi aktív keresők több mint negyedrészét (28 százalék) teszi ki. Hasonló eltérést tapasztalunk, ha a vállalkozók és a városi keresők átlagéletkorát vetjük egybe: 40,3, illetve 36,9 év.

A fiatalok alacsony részvételi arányát az magyarázza, hogy vizsgálatunk idején a vállalkozóvá válást minimálisan egy tíz éves akkumuláció előzte meg: ennyi időre volt szükség az anyagi és nem anyagi tőke — vevőkör, kapcsolatok, a szakmai piacon való jártasság — megszerzéséhez.

Egy árnyaltabb elemzéssel az is kiderül, hogy a harminc—harmincöt éven aluliak távolmaradása a „valódi" vállalkozásoktól még nagyobb, mint ahogy a fenti adatok mutatják. Azokban a kategóriákban a legmagasabb ugyanis a fiatalok aránya, amelyekben az önállók inkább munkavállalóknak tekinthetők, mint a szó klasszikus értelmében vett vállalkozóknak. Ez a helyzet a csoportos vállalkozások (gmk, szakcsoport, kisszövetkezet) egyszerű tagjai esetében. Itt a 35 éven

aluliak aránya csaknem megegyezik a városi aktív keresők hasonló életkori csoportjával (43, illetve 45 százalék); az átlagéletkoruk pedig azonos: 37 év. Ezzel szemben például a kisiparosoknak mindössze 23 százaléka, a gmk-vezetőknek 24 százaléka tartozik ebbe a korosztályba. A nagyobb vállalkozások vezetői esetében ez az arány még alacsonyabb: 16—17 százalék.

Feltételezhető, hogy adatfelvételünk óta — a féllegális, illegális tevékenységek megszaporodásával; a spekulációs, közvetítői tevékenységekből stb. eredő tőkék megjelenésével, a vállalkozás biztonságának (ezúttal nem politikai jellegű) csökkenésével — némileg módosultak az önállóvá válás előfeltételei. Bizonyos vállalkozásoknál háttérbe szorult az előzetes szakmai, kapcsolati tőkék akkumulációjának a szükségessége, s helyét a gyors meggazdagodást ígérő spekuláció, ügyeskedés vette át. Ez valószínűleg a korábbinál nagyobb mértékben vonzza a fiatalabb korosztályok tagjait is a vállalkozásokhoz.

A vállalkozók életkori összetétele a vállalkozás mindenkori politikai, társadalmi, gazdasági feltételeitől függ, nem pedig a „belső" reprodukciós mechanizmusoktól. Kedvezőtlenebb időszakokban az idősebb, kedvezőbbekben pedig a középkorúak aránya növekszik. A fiatalok aránya mindkét esetben jóval kisebb a vállalkozásokban, mint a kereső népességben. Feltételezésünk szerint ez a trend csak a társadalom anómiás állapotában törik meg, például akkor, ha növekednek a — lakosság szemében is — illegitimnek számító vállalkozások, ha érvényüket veszítik a gazdasági cselekvéseket szabályozó korábbi normák, újak pedig még nem alakultak ki. Ilyen esetekben jelenhetnek meg a vállalkozásban a fiatalok a „normális" (a konszolidált időszakokra jellemző) arányukat meghaladó számban.

A nemek aránya — a korosztályok megoszlásához hasonlóan — pontosan kifejezi a vállalkozások politikai, társadalmi, gazdasági lehetőségeit, illetve az önálló egzisztencia társadalmi presztízsét. Ennek megfelelően az ötvenes évek elején, az önállóvá válással kapcsolatos kilátások mélypontján relatíve megnőtt a nők aránya a kisiparban; a tömeges felszámolást a férfiaknak csak 28 százaléka, a nőknek viszont 40 százaléka vészelte át (*Kovács Géza József* [1987]).

Persze az ötvenes években még így is magasabb a férfi kisiparosok aránya (84 százalék), mint ma (82 százalék). Sőt a kisvállalkozók teljes körén (kiskereskedők, gmk-tagok stb.) belül ma lényegesen alacsonyabb a férfiak részesedése, mint régen: 68 százalék. Ugyanakkor ennek az aránymódosulásnak nem az az oka, hogy a nők kiszorították volna a férfi vállalkozókat, hanem inkább az, hogy az utóbbi egy-másfél évtizedben a vállalkozói terep kiszélesedésével a szolgáltatásnak olyan szférái épültek ki, amelyek jellegzetesen a női munkaerőt vonzzák. Így főként a kereskedelemben és a vendéglátóiparban tevékenykednek nők (arányuk 60 százalék körüli). A kiskereskedelemben 1982 előtt is magas volt a nők részvétele (60 százalék), így e vállalkozási formának az utóbbi években bekövetkezett növekedése a nők önállókon belüli arányának az emelkedését vonta maga után.

Ugyanakkor, ha a nőknek az önállókon belüli arányváltozását az aktív keresőkön belüli módosulásával vetjük egybe, akkor meglehetősen szerény mértékűnek tűnik a növekedés. Miközben lezajlott nálunk a nők tömeges munkába állása, s már a városi aktív keresők 46 százalékát ők adják, addig az önállók szférájában szerényebb mértékű volt beáramlásuk. Sőt a jellegzetes vállalkozói posztokon (kisipar, csoportos vállalkozási formák vezetői) 80 százalékot meghaladóan ma is férfiak vannak.

A nők részvétele jellegzetesen más formákat ölt. A vállalkozások nagy része *családi alapon* szerveződik, s a nők segítő családtagként, tagként, olykor alkalmi kisegítőként részesei a vállalkozásnak. A kisipari műhelyek, boltok, de a kisszervezetek is 30—50 százalékban a családtagok közreműködésével jöttek létre, illetve állnak fenn.

A tudás mint tőke

Vizsgálatunk adatai szerint a vállalkozóvá válás egyik fontos feltétele a szakmai, gazdasági, jogi stb. ismereteken nyugvó tudás — mint tőke — megléte. Ezt leginkább a kisvállalkozók *magas iskolai végzettsége* jelzi. *(Lásd a 2. sz. táblázatot.)*

2. sz. táblázat

A legmagasabb iskolai végzettség szerinti megoszlás
(százalék)

Megnevezés	Kisvállalkozók	Városi keresők
8 osztály vagy kevesebb	9,1	36,8
Szakmunkásképző	26,3	19,3
Érettségi, illetve érettségi és szakmunkásképző	45,0	29,9
Felsőfokú végzettség	19,6	14,0
Összesen	100,0	100,0

Az önállók és a városi keresők adatsorait összehasonlítva a legnagyobb eltérést a táblázat első sorában találjuk. Elenyésző azoknak a vállalkozóknak a száma, akik legfeljebb az általános iskolát végezték el, és nem szereztek valamilyen szakmát. Arányuk a 10 százalékot sem éri el, míg a városi keresők 37 százaléka maradt meg a 8 általános vagy ennél alacsonyabb végzettség szintjén. A különbség itt még kézenfekvő: a vállalkozói szférában más a tevékenységszerkezet, mint az állami szférában; az önállóknál a termelő- és szolgáltatótevékenység többnyire valamilyen kvalifikációt igényel.

Az érettségizetteknek, illetve a diplomásoknak a városi aktív keresőkhöz viszonyított aránya ugyancsak magas. Az önállók 45 százaléka érettségizett, míg a kereső népességnek 30 százaléka. A felsőfokú képesítéssel rendelkezők esetében az eltérés hat százalékpont körüli a vállalkozók javára. A kedvező iskolázottsági összetételt jól kifejezi az is, hogy a megkérdezettek átlagosan csaknem 13 évig tanultak.

A magas iskolázottságnak a hazai átlagnál magasabb a gazdasági értéke is, mivel a vállalkozók pályafutásuk során olyan — formálisan egyébként gyakran el sem ismerhető — *tudás* megszerzésére törekedtek, amelynek a *használhatóság* volt az egyedüli kritériuma. A megkérdezettek kétharmadának van valamilyen szakmai képesítése, a felének pedig több szakmája is van, ezen belül 20 százalékuk három vagy ennél több szakképesítést szerzett.

A szakképzettségek megszerzését hosszabb, az önállóvá válást megelőző munkaviszonyban töltött idő kíséri. Ez ugyancsak hozzájárulhatott a szakmai tőke növekedéséhez. A megkérdezettek 55 százaléka tett említést olyan korábbi munkahelyi tapasztalatokról, amelyek valamilyen formában hatással voltak a vállalkozásra. Legtöbben a szakmai tapasztalatokat említették (az 55 százalék háromnegyedrésze), míg menedzseri ismereteket viszonylag kevesen szereztek (9 százalék).

Az önállóknak ez az iskolázottsági összetétele a nyolcvanas években alakult ki. A társaságok megjelenésével olyan vállalkozói csoportok jöttek létre, amelyek tevékenységi területükön nemegyszer meghaladták az állami ipar technológiai szintjét. Esetenként egyenesen azért választották az önállóságot, mert ötleteiket, újításaikat nem tudták a vállalatukban megvalósítani. Emellett változtak a

nyolcvanas években a vállalkozások jogi, pénzügyi feltételei is. A bonyolultabb, gyakran módosuló szabályozásban az iskolázottabbak jobban eligazodhattak, s például hamarabb felismerhették, hogy mikor, melyik vállalkozási formában rejlenek számukra kedvezőbb feltételek. Felmérésünk szerint valóban van összefüggés a vállalkozási formák közötti mozgás intenzitása és az iskolai végzettség között. A kisszövetkezetek vezetőinek 60 százaléka, a szakcsoportvezetőknek fele, a gmk-k közös képviselőinek pedig a negyedrésze dolgozott már a jelenlegitől különböző vállalkozási formában. E mozgékony réteg ugyanakkor a vállalkozói szféra legiskolázottabb csoportja; a szakcsoportok vezetőinek 38 százaléka, a gmk-k közös képviselőinek 41 százaléka és a kisszövetkezeti elnökök 48 százaléka rendelkezik felsőfokú képesítéssel. Ezzel szemben azok, akik már 1982 előtt is önállók voltak, 90 százalékban nem változtattak vállalkozási formát a nyolcvanas évtizedben. A régi formához kötődés alacsonyabb iskolai végzettségi arányokkal párosul; az ide sorolható kisiparosok hat százalékának van diplomája, de az érettségizettek és diplomások együttes aránya is épp hogy eléri a 40 százalékot.

A nyolcvanas évek vállalkozói tevékenysége tehát eltérést jelez a korábbi időszakokétól. A hetvenes évtized kisiparosát az önálló egzisztencia vállalásán túl nem feltétlenül a speciális szakmai tudás, hanem inkább csak a hiánycikkek beszerzésének a képessége különböztette meg az iparban dolgozó társától; pozícióját pedig a hiányból fakadó speciális helyzete határozta meg. Az iskolai végzettség növekedése viszont azt a változást jelzi, amelynek eredményeképpen a tradicionálisabb, kézműves jellegű kisipar mellett megjelentek modernebb — a műszaki, közgazdasági, jogi ismereteken is nyugvó — vállalkozások.

A nyolcvanas évek elejétől kezdődően véget ért tehát egy több évtizedes tradíció. A kontinuitás megszakadását mutatja az is, hogy az új vállalkozóknak (főként a kisszervezetek vezetőinek) életpályája már nem kötődik a régebbi típusú vállalkozásokhoz.

Az iskolai végzettség növekedésében kifejeződő változások a vállalkozás tradicionálisabb formáit sem hagyták érintetlenül. Az 1982 után a kisiparba, kiskereskedelembe belépők iskolázottabbak, mint a már korábban is működő önállók. A diplomások aránya a kisiparban hat százalékról 10 százalékra, a kiskereskedelemben pedig kilenc százalékról 11 százalékra emelkedett. Ezzel párhuzamosan csökkent a 8 általánost vagy kevesebbet végzettek aránya. A vállalkozásokba belépő fiatalabb korosztályokban már nem is találhatóak nyolc osztálynál alacsonyabb végzettségűek.

Az iskolázottsági mutatók és a szakképzettség(ek) megszerzésére irányuló törekvés azt mutatja, hogy a formálódó hazai kis- és középburzsoáziában — amennyiben a jelenlegi kisvállalkozói rétegek képezik majd az alapját — az egyik legfontosabb szerveződési pont várhatóan a tudás lesz. A vállalkozások eddig is valamilyen tudásra, speciális szakismeretre, találmányra vagy az állami vállalatoknál hosszabb-rövidebb idő alatt megszerezhető tapasztalatokra, illetve a bürokratikus, pénzügyi szabályozásban való kiigazodási készségre alapozódtak, s ez a tendencia a jövőben várhatóan folytatódik.

A tudásnak mint tőkének kiemelkedő szerepe az önállóvá válásban ugyanakkor nem magyarázható meg kizárólag a vállalkozások műszaki potenciáljának az utóbbi években bekövetkezett — egyébként sem tipikus — emelkedésével, illetve a bonyolultabb jogi, pénzügyi szabályozással. Már csak azért sem, mert példák sokasága mutatja, hogy némely vállalkozás technikai színvonala éppen a kiválóan képzett szakemberek belépésének a hatására növekedett. Azaz a nyolcvanas években a vállalkozásokba beáramló nagy szaktudású, szakmai tapasztalatú, nemritkán diplomás réteg kezdi formálni a maga képére a magyar vállalkozást. Ha elfogadjuk ennek a lehetőségét (s erre minden okunk megvan, hiszen számtalan példa hozható a vállalkozásokba beáramló mérnöki, számítógépes szakértelem

szerepéről), akkor mindenképpen magyarázatot kell találnunk arra a kérdésre, hogy mi az oka a tudás kitüntetett jelentőségének az önállóvá válásban.

Közismert az a tény, hogy a magyar polgárság fejletlensége következtében az értelmiség sokféle történelmi szerep hordozójává vált, nemcsak a politikában, hanem a gazdaságban is. A múlt század közepén a magyar vállalkozók iskolai végzettsége magasabb volt, mint az iparosodott országok gazdasági elitjének (*Lengyel György* [1989]). Ez arra utal, hogy akkor, miként most is, a magasabb iskolai végzettség helyettesítette-helyettesíti azokat a társadalmi és a habitussal összefüggő feltételeket, amelyeket egyébként a polgárság nyújt a vállalkozóvá váláshoz (például az előrelátás, az ésszerű takarékosság; azaz a jelen szükségleteinek — a jövő kívánalmai szerinti — szabályozása, a racionális kalkuláció stb.). Az önállóságot választók az iskolában megszerzett formális képességekkel helyettesítik azt a vállalkozói hagyományt is (ami a gazdasági életben való eligazodásra vonatkozó közösségi vélekedéseket, például az ésszerű kockázatvállalásra vonatkozó megfontolásokat foglalja magában), amelyre a piaci társadalmak vállalkozói mint magától értetődő tudásra támaszkodhatnak.

Ahogyan az értelmiség behatolt ma a politikába, hogy mintegy a polgárság helyett vigye végbe a polgárosodást, ugyanígy nyomult be a magánszféra területére is, s foglalta el — lényegében a nyolcvanas évek elejétől kezdődően — a vállalkozószféra néhány fontos posztját. Az iskolázottság adta előnyökre támaszkodva teremtette-teremti meg vállalkozását.

Ez éppen a fordítottja annak, ahogyan *Bourdieu* [1978] értelmezi a diplomák növekvő szerepét a vállalkozói szférában. Elemzése szerint a 20. század közepétől a vállalkozói osztály reprodukciója már nem úgy megy végbe, mint a 19. században, ahol is az apák egyszerűen átadták a tulajdont a gyerekeiknek; a reprodukcióba közvetítőként belép az iskola. Adatokkal igazolja, hogy ma már a tőkéssé válásnak a tulajdon öröklése mellett elengedhetetlen feltétele a diploma.

Míg tehát Bourdieu elemzése szerint a már kialakult polgárság reprodukciójában az iskolai végzettség mintegy utólagosan kap szerepet azzal, hogy szabályozza a tőke elosztását a potenciális működtetői között, addig nálunk éppen ellenkezőleg, a kedvező iskolai végzettség a polgárosodás (s ezen belül a vállalkozás) kiindulópontja; magasabb iskolai végzettség birtokában nagyobb eséllyel kezdhetnek az egyének vállalkozáshoz, azaz polgári létfeltételeik (gazdasági pozícióik, egzisztenciájuk) kiépítéséhez. Röviden: az iskolai végzettség itt nem a már meglévő tőkék elosztásának egyik szabályozó tényezője, hanem (öröklés híján) a megteremtésének egyik kedvező feltétele.

A szülők társadalmi hovatartozása

A megkérdezettek iskolázottsági adatait ismerve nem meglepő, hogy a szülők is tanultabbak; az apák között minden negyedik érettségizett vagy diplomát szerzett (27 százalék). Összehasonlításképpen az 1970-es népszámlálás aktív kereső férfiainak iskolai végzettségi adatai kínálkoznak. Ebben az időpontban az aktív keresők 18 százaléka érettségizett vagy szerzett felsőfokú képesítést. (Az összehasonlítás nem pontos, csak a különbségek érzékeltetésére alkalmas.) A ma átlagosan 40 éves vállalkozók 1970-ben 20 év körüliek voltak, apjuk pedig középkorú. Mivel a fiatalabb korosztályok iskolázottabbak voltak, mint az idősebbek, az összehasonlítás torzít a középkorú apák „hátrányára". (Egy korrektebb összevetés valószínűleg nagyobb különbségeket mutatna.) Az adatok azonban így is jelzik, hogy a vállalkozók az átlagot meghaladó iskolai végzettségű családokból származnak.

A szülők magasabb iskolai végzettsége különösen a kisszervezetek vezetőit jellemzi. Az apák érettségizettek vagy diplomások a gmk-k közös képviselőinek 42 százalékánál, a szakcsoportvezetők 35 százalékánál és a kisszövetkezetek elnökeinek 39 százalékánál. Különösen magas a felsőfokú képesítéssel is rendelkező apák aránya e három kategóriában (az előbbi sorrendben: 24, 17 és 22 százalék).

A legkevésbé iskolázott családokból a régi kisiparosok származnak. Ebben a kategóriában a legnagyobb a 8 osztálynál alacsonyabb iskolai végzettségű apák aránya. Ez az egyetlen vállalkozói csoport, amelyben a legalább érettségizett apák aránya nem éri el az 1970-es aktív kereső férfiak átlagát.

A szülők relatíve magas iskolai végzettsége már önmagában is jelzi, hogy a vállalkozói csoport a társadalom középrétegeiből verbuválódott. E megállapítást támasztják alá az apák foglalkozására vonatkozó adatok is. (Lásd a *3. sz. táblázatot.)*

3. sz. táblázat

A vállalkozók megoszlása az apák társadalmi csoportja szerint
(százalék)

Az apa foglalkozási csoportjai	Kisvállalkozók	60 év alatti vezetők és értelmiségiek	Összes városi
Vezető	13,4	4,9	2,3
Beosztott szellemi foglalkozású	15,9	28,1	15,7
Szakmunkás	30,4	22,9	23,8
Szakképzetlen munkás	16,2	16,4	23,5
Mezőgazdasági munkás	7,5	11,2	14,3
Önálló gazda	5,4	9,5	12,6
Iparos, kereskedő	11,3	7,0	7,8

Forrás: Társadalmi mobilitás és presztízs. KSH, 1986. és saját adatfelvétel.

A *3. sz. táblázatban* az értelmiségiek és vezetők adatai meglepően azonos tendenciát mutatnak a vállalkozókéval, mindkét csoport tagjai a társadalom magasabb pozíciójú családjaiból származnak. Magyarországon tehát az elmúlt években többé-kevésbé az egyes társadalmi csoportok gyermekei hasonló arányban váltak vállalkozóvá, illetve értelmiségivé és vezetővé. A csoportos vállalkozások vezetői még némileg magasabb pozíciójú családokból származnak, mint az értelmiségiek és vezetők. Így a szakcsoportok vezetői 30 százalékának, a gmk-képviselők 42 százalékának, a kisszövetkezeti elnökök 44 százalékának szellemi foglalkozású vagy diplomás, illetve vezető beosztású az apja, míg a vezetők és értelmiségiek esetében ez az arány 33 százalék. Ennek megfelelően a vezetők és értelmiségiek nagyobb arányban kerültek ki alsóbb társadalmi rétegekből, mint a különféle vállalkozások főnökei. Felmérésünk szerint a vállalkozások valamennyi résztvevőjének is csak negyede-ötöde származik az alsó társadalmi rétegekből. Az adatokból azt is kiolvashattuk, hogy a kedvezőtlenebb helyzetű csoportok (iskolázatlanok, alacsonyabb társadalmi rétegből származók) tagjai alig képviseltetik magukat az önállók csoportjaiban.

Mindez azt mutatja, hogy a vállalkozói réteg (az utóbbi tíz évben bővített) újratermelődési folyamata belesimult abba a reprodukciós folyamatba, amely eddig az értelmiség és a vezetői csoportok kedvezőbb társadalmi helyzetének a megszerzését és megtartását volt hivatva szabályozni. Másként fogalmazva: az elmúlt évtizedben a vállalkozói réteg helyzete a szülők és maguknak az önállóknak a

relatíve magas iskolai végzettsége szempontjából az értelmiségi és vezetői pályákéhoz hasonlóan alakult. Az előnyösebb származásúak öröklött társadalmi pozíciójuk megőrzését, illetve növelését vállalkozással (is) képesek biztosítani. E megállapításunkat az 1988-as vizsgálatunk eredményeire alapozzuk. Az eddigi tapasztalatok alapján azonban feltételezhető, hogy e szelekciós mechanizmus tovább erősödik, szabályozva az üzletnyitás, kft.-alapítás, a privatizáció adta előnyökhöz való hozzájutás esélyeit.

Vállalkozók a családban

Az önállóvá válásban fontos szerepet játszik a családi minta; akinek az apja, nagyapja, házastársa kapcsolatba került a magánszférával, nagyobb valószínűséggel lesz maga is vállalkozó, mint akinek ilyen kapcsolata nem volt.

A 3. sz. táblázatból kitűnik, hogy a vállalkozók esetében az apák 11 százaléka volt kisiparos, kiskereskedő. A városiak körében ez az arány nyolc százalék. A különbség nem túl nagy, s ez is főként a régi kisiparosok, kiskereskedők körét jellemzi; 22 százalék, illetve 24 százalék apja volt önálló a megkérdezett 14 éves korában. Az adatok értékelésénél ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy az összehasonlításhoz igénybe vett városi lakosok mintájában lényegesen magasabb az idősebbek aránya, mint a vállalkozóknál, így szüleik között — mivel aktivitásuk a két háború közötti időre esett — sok az önálló.

A nagyszülők körében még magasabb az egykor önállók aránya; mind az anyai, mind az apai nagyapák kétötöde. Összehasonlításul: a városi lakosság esetében ez a szám 22 százalék. (Társadalmi mobilitás és presztízs. KSH, 1986.) A különbség arra utal, hogy a származás szerepe még a nagyszülői generációig visszanyúlva is érzékelhető, azaz létezik egy nemzedékről nemzedékre hagyományozódó — alapvetően nem materiális — vállalkozói hagyomány. A nagyszülők aktivitása zömmel (70 százalékban) 1940 előttre esik. Így az önálló nagyapák legnagyobb hányada, 60 százaléka — mint várható — a mezőgazdaságban tevékenykedett, de a 40 százalékos kisiparosi, kiskereskedői, üzemtulajdonosi arány is magasnak mondható.

A vállalkozói csoportok családi hátterében — csaknem egyenlő arányban — lelhetők fel önállók. A különbségek a családok nemzedékek közötti pályafutásában vannak. Míg a tradicionálisabb vállalkozók (kisiparosok, kiskereskedők) esetében jól kitapintható a nemzedéki folytonosság; esetenként még a műhely, a mesterség is apáról fiúra száll, addig a kisszervezetek vezetőinél e kontinuitás megszakad.

A tradicionális kisvállalkozók között több az idősebb ember, akiknek a szülei az ötvenes években maguk is öregebbek lévén, kevésbé tudtak váltani, mint a fiatalabbak, s így sokan önállóak maradtak a mostohább körülmények között is. A zömmel most középkorú „modern" vállalkozók szülei viszont pályájukat éppen az államosítás körüli időszakban kezdték, amikor kevés fiatal adta a fejét önállóságra.

Ha tehát az apák foglalkozásából indulunk ki, akkor az önállóvá válásban a *tradicionális formák* esetében nagyobb a szülői vállalkozói háttér jelentősége. A nyolcvanas években alakult *kisszervezetek tagjai, vezetői* útválasztásában fontosabbá vált az apák (s természetesen maguk a vállalkozók) iskolai végzettsége, foglalkozása. Ugyanakkor a nagyszülők között nagyjából hasonló arányban vannak önállók mind a tradicionális, mind a „modern" kisvállalkozók esetében. Mindez arra enged következtetni, hogy elhalványult ugyan a vállalkozói családi háttér közvetlen szerepe (a bolt, műhely, vevőkör, mesterség nemzedékek közötti átadásának a jelentősége) a modern vállalkozók megjelenésében, de változatlanul fontos maradt közvetett befolyása; létezik valamiféle vállalkozói hagyomány (a személyes kockázatvállalásnak, a mintáknak, az aspirációknak egy együttese;

röviden: a vállalkozói habitus), amely nemzedékről nemzedékre száll, s ma is fontos szerepet játszik az önállóság választásában.

Érvényesülést korábban csak az értelmiségi, vezetői pálya ígért. Ma viszont az önállóvá válás is magában rejti a felemelkedés (a korábbi megtűrtség helyett presztízs, esetenként a közismertség, a jómód stb.) lehetőségét. Az, hogy a diplomások a „hagyományos" értelmiségi pályán maradva szeretnének karriert befutni, vagy pedig az önállóságot választva az érvényesülés új formáival kísérleteznek, sokban függ attól, hogy volt-e vállalkozó a családjukban, esetleg csak a nagyszülők generációjában.

Az önállósodást megkönnyítheti, hogy a házastárs is vállalkozó, vagy legalábbis korábban volt valamilyen kapcsolata e szférával. Felmérésünk szerint a megkérdezettek 11 százalékának vállalkozó a házastársa.

Az előbbieknél jóval magasabb azoknak a férjeknek, feleségeknek a száma, akik pályafutásuk során már voltak önállók; a megkérdezettek negyedrésze tartozik ebbe a csoportba.

A házastársaknak az említetteknél jóval nagyobb hányada érintkezik valamilyen formában az önállók szférájával. Rendkívül változatos módon kapcsolódnak be a vállalkozásokba, s ezeknek csak egy bizonyos része mérhető. Sokan — alkalmi jelleggel vagy rendszeresen — csupán besegítők, nincs „hivatalos" státusuk: üzeneteket, megrendeléseket vesznek fel, kisebb-nagyobb ügyeket intéznek stb. A megkérdezettek kilenc százalékának a státusa segítő családtag, ehhez hozzátéve a 11 százalékot (lásd fent a vállalkozók házastársának arányát), tehát a mintánkba kerültek 20 százalékának a családja mérhetően érintkezik a kisvállalkozás világával. A családtagok részvételének tényleges mértékét azonban ennél jóval magasabbra becsülhetjük.

A családi háttéradatokat áttekintve, elmondhatjuk tehát, hogy a mai vállalkozók túlnyomó többségét valamilyen fokú rokoni kapcsolat fűzi a magánszférához. Kevés az olyan vállalkozó, aki mindenféle családi előzmény nélkül vágott bele az önállóságba. Ugyanakkor az a tény, hogy már volt vállalkozó a családban — mint fentebb említettük — nem közvetlenül hat. Például a nagyapák, főként a kisszervezetek vezetői esetében nem mintaadók az unokák önállóvá válásában; hatásuk inkább közvetett. Emiatt a *kisszervezetek vezetői* az önállóvá válásban nem is tekintik kitüntetett jelentőségűnek a rokonságot; nagyjából azonos arányúnak ismerik el a rokonok, a munkatársak és a barátok hatását. *A tradicionális vállalkozók* esetében viszont, ahol a családi hatás közvetlen, az önállóság nemzedékről nemzedékre öröklődik, a rokoni befolyás a legerősebb, ezt 2—4-szer többen említik, mint a barátok, munkatársak hatását.

A közvetlen és közvetett hatás különbsége mutatkozik meg abban is, hogy a tradicionális vállalkozókra a velük azonos formában működők gyakoroltak leginkább hatást. Így például a kisiparosok túlnyomó része azoknak a rokonoknak, barátoknak a hatását ismerte el, akik maguk is kisiparosok voltak. A kisszervezetek vezetőinél viszont a hatás nem kötődik ilyen módon valamely meghatározott formához. Ennek az lehet az oka, hogy az önállóvá válásban a tradicionális vállalkozók a család konkrét szakmai, gazdasági tapasztalataira támaszkodnak, míg a kisszervezetek vezetőit inkább az általánosíthatóbb, több vállalkozási formában is hasznosítható ismeretek befolyásolták.

Önállóvá válás — munkahelyi előzmények

Már említettük, hogy a vállalkozást minimálisan mintegy 10 éves nem önálló munkaviszony előzi meg. Felmérésünk szerint ez idő alatt sajátosan alakult a megkérdezettek munkahelyi pályafutása. Többségük legalább tíz évet töltött el „állami" munkahelyeken, s eközben sokan újabb szakmát (szakmákat) is szereztek.

Az önállók korábbi munkahelyeiken legtöbb esetben nem futottak be érdemleges karriert, vertikálisan nem voltak mobilak — legalábbis múltjuknak nem ezt az oldalát emelték ki jellemzőként.

Persze a munkahelyi emelkedés hiánya még nem jelenti, hogy itt egy „mozdulatlan" csoportól lenne szó. A többszörös szakképzettséget mint jellemzőt már említettük. Rendkívül magasnak mondható a munkahely-változtatások száma is; 24 százalék három, 19 százalék négy, 29 százalék pedig öt vagy ennél több vállalatnál, szövetkezetnél fordult meg, mégpedig viszonylag rövid idő alatt. A megkérdezetteknek egy megközelítően 20 százalékos csoportja — a hagyományos értelemben vett kisiparosok és kiskereskedők — természetszerűleg nem voltak mobilak.

Hasonló dinamizmus jellemzi a foglalkozások váltogatását is: a mintába kerültek mindössze 20 százalékának volt csak egy foglalkozása, a négy vagy ennél több foglalkozást próbáltak aránya pedig 23 százalék.

Az említett adatokat összegezve: *a vállalkozók az önállóvá válás előtt egy meglehetősen dinamikus, sok-sok próbálkozással tarkított pályát futottak be. Mozgásuknak alapvető iránya horizontális.*

Az említett összefüggések egy nálunk kevésbé megszokott pályafutás (életstratégia?) meglétét sejtetik. *A vállalkozók a szakképesítések „halmozásából", a munkahely- és foglalkozásváltoztatásokból származó (információ, szakmai tapasztalatok, kapcsolatok) előnyeiket nem akarták vagy nem tudták értékesíteni az állami vállalatok munkahelyi pozícióhierarchiájában.* Ez különbözik attól a tipikusnak mondható munkavállalói magatartástól, amelynek az a lényege, hogy minden újabb szakma, iskolai végbizonyítvány megszerzése, foglalkozás- vagy munkahelyváltoztatás a munkahelyi hierarchiában való előmenetel reményében történik.

A vállalkozást megelőző mozgalmas pályafutás során olyan tudás halmozódik fel tőkeként, ami nem kötődik semmiféle hierarchiához vagy konkrét helyhez (üzemhez, műhelyhez), azaz megvan az esélye arra, hogy valóban piacon értékesüljön. „Kötetlensége" miatt rendkívül rugalmas ez a tőke: szabadon kombinálható a legkülönfélébb forrású (családi, baráti) ötletekkel, információkkal, szakismerettel. Míg a vállalati hierarchiában való előrejutáshoz nem, vagy csak korlátozott mértékben lehet mobilizálni a család, rokonság tudáskészletét, addig a vállalkozók ezt minden további nélkül megtehetik.

A sok próbálkozással tarkított munkahelyi pályafutás nemcsak empirikus előnyökkel (információ, szakmai tapasztalat stb.) jár, hanem mintegy a vállalkozásra felkészítő tréningnek is felfogható; hasznos vállalkozói erények alakulhatnak ki: a változtatás és újrakezdés képessége, a kockáztatni tudás stb.

Vállalkozói csoportok

A vállalkozóvá válás esélyeit, lehetőségeit vizsgálva szinte minden adatsor esetében különbségeket kellett tennünk az önállók bizonyos kategóriái között. Különösen két csoport állítható egymással határozottan szembe: a kisiparosok, kiskereskedők, illetve a kisszervezetek vezetői. Ezek markánsan különböznek egymástól; iskolai végzettségben, származásban, még a kor szerinti megoszlásuk is eltér egymástól, legfeljebb a nemek közötti arány hasonló.

A kisiparosok, kiskereskedők magját a már 10–20 éve önállóan dolgozók adják. Akik 1982 után nyitottak műhelyt, boltot, némileg különböznek e csoporttól (iskolázottabbak, fiatalabbak), de ez az eltérés lényegesen kisebb attól, mint ami őket a kisszervezetek vezetőitől választja el. Így például a régi kisiparosokhoz viszonyítva az új kisiparosok között négy százalékkal több a diplomás, a kisszervezetek vezetői között viszont már 30—40 százalékkal több. Az iskolázott-

sági skála másik végpontján hasonló a helyzet: a nyolc általánost vagy kevesebbet végzettek közötti különbség a régi és az új kisiparosok esetében egy százalék; a vezetőkében pedig 7—10 százalék. Ezek az eltérések szisztematikusan ismétlődnek a származási adatokban is. Ugyanez állapítható meg a régi és az új kiskereskedők esetében, sőt a kisiparosok és kiskereskedők adatainak összehasonlításából is. E megállapítások miatt a régi és az új kisiparosokat és kiskereskedőket homogén rétegnek tekintjük. (Ez azonban nem jelenti egyben azt is, hogy karakterükben egy részletesebb elemzés nem tud jelentős különbségeket feltárni.) E csoport tagjai alkotják a mintánk csaknem felét (45,1 százalék).

A különböző *kisszervezetek vezetőinek* legfontosabb jellemzőit összevetve a többi vállalkozási forma képviselőinek megfelelő adataival, azt tapasztaljuk, hogy a vezetők is homogén társadalmi csoportot alkotnak. Ezt talán leginkább az iskolai végzettséggel illusztrálhatjuk. Az áttekinthetőség kedvéért az elvégzett iskolai osztályok átlagos számát vegyük alapul.

Megnevezés	*Az elvégzett osztályok átlagos száma*
Régi kisiparos	11,7
Új kisiparos	12,4
Régi kiskereskedő	11,2
Új kiskereskedő	12,4
Gmk-vezető	14,2
Szakcsoportvezető	14,5
Kisszövetkezeti vezető	14,8
Csoportos vállalkozás tagjai	12,8

Az adatokat talán kommentálni sem kell, mivel jól kirajzolódik a kisszervezetek vezetőinek végzettségbeli hasonlósága, illetve a többiektől való világos különbözősége. A származási adatok ugyanilyen egyértelmű képet mutatnak. Sőt még az átlagéletkorok adatsorában is kitűnnek homogenitásukkal a vezetői csoportok; itt a legalacsonyabb a fiatalok és az idősebbek aránya.

A *társas vállalkozások* — kisszervezetek — *tagjai* esetében viszont az összehasonlítások már közel sem vezetnek a fentiekhez hasonló egyértelmű eredményre. Az ide tartozók bizonyos szempontból egységeseknek tűnnek, más ismérvek szerint viszont nem. Mégis, e bizonytalanságok ellenére egy kategóriába soroltuk őket, s a továbbiakban e kategóriát gyűjtőcsoportként kezeljük. (Persze a városi népesség származási, foglalkozási stb. adataival összevetve ez is karakterisztikus csoportnak mutatkozik.)

A megkülönböztetések és összevonások alapján azt mondhatjuk tehát, hogy a hazai vállalkozói szféra két markánsan eltérő csoportra tagolódik: a tradicionális önállókra és egy új típusú (iskolázott, mozgékony) vállalkozói rétegre. Emellett a kisszervezetek tagjai alkotnak egy kevésbé markáns csoportot.

Tradicionális vállalkozók. A csoportot alkotó kisiparosok, kiskereskedők nem vállalkozók a szó klasszikus értelmében. E csoport „konzervativizmusát" jól jellemzi, hogy a nyolcvanas években a vállalkozást érintő feltételek — a korábbiakhoz képest mély — átalakulása, s ennek következtében az iskolázottabbak ideáramlása, magasabb szintű technológia megjelenése stb. sem változtatta meg érdemben a kisiparosok szakmai struktúráját. Így például 1985 és 1988 között a 10 legnépesebb szakma rangsora alig módosult (*Kovács Géza József* [1989]).

Ugyancsak a „konzervativizmusra" utal a vállalkozások családi jellege. A műhelyek, boltok 31 százalékában vesz részt házastárs, rokon. Ez az arány azok esetében a legmagasabb, akik régóta kisiparosok és kiskereskedők (41 és 48 százalék).

A tradicionalitást *Laky Teréz* [1987] így jellemzi: „A kistermelők többsége elégedett, ha élete munkájával fenntartja üzletét, s üzlete eltartja őt és családját" (42. o.). Felmérésünk adataiból világosan kirajzolódik ez a kép. Az anyagiakra, jövőre stb. vonatkozó vélekedések egyértelműen utalnak a szóban forgó csoport tradicionalitására. Ezek szerint a kisiparosok, kiskereskedők tekintik legnagyobb arányban (51 százalék) pusztán megélhetési forrásnak vállalkozásukat, a vezetők esetében ez az arány 39 százalék. (Az utóbbiak jórészt korábbi életszintjük jelentős meghaladását remélik.) A többi formához viszonyítva itt a legmagasabb azok aránya is, akik megszokással indokolták, hogy az adott formában tevékenykednek, ide tartozik például a régóta kisipari tevékenységet folytatók 62 százaléka. Így érthető az is, hogy mindössze kilenc százalék fontolgatja a vállalkozási forma megváltoztatását (összehasonlításképpen a vezetők 20 százaléka sorolható ide).

A jövővel kapcsolatos tervek szerinti megoszlás másként alakul, mint ahogy az előbb ismertetett adatok alapján várnánk. A régi és az új *kisiparosoknál* még érvényesül a „papírforma": ők akarnak a legkevésbé növekedni, meghatározó részüknek az a célja, hogy az elért szintet megőrizze. Ezzel szemben a *kiskereskedők* növekedéssel kapcsolatos ambíciói a vezetőkéhez hasonlóak.

Végül a tradicionalitás jellemzésére még egy adat. A tőkehiányt a kisiparosok, kiskereskedők sokkal kevésbé tekintették működésüket akadályozó tényezőnek, mint a kisszervezetek vezetői.

Modern vállalkozók. Az ide sorolható önállókat részben már megismerhettük az előbbi csoporttal való összehasonlításokból; növekedni akarnak, nem pusztán megélhetési forrásnak tekintik tevékenységüket. Azt a formát, amiben működnek, nem megszokásból, hanem racionális megfontolásból választották, közülük többen az adatfelvétel időpontjában is fontolgatták a formaváltást. Jellemzésül tegyünk ehhez hozzá még egy adatot. A szakcsoportok vezetői, a kisszövetkezetek elnökei és részben még a gmk-k közös képviselői is az átlagot jóval meghaladó mértékben járnak külföldre. Talán apróság, de jellemző a kisiparosoktól eltérő élet- és munkastílusra, hogy a rendszeresen, nyilvánvalóan üzleti célokból is Nyugatra utazók legnagyobb — a megkérdezettek 15 százalékát kitevő — része az említett vezetők köréből kerül ki.

A kisszervezetek tagjai alkotják a vállalkozók harmadik, rendkívül heterogén csoportját. Vannak közöttük társvállalkozók (ez a gmk-tagok esetében gyakoribb) éppúgy, mint a voltaképpen alkalmazotti feladatokat ellátók. E funkciók a jövőben valószínűleg világosabban szét fognak válni.

Az ebbe a csoportba tartozók és a városi keresők adatai több ponton is közel kerülnek egymáshoz. Így például hasonló az életkor és a nemek közötti megoszlás; csak e kategóriában vannak az aktív keresőkkel majdnem megegyező arányban fiatalok (43, illetve 45 százalék a harmincöt éven aluli).

Jellemző, hogy a kisvállalkozókon belül itt a legalacsonyabb azoknak az aránya, akiknek apja, nagyapja önálló vállalkozó volt (a 11 százalékos átlaggal szemben öt százalék), amit persze az is magyaráz, hogy itt több a fiatal. Mindez azt mutatja, hogy a kisiparba, kiskereskedelembe, kisszervezetek vezető pozícióiba bekerülésnek szigorúbbak a társadalmi feltételei, mint a társas vállalkozás tagjává válásnak.

Ugyanakkor az e csoportba tartozókat magasabb iskolai végzettségük, előnyösebb származásuk világosan megkülönbözteti a kereső népesség többségétől.

A fentebb jellemzett három csoportot aszerint határoltuk el egymástól, hogy mennyiben állnak közelebb vagy távolabb a tradicionális, illetve a modern vállalkozói mintához. E megkülönböztetést persze nagyon óvatosan kell kezelni, jobbára csak a jövőre vonatkozó jelzésként. Így például a kisszervezetek vezetőinek csoportja — családi hátterénél, iskolai végzettségénél, menedzseri és szakmai tapasztalatainál, ambícióinál, a jövőre vonatkozó terveinél fogva — a modern

vállalkozásnak inkább csak a lehetőségeit hordozza magában. Hogy e lehetőségek mennyiben válnak valóra, azt majd a kiépülő piaci viszonyok közötti helytállásuk dönti el. A piaci viszonyok egyelőre azonban hiányoznak, s még inkább hiányoztak felmérésünk idején. Jellemző, hogy a megkérdezett kisiparosok, kiskereskedők éppúgy, mint a társas vállalkozások vezetői, alig említették a konkurenciát (a vállalkozók e tipikus panaszát a piaci társadalmakban) a működésüket nehezítő körülmények között, s az adó után az alkatrészhiány szerepelt legtöbbet a panaszlistán. Azaz nem a piac, hanem a hiánygazdaság és a bürokratikus szabályozás korlátait észlelte elsősorban mindenki, függetlenül attól, hogy milyen vállalkozási formában működött.

Az anyagi helyzet különbségei

Felmérésünk tartós fogyasztási cikkekkel való ellátottságra, utazásra vonatkozó adataiból, illetve a jövedelemre vonatkozó „önbesorolásokból" a vállalkozók anyagi helyzetének különbözőségei rajzolódnak ki. A fenti adatokból képzett változók segítségével három csoportot képeztünk (lásd a *4. sz. táblázatot*).

4. sz. táblázat

A kisvállalkozók megoszlása anyagi pozícióik alapján
(százalék)

Megnevezés	Átlag fölötti	Átlagos	Átlag alatti
Régi kisiparos	6,3	82,5	11,2
Új kisiparos	4,1	77,3	18,6
Régi kiskereskedő	6,5	82,0	11,5
Új kiskereskedő	5,5	84,6	10,0
Gmk-vezető	12,2	82,4	5,3
Szakcsoportvezető	12,3	83,1	4,5
Kisszövetkezeti vezető	10,2	85,0	4,7
Csoportos vállalkozások tagjai	3,1	78,5	18,4
Összesen	6,1	81,1	12,8

A magyarországi viszonyok között igen jónak mondható anyagi pozícióval (tágas, jó lakás, nyugati kocsi, nyaraló stb.) rendelkezők (az elit) a vállalkozói népességnek mindössze hat százalékát teszik ki. Ezen belül a kisszervezetek vezetőinek a részesedése a legmagasabb, e csoport tagjainak egytizede sorolható ide. A társas vállalkozások megkérdezett 1134 tagjából mindössze 35 fő (három százalék) tartozik az elitbe. Nem sokkal előzi meg őket az új kisiparosok csoportja sem (négy százalék). E két utóbbi kategória abban is hasonlít, hogy közülük kerülnek ki legnagyobb arányban az átlagtól rosszabb anyagi helyzetben lévők. Ezt egyebek között az magyarázza, hogy itt vannak legtöbben 35 éven aluliak.

A két szélső csoport közötti összefüggés talán nem meglepő, de érdemes felhívni rá a figyelmet. Ahol az elitben kevesebben vannak, ott az „átlag alatti" kategóriában vannak többen, és megfordítva. E kettő együtt minden vállalkozási formában durván 20 százalékot tesz ki, következésképpen az átlagos anyagi pozíciójú csoportok mindenhol közel azonos megoszlást mutatnak. Ettől csak az új kisiparosok és a kisszervezetek tagjainak megoszlásai térnek el némileg. Itt olyan magas az „átlag alattiak" száma, hogy ez törvényszerűen csökkenti az „átlagosok" létszámát is.

A vázolt összefüggés azt mutatja, hogy az önállók zöme (négyötöde) a vállalkozás formájától függetlenül — anyagi pozícióját tekintve — középhelyzetű. A vállalkozási formák tagjai közötti különbségek a megkérdezettek egyötödét érintik; a tradicionális vállalkozók köréből kevesebben tartoznak az elitbe, s többen az átlag alatti kategóriába, a kisszervezetek vezetőinél pedig ez éppen fordított.

Mint fentebb rámutattunk, az önállók vállalkozási formák alapján történő tagolódását „követik" a származás, az iskolai végzettség, az életkor, a gazdálkodást érintő vélekedések megoszlásai. Ugyanakkor az anyagi pozíciók szerinti tagoltság jóval kisebb mértékben függ a vállalkozás formájától, végeredményben a gazdálkodás tradicionális vagy modern mivoltától. Úgy is fogalmazhatunk, hogy ma még sokkal nagyobbak az önálló szférán belül a potenciális különbségek, mint a realizált anyagiak. A hiánygazdaságból származó pozíció esetenként többet számít, mint a vállalkozók személyes kvalitása. A piaci viszonyok teremthetik meg a jövőben a feltételeket e lehetőségek kibontakoztatására, s az ennek nyomán megvalósuló gazdasági teljesítmények elvezethetnek egy ezzel szorosabban összefüggő, a mainál differenciáltabb tagoltsághoz.

Irodalom

Az 1984. évi mikrocenzus adatai. KSH, 1985.

BOURDIEU, P. [1978]: Rekonverziós stratégiák. A társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődése c. kötetben. Gondolat Könyvkiadó.

KOVÁCS GÉZA JÓZSEF [1987]: Sikeres talponmaradás — kudarcos integráció. Kézirat. Munkaügyi Kutatóintézet.

KOVÁCS GÉZA JÓZSEF [1989]: 3 év — 30 ezerrel több munkahely a kisiparban. Kézirat.

LAKY TERÉZ [1987]: Eloszlott mítoszok — tétova szándékok. *Valóság*, 7. sz.

LENGYEL GYÖRGY [1989]: Vállalkozók, bankárok, kereskedők. Magvető Kiadó.

Társadalmi mobilitás és presztízs. KSH, 1986.

VAJDA ÁGNES [1987]: A kisiparosok és a kiskereskedők mobilitása I—II. *Statisztikai Szemle*, 4—6. sz.

SZEMLE

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (98—107. l.)

CLEMENT A. TISDELL

Az ökológiai gazdaságtan és a jövő*

Az ökológiai gazdaságtan mint különálló kutatási terület csak mostanában indult fejlődésnek, s kapott intézményi alapot. A közgazdaságtan fő áramlatai csak lassan ismerték fel a gazdálkodás és a bioszféra állapota közötti összefüggéseket, noha a hatvanas évek vége óta jelentékeny előrehaladás következett be ezen a területen. A nyolcvanas években több világpolitikai dokumentum adott külön ösztönzést az ökológiai gazdaságtan fejlődésének. A gazdasági és ökológiai távlatok elemzéséhez és modellezéséhez az ökológiai gazdaságtannak új paradigmákat (visszafordíthatatlanság, diszkontinuitás, „ugrások", káosz stb.)kell magába foglalnia. Nem lehet többé elfogadni, hogy bolygónk gazdasági jövőjének nincsenek határai: ezt a jövőt azonban bizonytalanná teszik az ökológiai korlátok. Nagyon bonyolult társadalmi választások elé nézünk, eltérő értékek, célok, vélemények ütköznek egymással. A mindenkit érintő, releváns döntések nem születhetnek elszigetelten. A genetikai sokszínűség hiánya már ma is komolyan fenyegeti a gazdasági jólétet: az emberiség fennmaradása és jóléte elszakíthatatlanul a bioszféra megóvásához kötődik. Az ökológiai gazdaságtan feladata ezen kölcsönös összefüggések további feltárása, szélesebb körű ismertetése és a rájuk való jobb társadalmi-gazdasági és politikai reagálás kidolgozása.

A természettudósok és közgazdászok között (és soraikon belül) a jövőbeli gazdasági növekedés lehetőségeiről (hogy kívánatosságát meg se említsük!) zajló viták az utolsó mintegy huszonöt év során meglehetősen hétköznapivá váltak, s legnagyobb intenzitásukat a hetvenes években érték el (*Perrings* [1987]). Sok hozzászólás indulatosságát és érzelemgazdagságát az ellenvélemények félreértése vagy eltorzítása növelte, valamint az, hogy hiányoztak a (tapasztalati vagy más úton szerzett) bizonyítékok a vitatott környezeti hipotézisekkel kapcsolatban. Néhány közgazdász úgy érezte, hogy a tudományterület „hagyományos" határain belül kifejtett tevékenységét, illetve a kormány vagy a közvélemény társadalmi ügyekben való tanácsadójaként jól megalapozott, kiemelkedő helyzetét érinti a kihívás. Sokan közülük kötelességüknek tartották, hogy felhívják a közvélemény

* A cikk alapja a „Fennmaradás a bioszférával együtt" címmel Budapesten, 1990. április 22—27. között megrendezett, a Magyar Tudományos Akadémia, a Foundation for Environmental Conservation és mások által támogatott nemzetközi konferenciára (IV. International Conference on Environmental Future) benyújtott előadás. A cikkben kifejtett nézetek a szerző és nem szükségképpen a támogatók véleményét tükrözik.

Clement A. Tisdell a University of Qeensland (Ausztrália) közgazdaságtani tanszékének tanára.

és a politikusok figyelmét a természettudósok társadalompolitikai receptjei elfogadásának veszélyeire, azon az alapon, hogy ámbár ők szakemberek saját tudományterületükön, naivak és képzetlenek a társadalomtudományokban. A viták kezdetén a közgazdászok többsége úgy gondolta, hogy a valamely elkülönült tudományágban jól képzett szakembereknek meg kell maradniuk saját szakterületükön. Szemléletük nem a tudás egészére irányult, hanem inkább annak elkülönített és redukált részeire.

A környezeti és ökológiai témákkal foglalkozó közgazdászok kicsiny csoportja azonban 1970 óta — különösképpen Észak-Amerikában — megnövekedett; több helyütt indultak a környezetgazdaságtannal foglalkozó egyetemi kurzusok; olyan folyóiratok jöttek létre, mint az „Environmental Economics" (Környezetgazdaságtan) és az „Ecological Economics" (Ökológiai Gazdaságtan); és több közgazdász működik együtt természettudósokkal a politikaformálás holisztikus, globális szemléletének kialakításában. Ahhoz, hogy a természet- és társadalomtudósok (beleértve a közgazdászokat is) konstruktívan vegyék ki részüket ebből a folyamatból, az olyan folyóiratok, mint az „Environmental Conservation" (Környezetvédelem), és szervezetek, mint a Foundation for Environmental Conservation (Környezetvédelmi Alap) is támogatást nyújtottak. Napjaink globálpolitikai jelentései, mint például a „Közös jövőnk" (Our Common Future: World Commission on Environment and Development, 1987.) hangsúlyozzák a gazdaságtan és az ökológia egyesítésének fontosságát a gazdaságfejlesztési politika kialakítása során. Ezt csak még inkább aláhúzzák a környezet megőrzését célul kitűző politikai pártok jelenlegi sikerei.

Az ökológiai gazdaságtan hatóköre

Robert Costanza [1989] szerint az ökológiai gazdaságtan „az ökoszisztémák és a gazdasági rendszerek legszélesebb értelemben vett összefüggései" felé fordul. „Ezeken az összefüggéseken alapul legnyomasztóbb mai problémáink jó része (például az elviselhető növekedés, a savas esők, a globális fölmelegedés, egyes fajok kipusztulása, a jólét egyenlőtlen elosztása), de egyetlen meglévő tudományág sem foglalkozik velük" (1. o.). A környezeti és természeti erőforrások gazdaságtanának mai nyugati gyakorlata inkább a környezeti és erőforráskérdések neoklasszikus és konvencionális szemléletű elemzésére koncentrál. Az eddigi publikációk ebben a témában viszonylag nagyobb figyelmet szenteltek az élettelen környezetnek, mint az ökoszisztémáknak — az ökológiai gazdaságtantól viszont éppen ellenkező hangsúlyok várhatók el. Costanza úgy látja, hogy bár néhány ökológus foglalkozik az embernek az ökoszisztémákra gyakorolt hatásával, legtöbbjük a természeti rendszernél marad. Az ökológiának és a közgazdaságtannak azonban több cél érdekében össze kell kapcsolódnia, ez pedig az ökológusok és közgazdászok együttműködését és a környezeti kérdések nyitottabb megközelítését kívánja meg.

Az ökológiai gazdaságtan tanulmányozásához módszertani és koncepcionális sokszínűségre van szükség. Ahogyan *Costanza* [1989] — *Norgaard* [1989] véleményével egyezően — megfogalmazza: „valószínűleg nincs egyetlen *helyes* megközelítés vagy paradigma, hiszen, akárcsak a vak embernek az elefánt, tárgyunk túl nagy és bonyolult ahhoz, hogy a megismerés —rendelkezésünkre álló, korlátozott eszközeivel átfoghassuk" (2. o.).

Az ökológiai gazdaságtan létrejöttének történeti vonásai

Az ökológiai gazdaságtan mint bevett tudományterület meglehetősen új keletű. Létezéséről valójában — több korábbi, témába vágó kezdeményezés (lásd például *Martinez-Alier* [1987], *Proops* [1989]) ellenére — csak 1989-től, a Nemzetközi Ökológiai Gazdaságtani Társaság megalakításától és folyóirata, az „Ecological Economics" megjelenésétől beszélhetünk.

Az első szerzők egyike, aki komolyan

javasolta az „ökológiai gazdaságtan" (ecological economics) kifejezést, valószínűleg *Kenneth Boulding* [1950] volt. Ő „A Reconstruction of Economics" című művének ökológiai bevezetésében — *Alfred Marshall* [1920] nyomán — a társadalmi és gazdasági rendszereknek ökoszisztémák modellezésével történő elemzését ajánlotta. Abban az időben azonban Boulding nem vette fontolóra a gazdasági tevékenység és a környezeti állapot közti kölcsönös függőséget, sem pedig a gazdasági növekedés természeti korlátaiból fakadó szűkösségi problémákat. Ezeket a kérdéseket *Boulding* 1966-ban híressé vált „földűrhajó" cikkében vetette fel, amelyben már a gazdasági növekedés határairól a hetvenes években folytatott neomalthusiánus vita vetítette előre árnyékát. Ezt a vitát a Római Klub jelentése, illetve *Meadows és társai* [1972] könyve, „A növekedés határai" váltotta ki, amely *Forrester* [1971] „világvége"-modelljét fejlesztette tovább.

Néhány közgazdász, mint például *Pigou* [1932] érintette a gazdasági tevékenység externális környezeti hatásait (externáliáit) és ezek politikai horderejét, az ötvenes években pedig megújult az érdeklődés ezek iránt az elméletek iránt, és továbbfejlesztésükre is sor került például *Meade* [1952] és *Scitovsky* [1954] munkásságában. A közgazdasági gondolkodás fő áramlata a korai hetvenes évekig mégsem kapcsolta össze a gazdasági fejlődés kérdését a nagy környezeti és ökológiai változásokéval (bár ebben a tekintetben is vannak kivételek, mint *Mishan* [1967] és a brit közgazdász, David Pearce). Míg a klasszikusok — Malthus vagy Ricardo — tisztában voltak a gazdasági növekedés természeti korlátaival (például a föld csökkenő határhasznával összefüggésben), addig az ilyen korlátok nem játszottak szerepet a közgazdasági gondolkodást a hetvenes évek elején uraló neoklasszikus elméletekben (vö. *Perrings* [1987], *Tisdell* [1988], *Tisdell* [1990b]). Az említett klasszikusok azonban nem látták előre *napjaink* környezetvédelmi problémáit, például a gazdasági növekedésből fakadó globális környezetszennyezést.

A gazdasági fejlődés és a környezeti változások összekapcsolásának fontossága, sőt szükségszerűsége a hatvanas évek végétől vált egyre világosabbá. *Boulding* [1966] műve segítette ezt az integrációs folyamatot. *Daly* ([1968], [1973]) és *Georgescu-Roegen* [1971] hozzájárulása a közgazdasági és a környezeti gondolkodás integrálásához már figyelembe vette az elviselhető növekedés megvalósításának nehézségeit is. A hetvenes években ehhez járult számos olyan gazdasági modell, amely a termelés és fogyasztás mint gazdasági tevékenység mellett tartalmazta a hulladékot mint melléktermeket is (*Ayres—Kneese* [1969]; *d'Arge* [1972]). Korábban a hulladék és lehetséges környezeti következménye a közgazdászok látókörén kívül maradt, ezt gazdasági szempontból lényegtelennek tekintették. A globális környezeti kérdésekkel foglalkozó tudósok és közgazdászok a hetvenes években mindazonáltal az élettelen erőforrások (mint például a fosszilis tüzelőanyagok) kimerülésére és a használatukból származó szennyezés megállítására koncentráltak. Az *élő* erőforrások, illetve az eltűnésük és életfeltételeik elvesztése által okozott világgazdasági és -környezeti válság még nem került az érdeklődés középpontjába.

A biológiai kipusztulást számításba vevő első nagyobb közgazdasági munka valószínűleg *Ciriacy—Wantrupé* [1952] volt. Ez a fajok megóvásának alapelveként bevezette a „biztonságos minimum" (safe minimum standard: SMS) koncepcióját. A fajok kipusztulásának kérdése azonban csak a hetvenes évek vége felé került a közgazdasági viták középpontjába. *Bishop* ([1978]; [1979]) Ciriacy—Wantrup érvelését követve bírálta az „Erőforrások a jövőért" (Resources for the Future) közgazdászainak (*Smith* és *Krutilla* [1979]) látásmódját a környezetvédelemmel kapcsolatban. Utóbbi a közgazdasági elemzés hagyományos (neoklasszikus) megközelítését helyezte előtérbe (a fajok és az őserdő védelméről hozott döntések kialakításának szabályozásában is). Bishop érvelése szerint az SMS-koncepció a környezetvédelem nagyobb mértékét támasztja alá, mint a

hagyományos közgazdasági megközelítés.

Néhány kutató (*Krutilla* [1967]; *Arrow* és *Fischer* [1974], lásd még *Chrisholm* [1988]) mindazonáltal a hagyományos költség—haszon-elemzés révén is arra a következtetésre jutott a hetvenes években, hogy — figyelembe véve a környezeti bizonytalanságot és a visszafordíthatatlanság jelenségét — ésszerűnek tűnik inkább a környezetvédelem javára tévedni a választási lehetőségek nyitva maradása, azaz a rugalmasság fenntartása érdekében. Így a neoklasszikus közgazdászok jobban előtérbe helyezték a környezetvédelem kérdését, mint korábban bármikor, bár még mindig nem annyira, ahogyan a „biztonságos minimum"-koncepció javasolta. A környezetet érintő közgazdasági gondolkodás azonban ennél nem léphetett előbbre a hagyományos paradigmák alkalmazásával.

A közgazdasági gondolkodás tehát válaszolt a környezeti változások által kiváltott új kihívásokra, jóllehet késlekedve és néha nem a kellő radikalizmussal. Sajnos még sok (de szerencsére egyre kevesebb) közgazdász tekinti a környezeti problémákat periferikusnak. A nyolcvanas években megjelent politikai dokumentumok, mint a „World Conservation Strategy" (A Világ Megőrzésének Stratégiája, VMS: *IUCN*, [1980]) vagy a World Commission on Environment and Development (Környezeti és Fejlesztési Világbizottság) jelentése [1987], az ún. Brundtland-jelentés azonban ösztönzőleg hatnak a környezeti gazdaságtan fejlődésére, és várható, hogy a kilencvenes évek jelentős előrehaladást hoznak majd ebben a tárgykörben.

Az ökológiai gazdaságtan politikai jelentőségének felismerése

Az említett két nemzetközi politikai dokumentum szívesen kombinálja a közgazdaságtant és az ökológiát a gazdasági fejlődést érintő politika kialakítása során. A fenntartható fejlődés stratégiáit kutatva a VMS dokumentuma úgy találja, hogy „... szoros a kapcsolat a környezetvédelmi, illetve a társadalom- és gazdaságfejlesztési törekvések kudarcba fulladása között — de a célkitűzések elérése esetén az eredmények fennmaradásában is". A dokumentum szerint például a fejlődő országokban összhangba kell hozni a környezetvédelmet a rövid távú gazdasági szükségletek kielégítéséhez nélkülözhetetlen intézkedésekkel.

A VMS megfogalmazói támogatják azt az elképzelést, hogy a környezetvédelmi célok eléréséhez szükség van a nemzetközi gazdasági feltételek javulására. A nyolcvanas években született „Nemzetközi Fejlesztési Stratégia" (International Development Strategy) kidolgozói által javasolt intézkedések bevezetését ajánlják. Az intézkedések között szerepel a kereskedelem liberalizálása, több pénzügyi segítség a legkevésbé fejlett országoknak, a nemzetközi pénzügyi rendszer reformja, a transznacionális vállalatok nemzetközi „magatartási kódexének" elfogadása és a leszerelés gyorsítása. A VMS javaslattevői ajánlják továbbá „... a társadalmi és gazdasági növekedés gyorsítását, különösen a legszegényebb országokban, biztosítva, hogy a gazdasági és társadalmi eredmények kölcsönösen támogassák egymást, és kiemelve a jobb egészségügy, a jobb lakásviszonyok és a magasabb oktatási és szakképzési színvonal fontosságát" (*IUCN* [1980], 20. 3. szak.).

A VMS javaslattevői szerint az igazságos és fenntartható fejlődés megkívánja az említett „gazdasági" intézkedéseket éppúgy, mint a VMS dokumentumában ajánlottakat. Mindazonáltal nincs még megvitatva, hogy ezek az intézkedések meddig kompatibilisek egymással, avagy meddig érvényesül szinergia közöttük. Nyilván lesznek esetek, amikor a legkevésbé fejlett országoknak nyújtott több segély fenyegetni fogja a környezetvédelmi célokat; abban sem lehetünk biztosak, hogy a szabad kereskedelem mindig jótékony hatást gyakorol e célokra, vagy hogy közgazdaságilag mindig ideális. Miközben a gazdasági és társadalmi rendszerek kétségkívül hatnak a környezetvédelemre és viszont, a kölcsönös függőség gyakran bonyolultabb, mint az az első pillantásra látszik. Valószínűnek tű-

nik, hogy sem a teljesen szabadpiaci gazdasági rendszer szélsőségei, sem a gazdaságirányítás központosított, parancsuralmi rendszere nem mozdítja elő igazán a VMS által felkarolt környezetvédelmi célok elérését.

A Környezeti és Fejlesztési Világbizottság a Brundtland-jelentésben még nagyobb súlyt helyez a gazdaságtan, a fejlődés és az ökológia összekapcsolására.

A jelentés lehetőséget lát „a gazdasági növekedés olyan új korszakára, amely a környezeti erőforrásbázisokat fenntartó és kiterjesztő politikán alapul. És hiszsük, hogy ez a növekedés elsőrendűen lényeges a fejlődő világ nagy részében mélyülő hatalmas szegénység enyhítéséhez" (*World Commission* . . . [1987], 1. o.). Kiemeli, hogy „lehetetlen elkülöníteni a gazdasági fejlődés kérdéseit a környezeti kérdésektől", és hogy „hiábavaló a környezeti problémákkal olyan szűk perspektívában foglalkozni, amely nem öleli fel a mögöttes tényezőket: a világméretű szegénységet és a nemzetközi egyenlőtlenséget" (5. o.).

A Brundtland-jelentés aláhúzza, hogy a világ egymásba fonódó „válságokban" van, amit nem lehet földrajzi régiónként, ágazatonként vagy más nagyobb területenként (környezeti, gazdasági, társadalmi) szakaszokra bontani. Nincs külön környezeti krízis, külön energiaválság, külön fejlődési válság. Ez mind egy és ugyanaz.

Ami a fenntartható fejlődés elősegítésére hozandó különleges gazdasági és társadalmi intézkedéseket illeti, a Brundtland-jelentés körültekintőbb a nemzetközi megállapodásokkal kapcsolatban, mint a VMS-dokumentum, de több részlettel szolgál. Orientációja kevésbé tűnik szabadkereskedelmi irányzatúnak, mint a VMS-dokumentumé. Jelen cikk keretei között azonban nincs módunk a Brundtland-jelentés társadalmi-gazdasági (nemzetközi és nemzeti) ajánlásainak megvitatására. Talán elég annyit hangsúlyozni, hogy a Brundtland-jelentés ajánlásai szerint az ökológiai gazdaságtannak központi szerepet kell játszania a politikaformálásban. A jelentés így egyértelmű bátorítást adott a terület fejlesztéséhez.

Új paradigmák az „új" gazdasági és ökológiai helyzetben

Az elméletek matematikai alapszerkezete jól visszatükrözi a világegyetemről alkotott uralkodó elképzeléseket. A 19. század elején a közgazdasági elméletek kezdték főképpen a differenciálszámítás eszközeivel kifejezni magukat, hangsúlyozták a gazdasági rendszerek stabil egyensúlyának széles körű létezését, és — a komparatív statikát politikai célokra felhasználva — feltételezték: a racionális cselekvésnek annak talaján kell állnia, hogy a gazdasági rendszerek a gyakorlatban ritkán kerülnek távol az egyensúlyi állapottól. A marginalizmus volt a dolgok szokott rendje, és ez *Marshallt* [1920] annak kijelentésére ösztönözte, hogy: „A természet nem halad ugrásszerűen előre". A bizonyosság világa volt ez, amelyben a rendszerek evolúciója, ha egyáltalán végbemehetett, csak javuláshoz vezethetett. Közgazdasági körökben ezek a nézetek sértetlenek maradtak egészen a harmincas évek Nagy Válságáig. *Keynes* [1936] az „Általános elméletben" kiemelte a gazdasági rendszerben levő merevséget, valamint a beruházók bizonytalanságát és „életösztönét", amely egyensúlyhiányt okozhat vagy nemkívánatos egyensúlyhoz vezethet a gazdasági tevékenység alacsony szintjén. A bizonyosság és a harmonikus egyensúly gazdasági világának koncepciója kezdett széttöredezni. A problémák azonban keresleti problémáknak látszottak — a Nagy Válság gyökerének az elégtelen aggregált kereslet tűnt. Az olyan kínálatoldali problémák, amilyenek például a környezeti korlátok felől jöhettek volna, ebben a korszakban nem jelentek meg a közgazdászok számára a gazdasági tevékenység valódi korlátaiként. A legtöbb közgazdász ebben az időszakban technológiailag optimista volt.

A Keynes által kifejtett nézetek, és olyan közgazdászok, mint *Knight* [1921] és *Shackle* [1952] hozzájárulásai ellenére a közgazdasági elméletet a hatvanas évek végéig a bizonyosságot, a folyamatok visszafordíthatóságát, a változások folyamatosságát vagy kis adagokban történő

lezajlását feltételező modellek uralták. A környezeti tényezők által támasztott kínálatoldali korlátok hiányoztak a gazdasági növekedés fő elméleti irányaiból, amelyek a bizonyosság, a technológiai optimizmus és az összes kimeríthető erőforrás nagyfokú helyettesíthetőségének feltételezése mellett fejlődtek ki (*Perrings* [1987]).

A jelenlegi helyzetnek jobban megfelelő gazdasági növekedési és fejlődési modellek bevonták a vizsgálatba az ökológiai összefüggéseket is, különösen globális szinten. Ezek megengedik a bizonytalanságot, a visszafordíthatatlanságot és az olyan „ugrásokat" a kapcsolatrendszerben, amilyeneket *Zeeman* [1976] katasztrófaelmélete vetett fel, továbbá a nem lineáris típusú és a káoszelmélet által leképezett jelenségeket (*Gleick* [1987]). Ha a természetes összefüggések ilyen jellegűek, szükség van olyan ökológiai-gazdasági modellek felállítására, amelyek mint építőkockákon, a természetes összefüggéseken nyugszanak. A természetes rendszerek ilyen modelljei meglehetősen különböznek azoktól, amelyek e század elején uralkodtak, és amelyek oly nagy befolyást gyakoroltak a közgazdasági elmélet fejlődésére.

Környezeti jövőnk, a fenntartható fejlődés és az ökológiai gazdaságtan

Gazdasági és környezeti jövőnk szorosan egymásba fonódik, bár néhányan az optimisták közül még nem látják a gazdaság jövőjének környezeti behatároltságát vagy a gyors gazdasági növekedés folytatásának komoly veszélyeit. A legoptimistábbak egyike *Julian Simon* [1977], aki szerint a növekvő népesség nem jelent veszélyt az életszínvonal fenntartására (javítására) nézve, mert több embernek több új ötlete is lesz, és a technológiai haladás gyorsabbá válik. Erre azonban nincs garancia, mint ahogyan arra sem, hogy a technológiai haladás elegendő lesz a szorító környezeti korlátok átlépéséhez. Egyre több bizonyíték tanúsítja, hogy a múlt gazdasági növekedésének továbbfolytatása valószínűleg visszafordíthatatlan — környezeti és gazdasági — összeomlást eredményezne. Így a Simon által javasolt fejlesztési politika elfogadása — úgy tűnik — kockázatos vállalkozás lenne.

A múltbeli gazdasági eredményeket nem extrapolálhatjuk egyszerűen a jövőbe. Minél nagyobb az emberi népesség és minél magasabb a gazdasági aktivitás szintje, annál nagyobb a veszteség, ha mégsem sikerül a technológiai haladás vagy más eszközök révén kikerülni a környezeti korlátokat. Ráadásul a növekvő kockázat és bizonytalanság nagyobb részével *közösen* kell szembenézni. A modern, kölcsönösen összefüggő világ egyik jellemzőjeként ökológiai és gazdasági szempontból nagyobb *közös* kockázattal és bizonytalansággal kell számolnunk, mint a múltban. A Simon által javasolt népesedési és gazdasági növekedési politika követése ennélfogva nemcsak egyszemélyes, hanem mindenkit érintő hazárdjátékot jelentene.

Mai ökológiai-gazdasági problémáink jó része (nem úgy, mint régebben) *kollektív* (globális) kockázattal és bizonytalansággal jár. Ez a politizálást — a gazdaságfejlesztési politikát is beleértve — kiváltképpen nehézzé teszi. Az akciók következményei sok esetben nagyon bizonytalanok, és ritkán lehetünk meggyőződve arról, hogy ismerjük az összes lehetőséget. Ehhez hozzá kell adni azt a problémát, hogy az egyének értékei, például a különböző erkölcsi elvek gyakran konfliktusba kerülnek egymással. Ráadásul az is megfontolandó elem, hogy az egyének kockázat- és bizonytalanságviselési hajlandósága különbözik. Így az ökoszisztémákra ható (és általuk befolyásolt) gazdaságpolitika három szinten tartalmazhat társadalmi konfliktusokat: 1. a lehetőségek pontos felmérésével kapcsolatban; 2. a kitűzendő célokkal kapcsolatban; 3. a viselendő kockázat fokával, illetve a bizonytalanság elviselésével kapcsolatban. Mivel a környezeti rendszerekben visszafordíthatatlan változások keletkezhetnek, és fennáll a lehetősége annak, hogy a környezeti „ugrásokat" nem vagy alig látjuk előre, és egyáltalán nem vagy nehezen tudjuk megjósolni, ezek a

konfliktusok mélyek is lehetnek. Amikor a „fő mutatók" jelzik, hogy egy „ugrás", azaz a környezet minőségének hirtelen és visszafordíthatatlan romlása küszöbön áll, már túl késő lehet a katasztrófa elhárításához. A döntéshozatal rövidlátó kísérlet—tévedés-eljárásai, amelyekben a reakció a visszacsatoláson nyugszik, napjainkra már nem teljesen megbízhatóak. Ez figyelmeztető jel.

A játékelmélet és a döntéselmélet segít felismerni a helyzetet, de nem ragadja meg tökéletesen (*Tisdell* [1968]; *Perrings* [1987]). Még a játékelmélet is sokkal több ismeretet igényel, mint amennyi ténylegesen a rendelkezésünkre áll. Nincsenek *kész* válaszaink az olyan társadalmi választás (social choice) optimalizálásához, ahol a lehetségesről és a kívánatosról is eltérnek a nézetek, s ahol a kockázat és a bizonytalanság kollektív viselésére való hajlandóság is nagyon különböző. Csak a különféle szempontokkal kapcsolatos logikai következtetésekkel dolgozhatunk. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy ne legyen saját álláspontunk, és annak ne próbáljunk érvényt szerezni. Az idő múlásával valaki megváltoztathatja mások értékeit, meggyőzőbb konszenzust érhet el a tekintetben, hogy mit lehet tenni, és módosíthatja a kockázat-, illetve bizonytalanságviselési hajlandóságot a szélesebb körű megegyezés elérése végett. Vannak jelzések arra vonatkozóan, hogy azok, akik előnyben részesítik az ökológiailag fenntartható fejlődést, mostanában nagyobb politikai támogatást kapnak. *O'Riordan* [1988] mindazonáltal arra figyelmeztet, hogy ez veszélyekkel járhat, és hogy „ha egyszer a fenntarthatóság alapjául szolgáló eszmék politizálódnak, a koncepció gyakorlatilag értéktelenné válik" (30. o.).

Napjaink egyik legnagyobb problémája mind ökológiailag, mind a termelés hosszú távú fenntartása szempontjából a genetikai sokféleség folyamatos elvesztése a természetben éppúgy, mint a háziasított fajták eredeti, illetve tájegységi változatainak körében. Ezen veszteségek nagyobb része (talán egésze) a génsebészet jelentős előrehaladása esetén sem fordítható vissza. A génállomány csökkenése során a háziállatok és a termesztett növények „előállításának" növekvő veszélyeztetettsége talán nem válik nyilvánvalóvá mindaddig, amíg vadon élő rokonaik, eredeti és az egyes vidékeken élő változataik jóformán mind visszavonhatatlanul ki nem pusztulnak. Jelenleg magas hozamokat érünk el a modern fajtaváltozatokból, egyre inkább elszigetelve őket a természetes környezettől, viszonylag egyforma, mesterséges mikrokörnyezetet hozva létre számukra (például az ültetvényeken a rovarirtó szerek, az öntözés, a műtrágyázás révén). Ezenközben jelentős mértékben függünk a megújíthatatlan erőforrások használatától, és kiirtjuk azokat a változatokat, amelyek képesek lennének felvenni a versenyt a természetes környezettel, és együtt fejlődve alkalmazkodni annak változásaihoz. Ennek következménye hosszú távon az, hogy addigra, amikor már nem leszünk képesek a termés egészét megvédeni a természetes környezettől, úgy, mint ma, az új feltételeknek legjobban megfelelő fajták és változataik ki fognak pusztulni (*Oldfield* [1989]; *Tisdell* [1990a]). A gazdasági rendszer nem biztosítja ezen, a környezethez jól alkalmazkodó változatok megóvását, bár védelmük közösségi szempontból racionális lenne (*Tisdell* és *Alauddin* [1989]).

A genetikai sokféleség önértéke a fenti, „utolsó biztosítékként" játszott szereptől eltekintve, más módon is valószínűsíthető. Bizonyos fajták esetében például új használati módokat fedezhetnek fel, vagy korábban elképzelhetetleneket találhatnak ki (*Oldfield* [1989]). A szóban forgó kérdéseknek a biztonságos minimum (SMS) vagy a költség—haszon-elemzés módszereivel történő megközelítésére születtek már próbálkozások; *Randall* [1986] szerint ezeket a módszereket kombinálni kell a megőrzendő fajták és változatok meghatározásához. Bár ezek a módszerek túl mechanikusak és strukturáltak, behatárolt érvényességgel hozzájárulhatnak a vitához (vö. Tisdell [1990b]).

Randall [1986] azt állítja, hogy néhány túlzó ökológus szerint az élővilág kölcsönös összefüggései olyan szorosak, hogy valamely faj eltávolítása hosszú távon

mindegyiknek a kihalásához vezetne. Biológiai összefüggés-láncolatok persze vannak, de az összes élőlény nem áll ilyen alapvető és mindent átható kapcsolatban egymással. A fajok közötti interdependenciák mindazonáltal széles körűek lehetnek, és váratlan formákat ölthetnek. *Némely* ökológiai szituációban valóban működésbe léphet az ún. pillangóeffektus (*Gleick* [1987] 1. fejezet), azaz például bizonyos fajok lokális kipusztulása vagy a populációjukban bekövetkezett kicsiny csökkenés más fajok kihalásának láncolatát indíthatja el. Ez hozzájárul a döntéshozatal bizonytalanságához, és az ilyen lehetőségeket sem a piaci, sem a politikai rendszer nem tudja számításba venni (*Lecomber* [1979] 5. fejezet; *Perrings* [1987] 9. fejezet).

Clark [1976] a szokványos gazdasági elemzés eszközeivel kimutatta, hogy ha egy faj „értéknövekedési" rátája (termékenysége) kisebb a kamatlábnál, akkor a leggazdaságosabb lehet a faj kipusztítása. Így maximalizálhatjuk ugyanis a rendelkezésre álló erőforrásokból származó nettó jelenértéket (profitot). Az elgondolás azonban nem számol a fajok megőrzéséből származó túlcsordulással (spillover) és externális haszonnal. Néhány közgazdász emellett azzal érvel, hogy a piaci kamatláb túl magas az ilyen társadalmi diszkontálásban való használathoz. Szerintük alacsonyabb kamatláb, sőt a jövőben nulla diszkontráta használandó, hogy a jövendő nemzedékek haszna nagyobb legyen (lásd továbbá *Perrings* [1987] 8. fejezet). De hát egy faj létezésének negatív hozadéka (a negatív szaporulat) talán valami betegség? Néhányan azzal érvelnek a fajok védelmében, hogy a negatív hozam a jövőben pozitívvá válhat. És ha nem ez lesz a helyzet? Akkor a megőrzésük mellett szóló érvek nem gazdasági, hanem etikai jellegűek lesznek, felhasználva többek között a *Leopold* ([1933], [1966]) által kifejtett „föld-etika" elemeit (vö. *Tisdell* [1989]).

Tágabb horizonton az emberiség gazdasági jövője egybefonódni látszik más fajok megőrzésével és saját létfenntartási rendszereinek megvédésével. Ahogy a megújíthatatlan erőforrások kimerülnek és az anyag entrópiája felgorsul az ember gazdasági tevékenysége következtében, az emberiség gazdasági jóléte úgy függ majd egyre inkább az élő, megújítható erőforrások elviselhető használatától. Ennélfogva mindazoknak, akik különös felelősséget éreznek a távoli generációk iránt, jó okuk van arra, hogy széles genetikai erőforrásbázist, azaz jelentékeny genetikai sokszínűséget hagyjanak örökül a jövő nemzedékre. Enélkül a távoli generációk rendelkezésére álló erőforrások szegényesnek bizonyulhatnak. Miközben ahhoz, hogy a gazdasági alapokon nyugvó nagyobb környezetvédelmi erőfeszítésekért emeljünk szót, szükségtelen ily messzire előretekinteni, ez az érv még jobban alátámasztja az élő erőforrások megóvásának fontosságát.

★

Csaknem közhelyszámba megy az, hogy az emberiség gazdasági jóléte a bioszféra fennmaradásától függ. Életszínvonalunk javítására vagy fenntartására irányuló szándékaink ráadásul annak a bioszférának a felhasználásához vagy konzerválásához kapcsolódnak, amelynek erőforrásai egyre inkább közös tulajdonná válnak. Az ember gazdasági aktivitása a bioszféra állapotában bekövetkezett változások legfőbb okának, erőforrásai legfőbb haszonélvezőjének látszik. Ezek termelési folyamatainak inputjai, a gazdasági és más emberi tevékenység hulladékának befogadói, közvetlen fogyasztásának és haszonélvezetének tárgyai. Reális veszély, hogy — hacsak megfelelő stratégiákat nem léptetünk életbe — az emberi tevékenység visszavonhatatlanul tönkreteszi a bioszféra erőforrásait, amelyeken pedig az emberiség életben maradása és anyagi jóléte is nyugszik. Bár az élő erőforrásokat nem lehet teljesen szétrombolni, azért meg lehet károsítani, méghozzá jóval nagyobb mértékben, mint ahogy az — bármennyire is különböző értékek és erkölcsök mellett — kívánatos lenne. A gazdasági jólét már a közeli, de különösen a távoli jövőben kárt fog szenvedni, ahogyan a megújíthatatlan erőforrások elherdálódnak. A közgazdaságtant és az ökológiát ennélfogva nem lehet el-

választani egymástól az emberiség és a bioszféra súlyos helyzetének áttekintése során. A probléma nyomasztó, és a jelenlegi gazdasági, társadalmi és politikai rendszerek a legjobb esetben is csak tökéletlenül tudnak vele megbirkózni. De legalább a felismerésében már történt haladás.

Az ökológiai közgazdaságtan feladata, hogy megértse a nehézségeket, amelyekkel az élő erőforrások és fenntartó rendszereik kezelése közben szembenézünk; hogy szélesebb körben ismertté tegye őket; és hogy olyan társadalmi-gazdasági és politikai mechanizmusokat ajánljon, amelyek alkalmassá tesznek minket ezen kérdések hatékonyabb megválaszolására. Ennek során kevésbé parciális és kevésbé elszigetelt diszciplínákon alapuló megközelítésre lesz szükség, és új paradigmákat kell felkutatni. Ez nem azt jelenti, hogy nem lesz szerepük az olyan, az élő erőforrások megőrzését és felhasználását a közgazdaságtannal összekapcsoló hagyományosabb területeknek, mint a bioökonómia, a természeti erőforrások tana, a környezet-gazdaságtan, az agrárgazdaságtan, a tengeri erőforrások gazdaságtana, a halgazdaságtan, az erdőgazdaságtan stb. Mindazonáltal remélhető, hogy az ökológiai gazdaságtan szélesebb kutatási perspektívát fog nyújtani a fentebb felsorolt tudományágak számára, és lényegesen hozzájárul majd a közgazdaságtan fejlődéséhez is. Aligha vonható kétségbe, hogy mindaddig, amíg ez megtörténik, cikkünk megközelítésmódja aktuális marad.

Hivatkozások

ARROW, K. J.—FISHER, A. C. [1974]: Environmental preservation, uncertainty and irreversibility. *Quarterly Journal of Economics*, 88. sz. 313—319. o.

AYRES, R. V.—KNEESE, A. V. [1969]: Production, consumption and externalities. *American Economic Review*, 59. sz. 282—297. o.

BISHOP, R. C. [1978]: Endangered species and uncertainty: the economics of the safe minimum standard. *American Journal of Agricultural Economics*, 60. sz. 10—18. o.

BISHOP, R. C. [1979]: Endangered species, irreversibility and uncertainty: a reply. *American Journal of Agricultural Economics*, 61. sz. 377—379. o.

BOULDING, K. [1950]: A Reconstruction of Economics. John Wiley, New York.

BOULDING, K. E. [1966]: The economics of coming spaceship Earth. In: *H. Jarrett* (szerk.): Environmental Quality in a Growing Economy. Johns Hopkins Press, Baltimore.

CHISHOLM, A. [1988]: Sustainable resource use and development: uncertainty, irreversibility and natural choice. In: *C. Tisdell—P. Maitre* (szerk.): Technological Change, Development and the Environment: Socio-Economic Perspectives. Routledge, London.

CIRIACY-WANTRUP, S. V. [1968]: Resource Conservation: Economics and Policies, 3. kiadás. University of California, Berkeley.

CLARK, C. W. [1976]: Mathematical Bioeconomics: The Optimal Management of Renewable Resources. John Wiley & Sons, New York.

COSTANZA, R. [1989]: What is ecological economics? *Ecological Economics*, 1. sz. 1—7. o.

DALY, H. E. [1968]: On economics as a life science. *Journal of Political Economy*, 76. sz. 392—406. o.

DALY, H. E. [1973]: The steady state economy: toward a political economy of biophysical equilibrium and moral growth. In: *H. Daly* (szerk.): Toward a Steady State Economy. W. H. Freeman, San Francisco.

D'ARGE, R. C. [1972]: Economic growth and the natural environment. In: *A. V. Kneese—B. T. Bower* (szerk.): Environmental Quality Analysis. Johns Hopkins Press, Baltimore.

FORRESTER, J. W. [1971]: World Dynamics. Wright Allen Press, Cambridge, Mass.

GEORGESCU-ROEGEN, N. [1971]: The Entropy Law and the Economic Process. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

GLIECK, J. [1987]: Chaos: Making a New Science. Viking, New York.

IUCN [1980]: World Conservation Strategy: Living Resource Conservation for Sustainable Development. International Union for Conservation of Nature and Natural Resources, Gland (Svájc).
KEYNES, J. M. [1936]: The General Theory of Employment, Interest and Money. Macmillan, London.
KNIGHT, F. H. [1921]: Risk, Uncertainty and Profit. Houghton Mifflin, Boston.
KRUTILLA, J. V.: [1967]: Conservation reconsidered. *American Economic Review*, 57. sz. 777—786. o.
LECOMBER, R. [1979]: The Economics of Natural Resources. Macmillan, London.
LEOPOLD, A. [1933]: Game Management. Scribner, New York.
LEOPOLD, A. [1966]: A Sand County Almanac: with Other Essays from Round River. Oxford University Press, New York.
MARSHALL, A. [1920]: Principles of Economics. 8. kiadás. Macmillan, London.
MARTINEZ-ALIER, J. [1987]: Ecological Economics: Energy, Environment and Society. Blackwell, Oxford.
MEADE, J. E. [1952]: External economies and diseconomies in a competitive situation. *Economic Journal*, 62. sz. 54—67. o.
MEADOWS, D. H.—MEADOWS, D. L.—RANDERS, J.—BEHRENS, W. [1972]: The Limits to Growth. Universal Books, New York.
MISHAN, E. J. [1967]: The Costs of Economic Growth. Staples Press.
NORGAARD, R. B. [1989]: The case for methodological pluralism. *Ecological Economics*, 1. sz. 37—57. o.
OLDFIELD, M. L. [1989]: The Value of Conserving Genetic Resources. Sinauer Associates, Sunderland, Mass.
O'RIORDAN, T. [1988]: The politics of sustainability. In: Sustainable Environmental Management (szerk. *R. K. Turner*). Belhaven Press, London.
PERRINGS, C. [1987]: Economy and Environment: A Theoretical Essay on the Interdependence of Economic and Environmental Systems. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
PIGOU, A. C. [1932]: The Economics of Welfare, 4. kiadás. Macmillan, London.
PROOPS, J. L. R. [1989]: Ecological economics: rationale and problem areas. *Ecological Economics*, 1. sz. 59—76. o.
RANDALL, A. [1986]: Human preference, economics and the preservation of species. In: The Preservation of Species: The Value of Biological Diversity (szerk. *B. G. Norton*). Princeton University Press, Princeton, NJ.
SCITOVSKY, T. [1954]: Two concepts of external economics. *Journal of Political Economy*, 62. sz. 143—151. o.
SHACKLE, G. L. S. [1952]: Expectation in Economics. 2. kiadás. Cambridge University Press, Cambridge.
SIMON, J. [1977]: The Economics of Population Growth. Princeton University Press, Princeton.
SMITH, V. K.—KRUTILLA, J. V. [1979]: Endangered species, irreversibilities and uncertainty: a comment. *American Journal of Agricultural Economics*, 61. sz. 371—372. n.
TISDELL, C. A. [1968]: The Theory of Price Uncertainty, Production and Profit. Princeton University Press, Princeton, NJ.
TISDELL, C. A. [1988]: Sustainable economic growth, production and development: an overview of concepts and changing views. *Indian Journal of Quantitative Economics*, 4. sz. 73—86. o.
TISDELL, C. A. [1989]: Environmental conservation: economics, ecology and ethics. *Environmental Conservation*, 16. sz. 107—112. o.
TISDELL, C. A. [1990a]: Economics and the debate about preservation of species, crop varieties and genetic diversity. *Ecological Economics*, 3. sz. (megjelenés alatt).
TISDELL, C. A. [1990b]: Natural Resources, Growth and Development: Economics, Ecology and Resource-Scarcity. Praeger, New York (megjelenés alatt).
TISDELL, C. A.—ALAUDDIN, M. [1989]: New crop varieties: impact on diversification and stability of yields. *Australian Economic Papers*, 28. (52.) sz. 123—140. o.
World Commission on Environment and Development [1987]: Our Common Future. Oxford University Press, Oxford.
ZEEMAN, E. C. [1976]: Catastrophe theory. *Scientific American*, 234 (4). sz. 63—83. o.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 1. sz. (108—111. l.)

Gondolatok két ipargazdasági konferencia kapcsán

Az MTA Ipargazdasági Bizottsága az érintett kutatóhelyekkel[1] együttműködve 1990. szeptember 12—14-én rendezte V. Ipar- és Vállalatgazdasági Tudományos Konferenciáját. Néhány nappal korábban, ez év szeptember 2—4-én Lisszabonban tartotta éves konferenciáját az Európai Ipargazdasági Tudományos Társaság (E. A. R. I. E.). Ez adta az ötletet, hogy hazai konferenciánkról nemzetközi kitekintéssel adjak rövid beszámolót.

A plenáris és a párhuzamos szekcióülések szervezése, az előadások szabad jelentkezés alapján való kiválasztása, az opponensi rendszer, a résztvevők száma, sőt a tematika is meglehetősen hasonló volt a két konferencián. A budapesti konferencia 58 előadást vitatott meg négy szekcióban (iparpolitika, struktúra, minőség; műszaki fejlesztés, piac, szervezet; tulajdon, stratégia, emberi tényező; vállalati gazdálkodás, vezetés).[2] A nemzetközi konferencián 120 előadás került vitára, 8 párhuzamos ülésszorozaton (ezek nem kaptak megnevezést, de a fentebb jelzett témákkal foglalkoztak). Minthogy egy rövid beszámoló még a főbb témák áttekintésére sem ad teret, hármat emelek ki ezek közül: az iparpolitika, a privatizáció és a kisvállalatok témakörét.

Mindkét konferencián előtérben állt az 1993-ra való felkészülés, a várható hatások és az ebből adódó tennivalók felmérése. E téma kapcsán is megállapítható volt, hogy a nyugati világban az ilyen fontos, időszerű kérdésekben a gyakorlati döntéseket megbízás alapján nagyszámú kutatás előzi meg, kíséri és követi; ezek eredményeit publikálják, széles körben megvitatják és az események bekövetkezése után is értékelik. Itthon nem látunk komoly igényt ilyen kutatásokra, szakértői véleményekre, tanácsadásra — s ez aligha indokolható azzal, hogy gazdaságpolitikánk enélkül is sikeres.

Mindkét konferencián ismétlődően felmerülő vitatéma volt, hogy az *iparpolitika* keretében lehetséges-e és célszerű-e ágazati prioritások központi ki(meg-)jelölése. Én úgy érzékeltem, hogy a többség a tapasztalatok alapján mindkét tanácskozáson kételkedett ennek sikerében. Hozzá kell ehhez tenni, hogy a központi ki-(vagy meg-)jelölés a piacgazdaságokban általában nem a tervezőasztalokon születik, hanem vállalati konzultációkra épülő egyeztetés eredményeként. Ennek feltétele, hogy a kölcsönös bizalom és partneri kapcsolat legyen az államigazgatás és a vállalatok között — ami nálunk hiányzik, és eddig sajnos a rendszerváltás sem vitt közelebb hozzá.

A nemzetközi konferencia sok más példával is szolgált az ellentétes nézetek ütközésére, ami arra int, hogy nagy körültekintéssel kell leszűrni következtetéseinket. Példaképpen említem, hogy az új közgazdasági bestsellernek, „A nemzetek komparatív előnyeinek"[3] szerzője, *Michael Porter* a hazai vállalatok közötti versenyt a nemzetközi versenyképesség alapvető, nélkülözhetetlen tényezőjének látja. Ennek bizonyítására idézi a német autó- és vegyipar, a svájci gyógyszeripar, a svéd teherautó-, papír- és gépgyártás, az olasz ruházati és automatizálási ipar, sőt a japán ipar sok példáját is. Ezzel

[1] A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Gazdálkodási kara, az Ipargazdasági Intézet, az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézete, az OKKFT Ts-1/3 és Ts-1/4 Programiroda.

[2] A szekcióelőadásokat az Ipargazdasági Szemle 1990. 3—4. számával a résztvevők előzetesen kézhez kapták, s e kötetben minden érdeklődő számára hozzáférhetők.

[3] The Competitive Adventage of Nations. Free Press, 1990. Az érdeklődő rövidebb cikket talál erről a The Economist június 6-i, bővebbet a Harvard Business Review márciusi—áprilisi számában.

szemben *W. J. Baumol* professzor a nyitó plenáris ülésen a „technológiai kartellek" óriási szerepét hangsúlyozta.

A *privatizáció* kérdésével a budapesti konferencián több szekcióülés foglalkozott, és középpontba került e téma a nemzetközi konferencia kelet—nyugati kerekasztal vitáján is. A privatizáció módszereit és tapasztalatait a nyugati szakirodalom bőségesen feldolgozta, elsősorban a fejlett és a fejlődő piacgazdaságokra, újabban pedig a kelet-európai országokra is. Ezekre — a hazai konferencián is többen hangsúlyozták — jobban oda kellene figyelnünk.

A fejlett és a legtöbb fejlődő országban az állami tulajdon részaránya mérsékelt, a privatizáció célja az *érintett* vállalatok hatékonyabb működtetésének biztosítása. Ezekben az országokban eleve kisebb számú vállalat jön szóba, és a feladat nem a gazdasági és politikai rendszerváltás egyik alapvető, sürgős feltételeként kerül előtérbe. A hatékonyság növelése azonban minden privatizáció során — így nálunk is — irányadó szempont kell hogy legyen.

Figyelemre méltó ezzel kapcsolatban, hogy a privatizálás kifejezést Nyugaton szűkebb és tágabb értelemben egyaránt használják. A közelmúltban részt vettem egy munkacsoport ülésén, amely ENSZ- (UNDP-) ajánlást, privatizációs „kézikönyvet" készít elő elsősorban (de nemcsak) a fejlődő országok számára. A vitára bocsátott és végül el is fogadott tervezet — más munkákkal összhangban — a „piacosítás" egyik eszközének tekinti a privatizálást, és a tulajdonlás módosítása (divestiture) mellett fontos útjaként jelöli meg a vállalati autonómia növelését, a decentralizációt, a szerződésbe adást, a lizinget stb. A tulajdonlás módosításának módszereit illetően a nemzetközi tapasztalatok feldolgozásában bizony a magyar és lengyel „spontán privatizálás" a negatív példák között szerepel. Az ajánlások aláhúzzák — az IMF, a Világbank és más nemzetközi szervezetek erőteljes támogatásával —, hogy a privatizálás első lépése egy céljait, fő módszereit rögzítő kormányzati-parlamenti állásfoglalás (fehér könyv) kell hogy legyen.

A *kis- és középvállalatokkal* a nemzetközi konferencián két szekcióülés foglalkozott — a múlt évben Budapesten elindított kezdeményezést folytatva, az Európai Kisvállalati Társasággal (ECSB) együttműködve. Hazai konferenciánkon is napirendre került e téma, néhány fontos következtetéssel, de távolról sem tárgyaltuk súlyának megfelelően. (A Magyar Kisvállalati Társaság az ECSB-vel önálló konferenciát tervez e témában.)

Konferenciánkon teljes egyetértés volt abban, hogy iparunk és gazdaságunk talpra állításához rövid idő alatt számottevően növelni kell a kis- és középvállalatok számát, erejét, teljesítményét, de hangot kaptak ennek komoly nehézségei is. A gazdaság mai helyzetében és 40 év örökségével nem lehet ugrásszerű eredményeket várni. A vállalkozói készség és a tőkehiány mellett a gazdaság stagnálása, továbbá számos nagyvállalat összeomlása is lassítja e fejlődést; propagandisztikus jelszavak helyett átgondolt, sokoldalú, megalapozott programra lenne szükség, a kis, közép- és nagyvállalatok egymást kiegészítő és erősítő szerepéből indulva ki. Szóvá tették a konferencián, hogy várják a valóban vállalkozást támogató kormányzati politikát, s hogy ennek kialakításában szívesen sokan közreműködnének (több előadás ehhez javaslatokat is adott). *Bod Péter Ákos* ipari és kereskedelmi miniszter előadása a nyitó plenáris ülésen az iparpolitika céljairól és eszközeiről jó képet adott, de a kormány régóta ígért konkrét programjáról (amely előadásának időpontjában még nem került a nyilvánosság elé) keveset szólt.

Túllépve most e három témán, a két konferencia egybevetése szolgál néhány tapasztalattal a hazai ipar- és vállalatgazdasági kutatások helyzetének és szerepének értékeléséhez is.

Az *ipargazdaságtant* a központi tervezés és irányítás az ágazati szintű problémák kezelésére — ha nem is különösebben fontosnak, de többé-kevésbé szükségesnek és hasznosnak — elfogadta. E tudományág azonban a piacgazdaságokban más közelítésű, fő irányzata

— a piaci struktúrákat, a versenyhelyzeteket, az ebből következő
— vállalati megtakarításokat és az ennek eredőjeként megjelenő
— teljesítményeket, valamint
— mindezek — azaz a struktúra-magatartás-teljesítmény — kölcsönhatását vizsgálja.

Ennek az ismeretrendszernek a hazai adaptálását elkezdtük,[4] konferenciánk több előadása is jelezte ezt, de nagy késésben vagyunk mind a kutatásban, mind az egyetemi oktatásban.

Az *üzemgazdaságtannak, a vállalati gazdaságtannak* a központosított tervezés és irányítás rendszerében sosem volt igazán helye, tere és becsülete. A központosított irányítás mellett működő, de saját érdekei által vezérelt vállalatnak olyan „sajátos" gazdaságtana van, amit nyíltan leírni túlságosan illúziókat romboló lett volna. Megszabadulva e korlátoktól, a szakirodalom is élethűbb képet rajzolt a vállalatok valódi motívumairól, működéséről, de a gazdaságirányítási rendszer belső ellentmondásai 1968 után sem tették lehetővé egy mikro- és makroökonómiai szempontból egyaránt racionális vállalati gazdaságtan követését és megfogalmazását. (A fő irányzat a fából vaskarika-gyártás művészetének továbbfejlesztése lett. A szabályozójáték a szorgalmas és élelmes szerzőknek kifogyhatatlan nyersanyag-utánpótlással szolgált.) A vállalati gazdaságtan ideje csak most jött el nálunk. Első egyetemi jegyzetét örömmel üdvözölhetjük, és a további műhelymunkához az erők még jobb összefogásával sok sikert kívánunk.

Meg kell állapítanunk, hogy tudományterületünk képviselői bizonyos *hazai* körökben eddig nem tudtak kellő tekintélyt szerezni. Nehéz lenne eldönteni, mi múlott rajtunk, képességeinken, teljesítményünkön, és mi az előítéleteken.

Gazdasági reformbizottságában a korábbi kormány még akkor sem igényelt ilyen szakértőket, amikor pedig már a jelző nélküli piacgazdaságra való áttérés szerepelt programjában — és nem igényelt *vállalati* szakértőket sem. („A szervezeti rendszer alkalmazkodó képességének javítása" témában felállított 21 tagú munkabizottságnak például egyetlen vállalatvezető tagja volt: Angyal Ádám.[5] A 28 fős csúcsbizottság tagjai és 14 állandó meghívottja — a 42 szakértő — között szintén egyetlen vállalati szakember szerepelt: Bihari István.)[6]

Mindez elmúlt, de tünetértékű, és azért is idéztem, mert nincsenek ismereteim a ma működő hasonló munkabizottságokról. Attól félek azonban, e tekintetben sok változás nem történt. Vajon az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium kikkel konzultált például olyan, a vállalatok életét felkavaró intézkedések *hatásairól*, célszerűségéről vagy legalábbis *célszerűbb módozatairól*, mint a vállalati tanácsok működésének szabályozása, az igazgatók sürgős újraválasztása?

Demokratikus piacgazdaságokban — és mi ilyenné szeretnénk válni — a gazdaságot érintő politikai döntések meghozatala előtt meghallgatják a munkaadói és munkavállalói érdekképviseletek és többnyire a független szakértők véleményét is. Hogy milyen súlya van az érdekképviseletek véleményének és egymás közötti egyeztetésének, ez változó. Ausztriában szerepük — hiszen vétójoguk van — meghatározó, a Thatcher-kormány Angliájában csekély. Itt viszont a nevekkel fémjelzett független szakértői bizottságoknak van jelentékeny befolyásuk.

Az érdekképviseletek természetesen sajátos érdekeket igyekeznek érvényesíteni, de együttesen a sokszor rövid távú, elsődlegesen politikai és *párt*megfontolások felett egyfajta — vállalati ismereteket összegező — szakmai kontrollt is jelentenek.

A Magyar Gazdasági Kamara, a KIOSZ/IPOSZ, az OKISZ, a szakszervezetek és a többi hasonló szervezet esetében a rendszerváltásnak megfelelő tartalmi és személyi megújulás sajnos nagyon elhúzódik. Mai helyzetünkben nem elég erősek ahhoz, hogy rábírják a kormányt a folyamatos párbeszédre és konzultációkra, de célszerű lenne, ha ennek szükségességét a kormány maga belátná. Biztos vagyok benne, hogy előbb-utóbb be is látja majd, mint ahogy talán azt is, hogy a független szakértők véleményét — még ha az olykor kellemetlen is — hasznos időben megismerni.

Azt, hogy egy bénító hatású gazdasági rendszer, sorozatos rossz gazdaság- és pénzügypolitikai döntések milyen mértékben tehetik tönkre a vállalatok erőfeszítései-

[4] Jellemző például, hogy egy jó kézikönyvét magyarul is kiadtuk — *A. P. Jacquemin* és *H. W. de Jong:* Európai ipari szervezet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981. —, de a hazai szakirodalomban alig találunk hivatkozást erre.

[5] A Gazdasági Reformbizottság programjavaslata 1990—1992. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1989. 164—165. l.

[6] A Gazdasági Reformbizottság összefoglaló dokumentuma. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1990. 8. l.

nek eredményeit, sőt az egész gazdaságot, a múltban bőségesen tapasztalhattuk. Ne feledjük azonban azt sem, hogy a legjobb rendszer, a legjobb gazdaság- és pénzügypolitika sem *pótolhatja* a vállalatok erőfeszítéseit, a dolgozók és a vezetés együttes teljesítményét. Hogyan fogja a kormányzat a vállalatokat erőfeszítésekre, nagyobb teljesítményekre késztetni, ha nem folytat velük párbeszédet, ha nem ismeri kellően helyzetüket, a vezetés és a gazdálkodás rövid és hosszabb távú motívumait, gondjait, törekvéseit?

Konferenciánk egyik célja — a friss kutatások bemutatása, megvitatása, a kutatók és a gyakorlat képviselőinek találkozása mellett — e gondolat tudatosítása, az e téren régóta szükséges fordulat sürgetése volt. A konferencián sajnos még az államigazgatás azon köreiből is alig voltak jelen, akik naponta hoznak nagy horderejű döntéseket vállalati témákban és ügyekben. Bízzunk benne, hogy ennek ellenére eljut hozzájuk ez az üzenet — amit a gazdaság mai gyenge teljesítménye is közvetít.

Befejezésül néhány szót arról, hogy a budapesti konferencia záró plenáris ülése és a nemzetközi társaság, az E. A. R. I. E. igazgató tanácsa és a konferenciát követő közgyűlése közvetlenül is foglalkozott tudományterületünk helyzetével. A nyugati világban számtalan nagyméretű és közös kutatás, újabb és újabb folyóiratok, nemzetközi társaságok jelzik e területen is a tudományos élet pezsgését — a korábbinál is intenzívebb nemzetközi kapcsolatok és együttműködés talaján. Hallatlanul sok ismeret halmozódott fel és áll (állna) rendelkezésre (ha odafigyelnénk) olyan létfontosságú és nálunk sokszor rögtönzésekkel eldöntött — már idézett — témákban is, mint a privatizálás, az igazgató tanácsok, a felügyelő bizottságok szerepe, a participáció, a vállalatok kormányzásának és vezetésének kérdései, a kisvállalatok erősödésének előmozdítása és ebben az állami szerepvállalás célszerű hatóköre.

Konferenciánkon többször felmerült: ilyen kritikus időszakban, ilyen nagy változások közepette azt várnánk, hogy ma a korábbinál sokkal inkább igényeljék a kutatók segítségét, ismereteiket a piacgazdaságok működéséről, az átmenet problémáinak megoldási lehetőségeiről. Ezzel szemben nagyfokú érdektelenséget tapasztalunk, valamennyi kutatóhely súlyos pénzügyi gondokkal küzd, és különösen aggasztó a fiatal kutatói utánpótlás helyzete. Konferenciánk résztvevői a most újjászerveződő akadémiai Ipargazdasági Bizottságtól várják, hogy a tanácskozás értékelése kapcsán foglalkozzon ezekkel a kérdésekkel is.

Biztató viszont az a körülmény, hogy milyen nagy érdeklődést és együttműködési készséget tapasztaltunk a nemzetközi konferencián Kelet-Európa és Magyarország, az itt dolgozó közgazdászok, ipargazdászok, üzemgazdászok iránt. Az átmenet számukra is hallatlanul érdekes szakmai problémái, gyakran érezhető őszinte segítőkészség és a nyugati kormányok által nyújtott pénzügyi támogatás *együttesen* gazdag, tartalmas együttműködés alapját képezheti. Abban, hogy ennek hazai hátterét, feltételeit is megteremtsük, nem szabad engednünk.

Román Zoltán

Román Zoltán a közgazdaságtudomány doktora, az MTA Ipargazdasági Bizottságának elnöke.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Главные направления политики по занятости

Фалушнэ Каталин Сикра

Статья различает три направления занятости (политики по рабочей силе): пассивную политику по рабочей силе; активную политику (рынка труда); разряжение последствий безработицы. Пассивная политика рабочей силы удаляет часть рабочей силы от рынка посредством сокращения профессионально активного периода, поддержки ухода за семью в качестве главного занятия, поддержки зарубежного устройства на труд или она стремится к более уравновешенного распределения труда, «расстилу» безработицы среди рабочих посредством разных форм сокращения рабочего времени, распространения неполной занятости. Главное средство борьбы против безработицы активная политика рабочей силы, создание новых мест работы. Кажется, что во Венгрии нужна дуальная политика по созданию мест работы. Рационализаторские, модернизирующие капиталовложения должны быть сосредоточены на те деятельности, в отношении которых мы можем быть конкурентоспособны на мировом рынке. От этих отраслей не «результатов по занятости» нужно ожидать, а соответствия требованиям мирового рынка. В том случае, если такого шанса нет, сохраняется даже может увеличиться число относительно малопроизводительных мест работы, необходимо способствовать созданию рабочих мест. В смягчении последствий безработицы имеет основное значение материальная поддержка, но не только она необходима.

Уроки непрофитных теорий и возможности непрофитной практики во Венгрии

Ева Кути

Общей чертой непрофитных теорий изложенных в статье является то, что в центре их внимания стоит обслуживающий характер непрофитных организаций и не учитывается ими их роль в перераспределении. Немного упрощая мы можем сказать, что подход к общественным неравенствам имеет две возможной модели: 1. перераспределение направленное на благосостояние под контролем правительства, то есть традиционная модель правительства стремяющегося к благосостоянию и 2. модель обоснованной на непрофитном секторе, то есть система непрофитных организаций, действующих посредством государственной поддержки, которая прибавляется только в случае необходимости государственными учреждениями услуг.

После 40 лет государственного социализма во Венгрии несколько очень важных вопросов ждут ответа: Какова будет роль в новом положении самодеятельного сектора? Западноевропейская модель государства благосостоянния или система построенная на непрофитных организациях то есть американский путь кажется ли возможной и желательной? Настоящее положение и проявляющиеся тенденции противоречивы; про и контра найдутся аргументы касательно возможности развития.

Кажется, что на всякий случай необходимо сотрудничество рыночного, государственного и непрофитного сектора. Западноевропеский, американский и венгерский опыт единогласно показвает то что здоровое общественно-экономическое развитие может быть обеспечено только сильным непрофитным сектором и тесным, гармоническим сотрудничеством правительства с непрофитным сектором.

Аттитюд управляющего предприятием и эффективность — подход из аспекта права собственности

Петер Эшё—Иштван Хамец

В нашей статье мы установили, что в хозяйстве характеризованном преимуществом государственной собственности вследствие системы учреждений создаётся дефицитное хозяйствование. Мы предполагаем, что причина этого в особенном распределении прав собственности. Ведь при настоящих условиях учреждений не заключаются те взаимно выгодные договоры, которые осуществляются в альтернативном случае. Неосуществление договоров дефицитно как для собственника, так и для управляющего предприятием, в неоклассическом смысле оно приведёт к мало эффективному хозяйствованию.

Особенности приватизации в хозяйствах Восточной Европы

Ян Винецки

Хотя чрезвычайно популярное в Восточной Европе понятие приватизации вызывает знакомые представления в западных экономистах, процесс проходящий в нашем регионе, во многих отношениях не будет сравним с «классическим» западным образцом, а скорее с опытом некоторых развивающихся стран. Известные предложения в восточно-европейских странах многообразны, среди них необходимо отделить проекты номенклатуры более-менее потеряющей свою власть, которые направлены на сохранение ренты этого слоя. Быстрое осуществление приватизации послужило бы предотвращению именно этого. Но продать государственных предприятий в быстром темпе нельзя, ведь нет илатёжестпособного спроса. Автор ознакомляет нас с двумя предложениями, которые обоснованы на бесплатном разделении акций, и излагает желательную программу приватизации.

Отношения расходов, цен и доходов в сельскохозяйственных мелких и крупных хозяйствах

Иштван Капронцаи — Йожеф Томка

Вопросы ведения крупного хозяйства, мелкого производства, личного производства сегодня стоят в центре внимания не только профессионалов, но и широкого общественного мнения. Эта статья попытается показать расходные, ценочные, доходные факторы от 1989 г. важнейших продуктов сельскохозяйственных крупных хозяйств и самых значительных интегрированных мелких хозяйств и определить отношения интересов, учитывая и тенденции прежних лет. Благодаря этому есть возможность показать цифровыми данными компаративные выгоды и невыгоды мелкого или крупного производства, предлагая читателю выводы касательно целесообразности отдельных форм производства.

Модернизация трудового права при создании рыночного хозяйства

Тамаш Пругбергер

Автор показывает основную структуру трудового права сегодняшних развитых капиталистических стран через историческое развитие правового регулирования выполнения труда. Он сравнивает это с трудовым правом восточно- и среднеевропейских стран, в особенности с венгерским регулированием. В зеркале этого критикует сегоднящнее венгерское трудовое право, которое слишком одностороннее и обосновывается на распространении служебного отношения на все типы трудового отношения, но одновременно характеризуется необоснованно разбросанным и неполным регулированием. Из преодоления служебного характера регулирования трудового отношения вытекает отсуствие современного регулирования индивидуальных и групповых форм предпринимательства на предприятии, а трудовое право имеет сильно административный характер. Эти факторы вытесняют на задний план буржуазный характер регулирования, обеспечивающий гибкость, что является условием успешного предпринимательства. Кроме этого, в трудовом праве восточно- и средне-европейских стран полностью отсуствует или очень примитивно т. н. «коллективное» трудовое правовое регулирование, которое является основным средством защиты интересов рабочих в развитых капиталистических странах в форме заводских конституционных законов. Учитывая всё это было бы необходимо изменить характер венгерского трудового права.

Социальный состав мелких предпринимателей

Тибор Куци—Агнеш Вайда

Статья изучает те общественные условия, которые за десятилетия были и они есть и в наши дни определяющие факторы самостоятельности, играющие и сегодня роль в том, что кто становится предпринимателем. Указывается в ней на те постоянные (долгосрочные, действующие в жизни нескольких поколений, даже в исторической эпохе) общественные связи, которые регулировали воспроизводство предпринимателей. Статья подчёркивает, что при создании рыночных отношений, более или менее готов к старту слой с относительно высоким школьным образованием, профессиональной подготовкой, который динамичен, способен эффективно использовать свой прежний трудовой опыт, обладает поддержкой и выгодного семейного фона, и таким образом может стать ядром слоя мелких и средних предпринимателей способного включиться в новый экономический строй.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Main trends of employment policy

Katalin Falus—Szikra

The article distinguishes three trends in employment/labour policy: passive labour policy, active labour (labour markat) policy and mitigation of the consequences of unemployment. The passive labour policy partly keeps away a part of labour from the market by shortening the economically active stage of life, by supporting that caring for the family should become a full-time job, by promoting employment abroad etc., and partly makes efforts at a more even allocation of work, at "spreading" unemployment through various forms of worktime reduction, and by expanding part-time employment. The main method of fighting unemployment is the active manpower policy, the creation of new jobs. It seems that in Hungary a dual job-creating policy is needed. Rationalizing, modernizing investments have to concentrate on such activities where we can be competitive on the world market. From these branches not "employment results", i. e. many jobs should be expected, but their holding out on the world market. Where there is no chance for that, a large number of relatively low-productivity workplaces may remain or even grow, and also job-creation has to be supported. In mitigating the consequences of unemployment financial support is of fundamental importance but other measures are also needed.

Lessons from non-profit theories and chances for non-profit practice in Hungary

Éva Kuti

A common feature of most non-profit theories is their concentration on the service-providing role of non-profit organisations, and neglect of their redistributional role. At the cost of some simplification, there are two possible public policy responses to social inequalities: (1) the welfare state model with welfare redistribution under government control; and (2) the non-profit-based model — a large network of private organisations heavily supported by the government and complemented by government supply of services.

After 40 years of state socialism, Hungary now faces some important questions. What will be the role of the new voluntary sector? What are the possibilities of following the Western European route — a version of the welfare state model — or the American way — a non-profit-based model bolstered by 'third-party government'? The present Hungarian situation is ambiguous; we can find arguments for and against both.

It is also argued that a mixed solution, some cooperation between the public and private sectors, is needed. The Western European, American and Hungarian experiences indicate that only a strong for-profit sector and a developed, harmonious government/non-profit partnership can ensure healthy social and economic development. The present Hungarian situation is far too complex and difficult to promise a fast and conflict-free establishment of this partnership. But both public institutions and government are acting in a way that may result in the development of a government-supported non-profit sector. There may be an opportunity for developing a Hungarian welfare state model.

Behaviour of enterprise managers and efficiency — approached from the aspect of property rights

Péter Esõ—István Hamecz

The study establishes that in an economy characterized by the dominance of state property a loss-making management develops in consequence of the institutional set-up as opposed to an economy based on private property. The authors deem to find the reason in the particular distribution of ownership rights. With the given institutional conditions, namely, the mutually advantageous contracts which could be realized in alternative cases do not come about. The missing contracts cause losses to both the owner and the enterprise manager, and this leads to management of poor efficiency in the neo-classical sense.

Particular features of privatization in the Eastern European economies

Jan Winiecki

Although the extremely popular term of privatization in Eastern Europe evokes familiar ideas in Western economists, the process taking place in our region will, in many respects, not resemble the „classical" Western pattern,but rather the experiences in some of the developing countries. The proposals regarding privatization which have become known in the Eastern European countries are much diversified. From among them the drafts of the nomenclature, more or less having lost power, have to be separated as they are aimed at preserving the rents of this group. A rapid implementation of privatization would serve, among other things, to prevent this. But the state enterprises cannot be sold at a fast rate, as solvent demand is missing. The author makes readers acquainted with two such proposals which are based on a free-of-charge distribution of shares, and outlines the time-schedule of privatization deemed by him desirable.

Cost, price and income relations in small and big farms

István Kapronczai—József Tomka

The problems of large-scale, small-scale and individual farming have recently come into the focus of both the narrower professional and the wider public interest. The study makes an attempt to present the 1989 cost, price and income relations of some major products of large farms and of integrated small ones of greatest importance in small-scale production, and to identify the interest relations by considering also the tendencies of earlier years. This provides the opportunity to quantify for some products the comparative advantages and disadvantages of small-scale and large-scale production, offering readers some conclusions regarding the expediency of some forms of farming.

Modernization of labour law in the current of developing market economy

Tamás Prugberger

The author presents the basic structure of labour law in the developed bourgeois nations of today through the historical development of the legal rules governing work performance. He compares this with the labour law of the Eastern and Central-East-European socialist countries, with special regard to the regulations of Hungarian labour law. With a view to these he criticizes the prevailing Hungarian labour law, which is too onesided and relies on the extension of civil service relations to every kind of work on the one hand, and is characterized by unjustifiably sporadic and deficient rules on the other. Owing to the exaggerated civil service character of labour relations, a modern settlement of individual and group forms of enterprise within the firm is missing and the regulations of labour law are strongly of administrative character. These factors push the civil law nature of arrangement, securing flexibility, into the background — which would be a precondition of successful ventures. Beyond that, the so-called „collective" labour law regulations are completely missing from the Eastern and Central-East-European labour law or only to be found in rudimentary form, while they are basic tools in developed capitalist countries for protecting the interest of workers, in the form of enterprise statutes. In consideration of all that, the Hungarian labour law rules should be transformed into those of civil law.

Social composition of small entrepreneurs

Tibor Kuczi—Ágnes Vajda

The study examines the social conditions which have for decades determined who can become independent in Hungary, and even today play a role in who will become an entrepreneur. The authors point out the constant social interrelations (asserting themselves in the long run, through generations and even historical epochs) which regulated the reproduction of the self-employed. The study emphasizes that when market relations become established a group which can constitute the kernel of small and medium entrepreneurs will already be available. They possess relatively high qualifications, are professionally trained, dynamic, capable of utilizing earlier experience at their workplace, and are also supported by an advantageous family background.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле XXXVIII. год издания, январь 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Фалушнэ Каталин Сикра: Главные направления политики по занятости 1

Ева Кути: Уроки непрофитных теорий и возможности непрофитной практики во Венгрии 18

Иетер Эшё—Иштван Хамец: Аттитюд управляющего предприятием и эффективность — подход из асекта собственности 31

Ян Виницки: Особенности приватизации в хозяйствах Восточной Европы 47

Иштван Капронцаи—Йожеф Томка: Отношения расходов, цен и доходов в сельскохозяйственных мелких и крупных хозяйствах 57

Тамаш Пругбергер: Модернизация трудового права при создании рыночного хозяйства 68

МАСТЕРСКАЯ

Тибор Куци – Агнеш Вайда: Социальный состав мелких предпринимателей 83

ОБЗОР

Клэмент. А. Тисдел: Экологическая экономия и будущее 98

НАУЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Мысли по поводу двух промышленно-экономической конференции *(Золтан Роман)* 108

Краткое содержание статьей на русском и английском языках 112

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII. January, 1991

CONTENTS

Katalin Falus—Szikra: Main trends of employment policy 1
Éva Kuti: Lessons from non-profit theories and chances for non-profit practice in Hungary 18
Péter Esó—István Hamecz: Behaviour of enterprise managers and efficiency — approached from the aspect of preperty rights 31
Jan Winiecki: Particular features of privatization in the Eastern European economies 47
István Kapronczai—József Tomka: Cost, price and income relations in small and big farms 57
Tamás Prugberger: Modernization of labour law in the current of developing market economy 68

WORKSHOP

Tibor Kuczi—Ágnes Vajda: Social composition of small entrepreneurs 83

REVIEW

Clement A. Tisdell: Ecological economics and the future 98

SCIENTIFIC INFORMATION

Thoughts related to two conferences on industrial business economics *(Zoltán Román)* 108
Abstracts of the articles, in Russian and English 112

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat főigazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777.
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1990. október 27.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte
Felelős vezető: Hazai György
Budapest, 1990. Nyomdai táskaszám: 19686
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 7 1/4 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a., postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 600 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.).

Ára: 50,— Ft

A

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KIADÓ

1991-ben is

szakkönyveivel segíti az Ön munkáját!

Ajánlatunkban az I. félévben várhatóan megjelenő kiadványainkra hívjuk fel szíves figyelmét:

Közgazdaságtan, gazdaságpolitika

Nagy Pongrác: Készül a magyar gazdasági csoda?	kb.	98 Ft
David Ricardo: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei (A közgazdaságtan klasszikusai sorozat)	kb.	250 Ft
Széchenyi István: Hitel	kb.	260 Ft
Reprezentatív, számozott kivitelben	kb.	880 Ft
E. F. Schumacher: A kicsi a szép	kb.	140 Ft
Hal Varian: Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés	kb.	980 Ft
Ota Šik: Jövőnk gazdasága	kb.	230 Ft

Kereskedelem

Sebestyén Tivadarné—Vladár Ferencné: Leltározási kézikönyv	kb.	180 Ft

Bank- és pénzügyek

Bácskai—Bánfy—Járai—Sulyok-Pap—Száz: Értékpapírok és értékpapírpiacok. 2. javított kiadás	kb.	450 Ft

Menedzserirodalom

Willem Mastenbroek: Konfliktusmenedzsment és szervezetfejlesztés	kb.	300 Ft

Szociológia, pszichológia, történelem

Ludwig von Bertalanffy: . . . ám az emberről semmit sem tudunk	kb.	170 Ft
Illés Iván: Nemzedékek, elitek, ciklusok (Fehéren feketén sorozat)	kb.	140 Ft

Nyelvkönyvek, szótárak

Angol értelmező szótár magyar nyelvtanulóknak	kb.	800 Ft
Radványi Tamás—Székács Györgyné: English for Business and Everyday Use. Középfokú társalgási és külkereskedelmi nyelvkönyv	kb.	290 Ft
+ 3 db kazetta	kb.	900 Ft
Véges István: Angol—magyar külkereskedelmi szótár	kb.	800 Ft
Szentiványi Ágnes: Nyelvvizsga-tájékoztató	kb.	98 Ft

Mindennapi élet

Tárgyik Sándor—Nagy László: Hidegkonyhai szakácsművészet	kb.	690 Ft
Pető Gyula: Ételkészítési ismeretek	kb.	1400 Ft

Segítse Ön is a mi munkánkat megrendelésével!

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ

1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. FEBRUÁR

VOSZKA ÉVA
Tulajdonreform vagy privatizáció?

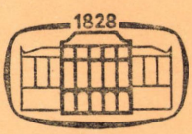
VINCZE JÁNOS
Fejezetek az információ közgazdaságtanából
I. A morális kockázat

HANS-RUDOLF PETERS
Szektorális struktúrapolitika Németországban

BODA GYÖRGY—FEHÉR LAJOS—SEBESTYÉN JÓZSEF—VIGH JUDIT
A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán

SZIRA TAMÁS
Gödörben

KULCSÁR SÁNDOR—BAGÓ JÓZSEF
Ipari tevékenység külföldi működő tőkével



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. február

TARTALOM

Voszka Éva: Tulajdonreform vagy privatizáció? 117
Vincze János: Fejezetek az információ közgazdaságtanából I. A morális kockázat 134
Hans-Rudolf Peters: Szektorális struktúrapolitika Németországban 153
Boda György—Fehér Lajos—Sebestyén József—Vigh Judit: A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán 167

VITA

Szira Tamás: Gödörben 181

MŰHELY

Kulcsár Sándor—Bagó József: Ipari tevékenység külföldi működő tőkével 192

SZEMLE

Mohácsi Kálmán: A gazdálkodás kötöttségeinek lazulása a húsvertikumban 207

KÖNYVAJÁNLAT

Gábor R. István—Kővári György: Beválthatók-e a bérreform ígéretei? *(Révész Gábor)* 217

FOLYÓIRATSZEMLE 221

Bowman, S.: Smith, Mill és Marshall az emberi tőke képződéséről — John R. Wright: Kampány-hozzájárulás, lobbizás és bizottsági szavazások az amerikai képviselőházban — Drucker, Peter F.: Amit az üzleti élet tanulhat a nonprofit szervezetektől

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 228

Főszerkesztő Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,
Gábor R. István, Halm Tamás
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII évf., 1991. 2. sz. (117—133. o.)

VOSZKA ÉVA

Tulajdonreform vagy privatizáció?

Eltérően a hasonló tárgyú írások többségétől, ez a cikk nem újabb javaslatokat akar megfogalmazni, hanem az eddig megjelent koncepciókat próbálja értelmezni — természetesen csak egyfajta olvasatban. A rendező elvek a tulajdonosi szerkezet átalakításának fogalmi keretei, mögöttük a változékony célok és meghatározó pozicionális érdekek — végső soron a szerves átmenet és a rendszerváltás dilemmái.

Noha az elemzés időhorizontja csak 1990 nyaráig terjed, s a legújabb fejleményeket nem veszi számba, talán nem érdektelen felidézni, honnan indultunk el, meddig jutottunk — s miért nem tovább.

Kezdjük a fogalmak értelmezésénél, amelyek első pillantásra világosnak tűnnek. A tulajdonreform — reform. Az állami tulajdon körén belül maradó változás, amely a tulajdonosi jogok gyakorlásának újraelosztását jelenti, már meglévő vagy újonnan létrehozott, de mindenképpen állami jellegű szervezetek között. Az állami tulajdon privatizálása ezzel szemben a tulajdonos személyét változtatja meg: a vagyon magánkézbe kerül. Két gyökeresen eltérő koncepcióról van szó, így a célok, a megvalósítás módszerei és következményei is különbözőek.

Ha azonban az elmúlt két-három év szakfolyóiratait és napilapjait olvassuk, elbizonytalanodunk. Találomra kihúzhatjuk bármelyik példányt, szinte biztos, hogy van benne egy elméleti eszmefuttatás, javaslat, vitacikk, botrányt kavaró ügy, amely ezzel a témával foglalkozik. De mi is a tárgy voltaképpen? Spontán privatizáció, társasággá alakulás, denacionalizálás? Záporoznak a szavak, az írások, ám nemcsak a bőség zavarát érezzük, hanem a fogalmakét is, s mögöttük a gyors politikai változásokkal is összefüggő társadalmi bizonytalanságot, az ebben gyökerező koncepcionális zavart.

A tőkeáramlás ésszerűsítésétől a szervezeti decentralizációig

A legutóbbi időkig, pontosabban 1988-ig a társadalomkutatók döntő többsége, a legradikálisabbak is axiómának tekintették, hogy az államosítás visszafordíthatatlan. Két jelentős kivételről tudunk, amely a tulajdonlás állami kereteit feszegette: az egyik *Liska Tibor*nak a „személyes szocialista vállalkozót" középpontba állító eredeti koncepciója, a másik az önigazgatásnak a csoporttulajdon tiszta formáját elgondoló vonulata (elsősorban *Bauer Tamás* és *Lengyel László*

Voszka Éva kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos munkatársa.

írásai az 1980-as évek elején). Sokan fontosnak tartották a magánvállalkozások kiterjedését az állami szektor mellett — ami a hivatalos politika rangjára is emelkedett —, de senki nem számított arra, hogy ez a folyamat a lassú arányváltozásokon és egyes részterületek befolyásolásán túl alapvetően megváltoztathatná a döntő fölényben lévő tulajdonforma pozícióit vagy működését.

Az állami tulajdon meghatározó szerepe volt tehát a közös kiindulópont — a tulajdonosi jogok gyakorlásának átalakítására e *körön belül* sokfajta elgondolás megfogalmazódott. A viták csomópontjai a kitűzött *célok* alapján is jellemezhetők.[1]

Az 1968-as reformhoz kapcsolódó javaslatok kidolgozásának idejét *tőkeáramlási szakasz*nak nevezhetjük.[2] A cél a beruházási források elosztásának racionalizálása, a közvetlen költségvetési redisztribúció visszaszorítása lett volna — a tulajdonosi és üzemeltetői (menedzseri) szerepek szétválasztásával. Ennek keretében állami vállalatok részvénytársasággá alakítását, a szervezeti formaváltást is mérlegelték. A pártmegbízatással dolgozó munkabizottság azonban nemcsak a lakossági megtakarítások bevonását (azaz a részleges privatizációt), hanem a társasági szerveződés egészét is elvetette, részben ideológiai okokra, részben a felesleges bonyolultságra hivatkozva (*Nagy Tamás, Hoch Róbert*). Talán e kudarc tanulságaiból is okulva *Balázsy Sándor, Kopátsy Sándor* és *Tardos Márton* már részvények nélkül, de az államigazgatástól és a vállalatvezetéstől egyaránt elkülönült önálló tulajdonosi szervezetek létrehozását javasolták.

1982—1983 vitái, amelyeket *vállalatirányítási szakasznak* nevezhetünk, éppen ezt az utóbbi szempontot, a tulajdon államigazgatási jellegének megszüntetését állították a középpontba.[3] „A vita azon folyik — írja *Lengyel László* [1988] —, hogy melyik tulajdonforma képesebb inkább függetlenedni az államigazgatástól, a »menedzserszocialista« *(Tardos, Antal, Kopátsy)*, a »munkásönigazgatói« *(Bauer, Lengyel)*, a »személyes szocialista vállalkozói« *(Liska)* vagy ezek kombinált formái".

A korábbiaktól eltérően ezt a szakaszt párt- és állami döntések is követték. Az államigazgatási függés tulajdonosi szálai — ha vállalati tanács, közgyűlés és küldöttgyűlés létrehozása útján is, azaz olyan módszerrel, amelyet a koncepcióalkotók egyike sem javasolt — elszakadoztak. Ez a megoldás kétségkívül az előző évtizedek reformjainak szerves folytatása volt: középpontjában a vállalati önállóság növelése állt, amely most már kiterjedt a (részleges) öntulajdonlásra is, törvényerőre emelte a vállalatok — régebben informális úton érvényesített — tulajdonosi jogait. Ugyanakkor paradox módon kizárta a tulajdonosi joggyakorlás változtatásának minden más, korábban és akkor is hangoztatott célját: a tőkeáramlás racionalizálását, a tulajdonosi és menedzseri szerepek szétválasztását, a szervezeti forma átalakítását, és ellentétben állt a szervezeti decentralizáció lazán kapcsolódó, de akkoriban sokat emlegetett követelményével is (*Matolcsy* [1988]).[4]

[1] A „tulajdonviták" eszmetörténetének feldolgozása már elkezdődött, lásd *Sárközy* [1986], *Lengyel* [1988].

[2] E szakasz előképe az 1957-es, Varga István vezette Közgazdasági Bizottság tulajdonvitája, amelyben a bankok mint a tulajdonosi jogok egy részének gyakorlói szerepeltek. A vitában egyébként több más, később megvalósított vagy elvetélt javaslat is felvetődött a középirányító szervezetekről, munkástanácsokról, illetve szakmai érdekképviseletekről ugyanebben a szerepkörben (*Lengyel* [1988]).

[3] A különböző álláspontokról részletes elemzést ad a munkabizottság vezetője, *Sárközy Tamás* [1983], [1986] is.

[4] Ez a paradoxon egyébként a reformkoncepciók egy súlyos és mindvégig feloldhatatlan belső ellentmondására utal, amely a vállalati önállóság és a nem központi tőkeallokációs mechanizmus (általánosabban: a tőkepiac) elvei között feszül. Hátterében a tulajdonosi jogok elosztásának tisztázatlanságán túl az a megválaszolatlan kérdés húzódik, hogy ki is a gazdálkodás, az önállóság alanya, ki és mi a vállalat, továbbá: létrejöhet-e a piac a vállalati önállóság növelésének útján, szerves módon.

Ezért pusztán eszmetörténeti okok alapján is érthető, hogy a viták nem jutottak nyugvópontra. A változás szándéka mellett egyaránt elkötelezett, de a módszereket érintő elgondolásokban megosztott reformközgazdászok közötti kompromisszumként a következő években is a „plurális tulajdonosi szerkezet" sokféle tartalmat hordozó megfogalmazása maradt a közös platform („Fehér Könyv" [1981], *Sárközy* [1983], Fordulat és reform [1986]). A többirányú javaslatok sorában pedig — az állami tulajdon kereteinek fenntartása mellett, az új vállalatvezetési formák kritikájára építve — mind markánsabbá vált a *formaváltási és decentralizációs szakasz* alapkoncepciója. Az állami vállalatok társasággá alakulása eszerint egyszerre képes kielégíteni mindazokat a célkitűzéseket, amelyeket a korábbi szakaszok megfogalmaztak, és ha az egyes gyárakból, részlegekből önálló rt.-k és kft.-k alakulnak, akkor a szervezeti szétválás is végbemegy.

Ebbe az irányba tett lépés — ha nem is átfogó koncepció, világos elméleti háttér alapján — a társasági formák felélesztése 1987-ben (az 1945 előtti rendelkezésének alapján), majd az új társasági törvény. 1988-at írunk, és a *privatizációs szakasz* nem kezdődött meg. Ellenkezőleg: mindenki azt bizonygatta, hogy a társasági törvény nem fenyegeti az állam tulajdonosi szerepét.

Részvénytársaság és szocializmus

A társasági törvényről folytatott viták kezdetén, 1988 elején még megjelent a negyven éve végrehajtott államosítást szinte fenntartás nélkül dicsérő, a „szükségszerűséget", számtalan új lehetőség megnyitását hangoztató cikk (*Szita* [1988]). Ez azonban már kivétel volt, noha a nacionalizálás visszafordításáról még nem esett szó, csak a „korszerűsítésről". A többség, főként a törvény előkészítésén és elfogadtatásán dolgozó állami vezetők azt állították, hogy a részvénytársaság *„a társadalmi tulajdon* működtetésének fejlettebb, korszerűbb formája" (*Varga György* [1988 a] interjúja *Pulai Miklós*sal). Az ilyen típusú megállapításokban nemcsak a *továbbfejlesztés* igénye a hangsúlyos elem, hanem legalább annyira annak leszögezése, hogy *nem többről* van szó. A társasági törvény „nem nyirbálja meg az állami tulajdont", csak a szervezet változik. „Szó sem lehet arról, hogy a tulajdonviszonyokban meghatározó jelentőségű változás történhet." A részvénytársaság is állami vállalat, de kollektívebb, mint az állami tulajdon, „közelít a társadalmi tulajdonhoz" — mondja egymásra rímelve *Sárközy Tamás* és *Pulai Miklós* (*Varga György* [1988 b]). A nyilvánosságra hozott feltételezések szerint a törvényben is korlátozott magánrészvény-vásárlás tíz év alatt sem haladja meg a százmillió forintot (uo.).

Az ideológiai és politikai aggályok eloszlatásához az államapparátustól éppen eloldozódott, s a társasággá alakítás üzletágában közvetlenül is érdekelt szakértők is megpróbáltak hozzájárulni. „Ugyanúgy *szocialista* az olyan gazdálkodó szervezet, amelynek tulajdonosai más vállalatok és bankok, mint az, amelynek a kollektíva és az államigazgatás a tulajdonosa" (*Matolcsy* [1988 a], valamint *László András* [1988]).

Mindez előjáték volt az MSZMP Központi Bizottságának 1988. május elején megtartott üléséhez, amely — csorbítatlan hatalmának utolsó pillanatában — még megtárgyalta a társasági törvény tervezetét. A szakmai és hangulati előkészítésre támaszkodva bátran állíthatta *Németh Miklós*, akkor a KB titkára, a párt vezető testülete előtt elmondott indoklásában: „Nem vitatható, hogy szocialista társadalmunk alapja a termelőeszközök döntő többségének társadalmi tulajdona, *az állami és szövetkezeti tulajdon meghatározó szerepe*. A legfőbb teendőnk most az, hogy megtaláljuk az e tulajdonformákban lévő eszközök ennél jóval

hatékonyabb működtetésének módjait és formáit." A várhatóan korlátozott számú állami rt. és kft. tulajdonosai más állami vállalatok, kereskedelmi bankok, vagyonkezelő intézmények és közösségi szervezetek lesznek, „tehát ez nem jelent tulajdonforma-változást" (*Németh Miklós* [1988 a], [1988 b]).

A nyugtatás hangjai a politikai jóváhagyás után sem halkultak. „A magánszektor a közeljövőben marginális marad" — mondta *Kollarik István*, a PM egyik miniszterhelyettese (Piac és pluralizmus [1988]). Ezt a vélekedést sokan osztották (*Rák György* [1988], *Falusné Szikra Katalin* [1988]). A „reprivatizálás a társasági törvény szerint megakadályozható" — nyilatkozta egy körkérdés kapcsán *Sárközy Tamás* (Tulajdon-részvény [1988]). Újabb becslések is napvilágot láttak: az állami vállalatoknak körülbelül egytizede alakul majd részvénytársasággá a következő években (uo. *Sárközy, Tömpe*).

Ebben az időben még jól tájékozott Kelet-Európa-szakértők is tartós ideológiai korlátokkal (többek között az állami vállalatba betársuló állampolgári tőke erős korlátozásával) számoltak, ezért a tőkepiac, a tőzsde szimulálására dolgoztak ki szellemes technikát (*Nuti* [1988]).

Részvénytársaság és tulajdonreform

1988-ban tehát még mindenki nagyon jól tudta — és sokan főként az ideológiával-politikával szemben védekezve nap mint nap hangoztatták is —, hogy a vállalatok társasággá alakulása önmagában nem szünteti meg a tulajdon állami voltát. Ha azonban nem változik a tulajdonos, mit lehet várni az átrendeződéstől — azaz mi a cél?

A változásoknak ezt a periódusát korábban a *formaváltás és szervezeti decentralizáció szakaszá*nak neveztem. E két szempontot mind a törvény-előkészítés vezetői, mind pedig a különböző felfogásokat képviselő szakértők hangsúlyozták, (*Varga György* [1988 a], [1988 b] interjúi *Sárközy Tamás*sal és *Pulai Miklós*sal *Matolcsy* [1988 a]; Tulajdon-részvény [1988] *Kotz László, Hoch Róbert* körkérdésre adott válaszai). Írásaikban — és más politikusok, kutatók cikkeiben — emellett felbukkantak korábbról visszhangzó célok is: az eszközáramlás és a vállalatközi kooperáció javítása, az államigazgatási függés végleges elszakítása, a tulajdonosi és menedzseri funkciók szétválasztása, a vagyonérdekeltség kialakítása. Mindenki hozzátett valamit — többé-kevésbé megalapozottan érvelve —, s a kör egyre bővült. Így nem meglepő, hogy egyes szerzők írásaiban a régi szervezeti forma mint minden baj okozója, ennek változása pedig mint a vállalati magatartásminták gyökeres és automatikus átalakításának kulcsa jelent meg. „Nagymértékben az rt., kft. és egyéb *társadalmi formák hiánya*, az állami vállalati forma uralkodó jellege okolható azért, hogy a magyar gazdaság képtelen alkalmazkodni a világgazdaság változásaihoz" — írta *Matolcsy György* [1988 c], és cikkek egész sorában részletezte, hogy a társasági formától a hatékonyság, az alkalmazkodóképesség javulása, a fejlesztési és termelési szerkezet átrendeződése várható (*Matolcsy* [1988 a], [1988 d], [1988 e]). A nagyvállalatok egységeinek társasággá alakulása „az 1968-as mechanizmust végre eljuttatja a nagyvállalatok kapuin belülre" — tette hozzá (*Matolcsy* [1988 c]).

Nem alaptalanul állította tehát *Krokos János* [1988 b], hogy az új formáktól, a társasági törvénytől többen „csodát várnak". Ez a csoda nem több, de nem is kevesebb — ahogy *Matolcsy* legutóbb idézett megjegyzése világosan kimondja —, mint minden korábbi *reform* illúziója.

S itt érdemes megállni egy pillanatra. A reform kifejezés nemcsak a célok terjedelmére, hanem a végrehajtás *módszerére* is utalt. A tulajdonviták és a megtett intézkedések eddig elemzett mindhárom szakaszában, beleértve az 1988-as

időszakot is, egyértelműen az állami tulajdonosi joggyakorlás továbbfejlesztéséről volt szó, amelyet szűk szakértői körök dolgoznak ki, a párt- és állami vezetés szentesít, s az egységes koncepció megvalósítását központilag vezérlik. A reformok e jellegzetességei közül a bevezetés kötelező jellege már az önkormányzó vállalatvezetési formák gyakorlatba ültetésekor fellazult (a gazdálkodó egységek bizonyos köreinek volt választási lehetőségük). A társasági törvény kidolgozói egyenesen tagadták, hogy átfogó reformlépést, az állami vállalatok széles körére alkalmazandó formákat javasoltak volna.

Ezen az alapon vitatni lehetett a részvénytársasággá alakulás és a tulajdonreform azonosítását, s kérdéséről 1988—1989-ben szenvedélyes viták robbantak ki. A terminológiai csatározások mögött egy sokkal fontosabb nézeteltérés, az elmúlt évek változásainak értékelése húzódott.

A társasági forma és a tulajdonreform megfeleltetését egyrészről *Sárközy Tamás* vonta kétségbe, mindvégig kitartva eredeti álláspontja mellett: a társasági törvényben megszabott keretek legfeljebb a „szervezeti modernizáció" kellékei, szervezeti és nem tulajdonforma-változást jelentenek (Tulajdon-részvény [1988], *Sárközy* [1989a], [1989b], [1989c]). 1988-ban Sárközy véleménye még általánosan elfogadott volt a közgazdászok körében, hiszen az MSZMP ideológiai és hatalmi ellenérzéseit kellett eloszlatni a semleges — jogtechnikai — jelleg hangsúlyozásával. 1989-re azonban már nemcsak az ellenlábasok személye, hanem a vita tárgya is megváltozott. A másik fél — legvilágosabban *Bokros Lajos* és *Tömpe István* [1989] közös cikke — a megindult folyamatok kontrollálására képtelen államapparátus szempontjait fogalmazta meg. Azt vetették a törvény előkészítőinek szemére, hogy a jogszabályok „becsempészték" a tulajdonreformot a gyakorlatba, mert legalizálták a menedzseri tulajdont, a vállalati öntulajdonlást.

Hasonló körökből indult ki a másik irányú kritika is, amely „a társasággá alakulás nem tulajdonreform" tételének védekező jellegét támadásba fordította. A részvénytársasággá alakulás nem tulajdonosi reform, csupán a működési forma változása, ha egyszer a tulajdonos az átalakulással nem változik meg — érvelt többször is *Krokos János* [1989 a], [1989 b], erőteljes állami beavatkozást és új tulajdonosi szervezetek létrehozását követelve.

A tulajdonreform közelebbi tartalmának meghatározása nélkül azonban a vitának nemcsak az érdemi része maradt lezáratlanul, hanem terminológiai szempontból sem jutottak közelebb a felek a tisztázáshoz. Ellenkezőleg, a tulajdonreform kifejezés tartalma mind tágasabbá vált, határai elmosódtak.

Egyfelől továbbra is sokan beleértették az időközben elindult folyamatokat. *Matolcsy György* [1989 c] a nagyvállalatok társaságokra bomlását nem egyszerűen „csendes tulajdonosi reformnak", hanem *„spontán privatizációnak"* nevezte. Noha néhányan furcsállották, hogy magánbefektetés nélkül is privatizációról lehet beszélni (*Hoch* [1990]), a szóhasználat általánossá vált.

Másfelől, a tulajdonreform fogalomkörében összezsúfolódtak a több irányú javaslatok. A társasági formákhoz kapcsolódva belekerültek az állami tulajdonosi joggyakorlás új szervezeteire: a holdingokra, a vagyonkezelő szervezetekre, a vagyonpénztárakra vonatkozó elgondolások. (A többlépcsős rendszert legrészletesebben *Kevevári Béla* és *Matolcsy György* 1988 decemberében a Figyelőben publikált cikkei, illetve e koncepciókra támaszkodva a kormánymegbízatással működő Gazdaságirányítási Konzultatív Bizottság *Hetényi István* vezette munkabizottsága dolgozta ki.) A tulajdonreform kiterjedt a nem vagy csak részben állami, de intézményi tulajdonlásra, a bankoktól a biztosítótársaságokon, a nyugdíjpénztárakon keresztül a községekig, egyesületekig, alapítványokig. Végül a felsorolásokból 1988—1989 fordulóján már nemcsak egyes kutatók, hanem a kormányzati tervezetek sem hagyták ki a magántulajdont, a magánszemélyek részvényvásárlási lehetőségét.

A tulajdonreform fogalma tehát lassan felölelt minden változást, amely az állam tulajdonosi jogainak gyakorlását *és* az állami vagyon hatókörének korlátozását érintette. Ebben az elvi keretben bukkant föl a *privatizáció*, most már tényleg az állami vagyonrészek magánkézbe juttatásának értelmében.

Felemás privatizációs szakasz

A tulajdonviták privatizációs szakasza, amelynek kezdete 1988 végére tehető, a megjelenési mód, a célok és a módszerek kidolgozottsága szempontjából felemás. E jellemzői közvetlenül azzal függenek össze, hogy a privatizáció mind elméletileg, mind pedig a gyakorlatban a tulajdon*reform*ba ágyazottan, természetes módon, mintegy mellékesen vetődött fel. Noha világos, hogy a privatizációs elgondolások felbukkanása elválaszthatatlan a politikai korlátok lassú bomlásától, mégsem kapcsolódott politikai törésvonalhoz vagy kifejezett és egy-egy szerzőnél hangsúlyozott gondolati változáshoz.

1988 őszén a „tulajdonvitákat" összefoglaló írások sem számoltak komolyan az állami vagyon magánkézbe jutásával. *Lengyel László* szerint „a teljes reprivatizálást ... az állami és a szövetkezeti tulajdon eladását ... egyetlen szakértő sem javallotta" (Tulajdonreform [1988]). A szerző fontosnak tartja ugyan „a magántőke jelentős növekedését a gazdaságban — a mértékekről és módszerekről azonban nem mond közelebbit. *Matolcsy György* pedig az egyéni tulajdonosi modell „lappangó változatairól" beszél, de az elgondolással szemben történeti, technikai és tartalmi érveket egyaránt szembeszegez (uo.).

A csendes fordulat azonban ekkor már megkezdődött, és ezt az előbb idézett kötet egyes írásai is tükrözik. *Csillag István* két egymás mellett publikált tanulmánya szembetűnően mutatja az eltolódást. Első cikke is említi a „reprivatizációt", megkülönböztetve annak szűkebb és tágabb értelmét: a magánkézbe adást és a „nem állami jellegű, tehát az egyének társadalmi érintkezését feltételező működését". A hangsúlyt itt még az utóbbira teszi. A hagyományoknak megfelelően — noha új felfogásban — elválasztja a magántulajdont az egyéni tulajdontól, amely utóbbi a társasági működéshez, azaz egyfajta „társadalmisághoz" kapcsolódik. Az egész gondolatmenet a „szocialista tulajdon" újraértelmezésének keretébe ágyazódik. A második tanulmány viszont már a privatizáció szűkebb értelmezését véve alapul részletes javaslatot adott a kereskedelem, a vendéglátóipar és más szolgáltatási ágak üzleteinek eladására (lásd még *Csillag* [1988 a]).

Hasonlóképpen *Tardos Mártonn*ak [1988 c] a Tulajdonreform-kötetben megjelent írása az állami tulajdonon *belül* végrehajtandó változtatásokat taglalta (mert tartósan ennek domináló szerepével számolt), és kitartott a nem állami intézményi tulajdonosokkal kapcsolatos korábbi álláspontja mellett is. Ettől kezdve azonban egyre nagyobb hangsúlyt helyezett a magánszemélyekre, természetes személyekre, mint az állami vagyon új tulajdonosaira ([1988 b], [1989 a], [1989 c]).

Az eltolódás a kormányzati reformbizottságokban is végbement. A Gazdaságirányítási Konzultatív Bizottság tézisei a „szocialista piacgazdaság megteremtéséről" szóltak, a közösségi (állami és nem állami) intézmények tulajdonlásának megteremtésével. A GKB munkabizottsága is „a különféle közösségi tulajdonok meghatározó mértékéről" írt, de hozzátette „a magántőke térnyerését". A vegyes összetételű *ad hoc* testület egyes résztvevői azonban egyértelműen a magántulajdon meghatározó szerepe mellett kardoskodtak; *Auth Henrik* és *Krokos János* [1989 a], [1989 b] közzé is tették ezt az álláspontot. A „spontán privatizációnak" nevezett társasággá alakulás kritikájaként világosan megfogalmazták: „természetes tulajdonosok" csak külföldi és belföldi magánszemélyek lehetnek.

1988—1989 fordulójától a szakértőknek mind szélesebb köre ismerte fel az állami vagyonrészek magánkézbe kerülésének fontosságát (*Rák* [1988], *Bokros* [1989], *Csillag György* [1989]), de a privatizáció mint az állami tulajdon lebontásának módszere sem akkor, sem azóta nem vált kizárólagos koncepcióvá. Sőt szószólóinál is csak *egy* eljárás maradt a sok közül, és szinte mindegyikük fenntartásokat is hangoztatott a privatizációval kapcsolatban. Ezek az aggályok most már nem ideológiai természetűek voltak, és nem is a szocializmus értelmezési keretét vették alapul.[5]

A kétkedés ez idő tájt abból az általánosan elfogadott tételből eredt, hogy a belföldi magántőke mennyisége elenyésző az állami vagyonhoz viszonyítva, ha pedig van (és ez a külföldiekre is vonatkozik), akkor vásárlási szándéka a politikai bizonytalanság és a tőke siralmas profittermelő képessége miatt erősen korlátozott (*Matolcsy* [1988 f], *Tardos* [1988 a], *Csillag György* [1989], *Rák* [1988]). Többen hangsúlyozták, hogy ilyen körülmények között a tömeges eladás olcsó „kiárusításhoz" vezetne. Az ingyenes szétosztást pedig kimondva-kimondatlanul járhatatlan útnak tartották. Ehhez néhányan még azt az elvi fenntartást is hozzátették, hogy a személyes részvénytulajdon szétaprózott volna, így pedig nem lehet hatékony a tulajdonosi ellenőrzés sem (*Matolcsy* [1988 f], *Kocsis* [1990]).

Az ellenérvek jogossága nemcsak a választott privatizációs eljárástól (szétosztás vagy vásárlás, önkéntesség vagy kötelező jelleg, az értékmegállapítás módja) függ, hanem attól is, hogy mit tekintünk a privatizálás céljának. Erről azonban a publikált elgondolásokban — hiszen szinte kivétel nélkül kevéssé kifejtett koncepciókkal, csak a magánkézbe adás említésével találkozhatunk — alig esett szó.

Aki egyáltalán felvetette a kérdést, többfajta lehetséges célkitűzést állított egymás mellé anélkül, hogy rangsorolta volna őket. Nyilvánvaló, hogy ha a legfontosabb célok monetáris vagy fiskális jellegűek — mint a megtakarítások gyarapítása, illetve a költségvetési bevételek növelése az értékesítési árral, valamint a kiadások csökkentése a támogatások megszüntetésével —, akkor döntő szempont a kereslet, az ár meghatározása (ilyen célokat említ például *Csillag István* [1988 a], *Csillag György* [1989], *N. T. Kennedy* [1989]). Ha az állami vállalatokra gyakorolt nyomás vagy a kiegyensúlyozott méretstruktúra, a monopóliumok megtörése kerül az első helyre (*Csillag István* [1988 a], *N. T. Kennedy* [1989]), akkor ez az ellenérv gyengül. Amennyiben pedig a működőképes piacgazdaság megteremtését tartjuk szem előtt (*Csillag István* [1988 a], *Tardos* [1988 b], *Csillag György* [1989]), akkor az ezért vállalt magas ár (az olcsó kiárusítás) sem lehet sok. Fontossá válik viszont a kisrészvényesek tulajdonosi befolyásának korlátozottságát érintő megjegyzés. Végül ha a „történelmi igazságszolgáltatás", a magángazdálkodók autonóm társadalmi rétegének kiterjesztése, illetve a „társadalmasítás", az alkalmazottak tulajdonosi tudatának kifejlesztése a cél (*Csillag István* [1988 a], *Csillag György* [1989], *N. T. Kennedy* [1989]), akkor egyenesen kívánatos az ingyenes vagy kedvezményes újraelosztás.

Ezen a ponton azonban furcsa fogalmi ellentmondásba ütközünk. A privatizálás célja lehet — mint ezt az előbb említett angol szakértő is hangsúlyozta — az alkalmazottak céghez fűződő kapcsolatainak javítása, „a tulajdonosérzet" felkeltése az alkalmazottak részvényvárláslásával. 1989 végén felizzott a vita az alkalmazotti részvénytulajdonról (*Diczházi* [1989 a], [1989 b], *Balogh* [1989 a], [1989 b], *Héthy—Csuhaj* [1989]). Akkor még nem hangsúlyozták, hogy ez a megoldás tulajdonképpen privatizáció — de nyilvánvaló, hogy a logikát errefelé is tovább lehet vinni. *Kocsis Györgyi* [1990] joggal vetette fel azt a paradoxont,

[5] Ez utóbbi felfogás sem tűnt el végérvényesen — például *Sárközy* [1989 d], *Hoch* [1990] —, de már kisebbségbe szorult.

hogy míg korábban az államosítást nevezték társadalmasításnak, most ugyanezt állítják a privatizációról, ha ez az állampolgárok (vagy a dolgozók) széles tömegeit juttatja tulajdonhoz.

Az alkalmazotti részvény ugyanis e felfogás szerint egyszerre lehet privatizáció *és* társadalmasítás. E két fogalom más szerzőknél, más tulajdonosi felfogásokban is összekapcsolódott. *Tardos Márton* [1989 a] a plurális tulajdonosi szerkezet felvázolásakor egymás mellé állította a magántőkét és az intézményi tulajdonosokat mint „végső tulajdonosokat", az egész átalakulást pedig összefoglalóan denacionalizálásnak nevezte. A privatizálás így az átfogó fogalom, a nacionalizálás (államosítás) visszafordításának alesetévé vált. *Csillag István* [1989 c] hasonlóképpen azonosította a tulajdonreformot a denacionalizálással, amelynek két útját a társadalmasításban és a privatizálásban jelölte meg.

Ha azonban a dolog lényege a denacionalizálás, és a társadalmasítás egyenrangú a privatizációval, akkor bárki mondhatja, hogy az utóbbit akár el is lehet hagyni. E logika alapján nem is olyan meglepő az az első pillantásra furcsa jelenség, hogy a tulajdonvita kellős közepén néhányan megkérdőjelezték azt a korábban általánosan elfogadott axiómát, hogy a legfontosabb kérdés az új tulajdonosok megtalálása. „Végső soron közömbös a tulajdonos személye" — írta *Bársony Jenő* [1989 a], majd részletesen is kifejtette: ha nem magánvállalkozásról van szó, akkor mindegy, hogy ki a „köztulajdonos", akár az állam is lehet, „csak az a fontos, hogy érvényre juttassa a tulajdonosi érdekeket" [1989 b]. A tulajdonreformnak „nem is a tulajdonosok a főszereplői, hiszen ők a vállalkozás szempontjából változó összetételt jelentenek" — toldotta meg még egy érvvel ezt a felfogást *Belyácz Iván* [1989], szintén azt hangsúlyozva, hogy a tulajdonreform nem azonosítható a magánkézbe adással.

Ez az álláspont 1990 elején mind gyakrabban felbukkant. „A privatizálásnál nem az a fontos, hogy Kovácsnak vagy Nagynak eladunk valamit, hanem az, hogy az állam a tulajdona részeit más szervezeteknek, például szövetkezeteknek, külföldi vállalkozóknak, belföldieknek eladja, átadja" — írta egy minisztériumi főosztályvezető (*László András* [1990]). Mások pedig egyenesen azt állították, hogy a tulajdonosi érdek fontos ugyan, de nemcsak magánszemély lehet jó tulajdonos, hanem ugyanaz a kedvező hatás elérhető „az állami apparátus által működtetett társadalmi (össznépi) tulajdonnal is" (*Farkas Gyula* [1990]).

A kör bezárul. A tulajdonosi joggyakorlás állami tulajdonon belüli újraelosztásától mint tulajdonreformtól a közgazdasági gondolkodás 1988—1989 fordulóján eljutott a privatizációig, miközben a privatizációról szép lassan kiderült, hogy az „igazi" társadalmasítás is lehet. A privatizáció a változtatási koncepcióknak mind fontosabb elemévé válik, de a denacionalizáció fogalmában összekapcsolódva a társadalmasítással visszaérkezünk a kiindulóponthoz: a tulajdonos akár az állam is lehet, csak a tulajdonosi jogokat kell hatékonyabban gyakorolni.

A fogalmak így átmeneti tisztulás után megint összezavarodnak. Ez a zavar azonban nemcsak az elvi megalapozás hiányát, hanem az egymással szemben álló javaslatok sokasodását, s mögöttük a társadalmi küzdelem erősödését jelzi.

Tulajdon és hatalom

A pártpolitikusok nagyon jól tudják, hogy a tulajdonosi kérdések hatalmi kérdések: az elmúlt évek eseményeivel kapcsolatban nap mint nap hallhattuk és olvashattuk a hatalomátmentés vádját. A szakmai jellegű tulajdonvitákban azonban csak kevesen beszéltek erről nyíltan. „Miről van szó igazában? A hatalomról" — állította az Országos Kőolaj- és Gázipari Tröszt jogtanácsasa az Állami Vagyonalap centralizációs szándékaitól tartva. „A hatalomról és nem a társadalom védel-

méről van szó" — utalt egyértelműen *Bokros* és *Tömpe* [1989] cikkére. „Megkezdődött a gazdasági hatalom újrafelosztása" — állapította meg *Auth Henrik*, elsősorban a vállalati vezetők rétegére célozva (*Hajnóczy Á.* [1989 a]).

Márpedig a többségre jellemző rejtőzködés ellenére a hatalmi és érdekszempontok magában a tulajdonvitában: az események értékelésében, valamint a javaslatokban is kimutathatók.

A már megindult folyamatok leglényegesebb eleme a nagyvállalatok társaságok halmazára bomlása. Természetes, hogy vezetőik védelmezték a társasági forma alkalmazásában, a tulajdonosok megválasztásában betöltött jogaikat. Már az előző, az OKGT szakértőjétől vett idézet is utalt arra, hogy felléptek a közvetlen kormányzati beavatkozással, az állami vagyonkezelő szervezet hatáskörének széles meghatározásával, a „visszaállamosítással" szemben (*Huszti András* [1989], *Tatai—Bosnyák* [1989], *Sipos Lajos* [1989]). A kereskedelmi vállalatok nyíltan „ellenszenvvel fogadták" a privatizációs törvény tervezetét (*B. R.* [1989]). Legfontosabb érveik a vállalati vezetők nélkülözhetetlen helyismeretét, közvetlen érdekeltségét hangsúlyozták, valamint azt, hogy egységük egészének működőképességét kell fenntartani, amit egy külső beavatkozás veszélyeztetne.

E megnyilatkozásokban legfeljebb az a feltűnő, hogy viszonylag ritkák. Vállalati emberek többnyire csak a társasággá alakulás konkrét részleteiről adtak interjúkat. Az általános kérdésekben inkább defenzív magatartást tanúsítottak, mintsem hogy hangosan népszerűsítették volna a vállalati öntulajdonlásra, a menedzseri hatalom megerősítésére vonatkozó nézeteiket, amelyek enélkül is több irányú támadások kereszttüzében álltak.

Felfogásuknak azonban külső támogatói is akadtak. Egyrészt melléjük állt néhány olyan magas rangú aktív vagy már nyugalmazott kormánytisztviselő, akiknek vállalatvezetői múltja közismert, és minisztériumi pozíciójukban is a vállalati érdekek szószólójának számítottak (*Beck Tamás* [1989], [1990], *Juhász Ádám* [1989]).

Másrészt — nem beszélve most a társasággá alakulást megalapozó törvények alkotóiról — néhány szakértő a vállalatok vezetőinek aktív részvétele, érdekeik elismerése, azaz a „spontán" változások mellett érvelt. *Matolcsy György* 1988 elején még magától értetődőnek tartotta: „Az állam részvétele persze elkerülhetetlen: az állami tulajdonrészről való lemondás, annak szétosztása a gazdasági alanyok között az állam közreműködése nélkül nem valósítható meg" [1988 a]. Rövid fél évvel később már a dolog másik oldalát hangsúlyozta: „Nem várható . . . áttörés olyan folyamatoktól, amelyek nem az állami vállalatok vezetésének, belső kollektívájának érdekeltségére építenek" [1988 d]. Legalábbis 1990 tavaszáig kitartva az utóbbi álláspont mellett a „spontán tulajdonreform" fő védelmezője volt.

Matolcsy Györggyel és *Kopátsy Sándorral* közösen írt cikkében *Csillag István* [1988] először a társasággá alakuló vállalatok megkülönböztetett kezelését, preferenciák nyújtását szorgalmazta. Osztotta azt a nézetet, hogy a tulajdonosi szerkezet csak úgy alakulhat át, ha a vállalatvezetők előnyt élveznek. Ezért nem helyeselte például a vagyonvesztő és „postaláda" (vagyonkezelő) vállalatok állami fenyegetését jogaik megnyírbálásával [1989 c]. Egy hónappal korábban ugyan ő maga fejtette ki elsőként a szolgáltató-kereskedelmi vállalatok üzleteinek állami értékesítését javasló privatizációs elgondolást [1988 b]. E kérdésben vitába is keveredett *Matolcsy Györggyel* és *Szűcs Ferenccel* [1989], akik — akkor még következetesen — a vállalati központok által vezérelt, magukból vagyonkezelőt alakító megoldást támogatták.

Az említett szerzők mindegyike évek óta komoly szerepet játszott a tulajdonreform változatainak, köztük az állami vállalatok társasággá alakulásának elvi kimunkálásában. A presztízsérdekeken túl azonban az is köztudomású, hogy

vállalati megrendelésekre a részvénytársaságok és korlátolt felelősségű társaságok létrehozásának is aktív résztvevői voltak. Több szempontból hasonló azoknak a szakértőknek a pozíciója, akik úgy vélték, hogy az átalakulások leállítása adminisztratív eszközökkel több kárt okozna, mint amennyi hasznot hajtana (*Tardos* [1989 b]).

A megindult folyamatokat támogató szakértők azonban maguk sem gondolták, hogy mindennek változatlan mederben kellene tovább csordogálnia. Módosító javaslataik lényege egyfelől a vagyonkezelői jogokért folytatott verseny, másfelől a tulajdonosváltás, ezen belül egyre inkább a privatizáció szorgalmazása. 1990 tavaszán—nyarán *Matolcsy György* már az új kormány befolyásos államtitkáraként nevét adta egy olyan kormányprogramhoz, amely az állami tulajdon reformjának más konkrétumát szinte nem is említi, mint a vállalati önkormányzati formák megszüntetését és egyes korábbi átalakulások felülvizsgálatát. *Csillag István* pedig aktív részese lett az alkalmazotti részvény elterjesztését szolgáló törvénytervezet kidolgozásának.

E szakértők újabb keletű javaslatai már nem különböznek alapvetően más koncepcióktól, amelyek kiindulópontja a spontán folyamatok kritikája volt.

Az elgondolások első csoportja az állami tulajdon kereteit túl nem lépve a vagyon *kezelését* akarta megoldani, mégpedig szakértői szervezetek létrehozásával. Ezen belül az egyik variáció szerint az állami holdingok alapítói *minisztériumok*, főhatóságok, megyei tanácsok, kereskedelmi bankok lennének (*Krokos János* [1988 a], [1989 a], [1989 b]). A szerző 1988 nyarán az Ipari Minisztérium osztályvezetője — 1989 tavaszán a Budapest Holding Rt., az „első hazai vagyonkezelő" vezérigazgatója. Álláspontja érezhetően ingadozott a „mesterséges" és a „természetes" tulajdonlás, azaz a holding és a privatizáció ajánlása között. *Auth Henrik*kel, az Ipari Minisztérium miniszterhelyettesével közösen írott cikkeiben [1989 a], [1989 b] az utóbbit hangsúlyozta, és 1989 nyarára megkísérelte összeépíteni a kétfajta koncepciót: az állami holdingnak szerepe lehetne a magánkézbe juttatásban, „letörhetné a reprivatizálással szemben jelenleg ható vállalati szervezeti és személyi ellenérdekeltséget" [1989 b]. Állami vagyonkezelő szervezetek kialakítását más kormánytisztviselők, az OT és a PM középvezetői is szorgalmazták (*Rák György* [1988], *Kevevári Béla* [1988]).

Hasonló eltolódás ment végbe az Állami Vagyonügynökség feladatkörének meghatározásában. Bokros Lajos, a Magyar Nemzeti Bank ügyvezető igazgatója 1989 tavaszán először egy holding formájában működő vagyonalap létrehozását javasolta, amely a vállalati önkormányzat megszüntetésével összpontosította volna a tulajdonosi és vagyonkezelői jogokat. A pénzügyi és az ipari tárca három miniszterhelyettese az év őszén tette közzé elgondolását. Ők már szűkebb kört, csak az átalakuló vállalatokat rendelték volna a vagyonalaphoz, annak funkcióját elsősorban a privatizálásban, nem pedig az állami vagyon fenntartásában és kezelésében látták (*Farkas—Járai—Auth* [1989]). *Bokros Lajos Tömpe István*nal, a Pénzügyminisztérium miniszterhelyettesével közösen megfogalmazott koncepciójában [1989] ugyanekkor átmenetileg szélesebb jogkörű, de az általa is befolyásolt privatizálással fokozatosan „kiürülő" vagyonalap létrehozását javasolta. Tömpe István már mint a legilletékesebb szakértő ismertette az új intézmény koncepcióját (*Sebők Emília* [1989 b]), és a Parlament néhány hónap múlva ki is nevezte a Vagyonügynökség vezetőjévé.

A harmadik variáció osztotta a szakértői szervezetek koncepcióját, de nem a minisztériumok, hanem *kereskedelmi bankok* bázisán létrehozva. Ez a tervezet egyértelműen állást foglalt a tulajdonosváltozás mellett: az állami vagyont a tanácsoknak, azaz a területi önkormányzatoknak javasolta átadni. Az ironikus „minden hatalmat a szovjeteknek!" felkiáltás azonban a vagyont kezelő bankoknak a termelővállalatok működésére gyakorolt meghatározó befolyását rejti.

A szerzők az elgondolás kidolgozásakor a Magyar Hitel Bank alkalmazottai voltak (*Csillik—Páles* [1989]).

A tanácsokat egyébként más szakértők is a lehetség,es „közösségi tulajdonosok" egyikeként említették az alapítványok, egyesületek nyugdíjpénztárak, biztosítótársaságok sorában (Tulajdon-részvény [1988]—*Kotz; Tardos* [1988 a], [1989 b], Gazdaságirányítási Konzultatív Bizottság [1989]). Ezt a megoldást mint a tulajdonlás „valóban társadalmi formáját" maguk az érdekelt tanácsi vezetők is szorgalmazták (*Takács Imre* [1988]).

A szakértői szervezetek és az állami tulajdonlás keretein egyaránt túllép az alkalmazotti részvények elterjesztésének és az önigazgatás újragondolásának koncepciója (*Diczházi* [1989 a], [1989 b], illetve Tulajdon-részvény [1988]—*Wiener*).

Más javaslatoktól eltérően ezt nemcsak potenciálisan érdekelt szakértők vagy a szóban forgó államapparátusi-önkormányzati vezetők hangoztatták, hanem a néhány helyen tulajdonosi igényekkel fellépő munkástanácsok is. A szereposztás azonban ezekben az esetekben nem világos — sem elvileg, sem pedig a gyakorlatban. A munkástanácsok egy része nem támadja a vállalat vezetőit. Az utóbbiak néha úgy ítélik meg, hogy még mindig előnyösebb számukra a szétszórt, közvetlenül manipulálható alkalmazotti tulajdon, mint a külső tőke megjelenése. Ezek a vezetők — mint például az Egyesült Vegyiművek vezérigazgatója — a dolgozói részvényt „valódi társadalmasításként" értékelik, a „magánkizsákmányolást" visszalépésnek tartják az eddigi „államkapitalista kizsákmányoláshoz" viszonyítva (*Sebők Emília* [1989 c]). Másutt viszont a munkástanács szemben áll a vállalat vezetőivel, s ezt alkalmasint a szakszervezet is támogatja. A SZOT funkcionáriusa szemére vetette például a Ganz-Danubius vezérigazgatójának, hogy „el akarja adni a munkások feje fölül az üzemet". A tulajdonreformot — mondja — nem a jogi megoldások, hanem „politikai megfontolások, a hatalom és a társadalom meghatározó tényezőinek szándékai döntik el" (*Fahn Péter* [1989]).

Ez az állítás a tulajdonosi szerkezet átalakulásának lényegét érinti, de mindeddig inkább kívánságnak, mint ténynek tekinthetjük. A munkástanácsok korántsem széles körű vagy egyértelmű fellépésén kívül az események és a viták kulcsszereplői még mindig az apparátusokban, kutatóintézetekben dolgozó *szakértők*, nem pedig széles társadalmi csoportok. Éppen ezért burkolózik a tulajdon és a hatalom világos összefüggése továbbra is a hatékonysági szempontok, eljárástechnikai lehetőségek és célszerűségek köntösébe. Ezzel magyarázható, hogy a „spontán" folyamatokkal szembeállított vagy csak korrekciós javaslatok többsége — mindegyik a maga intézményét, pozícióját részesítve előnyben — sokáig *a hatalom állami tulajdonon belüli újraelosztásával* foglalkozott. S érthető, hogy amikor e kereten túlléptek, akkor is nagy hangsúlyt kapott a *vagyonkezelés:* bárki legyen is az új tulajdonos, az eszközök működtetése *szakértői feladat* – szakértői hatalom. Ebből pedig logikusan következhet az a korábban elemzett és 1990-ben megint egyre elterjedtebb vélekedés: *nem* is a tulajdonos kiléte a legfontosabb kérdés.

Az állami tulajdon kezelésére vagy a tulajdon állami jellegének visszaszorítására tett javaslatokat korántsem teljeskörűen soroltam fel, ami egyben azt is jelenti, hogy a szakértők jelentős részének a pozíciója és koncepciójának iránya nem feleltethető meg egymásnak. Azt sem akarom állítani, hogy az előbb említett szerzőket tudatosan és kizárólag praktikus-személyes okok vezérelték javaslataik kidolgozásában, s nem elvi-elméleti meggyőződésük. Nem biztos azonban, hogy e két szempont élesen különválasztható, s a társadalmi szerep sokszor tendenciaszerűen összekapcsolódik a kívánatosnak tartott jövőkép felvázolásával.

E kapcsolat kimutatását egyébként több tényező nehezíti. Az elmúlt két-három év gyors politikai változásai nyomot hagytak a koncepciókon: a tabuk

köre szűkült. Nem mindig könnyű megállapítani, hogy egy szerző javaslatainak radikalizálódása mennyiben csak a politikai mozgástér bővülésének köszönhető. Mindenesetre tény, hogy a javaslatok kidolgozóinak álláspontja az esetek egy részében nem maradt változatlan. A fordulatok nyílt beismerése azonban ritkaság (*Tardos* [1989 c]). A többség a fogalmak sokértelműségét, az egyes intézmények lehetséges funkcióinak változatosságát kihasználva, látszólag törés nélkül lépett át az egyik gondolatmenetből a másikba. Bonyolítja a helyzetet, hogy a szerzőket nemcsak éppen adott beosztásuk, hanem a megcélzott jövőbeli pozíció reménye is befolyásolja. Márpedig a gyors változások időszaka sokaknak kiugrást, karrierjük látványos emelkedését hozta.

Végül, de nem utolsósorban befolyásolja a kép élességét, hogy az említett szakértők egy része egyszersmind különböző pártok tagja, vezető gazdasági tanácsadója is. Az akkori ellenzéki pártok képviselőinek többsége — talán csak az SZDSZ kivételével — élesen támadta a „spontán privatizációt" (Vita a privatizációról [1989], *Árva László* [1989], *Csurka István* [1990] írásai a Magyar Fórumban). Mint *Köllő János* [1990] találóan rámutatott, mindannyiukban az az aggodalom bújkált, hogy „viszik a nemzeti vagyonomat" — mire hatalomra kerülnek, nem lesz már szétosztható-eladható nemzeti vagyon.

Maguk a pártprogramok azonban kevéssé voltak határozottak a tulajdonosi kérdések konstruktív részében.[6] A leginkább kidolgozott koncepciók közül az SZDSZ hosszas belső viták után a magántulajdon elsődlegességét hirdette meg — de a módszerről semmit sem mondott. Az MDF az intézményi tulajdonlás felé hajlott, a kormányprogram már elsősorban a privatizációt hangsúlyozta — de a koncepció tartalma a kormányprogram irányelveiből még mindig nem világos.

Megszakítottság és folytonosság

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy a tulajdonviták az átalakítás céljai szerint szakaszolhatók. Időrendben a tőkeáramlási, vállalatirányítási, valamint formaváltási és decentralizációs szakaszok követték egymást. A célok azonban az 1980-as évek közepétől egymásra rakódtak, keveredtek. Először a társasági forma, majd a többfajta értelemben használatos tulajdonreform, végül az ugyancsak differenciált tartalmú privatizáció lett olyan „csodaszer", amely a gazdálkodás minden baját orvosolni hivatott. Részben ennek tudható be, hogy a privatizáció céljai mindmáig tisztázatlanok, s az 1988 végén elindult privatizációs szakasz ebből a szempontból is felemás maradt.

1988—1989 fordulójáig egyértelmű viszont, hogy *reformról* volt szó, legalábbis az átalakítás *kereteit* illetően. A legmesszebbre menő javaslatok döntő többsége is az állami tulajdon meghatározó szerepét hirdette, s csak a tulajdonosi jogok gyakorlásának módját akarta megváltoztatni, mégpedig szakértők által kidolgozott egységes központi koncepció alapján, felülről vezérelt végrehajtással. Az utóbbi, a módszerekre vonatkozó elemek azonban már ekkor sem követték a reformok klasszikus sémáját. A politikai-hatalmi szerkezet megrendülése következtében a kormányzati reformbizottságok előterjesztései többfajta álláspontot integráltak, s a különböző nézetek nyilvánosan is megjelentek, párhuzamosan a bizottságokon kívüli javaslatokkal. A végrehajtás felülről vezérlését pedig sokan nemcsak hatalmi, hanem szakmai szempontból is megkérdőjelezték.

E helyzet terméke — egyben a „békés átmenet" tipikus megjelenési formája — a társasági törvényben és az azt követő tulajdonvitákban megjelenő *reform-*

[6] Az irányzat határozottságának szempontjából kivétel a Független Kisgazdapártnak a földtulajdonra vonatkozó elgondolása.

paradoxon. Miközben egyfelől néhány szakértői és politikusi csoportban tért hódít a „tulajdonreform" szerves, alulról építkező, az érintettek érdekeit figyelembe vevő megvalósításának gondolata, és maguk az elindult folyamatok ezt az irányt követik, másfelől nyilvánvaló, hogy a reform önmagában, különösen pedig az adott módon végrehajtva a korábbi érdekközpontok, hatalmi szerkezetek konzerválását szolgálja. Lassítja a tartalmi változásokat még akkor is, ha a formai változások száma nagy. Reformokkal nem lehet rendszerváltást megvalósítani.

Márpedig a gazdasági rendszerváltás következetes útja, a magánkézbe adás, a szűkebb értelemben vett privatizáció a tulajdon*reform* elméleti keretébe ágyazottan bukkant fel anélkül, hogy politikai törésvonalat vagy az egyes javaslatokban kifejtett koncepcióváltást jelentett volna. Megszakítottság helyett számos ponton folytonosságot érzékelhetünk.

A reformok gondolati keretének megőrzése először is fenntartja a reformoknak azt a sajátosságát, hogy elfogadtatásuk és végrehajtásuk elengedhetetlen feltétele az új intézmények több célú hasznosíthatósága. Mivel az egymással ütköző érdekek a zárt körű szakértői előkészítés miatt hatékonysági-technikai érvelésekbe burkolóznak, és a különböző elgondolások, törekvések nem nyílt politikai vitákban mérettetnek meg, olyan kompromisszumok születnek, amelyek a résztvevők (és a mögöttük álló nyomáscsoportok) többsége számára *egyaránt* nyitva hagyják az érdekérvényesítés útját. Az általánosan alkalmazott forgatókönyv szerint azokat a javaslatokat lehet elfogadtatni, amelyek elég képlékenyek ahhoz, hogy a résztvevők reményt fűzhessenek sajátos — és egymástól eltérő — érdekeik érvényesítéséhez a végrehajtás, az intézmények gyakorlati működése során.

Ezeknek a kritériumoknak a társasági forma kiválóan megfelel, hiszen elvileg is sokfajta tulajdonosi szerkezetet tesz lehetővé. De megfelel a többféle értelemben használható tulajdonreform, sőt a kellőképpen felvizezett privatizáció is. Csak arra kell vigyázni, nehogy a fogalmak túlságosan világosak legyenek, de ezt a feltételt a vitában részt vevő felek indíttatásának és koncepcióinak sokszínűsége automatikusan biztosítja.

Másodszor a mindmáig tartó folyamatosság megjelenési formája tehát a fogalmak határainak elmosódottsága. A szavak most sem azt jelentik, amit a gyanútlan külső szemlélő feltételezne. A társasággá alakulás a szó jogi értelmében még nem átalakulás, a „spontán privatizációban" nem jelenik meg a magántőke, sőt a privatizáció elvileg is azonos lehet a társadalmasítással, s a (tulajdon-) reform magába foglalhatja a rendszerváltást is.

Végül külön is érdemes kiemelni a folyamatosságnak azt a korábban már említett elemét, hogy a tulajdonviták továbbra is a „reformviták" megszokott medrében csordogálnak, a szakszerűség mögé rejtve a hatalmi aspirációkat, s a „szakértőkre" korlátozva az újraelosztás körüli csatározásokat. Nincs éles cezúra sem a célokban, sem a módszerekben, sem a viták résztvevőinek körében.

Ennek egyik oka feltehetően a politikai változások gyorsasága, ugyanakkor szerves-fokozatos jellege. Az államapparátusi tisztviselők és szakértők közül a gazdasági tárcákban és kutatóintézetekben sokan a helyükön maradtak, vagy inkább előreléptek. A reálisan megvalósítható javaslatok politikai, ideológiai korlátai pedig lépésről lépésre tágultak, sebességüket 1989 közepéig nehéz volt megjósolni vagy akár csak új koncepciókkal követni.

Ehhez kapcsolódik a második ok: az adott politikai keretek között legmesszebbre menő reformközgazdászok is csak reformokban gondolkodtak. Feltűnő, hogy a filozófusoktól, a történészektől, a szociológusoktól eltérően a közgazdászok asztalfiókjaiból utólag sem kerültek elő olyan művek, amelyek nyíltan kimondva, alapjaiban kérdőjelezték volna meg a rendszert, vagy a politikai szerkezet megváltozását követő időszakra gazdasági programot adtak volna.

Ezt a jelenséget többféleképpen lehet értékelni. Egyfelől biztosan van igazság abban a jóindulatú érvelésben, hogy a közgazdászoknak az elmúlt évtizedekben is nagyobb szabadság adatott meg, mint más társadalomtudományok művelőinek. Kritikáik, javaslataik, ha burkoltan is, ha esetenként retorziókkal sújtva is, megjelentek. Megjelenhettek azért, mert a hatalom éppen gazdasági téren volt ráutalva a módosító-reformáló elgondolásokra: a tisztviselők és a kutatók valamilyen alkupozícióra tettek szert a párt- és állami vezetéssel szemben,[7] maguk is kerülték az érzékeny ideológiai-hatalmi kérdéseket, a kisebb, de folyamatos korrekciók taktikáját követték, bevallottan pragmatikusok voltak.

Másfelől éppen az utóbbi elemek alapján az sem megalapozatlan vélekedés, hogy mindez viszonylag kivételezett helyzetet jelentett a reformközgazdászok számára a társadalmon és az értelmiségen belül is. Szerepbiztonságuk megkövetelte a gazdasági változások folyamatának fenntartását, de azt is, hogy ezek a változások ne lépjék át a reformok határait. S ha így nézzük, ez az érdek túlélte az egypártrendszer lebomlását. Ha valóságos, szélesebb kört jelentő társadalmi erők vennék át a gazdaság, ezen belül a tulajdonosi szerkezet átalakításának vezénylését, akkor a közgazdászoknak legfeljebb technikai, nem koncepcióalkotó és főként nem tényleges elosztó szerep jutna.

Ez a szakértői-reformközgazdászi érdek találkozott a magyar pártszerveződésnek azzal a jellemző vonásával, hogy a jelentősebb mozgalmak gyűjtőpárt-jellegűek, nem egy-egy határozott arculatú réteg érdekeinek megjelenítői. A pártok többségének értelmiségi magjában pedig a szakértőknek, köztük a közgazdászoknak is nagy szerep jut. Elgondolásaik, a korábbi reformközgazdászok koncepciói — most már különböző pártokban — így is meghatározó jelentőségűek. S ahogy új művek nincsenek, az új arcok is ritkák.

Mindennek alapján érthető, hogy az elmúlt években és ma is befolyásos reformközgazdászok javaslatai sokáig az állami tulajdon körén belül maradtak, a hangsúlyt a számukra is elérhető (szakértői) vagyonkezelői szervezetekre helyezték. Amikor pedig a politika túljutott ezen a kereten, a „ki gyakorolja a tulajdonosi jogokat?" kérdésével egyenrangúvá vált a „ki adja el az állami tulajdont?" kérdése, a redisztribúció utolsó, noha a rítusoknak megfelelően piaci terminológiába burkolt szála.

Ilyen feltételek mellett nem is biztos, hogy a tulajdonosváltás túllépi a formális változások kereteit. A különböző erők között elvileg megfelelő kompromisszum lehet a dolgozói, intézményi és a területi önkormányzati tulajdon nagy szerepe. Közös jellemzőjük, hogy mindhárom irányzat belefér a denacionalizálás, a tág értelemben vett privatizálás keretébe, létrehozásuk fontos eleme a kedvezményes vagy ingyenes szétosztás, és szétszórt, illetve erős magántulajdonosok híján továbbra is döntő marad a menedzseri, szélesebb felfogásban a vagyonkezelői hatalom. Ezek az irányok pedig mind az elosztás módszerében, mind a folyamatos működtetésben közel állhatnak a reformközgazdászok többfajta csoportjának közös érdekeihez is. S ennek alapján sem meglepő az állami-kormányzati centralizáció szándéka a tulajdonosi kérdésekben. Ugyancsak kérdéses azonban, hogy ez a szándék tartalmilag mennyire valósítható meg.

Hivatkozások

ÁRVA LÁSZLÓ [1989]: Ki viszi át a monopóliumot? HVG, október 28.
AUTH HENRIK [1990]: Iparpolitika, privatizáció, vállalatvezetés. Világgazdaság, július 21.
AUTH HENRIK—KROKOS JÁNOS [1989 a]: Hozzászólás a tulajdonosi problémához. Ipari Szemle, 1. sz.

[7] Lásd erről *Kovács János Mátyás* [1984].

AUTH HENRIK—KROKOS JÁNOS [1989 b]: Gyanús átalakulások. Figyelő, február 9.
BALOGH IMRE [1989 a]: Népi részvény helyett meghitelezett (valódi) részvényt. Figyelő, szeptember 1.
BALOGH IMRE [1989 b]: Hitel — részvényvásárlásra. Figyelő, november 23.
BÁRSONY JENŐ [1989 a]: A tulajdonreform programja. Társadalomtudományi Közlemények, 3. sz.
BÁRSONY JENŐ [1989 b]: A tulajdonreform lehetséges menete. Figyelő, augusztus 17.
BECK TAMÁS [1989]: Külföldi tőkebehozatal — előnyök és buktatók. Figyelő, november 2.
BECK TAMÁS [1990]: Új vállalkozási formák és a működésükkel szerzett tapasztalatok. Ipar-Gazdaság, 1. sz.
BELYÁCZ IVÁN [1989]: A vállalati átalakulás szükségessége és buktatói. Bankszemle, 8. sz.
BOKROS LAJOS [1990]: Végveszélyben a társadalmi tulajdon. Magyar Nemzet, január 10.
BOKROS LAJOS—TÖMPE ISTVÁN [1989]: Egy társadalom védelmében, I—III. Figyelő, szeptember 21., szeptember 28., október 5.
B. R. [1989]: Enyém a bolt, tied a . . . Figyelő, október 29.
CSILLAG GYÖRGY [1989]: Adalékok a privatizáció magyarországi megvalósításához. Bankszemle, 12. sz.
CSILLAG ISTVÁN [1988 a]: Vivát, privát! HVG, november 12.
CSILLAG ISTVÁN [1988 b]: Ki legyen a tulajdonos? Figyelő, december 15.
CSILLAG ISTVÁN [1988 c]: Társasági tulajdon, a szocialista tulajdon újraértelmezése (Megjelent a Tulajdonreform c. kötetben, Pénzügykutató Rt.).
CSILLAG ISTVÁN [1988 d]: A reprivatizáció (Megjelent a Tulajdonreform c. kötetben) Pénzügykutató Rt.
CSILLAG ISTVÁN [1989 a]: Korlátolt felelősségű becslés. HVG, február 25.
CSILLAG ISTVÁN [1989 b]: Mégis, kinek az érdeke? Figyelő, március 30.
CSILLAG ISTVÁN [1989 c]: Versenyeztetés és érdekeltség az átalakulásban. Figyelő, december 21.
CSILLAG ISTVÁN [1990]: Privatizáció '89, VG, július 11.
CSILLAG ISTVÁN—KOPÁTSY SÁNDOR—MATOLCSY GYÖRGY [1988]: Az átalakulás segítése. Figyelő, december 22.
CSILLIK PÉTER—PÁLES GYÖRGY [1989]: Van harmadik út! Pénzügyi Szemle, 8—9. sz.
CSURKA ISTVÁN [1990]: Nevezzük nevén a gyereket! Magyar Fórum, május 26
DICZHÁZI BERTALAN [1989 a]: Mi jöhet Bizánc után? Figyelő, június 29.
DICZHÁZI BERTALAN [1989 b]: A gyakorlati kivitelezés modellje. Figyelő, szeptember 14.
FAHN PÉTER [1989]: Köszönjük néked, Ádám! Figyelő, június 15.
FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1988]: Mi marad a szocializmusból? Figyelő, október 6.
FARKAS GYULA [1990]: Gondolatok a tulajdonról, kezeléséről és működtetéséről. Ipar-Gazdaság, 3. sz.
FARKAS ISTVÁN—JÁRAI ZSIGMOND—AUTH HENRIK [1989]: Mederkijelölés. HVG, november 25.
FEHÉR KÖNYV [1981]: Viták a gazdasági mechanizmus reformjáról. Pénzügyminisztérium, KISZ-kiadvány.
Fordulat és reform [1986], kézirat. Megjelent a Medvetánc, 1987. 2. sz. mellékleteként.
Gazdaságirányítási Konzultatív Bizottság [1988]: A szocialista piacgazdaság megteremtése. Tézisek a gazdasági reformkoncepciót kidolgozó munkabizottságok számára. Figyelő, december 8.
A Gazdasági Reformbizottság IV. számú Munkabizottsága [1989]: A vállalatok alkalmazkodóképességének növelése (Hetényi István).
HAJNÓCZY ÁRPÁD [1989 a]: Patthelyzetben? Interjú Auth Henrikkel. Figyelő, szeptember 21.
HAJNÓCZY ÁRPÁD [1989]: „Megkezdődött a gazdasági hatalom újrafelosztása." (Interjú Auth Henrikkel.) Figyelő, november 23.
HÉTHY LAJOS—CSUHAJ V. IMRE [1989]: Gálya vagy demokrácia? Figyelő, november 30.
HOCH RÓBERT [1990]: Részvénytársaság és reform. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
HUSZTI ANDRÁS [1989]: Mi legyen az állami vagyonnal, ha nagyvállalati? Figyelő, január 26.
JUHÁSZ ÁDÁM [1989]: A tulajdonosi minőség és a versenyképesség. Ipargazdaság, 2. sz.

KENNEDY, NICHOLES T. [1989]: Az állami vállalatok részvénytársasággá alakítása. Bankszemle, 3. sz.
KEVEVÁRI BÉLA [1988]: Mi legyen az állami részvénycsomaggal? Figyelő, november 10., 17., 24.
KOCSIS GYÖRGYI [1990]: Vedd magad akció. HVG, március 10.
KOPÁTSY SÁNDOR [1969]: Önálló tulajdonosi szervezetekről. Pénzügyi Szemle, 3. sz.
KOPÁTSY SÁNDOR [1988]: Gondolatok a tulajdonreformról (Megjelent a Tulajdonreform c. kötetben. Pénzügykutató Rt.).
KOVÁCS JÁNOS MÁTYÁS [1984]: A reformalku sűrűjében. Valóság, 3. sz.
KÖLLŐ JÁNOS [1990]: „Az enyém, a tied, mennyi lármát szüle . . .” Beszélő, 1990. 24. sz.
KROKOS JÁNOS [1988 a]: Teljesítményalku helyett vállalkozási versenyt. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz.
KROKOS JÁNOS [1988 b]: Csodás átváltozások. HVG, október 22.
KROKOS JÁNOS [1989 a]: Szelvényvagdosó kerestetik. HVG, január 14.
KROKOS JÁNOS [1989 b]: A tulajdonos szuverenitása. Valóság, 7. sz.
LÁSZLÓ ANDRÁS [1988]: A társasági törvény tervezete. HVG, május 7.
LÁSZLÓ ANDRÁS [1990]: Szervezeti formák és a társasági törvény lehetőségei. Ipar-Gazdaság, 2. sz.
LENGYEL LÁSZLÓ [1988]: A tulajdonviták története és a reform (Megjelent a Tulajdonreform c. kötetben. Pénzügykutató Rt.).
LENGYEL LÁSZLÓ—MATOLCSY GYÖRGY [1988]: A tulajdonosi reform (Megjelent a Tulajdonreform c. kötetben. Pénzügykutató Rt.).
LISKA TIBOR [1964]: Kritika és koncepció. Közgazdasági Szemle,
LISKA TIBOR [1965], [1988]: Ökonosztát. Kézirat, illetve Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
LISKA TIBOR [1988]: Lehet, de minek? Pénzügyi innováció a szocializmusban. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
MATOLCSY GYÖRGY [1988 a]: A vagyonérdekeltség kulcsa. Figyelő, április 7.
MATOLCSY GYÖRGY [1988 b]: Az állami vállalattól a társulásig. Valóság, 6. sz.
MATOLCSY GYÖRGY [1988 c]: Oszd fel és uralkodj! HVG, szeptember 10.
MATOLCSY GYÖRGY [1988 d]: Szektortúra. HVG, november 19.
MATOLCSY GYÖRGY [1988 e]: A versenytulajdon koncepciója. Figyelő, december 15.
MATOLCSY GYÖRGY [1988 f]: Változatok a tulajdonreformra (Megjelent: Tulajdonreform c. kötetben. Pénzügykutató Rt.).
MATOLCSY GYÖRGY [1989 b]: Nyolc és fél illúzió csapdájában . . .
MATOLCSY GYÖRGY [1989 c]: Spontán bűvészet. HVG, október 28.
MATOLCSY GYÖRGY [1990 a]: A spontán tulajdonreform védelmében. Külgazdaság, 3. sz.
MATOLCSY GYÖRGY [1990 b]: Az államtitkár koncepciói. Népszabadság, július 7.
MATOLCSY GYÖRGY [1990 c]: Hat csapás. Magyar Nemzet, augusztus.
MATOLCSY GYÖRGY—SZŰCS FERENC [1989]: Privatizálni, de hogyan? Figyelő, február 2.
NÉMETH MIKLÓS [1988 a]: Gazdaságpolitikai törekvéseink és a társasági törvény. Társadalmi Szemle, 6. sz.
NÉMETH MIKLÓS [1988 b]: Az új társasági törvény szerepe a reformfolyamatban. Tervgazdasági Fórum, 2. sz.
NUTI, DOMENICO MARIO [1988]: Pénzügyi innováció a piaci szocializmusban. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
Piac és pluralizmus [1988]: HVG, október 22.
RÁK GYÖRGY [1988]: Gazdasági társaság — gazdasági szabályozók. Gazdaság, 3. sz.
SÁRKÖZY TAMÁS [1983]: Javaslat a Gazdaságirányítási Egyeztető Bizottsághoz az állami tulajdonban álló vagyont kezelő szervezet fejlesztésére az 1980-as évek közepén. Kézirat.
SÁRKÖZY TAMÁS [1988]: Szervezetváltás. Figyelő, január 14.
SÁRKÖZY TAMÁS [1989 a]: A társasági törvény előkészítése. Valóság, 3. sz.
SÁRKÖZY TAMÁS [1989 b]: Az átalakulási törvény — még nem tulajdonreform. Figyelő, május 25.
SÁRKÖZY TAMÁS [1989 c]: Egy törvény védelmében I—II. Figyelő, augusztus 24., augusztus 31.
SEBŐK EMÍLIA [1989 a]: Tulajdonos kerestetik. Figyelő, február 23.
SEBŐK EMÍLIA [1989 b]: Az állam nem manipulálhat tovább! Interjú Tömpe Istvánnal. Figyelő, szeptember 7.
SEBŐK EMÍLIA [1989 c]: A tulajdon peremén. Interjú Vad Jánossal. Figyelő, március 30.

SIPOS LAJOS [1989]: Vissza a járhatatlan útra? Figyelő, április 20.
SZITA JÁNOS [1988]: Az államosítás izgalmas napjai 40 év távlatából. Ipari Szemle, 2. sz.
TAKÁCS IMRE [1988]: Az önkormányzati tulajdon. Állam és Igazgatás, 9. sz.
TARDOS MÁRTON [1972]: A gazdasági verseny problémái hazánkban. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
TARDOS MÁRTON [1988 a]: Stabilizáció, liberalizáció, tulajdonreform. Népszabadság, november 23.
TARDOS MÁRTON [1988 b]: A tulajdon. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
TARDOS MÁRTON [1988 c]: Egy nemzeti felemelkedési program körvonalai (Megjelent a Tulajdonreform c. kötetben. Pénzügykutató Rt.)
TARDOS MÁRTON [1989 a]: Társkeresők (Elgondolások a tulajdonreformról), HVG, március 25.
TARDOS MÁRTON [1989 b]: Ha megkapta, hadd vigye! HVG, szeptember 30.
TARDOS MÁRTON [1989 c]: A gazdasági szervezetek és a tulajdon. Gazdaság, 3. sz.
TARDOS MÁRTON [1990 a]: Ajánlások a jövendő köztársasági kormánynak (Kék Szalag Bizottság) Figyelő, január 25.
TARDOS MÁRTON [1990 b]: A Vagyonügynökség és a Parlament. Népszabadság, június 5.
TATAI ILONA—BOSNYÁK GYULA [1988]: Hozzászólás Bársony Jenő cikkéhez. Gazdaság, 3. sz.
Tulajdonreform [1979]: szerk.: *Lengyel László*, Pénzügykutató Rt.
Tulajdon-részvény [1988]: Politikai körkérdés a társasági törvény gazdasági-politikai összefüggéseiről. Társadalmi Szemle, 8—9. sz.
VARGA GYÖRGY [1988 a]: Építhető-e a piac? Interjú Pulai Miklóssal. Figyelő, január 21.
VARGA GYÖRGY [1988 b]: Társaságok tára. Interjú Pulai Miklóssal és Sárközy Tamással. Figyelő, április 18.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 2. sz. (134—152. o.)

VINCZE JÁNOS

Fejezetek az információ közgazdaságtanából

I. A morális kockázat

Ez a cikk első része egy háromrészes sorozatnak, amelynek célja az, hogy a magyar olvasó számára áttekintést nyújtson az információ közgazdaságtanának néhány fontos kérdésköréről. Az információ közgazdaságtanán azoknak a gazdasági jelenségeknek vizsgálatát értjük, amelyek összefüggnek a döntéshozóknak azon törekvésével, hogy a döntéseik számára releváns környezetről információt szerezzenek, vagy arról másoknak információt szolgáltassanak azért, hogy ezáltal kedvezőbb helyzetbe kerüljenek. Az információ közgazdaságtana a biztosítási piacok gazdasági elemzéséből ered. A biztosítás információs problémáinak két alapvető forrása van, amelyek paradigmaként működnek az információ gazdaságtanában. Ezek egyike a morális kockázat, amelyet az első részben vizsgálunk.

Az információ közgazdaságtana[1] a modern közgazdaságtudomány egyik legdinamikusabban fejlődő ága. Szórványosnak mondható kezdetek után az utóbbi húsz évben rendkívül látványos fejlődésen ment át, mára úgyszólván meghódította a közgazdasági gondolkodás egészét.

Mit jelent az „információ" szó az információ közgazdaságtanában? Egy döntéshozó számára információval bírni közelítőleg annyit jelent, mint tudni valamit a környezetről. Képesek vagyunk többet vagy kevesebbet tudni valamiről, szűkül vagy bővül az a tartomány, amelyen belül az *igaz* állítás megtalálható, azaz jobb vagy rosszabb információval rendelkezünk valamiről. Tudásunk gyakran csak azt jelenti, hogy valószínűbbnek tartunk egyes állításokat, mint másokat, ami érezhetően alesetként magában foglalja a tudás előző típusait.

Ha az olvasó azt gondolja, hogy itt egy nem túl kifinomult ismeretelmélettel van dolga, akkor nem téved nagyot. A mai közgazdaságtan ismeretelmélete és ennek következtében döntéselmélete valóban elnagyoltnak tekinthető. Kérdés persze, hogy létezik-e olyan teória, amely egyszerre kifinomult és megfelel a köz-

[1] Az információ közgazdaságtanának elméleti, modellekben megfogalmazott részéről lesz szó, szükségképpen kimarad tehát sok minden, amit az olvasó idetartozónak vélne. Ez azt jelenti, hogy nem érintjük sem a matematikai információelmélet, sem a statisztikai döntéselmélet, sem pedig az informatikai ipar kérdéseit.

Vincze János a PM Informatikai és Módszertani Intézet főmunkatársa.

gazdaságtan céljainak. A látszólag primitív elméletet sem triviális azonban formalizálni, pontosítani.[2] (Nem triviális probléma — s matematikai apparátus nélkül megoldhatatlan — annak eldöntése, hogy mikor tudunk többet valamiről, ha az állításoknak csupán valószínűségi szinteket tulajdonítunk.)

A döntéshozókat csoportosíthatjuk aszerint, hogy vélekedéseik a külvilágról szubjektíve bizonyosak vagy bizonytalanok. Az előbbi típussal foglalkozik a *determinisztikus* közgazdaságtan, míg az utóbbival kapcsolatos problémákat két csoportra szokás osztani. A *bizonytalanság gazdaságtanának* körébe tartoznak azok, amelyekben a nem tudás teljesen passzív (véletlen) szerepet tölt be. Az olyan gazdasági szituációk, amelyekben a résztvevők vélekedése, tudása valamilyen értelemben aktivizálódik, változik, az *információ közgazdaságtanához* tartoznak. Ezek a definíciók is persze — a jó definíciókhoz illően — hozzávetőlegesek. Egy hagyományos osztályozás (*Hirshleifer—Riley* [1979]) a morális kockázat problémáját például a bizonytalanság közgazdaságtanához sorolta. Most amellett fogunk érvelni, hogy célszerűbbnek látszik a morális kockázatot az információ közgazdaságtanához sorolni, bár a szerző természetesen tisztában van a pedáns klasszifikáció hiábavalóságával.

Az információ közgazdaságtana a biztosítási piacok gazdasági elemzéséből ered. A biztosítás információs problémáinak két alapvető forrása van, amelyek paradigmaként működnek az információ gazdaságtanában. Az első ezek közül a morális kockázat. A fogalmat tágan értelmezve az tartozik ide, amikor a biztosított hanyag, nem vigyáz eléggé. A másik paradigmatikus jelenség — ez már a következő, a második rész témája — a kontraszelekció jelensége. Ez történik olyankor, amikor egy valamilyen káresemény szempontjából a saját akaratán kívüli okokból nagyon veszélyeztetett ember köt biztosítást, olyan feltételek mellett, amelyeket nálánál kevésbé „kockázatos" ügyfelek számára találtak ki. Ez felfogható úgy is, hogy a biztosított „hazudik".

A két probléma tehát a hanyagság és a hazugság problémája. Nem nyilvánvaló, hogy paradigma lett belőlük. Az kézenfekvő talán, hogy mindkét probléma stratégiai természetű. Hanyagnak lenni annyit tesz, mint mást kihasználni, hazudni pedig, ha nem kimondottan a hazugság kedvéért lódítunk, azért szoktunk, hogy mások cselekedeteit a számunkra kedvező irányba tereljük.

A cikksorozat *harmadik része* a modern játékelmélet aktív hozzájárulását vizsgálja az információ gazdaságtanához, azt, hogy dinamikus stratégiai helyzetként felfogva, hogyan oldható meg a hanyagság és a hazugság problémája, illetve milyen újabb kérdések merülnek fel velük kapcsolatban akkor, ha huzamosabb ideig kell velük foglalkoznunk.

Az ismertetés a főszövegben mindhárom részben „verbális" lesz. Minden matematikai (formális) leírás a lábjegyzetekben lelhető fel. Mivel ezeknek illik kevés helyet elfoglalni, ezért ott a lehető legtömörebb összefoglalásra szorítkozunk. A teljes precizitásra és tételbizonyításra vágyó olvasót az irodalmi hivatkozásokkal igyekszünk útba igazítani. A feldolgozott cikkek nagy része a

[2] Legyen Y a lehetséges szignálok (jelek) halmaza, egy eseménytér, és O egy halmaz. Legyen továbbá $P(Y)$ az Y-on definiált valószínűségi mezők egy halmaza. Ekkor információs rendszernek nevezünk egy $e : O \to P(Y)$ függvényt (*Amershi* [1988]). Tehát ha adott a lehetséges jelek egy halmaza, akkor egy információs rendszer azt az összefüggést határozza meg, amely a jelek (megfigyelések) halmazán értelmezett valószínűségeloszlások és az O halmaz elemei (lényeges események) között van. Ekkor, amennyiben O-n értelmezett egy *a priori* eloszlásunk, Bayes tétele megadja azt, hogy egy y jel megfigyelése esetén valamely O-beli esemény milyen valószínűséggel következik vagy következett be. Ez a legáltalánosabb definíció, amelynek gyakran bizonyos speciális esetét használják (*Laffont* [1988]), amelyre azonban ebben a cikkben nem lesz szükségünk.

matematikát nyelvként használja,[3] így az ismertetés felfogható egy fordítási vállalkozásként is. Egy elég általános nézet szerint a matematika pusztán egy alternatív — esetleg fölösleges — kifejezési eszköz a közgazdaságtanban, amely tökéletesen lefordítható „természetes nyelvre". A szerző véleménye ettől eltér, de nem akar mentegetőzni. Amennyiben a fordítás inadekvát, az elsősorban az ő hibája, a cikk célját már akkor is elérte, ha lesz olyan, aki ezt megítélje.

Morális kockázat a biztosításban

A morális kockázat alapjelensége a biztosítások esetén legegyszerűbben a biztosított elővigyázatosságának lazulásaként jellemezhető. Amennyiben egy káresemény bekövetkezése függ a biztosított magatartásától is, akkor a teljes kártérítés nyilvánvalóan arra ösztönzi, hogy ne tegyen óvintézkedéseket, amennyiben ezek az óvintézkedések számára költséggel járnak. A probléma természetes megoldási módja az, hogy a biztosítótársaságok nem térítik meg a teljes kárt ilyen esetekben. Valószínűleg kevés olyan biztosítási helyzet van, ahol a morális kockázat egyáltalán nincs jelen.

Kíséreljük meg általánosabban megfogalmazni a problémát! A biztosítás őstípusa egy olyan gazdasági intézménynek, amelynek célja a környezet inherens bizonytalanságából fakadó kockázat megosztása a szerződő felek között. A biztosított, akinek a biztosítás nélkül egyedül kellene viselnie „balsorsa minden nyűgét", hajlandó fizetni a biztosítónak azért, hogy az a bajban kisegítse őt. Legyünk óvatosak azonban, ne hagyjuk magunkat túl messzire vinni a baj hasonlatával! A dolog lényege inkább abban áll, hogy a biztosítandó fél jövedelme a biztosítás nélkül ingadozik, és a biztosítással azt akarja elérni, hogy ez az ingadozás kisebb mértékű legyen, miközben természetesen arra is vigyáz, hogy a kiegyenlített jövedelem ne legyen nagyon alacsony. (Ilyen értelemben beszélhetünk nyugdíjbiztosításról. A nyugdíj valójában a „túl hosszú élet" ellen biztosít, hiszen a biztosító akkor fizet többet, ha a biztosított tovább él.) A biztosító átvállal egy bizonyos részt ebből az ingadozásból, megfelelő biztosítási díj ellenében, szintén ügyelve arra, hogy a saját jövedelme várható értékben a lehetőségekhez mérten nagy legyen.

A morális kockázat abból származik, hogy a potenciális biztosított befolyással van a bizonytalanságra, s így a saját jövedelmének ingadozására. Ez azonban önmagában nem jelentene gondot akkor, ha a biztosító képes lenne a biztosítási szerződés feltételeit függővé tenni a biztosított kármegelőző tevékenységétől. Ilyenre példa, amikor a betörésbiztosítás során a védekezés (zárak stb.) meglététől függően állapítják meg a biztosítási feltételeket. A labdarúgó-vb-n a játékosok kötelező sípcsontvédő-viselete is feltehetőleg a biztosítók igényeinek kielégítését szolgálja, és nem egyszerűen humánus előírás. (Ugyanis ez sok játékos számára nagyon kellemetlen.) Bizonyos esetekben azonban az ellenőrzés lehetetlen, vagy legalábbis a költségei túlzottan nagyok. Lehetetlen mérni, hogy egy autóvezető mennyire óvatosan vezet, és nagyon sokba kerülne felügyelőt állítani minden egészségbiztosítást kötő ember mellé, aki azt figyelné, hogy az illető mennyit iszik.[4] A morális kockázat kulcsa tehát az, hogy létezik egy, a kockázatot (bizony-

[3] *Samuelson* [1970] híres könyvének mottójaként idézi a nagy amerikai fizikust, *J. W. Gibbs*et: „A matematika egy nyelv".

[4] Közvetett megfigyelés persze lehetséges. Cikkünk egyik legfontosabb témája éppen az, hogy mi határozza meg a megfigyelések, azaz az információs rendszerek megválasztását. A cikksorozat harmadik részében a problémát még általánosabban fogjuk vizsgálni.

talanságot) módosító cselekedet, amelyre nem lehet szerződést kötni (*Hirshleifer—Riley* [1979], *Rasmussen* [1989]).

A megoldás nyilván az, hogy olyan szerződést kell kötni, amely közvetett módon ösztönzi a biztosítottat a „megfelelő" cselekvésre. Ennek azonban általában ára van, abban az értelemben, hogy az ösztönző szerződés el fog térni az optimális kockázatmegosztástól. Ennek egyik oka az, hogy a kármegelőzési cselekedetre való szerződés lehetetlensége szűkíti a lehetséges szerződések halmazát, így tehát az elérhető jövedelemallokációk halmazát is. Nem véletlen, hogy ilyen esetekben a biztosítottnak vagy a biztosítónak érdekében áll „szerződtethetővé" tenni a cselekvést.

A megbízó—ügyvivő elmélet morális kockázat esetén

A biztosítási szituáció és más hasonló problémák általánosításaként létrejött a közgazdaságtanban a morális kockázat típusú problémák elemzésére a *PA*-paradigma (*Rees* [1985], *Rasmussen* [1989]). A *PA*-paradigmában a következő absztrakt gazdasági helyzetet elemezzük. Adott az ügyvivő *(A)*, aki gazdaságilag releváns cselekedetet hajt végre bizonytalan környezetben. Ezen azt értjük, hogy cselekedetének és a véletlennek összjátékaként felosztható — tehát különböző szereplők által elsajátítható — jövedelem (output, eredmény) keletkezik. A gazdasági tett intézményes kereteit azonban egy másik személy, a megbízó *(P)* ellenőrzi. A probléma az, hogy *P* milyen szerződést köt *A*-val, azaz milyen bizonytalan gazdasági eredményt elosztó szabályban állapodnak meg.[6]

A példa kedvéért tekintsük *A*-t egy parasztnak, aki szerződéses kapcsolatba lép egy földbirtokossal. A földművelés gazdasági eredménye függ egyfelől a paraszt munkájától (erőkifejtésétől), másfelől pedig külső és belső véletlen tényezőktől (időjárás, árak stb.). A modell feltevése az, hogy a véletlen külső tényezőkről a szerződés megkötésekor mind a paraszt, mind a földbirtokos ugyanazt tudja, egyiküknek sincs több információja a másiknál, és ugyanazt is gondolja, vagyis ugyanaz a (szubjektív) valószínűségeloszlás jellemzi várakozásaikat. Egyformán ítélik meg azt is, hogy a paraszt munkája milyen hatással van az eredményre, amit itt azonosíthatunk a pénzjövedelemmel.

Amennyiben *A* cselekedetére köthető szerződés, akkor a probléma Pareto-optimális megoldása két feltétel szimultán teljesülését követeli meg. Az első az optimális kockázatmegosztás kritériuma, ami azt jelenti, hogy bármely két lehetséges összjövedelemszint mellett a jövedelmet úgy kell felosztani, hogy *P* és *A* helyettesítési határaránya jövedelmeik különböző szintjei között mindig egyenlő legyen. A helyettesítési határarányok, azaz a közömbösségi görbék meredekségének egyenlősége egy Edgeworth-doboz ábráján szemléltethető (lásd *Rees* [1985]).

[5] A cikkben a továbbiakban az angol *PA* (Principal—Agent) rövidítést használjuk.

[6] A *PA*-elmélet legegyszerűbb matematikai alakja a következő. Valamely x eredményváltozó realizációjára hat A cselekvésének az intenzitása (a) és a véletlen. Tehát adott $f(x, a)$ sűrűségfüggvények egy a-ban parametrizált halmaza. Látszik tehát, hogy ezek a fenti definíció értelmében egy információs rendszert határoznak meg, amelyben x jel ad információt a „lényeges" változóról. (Itt az *a priori* eloszlást implicite „egyenletesnek" vesszük.) Az *A Neumann—Morgenstern* hasznossági függvénye $U(t,a) = u(t) - w(a)$, $u' > 0$, $u'' < 0$, $w' > 0$, $w'' > 0$, és t az A fizetése, a P Neumann—Morgenstern hasznossági függvénye $V(x-t)$, $V' > 0$, $V'' < 0$. Mindkét szereplő várható hasznosságát igyekszik maximálni. Kérdés: milyen $t(x)$ szerződésben fognak megállapodni, ha figyelembe kell venni azt is, hogy A erőfeszítését (a-t) úgy fogja megválasztani, hogy az adott $t(x)$ szerződés mellett maximálizálja várható hasznosságát, és még valamilyen egyéb korlát is fennáll esetleg. (Az utóbbira általában szükség van ahhoz, hogy legyen véges megoldás.)

Tegyük fel, hogy két lehetséges összjövedelem van. Ezek a „természet" (a véletlen) két különböző állapotának felelnek meg. Egy adott közömbösségi görbe meredeksége lényegében a két jövedelmi állapot privát relatív árát méri. (Itt a különböző természeti állapotokat különböző árukként fogjuk fel.) Az optimális kockázatmegosztásból az következik, hogy A és P privát árainak egyenlőnek kell lenniük bármely két „áru" tekintetében. A magyarázat a szokásos: konvex közömbösségi görbéket feltételezve, a privát árak egyenlőtlensége esetén az, aki valamely árut relatíve kevesebbre értékel, átadhat egy bizonyos mennyiséget ebből cserébe a relatíve többre értékelt áruért úgy, hogy mindkét fél jóléte növekszik. Másrészt A befolyását úgy foghatjuk fel, hogy különböző erőkifejtési szintek különböző valószínűségeket rendelnek a két lehetséges összjövedelemszinthez. (Látni fogjuk, hogy ez a reprezentáció nem rontja az általánosságot.) Ekkor egy termeléshatékonysági feltételnek is teljesülnie kell a Pareto-optimalitáshoz. (Az ügyvivő cselekedete termelésként — az allokálható javak valószínűségeit megváltoztató tényezőként — funkcionál.) A termelési határköltségnek egyenlőnek kell lennie a termelésből eredő várható társadalmi határhaszonnal. A társadalmi hasznosság itt a cserében részt vevők hasznosságainak súlyozott összege, míg a termelés teljes közvetlen költségét a modell feltevése szerint A, a termelő viseli.[7]

Az optimális szerződésnek két szélső esete van. Az egyik a bérleti, a másik pedig a munkabérszerződés. Bérleti szerződés esetén a paraszt (bérlő) fix járadékot fizet a tulajdonosnak, munkabérszerződés esetén viszont fix munkabért kap tőle. A megoldás lényege mindkét esetben az, hogy az egyik fél biztos, tehát kockázatmentes jövedelemhez jut, míg a teljes ingadozást (kockázatot) a másik partner viseli. Az elmélet szerint ezek a szélsőségek akkor állnak fenn, ha a kockázatot viselő partner közömbös a kockázattal szemben. Tegyük fel ugyanis, hogy a kockázatot elutasító partner jövedelme is bizonytalan. Ekkor számára mindig megérné ezt a bizonytalan jövedelmet átváltani egy ugyanakkora várható értékű biztos jövedelemre. Ez a csere egyáltalán nem lenne rossz a másik félnek, hiszen az ő preferenciái csak a jövedelme várható értékétől függnek, amit ez a tranzakció nem változtat meg. Tehát, ha a kockázatot elutasító fél egy pici „engedményt" ad, vagyis egy kicsit kisebb biztos jövedelemmel beéri — és miért ne érné be —, akkor mindkettejük helyzete egyszerre javul. Ha viszont mindkét partner kockázatelutasító, akkor mindkettőjüknek kell valamekkora kockázatot vállalniuk, azaz egy közbeeső, részesbérleti szerződést fognak kötni.[8]

Amennyiben a cselekvésre nem lehet szerződést kötni, akkor morális kockázat típusú ösztönzési problémáról beszélünk. Első ránézésre annyit mondhatunk csupán, hogy az optimális kockázatmegosztástól el kell térni általában a megfelelő ösztönzés kedvéért. Sejthetjük viszont, hogy A-t úgy kell ösztönözni, hogy az optimálisnál több kockázatot viseljen, ahhoz, hogy a lehetőségekhez mérten ele-

[7] A Pareto-optimális megoldásokat megkaphatjuk úgy, hogy rögzítjük A várható hasznosságát valamilyen szinten, és megoldjuk a fenti feladatot ezen korlát feltételezésével, de anélkül, hogy A-tól optimális reakciót várnánk. Formálisan:

$$\max E(v), \quad E(u) \geq u^0.$$

Az elsőrendű feltételek:

$$(1) \quad \frac{v'(x - t(x))}{v'(\tilde{x} - t(\tilde{x}))} = \frac{u'(t(x))}{u'(t(\tilde{x}))} \qquad \forall x, \tilde{x}$$

$$(2) \quad \int [v(x - t(x)) + \lambda u(t(x))] f_a(x,a)dx = \lambda w'(a).$$

[8] Ha valamely partner közömbös a kockázattal szemben, akkor hasznossági függvényének deriváltja konstans. Ekkor tehát az (1) feltétel a következőképpen alakul:

$$\frac{u'(t(x))}{u'(t(\tilde{x}))} = 1 \text{ vagy } \frac{v'(x - t(x))}{v'(\tilde{x} - t(\tilde{x}))} = 1 \qquad \forall x, \tilde{x}.$$

gendő erőkifejtést nyújtson. Erre az egyik szélső eset elemzése mutat rá, hiszen amennyiben feltesszük, hogy az erőkifejtés a paraszt számára fáradsággal (költséggel) jár, akkor egy tiszta munkabérszerződés esetén a munkás lógna, ha nem ellenőriznék, tehát az optimális kockázatmegosztás — kockázattal szemben közömbös P-t feltételezve — komoly termelési hatékonytalanságot okozna.

Ez a sejtés általában is igazolható (*Amershi—Butterworth* [1988]). Belátható, hogy a morális kockázat mellett elérhető optimális (második legjobb) szerződésben érvényesülő kockázatmegosztás ekvivalens egy olyan optimális (első legjobb) kockázatmegosztással, amelyben A és P becslése (hite) különbözik a véletlen összjövedelmet illetően, mégpedig oly módon, hogy kettejük közül A határozottan optimistább.[9] Nyilvánvaló, hogy aki optimistább, az nagyobb kockázatot tud vállalni. Átfogalmazva tehát azt mondhatjuk, hogy morális kockázat esetén az ösztönző szerződés olyan, amely A-t effektíve optimistábbá teszi P-nél a gazdasági tevékenység eredményességét illetően. Ebben tükröződik az, hogy ha a cselekvésre nem lehet szerződést kötni, akkor A valamilyen értelemben jobban informál, mint P.

A PA-modell mint játék

A PA-szituációt lehet bilaterális monopóliumként jellemezni. Ezen az értendő, hogy mind P, mind A egyedül van a színen, versenytárs nélkül. A bilaterális monopólium azonban nem ad egyértelmű eredményt. Mint az Edgeworth-doboz klasszikus példájából is tudjuk, az elmélet predikciója csupán az, hogy a csere valahol a szerződési görbén fog realizálódni, kielégítve tehát az egyedi racionalitás követelményét (senki sem kerül rosszabb helyzetbe, mint a kiinduló állapotban), és a Pareto-optimalitást (egyik résztvevő helyzete sem javítható a másik helyzetének rontása nélkül). Morális kockázat esetén már csak korlátozott Pareto-optimalitásról beszélhetünk, amennyiben a megvalósítható szerződések halmazát korlátozza itt az ösztönzési korlát is. A PA-modell eltér az egyszerű csere bilaterálismonopólium-modelljétől annyiban is, hogy nincs természetes kezdeti állapot, amellyel az egyéni racionalitást definiálni tudnánk.

Bilaterális monopólium helyett a PA-modellt inkább az oligopólium-elméletből ismert Stackelberg-féle vezető—követő modellként érdemes felfognunk (*Rasmussen* [1989]). A vezető *(P)* felajánl egy szerződést a követőnek *(A)*, aki ezt vagy elfogadja, vagy nem, és amennyiben elfogadja, akkor végrehajt valamilyen akciót. A döntések itt csupán a résztvevők várható hasznosságát határozzák meg, az aktuális hasznosság, az eredmény majd csak a véletlen környezeti hatások érvényesülése után határozódik meg. Feltételezzük, hogy A-nak van egy exogén részvételi korlátja, amely azt fejezi ki, hogy A egy bizonyos várható hasznosságnál kevesebbet semmiképpen sem fogad el, és hogy P olyan szerződést ajánl, amelyre a követő igent mond. Ez két implicit feltevést rejt magában: *1.* Ha nem jön létre szerződés, akkor az P-nek rosszabb, mint az A által elfogadható, de a P számára lehető legrosszabb szerződés. Tehát ha nincs szerződés, akkor ez végtelen költséggel jár P-nek. *2.* Az exogén részvételi korlát (participation constraint) a modellben nem elemzett A-k közötti versenyből és a szintén nem vizsgált „gazdaság többi részének" viselkedéséből származik valamilyen módon. Feltételezzük, hogy amennyiben A nem kötné meg a szerződést, a részvételi korlátnak megfelelő jövedelmet megkaphatná egy másfajta alkalmazásban. Ennek nagysága nyilván függ a potenciális A-k közötti versenytől is. Ha A monopol-

[9] A optimistább, ha a várakozásait jellemző eloszlásfüggvény (F) első rendben sztochasztikusan dominálja a P várakozásait jellemző (G) eloszlásfüggvényt. Azaz $F(x) \leq G(x)$.

helyzetben lenne a saját oldalán a piacon, akkor járadékot, a minimális részvételi szintnél magasabb jövedelmet érhetne el.[10]

P-nek figyelembe kell vennie azt is, hogy A az elfogadott szerződésre optimális választ ad, azaz cselekvését a számára legnagyobb előnyt nyújtó módon határozza meg (ösztönzési korlát). A feltétel nélküli Pareto-optimális szerződéseket úgy kapnánk meg, ha P az összes lehetséges részvételi korlát mellett maximalizálná a saját hasznosságát. Itt azonban egy pótlólagos korlát (az ösztönzési) is jelen van, amely amennyiben effektív, a szerződés nem Pareto-optimális.[11] A PA-probléma lényege tehát az, hogy egy játékelméleti és egy optimális kockázatmegosztási probléma kereszteződése. Játékelméleti olyan értelemben, hogy P-nek figyelembe kell venni, hogy A racionális, haszonmaximalizáló választ fog adni, és nem kényszerítheti tetszőleges cselekvés végrehajtására. A fent leírt követő—vezető struktúrában az egyéni racionalitást A számára a részvételi korlát reprezentálja, míg P számára a részvétel szinte kötelező. A PA-modell más intézményes interpretációja ettől eltérő értelmezését kínálja az egyéni racionalitási korlátoknak. (Lásd ennek a pontnak az utolsó bekezdését.)

Nézzük meg, mi történne, ha a probléma bármely aspektusát megszüntetnénk. A játékelméleti probléma kiiktatása azt jelenti, hogy A cselekvésére lehet szerződést kötni. Ekkor megvalósítható az első legjobb (Pareto-optimális) szerződés oly módon, hogy a megkövetelt szerződés be nem tartása esetén A-val olyan büntetést fizettetnek, amely alkalmas arra, hogy elvegye a kedvét a szerződés megszegésétől.[12] Érdemes megtennünk ezt a finom megkülönböztetést, és nem úgy értelmeznünk a helyzetet, hogy egyszerűen kényszerítik A-t, mivel így tisztán látszik az, hogy a (büntető) szerződés életképességének feltétele az, hogy A képes legyen adott esetben megfizetni a büntetést. Amennyiben A erre nem lenne képes, akkor a szerződésben megfogalmazott fenyegetés nem hihető.

Mi történne akkor, ha a helyzet bizonytalanságát vennénk el? Ekkor az eredményből P egyértelműen kitalálhatná A cselekvését, és ismét módjában lenne egy olyan „kényszerítő" szerződést ajánlani, amely a Pareto-optimális (csak a részvételi korlátot figyelembe vevő) cselekvéshez most egyértelműen hozzárendelhető eredményhez megadja a minimálisan elfogadható hasznosságnak megfelelő javadalmazást, míg minden más kimenet esetén büntetéssel sújtja A-t.[13]

A fenti gondolatmenetből jól látszik, hogy az ösztönzési probléma felmerüléséhez szükséges mind a szerződés korlátozottsága (amely stratégiai, nem kooperatív viselkedést implikál), mind pedig a bizonytalanság megléte. Ezek összjátéka adja a morális kockázat furcsa jellegét. Hiszen P pontosan tudja, hogy A melyik

[10] Az itt leírt parciális modellt leginkább úgy intepretálhatjuk, hogy abban az egyik oldal végtelenül kompetitívebb, mint a másik. Természetesen lehetőség van a PA-paradigma beillesztésére „általános egyensúlyi" modellbe is, ahol a részvételi korlátok is endogén módon határozódnak meg (*Shapiro—Stiglitz* [1984]). Ennek a beillesztésnek azonban a saját általános elmélete nem létezik, és nehezen is képzelhető el ilyen. A később tárgyalandó nullaprofit-feltétel is tekinthető a részvételi korlát (implicit) endogén meghatározásának.

[11] Tegyük fel, hogy az ösztönzési korlát kifejezhető A egyéni optimalizációs problémájának elsőrendű feltételeként:

$$(3) \quad \int u(t(x))f_a(x, a) = w'(a).$$

Ekkor a PA-probléma elsőrendű feltétele a következő alakot ölti.

$$(4) \quad \frac{v'(x-t(x))}{u'(t(x))} = \lambda + \mu \frac{f_a(x,a)}{f(x,a)} \qquad \forall x,$$

$$(5) \quad \int v(x - t(x))_a f(x,a)dx + \mu[\int u(t(x))f_{aa}(x,a) - w''(a)] = 0.$$

[12] Formálisan $a \neq a^*$ esetén $t = K$, ahol K elég kicsi.

[13] Itt tehát feltételezzük az $x(a)$ (determinisztikus) függvény invertálhatóságát.

cselekvést hajtja végre, de mivel az eredmény alapján (a bizonytalanság miatt) nem tudja bizonyítani ezt, a tudását nem használhatja fel közvetlenül. Ez az állítás azért figyelemre méltó, mert az *ex post* igazságtalan ösztönzési szisztémák bevezetését mutatja racionálisnak. Ugyanis két teljesen egyforma egyén A szerepében különböző jövedelemhez fog jutni a véletlennek köszönhetően, attól függően, hogy melyikükkel szemben lesz a természet nagylelkűbb, holott a szerződést ajánló tudja róluk, hogy mindketten ugyanazt a (nem megfigyelhető, nem verifikálható) cselekedetet hajtották végre. A morális kockázat mégis szükségessé teszi, hogy a szerencsésebb végül is nagyobb jövedelemhez jusson, mint a kevésbé szerencsés. Az igazságos, egyenlő elbírálás morális kockázat megléte esetén mindkettőjükből semmittevést váltana ki, azaz még a leszűkített lehetőségek között is szuboptimális viselkedést. Figyeljük azonban meg azt is, hogy az ösztönző, utólagosan diszkriminatív szerződés *ex ante* igazságos. A társadalomtudományok egy érdekes kérdése az, hogy sok közösség miért ragaszkodik látszólag az *ex post* igazságosság (inefficiens) elvéhez. Előfordulhat persze, hogy az emberek bizonytalansággal szembeni attitűdje rosszul közelíthető a közgazdaságtanban uralkodó valószínűségi bizonytalanság reprezentációval. Nem hiszem ugyanakkor, hogy az egyenlősdi nem hatékony voltát hirdetők valaha is merték volna a PA-elméletből vett gondolatmenetet használni. Jellemző csúsztatással a nagyobb teljesítményért nagyobb elismerés (feltétlenül igazságos) elvével helyettesítik a nagyobb eredményért nagyobb elismerés korlátozottan, de racionális (pusztán *ex ante* igazságos) elvét. (A teljesítmény itt azonos az erőfeszítéssel.) Valószínűleg társadalmi haszonnal járna az, ha az emberek felismernék, hogy nemcsak a lottózást tenné lehetetlenné, ha a szerencsét nem engednénk érvényesülni, de az egész gazdasági életet is. Eme felismerés elmulasztása ráadásul ahhoz a tautologikus nézethez is eljuthat, amely minden nagyobb eredményt a nagyobb tehetségnek és/vagy teljesítménynek tud be. Ez a szemlélet a kudarcot nehezen viselő életszemlélethez vezethet, amely gátolhatja az emberek vállalkozó kedvének érvényesülését.

A PA-probléma piaci struktúrájának kezelésére a kompetitív biztosítási piac esete szolgáltat egy, az előzőektől eltérő példát (*Shavell* [1979]). Itt létezik A (a biztosított) számára egy természetes egyéni racionalitási korlát, a kiinduló nem biztosított állapothoz tartozó várható hasznosság. Ekkor a biztosítótársaságok tökéletes versenyét feltételezve, kapunk egy másik korlátot, amely szükséges a modell lezárásához, egyértelművé tételéhez. Ez a nulla várható profit korlát. (Feltesszük, hogy a biztosítótársaságok közömbösek a kockázattal szemben. Ez úgyszólván a biztosítás lényegéhez tartozik.) Ugyanis bármely pozitív várható profitot hozó szerződéshez léteznek annál kisebb várható profitot eredményező szerződések, amelyek a biztosított számára kedvezőbb kondíciókat tartalmaznak. Tökéletes verseny esetén mindig van olyan biztosító, amely egy ilyen szerződést ajánl, s ezzel elcsábítja a klienseket. Ezért egyensúlyban csak nulla várható profitot hozó szerződések maradhatnak a piacon.[14] (Itt is, mint mindenütt, ahol nullaprofit-feltevés van az irodalomban, természetesen nulla profiton valamely minimálisan elfogadható, működési költségeket és „normál" profitot tartalmazó nyereséget kell érteni.) Ennek a PA-modellnek a játékelméleti formája szintén lehet egy Stackelberg-játék, ahol azonban a vezető A, míg a követő P(*Rasmussen* [1989]). A ajánl szerződést P-nek, amit az vagy elfogad, vagy nem (az elfogadási korlát a nulla várható profit korlát), majd az elfogadott szerződés esetén A végrehajtja kármegelőző cselekvését azon a szinten, amely az elfogadott szerződés

[14] A Nash—Bertrand típusú egyensúlyokra általában jellemző, hogy nullprofitot eredményeznek. Ekkor ugyanis a vállalatok termelési lehetőségei teljesen egyformák, csak az árakat választják meg külön-külön. Ha valaki nagyobb árat ajánl, attól senki sem vásárol, tehát a versenytárs bármely árajánlatára egy kicsit alákínálva el lehet hódítani az egész piacot. Az árversenynek csak a nullprofit szab korlátot.

mellett a maximális várható hasznot hozza számára. (Tehát itt a vezető még egyet lép.) Egy adott szerződés várható profitja nyilván függ A cselekedetétől, tehát A-nak olyan szerződést kell ajánlania, amelyben számításba veszi a saját optimális cselekvését is, tudván, hogy P szintén ennek tudatában fogadja vagy veti el a szerződést. Ebben a modellben is igaz az, hogy a második legjobb szerződés nem azonos az első legjobb szerződéssel. Ugyanakkor egyáltalán nem biztos, hogy a második legjobb szerződés nem ad teljes kártalanítást a biztosítottnak (*Rees* [1985]). Ekkor is igaz azonban, az hogy a vezető, aki itt a biztosított, roszszabb helyzetbe kerül, mint az első legjobb szerződés mellett, mivel teljes biztosítás esetén is a biztosítási díj nagyobb, mint az első legjobb esetben. Valakinek tehát érdeke csökkenteni a morális kockázatot. Ez a kompetitív biztosítási modellben a biztosított. Ténylegesen természetesen azt látjuk, hogy a biztosítótársaságok maguk tesznek erőfeszítéseket. (Például a sípcsontvédő használata valószínűleg a biztosítóktól ered, nem pedig a játékosoktól.) Ez vagy avval magyarázható, hogy a biztosítási piac nem kompetitív, vagy pedig a versenynek egyszerűen nullaprofit-korláttal való reprezentálása nem képes megragadni annak lényeges aspektusait.

A második legjobb szerződés és a cselekvés információtartalma

Mit tudunk mondani a második legjobb szerződés tulajdonságairól? Sajnos egészen általános feltevések mellett nem sokat. (Sőt a modell matematikai kezelése is sok nehézséget vetett fel.)[15] Néhány kvalitatív megállapítás azonban tehető (*Grossman—Hart* [1983], *Laffont* [1988]).

A szerződés formája lényegesen függ a második legjobb cselekvés informativitásától. A PA-elméletben A befolyással van a bizonytalanságra oly módon, hogy a véletlen output eloszlása függ A cselekvésétől. A matematikai statisztika nyelvén a cselekvés az output eloszlásának egy paramétere. Amennyiben megfigyeljük az outputot, azaz egy realizációt, különböző valószerűséget (likelihood) tulajdoníthatunk annak, hogy az output egy bizonyos paraméterű eloszlásból származik, vagyis hogy A egy bizonyos cselekvést hajtott végre. A matematikai statisztika becslési problémáiban, amikor az ismeretlen paraméterekre következtetünk, a maximum likelihood módszer azt javasolja, hogy nem tévedünk nagyot, ha azt a paramétert tekintjük az igazinak, amely mellett az adott realizáció valószínűsége a legnagyobb.[16] Az ösztönzési probléma megoldásánál azonban nem az a feladat, hogy P kitalálja azt, hogy A milyen cselekvést választott — hiszen valójában tudja —, hanem hogy egy olyan választására ösztönözze, amely P számára a lehető legelőnyösebb.

Azt gondoljuk, hogy egy olyan outputnál, amelynek a likelihoodja nagyon változik, amikor A megváltoztatja az erőkifejtését, jobban kell ösztönözni A-t, azaz élesebb eltérések mutatkoznak az adott outputhoz rendelt második és első legjobb kompenzáció között. Úgy is mondhatnánk, hogy minél informatívabb jel egy adott outputszint, annál inkább függővé kell tőle tenni a szerződést. Az első

[15] Az egyik megközelítést elsőrendű feltétel módszerének hívják, és lényege az, hogy az ösztönzési korlátot P optimalizálási feladatában egyszerűen azonosítja A privát optimalizációs feladatának elsőrendű feltételével. Ez nem mindig érvényes matematikailag (*Laffont* [1988]). Ennek kiküszöbölésére született az úgynevezett Grossman—Hart-módszer (*Grossman—Hart* [1983]). A kérdés elsősorban technikainak tűnik, a matematikailag korrekt forma és eredmények keresésére irányul.

[16] Nem lényeges különbség, hogy egy „normális" matematikai statisztikai elemzésben egynél több megfigyelést használnak. Véges elemű mintából (véges elemű megfigyelésből) nem lehet teljes bizonyossággal következtetni a keresett paraméterre (az A erőkifejtésére).

legjobb kockázatmegosztástól mindig el fog térni az optimum, ha az A kockázatelutasító, preferenciái olyanok, hogy a cselekvésből adódó költségek függetlenek a javadalmazásból származó hasznoktól, és a nagyobb erőkifejtés valószínűleg nagyobb jövedelemhez vezet. Ilyenkor a termelési hatékonysági feltétel sem teljesül.[17]

A három feltevés közül a legutolsó elég természetesen teljesül a PA-modellel leírható szituációkban, sőt talán a definíció részének is tekinthetjük. A kockázatelutasítás szerepét a következő pontban tárgyaljuk, a preferenciák függetlenségéről tett feltevés pedig technikai jellegű, elégséges feltétel, amelynek nem teljesülése normális esetben nem változtatja meg az eredményt.[18]

Intuitíve adódna az a következtetés, hogy a kompenzáció mindig monoton, azaz nagyobb eredményhez mindig nagyobb fizetés is tartozik. Ezzel szemben ez csak akkor igazolható — ráadásul még további feltevések teljesülése esetén —, ha a cselekvés olyan természetű, hogy az egyre nagyobb outputszintek fokozódóan valószínűsítik azt, hogy A nagyobb erőfeszítést fejtett ki. Úgy is mondhatnánk, hogy amennyiben a növekvő összjövedelem „jó hírt" jelent A munkájáról (itt a jó hír nyilván úgy értendő, hogy A többet dolgozott), akkor azt várhatjuk, hogy a jövedelem növekményéből mind az A, mind pedig a P részesedni fog.[19] Ebben az eredményben az a figyelemre méltó, hogy csak nagyon restriktív feltételek mellett igazolható. Rávilágít ugyanis arra, hogy a PA-modellben az output funkciója elsősorban az, hogy információt szolgáltat az A erőfeszítéséről. Ugyanakkor a gyakorlatban elég nehéz olyan példákat találni, ahol egy kompenzációs séma nem monoton.[20] Általános tételként csak annyi mondható ki, hogy P visszatartott jövedelme és A kompenzációja között nem lehet mindenhol negatív korreláció. Morális kockázat nélküli kockázatmegosztás esetén viszont a mindig pozitív korreláció bizonyítható (*Grossman—Hart* [1983]).

A morális kockázat melletti optimális szerződés alakja tehát nem jellemezhető könnyen. Ennek az az oka, hogy az output itt kettős szerepet kap. Egyfelől jövedelemként, másfelől pedig szignálként funkcionál. Az utóbbi minőségében az a funkciója, hogy általa lehet következtetni A erőfeszítésének nagyságára, és ezért, feltéve, hogy P-nek érdeke A-t nagyobb erőfeszítésre bírni, esetleg olyan outputokat kell az átlagosnál jobban honorálnia, amelyeknek egyetlen

[17] A kockázatelutasító, ha hasznossági függvénye szigorúan konkáv, a preferenciák függetlensége a hasznossági függvény két változójában való szeparabilitását jelenti, a harmadik feltétel pedig azt jelenti matematikai megfogalmazásban, hogy $a > a'$ esetén az a-hoz tartozó eloszlás elsőrendben sztochasztikusan dominálja az a'-hoz tartozó eloszlást. (A tétel bizonyításait lásd *Grossman—Hart* [1983], *Laffont* [1989].)

[18] A kérdésről részletesebben lásd *Grossman—Hart* [1983]. A feltétel olyasfajta anomáliákat zár ki, mint a hagyományos keresletelméletből ismert jövedelmi hatások. Végső soron azt igyekszik kifejezni, hogy nem lehet szisztematikus kapcsolat az erőkifejtés és a jövedelmi kockázatot viselő képesség között.

[19] Ha az output „jó hír", akkor nagyobb erőkifejtés valószínűleg nagyobb outputhoz vezet, de az állítás megfordítása nem igaz. Az output „jó hír", ha $x > x'$ esetén, és minden $g(x)$ *a priori* eloszlásra

$$h(a \mid x) = \frac{f(x,a)g(a)}{\int f(x,b)db}$$

elsőrendben sztochasztikusan dominálja $h(a \mid x')$-t.

[20] *Rasmussen* [1989] és *Grossmann* és *Hart* [1983] szolgáltat példákat. Az egyik gazdasági, a másik katonai, de mindkettő kitalált. Tiszta morális kockázat esetén valószínűleg nem könnyű valódi illusztrációt találni nem monoton szerződésre. Lehet, hogy ez csak gondolkodásbeli konvencionalitás következménye? Visszatérve a labdarúgó-vb tanulságaihoz, talán szokatlan, de esetleg célravezető lenne a futballban ezentúl a döntetlent játszó csapatokat büntetőpontokkal sújtani. (Itt a megfigyelhető output a gólkülönbség a mérkőzés végén, a fizetés a kapott pontszám, az erőfeszítésre pedig — bár sajnos megfigyelhető — nem köthető szerződés.)

érdemük az, hogy valószínűsítik, jó bizonyítékul szolgálnak arra, hogy A nem volt hanyag (*Grossman—Hart* [1983]). Ennek alapján azt várhatjuk, hogy a morális kockázat súlyosságát mérhetjük valamilyen módon az output informativitásával. Súlyosabbnak tekintünk egy morális kockázati problémát akkor, ha a második legjobb megoldás várható hasznossága P számára nagyobb mértékben csökken az első legjobb megoldásban elérhető várható hasznossághoz képest. Belátható, hogy — továbbra is a preferenciák szeparabilitását feltételezve — az output informativitását csökkentve egyre súlyosabb morális kockázati problémákhoz jutunk.[21] (Vigyázat, az output informativitása nem ugyanaz, mint az, hogy az output „jó hír-e" !) Az informativitás relatív fogalom, amely outputrendszereket, tehát információs struktúrákat hasonlít össze. Egy outputrendszer durván akkor informatívabb az erőkifejtésről, mint egy másik, ha kevésbé „zajos" információt ad róla. Például a paraszt munkaintenzitásáról az üvegházi termés kevésbé zajos információt ad, mint a szántóföldi, mert az előző kevesebb zajt, véletlent tartalmaz, amennyiben kevésbé van kitéve az időjárásnak.

Mit lehet tenni a morális kockázattal?

Kinek jó és kinek rossz a morális kockázat megléte? P-nek biztosan rossz, hiszen az ő hasznosságát most több minden korlátozza. A nem kerül rosszabb helyzetbe, mint egyébként, hiszen az ő részvételi korlátját feltétlenül ki kell elégíteni, de bizonyos esetekben előfordulhat, hogy kimondottan jobb helyzetbe kerül. Ilyenkor csak az ösztönzési korlát effektív, de a részvételi korlát nem. Világos tehát, hogy amennyiben játékelméleti paradigmánk releváns, akkor P-nek áll érdekében olyan pótlólagos intézményeket kreálni, amelyek enyhítik a morális kockázat problémáját.

Egy megoldás lehet P számára az, ha az A-k piacán kockázatot vállalni képes egyének jelennek meg. (Földművelési példánkban ez „tőkés" bérlők megjelenését jelenti.) Az optimális kockázatmegosztás elméletéből tudjuk, hogy amennyiben a két szerződő fél közül az egyik a kockázattal szemben közömbös, vagy másképpen kifejezve jövedelmét pusztán annak várható értéke szerint értékeli, akkor az optimális kockázatmegosztó szerződés olyan formájú, hogy a kockázattal szemben közömbös aktor magára vállalja az output teljes ingadozását, míg a kockázattól idegenkedő másik fél egy rögzített, a véletlen játékától független nagyságú jövedelmet kap. Tehát amennyiben A közömbös a kockázat iránt, akkor mivel már az első legjobb szerződésben is ő vállal magára minden kockázatot, nincs szükség pótlólagos ösztönzésre. Erre gyakorlati példák azok a föld- vagy egyéb bérleti szerződések, amelyek értelmében a tulajdonos fix járadékot kap, míg minden pótlólagos haszon vagy veszteség a bérlőt illeti. Lényegében így jár el az a feltaláló is, aki ahelyett, hogy önállóan vállalkozna, találmányát fix összegért valamely vállalkozónak adja el. A kockázattal szemben közömbös potenciális A-k, azaz vállalkozók megjelenése a piacon azonban általában nem függ a P-k akaratától. A gazdaság általános szerkezete — elsősorban jól működő hitel- és tőkepiacok — a feltétele annak, hogy egy ilyen réteg kialakuljon.[22]

A morális kockázat megszüntetésének egy nyilvánvaló eszköze A cselekvésének megfigyelése (monitoring). Fejtegetésünkben abból indultunk ki, hogy a megfigyelés lehetetlen, vagy a költségei prohibitíven nagyok. Az utóbbi feltételt

[21] Az informativitás *Grossmann—Hart* [1983] által használt definíciója speciális esete az általános definíciónak. (Lásd *Amershi* [1988].)

[22] Ezt a hipotézist *Stiglitz* [1974] fejti ki, amikor arról értekezik, hogy hogyan szűnt meg a kapitalizmus kibontakozásával a részesbérleti rendszer.

pontosabban úgy fogalmazhatjuk meg, hogy amennyiben létezik egy eljárás, amellyel P verifikálhatja A cselekvését, akkor annak szükséges és elégséges feltétele, hogy ezt az eljárást igénybe vegye, az, hogy ennek a költsége kisebb, mint az első legjobb és a második legjobb szerződések várható hasznosságának különbsége P számára. Földbérleti példánkban a monitoring avval egyenértékű, hogy maga a földtulajdonos ellenőrzi a parasztot. Ugyanis ha a felügyeletet átadja egy munkafelügyelőnek, akkor ez egy újabb moráliskockázat-probléma megjelenését hozza magával. Lehet persze, hogy a földbirtokos *(P)* és a munkafelügyelő *(A)* közti morális kockázat költsége (beleértve a felügyelő bérét) kevesebb, mint annak a morális kockázatnak a költsége, amely a felügyelő közbeiktatása nélkül jelentkezne. Ekkor a „delegált" felügyelet az eredeti morális kockázatot enyhítő intézmény.

Természetesen a monitoreljárások túlnyomó része olyan, amely nem ad tökéletesen pontos információt A cselekvéséről. Létezik A cselekvése közvetett megfigyelhetőségének egy olyan speciális esete, amikor elérhető az első legjobb szerződés (*Rasmussen* [1989], *Rees* [1985]). Ez olyankor következhet be, ha minden egyes cselekvési szinthez a lehetséges kimenetelek halmaza eléggé különbözik egymástól. Eléggé olyan értelemben, hogy minden cselekedethez, amely nem azonos az első legjobb cselekedettel, létezik egy olyan lehetséges kimenetel, amely lehetetlen akkor, amikor A az első legjobb cselekvést választja. Ekkor P egy olyan kényszerítő szerződést ajánlhat, amely szerint ha az output kívül esik azon a tartományon, amelybe szükségképpen bele kell esnie, ha A az első legjobb cselekvést választja, akkor A büntetést fizet, ahol a büntetés nagyságának megállapításánál azt is figyelembe kell venni, hogy A bizonyos valószínűséggel büntetlen maradhat akkor is, ha eltér az első legjobb választástól.[23] (Példánkban ez azt jelentené, hogy léteznek olyan szintjei a termésnek, amelyek nem fordulhatnak elő akkor, ha a paraszt a földbirtokos által megkövetelt erőfeszítéssel dolgozik, de előfordulhatnak olyankor, ha a legcsekélyebb mértékben is lóg. Látszik, hogy ez a gyakorlatban ritkán teljesülő feltétel.) Ez az eset hasonlít ahhoz, amikor nincs bizonytalanság, tehát a következményekből abszolút pontosan megállapíthatjuk az erőfeszítés nagyságát. Itt vannak olyan események, amelyek százszázalékos evidenciát nyújtanak, ám az ezek által nyújtott bizonyság nem feltétlenül realizálódik. Ezért a „büntetést" annak arányában kell növelni, amilyen esélye van a „csalónak" arra, hogy elviszi szárazon. Még erőteljesebben jelentkezik tehát az a kérdés, hogy A büntethető-e, azaz ki tudja-e fizetni a kilátásba helyezett büntetést. Ha a vagyona nem elegendő erre, akkor a fenyegetést nem veszi komolyan, és ekkor P kénytelen egy második legjobb ösztönzési sémához visszatérni. Mindenesetre ez az aleset újra illusztrálja a morális kockázat irodalmának egyik legfontosabb tanulságát, miszerint a morális kockázat megszüntetésének talán legfontosabb eszköze az eredmény informativitásának növelése.

A monitorozás maga is termelési tevékenységnek fogható fel, amelynek különböző hatékonysága lehet, s amelyre specializálódni tisztán technikai okok miatt is célszerű. Létezik olyan elmélet, amely szerint a pénzügyi közvetítő szervezetek kialakulását is az adós monitorozására specializált szervezeteknek az egyedi hitelezők monitortevékenységével szembeni hatékonysági fölényével lehet magyarázni[24] (*Diamond* [1984]).

A célszerű monitoring eszközeinek problémája általánosan is felvethető (*Gjesdal* [1982]). Amennyiben P választhat különböző információs rendszerek,

[23] Egy elégséges matematikai feltétel, ha a releváns eloszlások támasztója minden a-ra megegyezik.

[24] Technikailag ez egy kettős, hierarchikus PA-probléma.

szignálok között, amelyektől függővé teheti A javadalmazását, minek alapján értékelheti ezeket? (Az információ költségeitől eltekintünk.) Fontos megjegyezni, hogy P számára, aki ösztönző szerződést akar kialakítani, nem az a lényeges, hogy a számára hasznosságot nyújtó output növekedése esetén jutalmazza A-t, hanem az, hogy minél nagyobb erőfeszítésre ösztönözze. Tehát egyáltalán nem szükségszerű az, hogy a javadalmazást az outputtól tegye függővé. Olyan információkra van ellenben szüksége, amelyekből jól tud következtetni A cselekedetére. Azt várnánk tehát, hogy ha P választhat két információs rendszer között, akkor azt fogja választani, amely jobb információt ad A cselekvéséről.

Az a kritérium, amely itt szerepet játszik, az úgynevezett Blackwell-informativitás, amelyet az előző pontban már használtunk, amikor a morális kockázat súlyosságáról beszéltünk. Egy információs rendszert úgy kell elképzelnünk, mint szignálok egy összességét, amelyek sztochasztikus módon függnek attól az eseménytől, amiről információt szeretnénk kapni, azaz jelen esetben A erőfeszítésétől. (A matematikai statisztikában a megfigyelt minta a szignál, és a becsülendő paraméterről akarunk információt kapni.) A Blackwell-féle informativitási kritérium egy általános statisztikai kritérium — független a döntéshozó hasznossági függvényétől —, amely pongyolán úgy fogalmazható meg, hogy két információs rendszer közül az az informatívabb, amelyik finomabb (részletesebb), mint a másik. Fontos tétel az, hogy ha egy információs rendszert összezavarunk, mintegy zajjal terhelünk, akkor az így kapott rendszer kevésbé informatív lesz. Igazolható az az állítás, hogy tetszőleges P mindig legalább olyan jónak (hasznosnak) értékel egy informatívabb rendszert, mint egy kevésbé informatívat.[25] Ez az eredmény egybevág intuíciónkkal, amennyiben úgy képzeljük, hogy jobb minőségű információ felhasználása egyetlen döntéshozónak sem lehet „rossz". Ez az érvelés azonban nem veszi figyelembe azt, hogy itt nem egy döntéshozó van, hanem kettő, és az A-t ösztönözni is kell, míg a kockázatmegosztás követelményére is tekintettel kell lenni. Nem teljesen nyilvánvaló, hogy a pótlólagos megfigyelésből adódó jobb ellenőrzési, tehát ösztönzési lehetőség nem rak-e egyszersmind túl nagy kockázatot az A vállára.

Példánkban a kérdés úgy vethető fel, hogy mi alapján kell díjaznia a földbirtokosnak a parasztot: a termék mennyisége vagy annak piaci értéke legyen az, amelyből a részesedését megkapja? Amennyiben az árak teljesen függetlenek a paraszt szorgalmától, akkor állításunk azt jelenti, hogy mivel az árak csak elködösítik az információt, amelyet a paraszt munkájáról a termésmennyiség nyújt, a termékből kell neki részesedést felajánlani, nem pedig a pénzbevételből. Ez a tétel tehát nagyon fontos empirikus, kvalitatív predikciókat is nyújthat. Egy másik alkalmazási terület lehet a darabbér és a valamilyen formájú nyereségrészesedés közti különbség elemzése. Ha egy munkás teljesítménye jól mérhető egy fizikaiteljesítmény-mutatóval, akkor a nyereségrészesedés értelmetlen ösztönzési eszköz, ha viszont a munka jellege más, akkor elképzelhető, hogy hasznosítható. A tétel ismét kidomborítja azt, hogy az eredmény elsősorban szignálként funkcionál, ugyanis a morális kockázat nélküli tiszta kockázatmegosztás esetén mindig a pénzjövedelmet osztanák fel. A preferenciák a jövedelemre és nem a megtermelt gabonára vonatkoznak, így egy kockázatelutasító paraszt preferálna egy fix pénzbért egy fix gabonajárandósággal szemben, hiszen az utóbbi esetben a reáljövedelme ingadozna a terményárak ingadozásával.

A tétel egyik speciális esete az, ha létezik az eredményen kívül még egy megfigyelhető változó, amely sztochasztikus összefüggésben van A cselekvésével, és

[25] A Blackwell-féle informativitásról részletesen lásd *Amershi* [1988], *Amershi—Butterworth* [1988].

az eredmény, valamint ez a pótlólagos változó együtt jobb információt ad a cselekvésről, mint az eredmény egymagában. Ha például a termény eladási ára függ a minőségtől, a paraszt munkájának gondosságától vagy a terményt maga a paraszt értékesíti, akkor lehet, hogy egy vegyes termény- és pénzrészesedés hatékonyabb ösztönzést jelent. (Az eredmény itt az a valami, amitől a hasznosságok függnek.)

Az állítást egy másik oldalról megfogalmazva azt mondhatjuk, hogy minden pótlólagos információt (szignált) érdemes a szerződés feltételei közé bevenni, ha az addig meglevő szignálok (köztük a felosztandó output) nem jelentenek elégséges statisztikát A cselekvésére vonatkozóan relatíve a pótlólagos szignálra.[26] Ezt a statisztikában úgy szokás kifejezni, hogy a pótlólagos változó többletinformációt nyújt az ismeretlen paraméterről.

Természetes elképzelés az is, hogy amennyiben egy P több A-val van kapcsolatban, és amennyiben a különböző A-k outputja korrelál egymással, akkor P számára ésszerű ezt mint szignált (információt) figyelembe venni a szerződés feltételeiben. Más szóval ekkor P-nek módjában van versenyeztetnie A-kat. A PA-modell szerkezete kézenfekvően általánosítható több A esetére, csupán az egyensúly definiálása jelent problémát. Az egy A-s modell szellemében az egyensúlyt egy olyan nem kooperatív egyensúlyként szokás definiálni, ahol P mint vezető előre felajánlja a szerződéseket, amelyet az A-k vagy elfogadnak, vagy nem, és amennyiben elfogadnak, akkor oly módon cselekszenek, hogy cselekedetük optimális válasz a nekik felajánlott szerződésre, és ami itt új, a többi A cselekedetére is.[27] Itt tehát P ösztönzési feltétele azt fejezi ki, hogy minden A optimálisan reagál nemcsak P, hanem egymás vonatkozásában is. Így ez az egyensúlyfogalom kizárja az A-k közötti kooperáció lehetőségét, nyilvánvalóan javítva P ösztönzési esélyeit. Valóban belátható, hogy a nem kooperatív viselkedés eredményeként, amennyiben az egyes A-k outputját meghatározó véletlen hatások tökéletesen korreláltak, P képes elérni az első legjobb szerződést is (*Mookherjee* [1984]). Hiszen ekkor az első legjobb cselekvés vektorának megfelel egy determinisztikus függvényszerű kapcsolat az egyes A-k outputja között. Minden deviancia azonnal kiderül. Ekkor, amennyiben P egy büntető szerződést ajánl, amely minden devianciát büntet, akkor egyik A-nak sem érdeke eltérni a számára kirótt erőkifejtéstől, feltéve, hogy a többiek nem térnek el attól. Ha kooperálnának, akkor együttesen be tudnák csapni P-t, de nem kooperatív viselkedés esetén valamennyien tartanak a többiektől, és engedelmeskednek. Nem igaz ugyanakkor az, hogy a korreláció növekedése enyhítené az ösztönzési probléma súlyosságát. Ez avval magyarázható, hogy a korreláció valószínűségi változók lineáris összefüggését méri, és nem valamilyen „általános" mérőszám (*Mookherjee* [1984]).

A tökéletes korrelációval szemben a másik szélsőséges eset a teljes függetlenség. Itt sohasem ésszerű pótlólagos információként mások outputját bevenni valamely A szerződésének feltételei közé, mivel ez csak a bizonytalanságot növelné a kockázatot elutasító A számára. A közbeeső esetekre igaz a szokásos eredmény, tehát a második legjobb szerződés bonyolult nemlineáris módon függ valamennyi hasznos információtól, tehát az összes A outputjától is (*Mookherjee* [1984]).

Példánk számára az elmélet azt sugallná, hogy egy racionális földbirtokos általában „versenyző" szerződéseket kötött volna a parasztokkal, hiszen a véletlenek valamilyen összefüggése az egymás közelében levő parcellákon meglehetősen kézenfekvő feltevés. Nincs tudomásom azonban arról, hogy ez gyakori szokás lett

[26] Egy x szignál relatíve elégséges statisztikája a-nak egy y szignálra nézve, ha $\text{prob}(a \mid x,y) = \text{prob}(a \mid x) \quad \forall x$.

[27] Az egyensúlyi definíció egy olyan Stackelberg—Nash-egyensúly, amelyben P a vezető, és az A-k mint követők egymás között egy szimultán játékot játszanak, amelyben Nash-egyensúly jön létre. (Lásd *Green—Stockey* [1983].)

volna. Érdekes kérdés, hogy miért nem. Egy lehetséges válasz az, hogy nagy volt a kooperáció valószínűsége.

A morális kockázatról láttuk, hogy tekinthető a P rosszul informáltságából fakadó problémának is. Amint azt statisztikai hasonlataink is sugallják, a probléma enyhítésének egyik kulcsa az, hogy jobb „becslési" feltételeket kell biztosítani P számára. A matematikai statisztikából tudjuk, hogy a jó becslés feltétele az ismételt mintavétel. Tehát azt gondolhatjuk, hogy ha a P és A közötti kapcsolat nem egyszeri, akkor az idők folyamán P statisztikailag pontos becslést tud adni A viselkedéséről, ezáltal gyakorlatilag megfigyelhetővé tudja tenni azt. Ez valóban egy járható út (*Radner* [1985]), de ennek a kérdésnek a tárgyalása a dinamikus játékelmélet birodalmába vezet, így az idevonatkozó irodalom áttekintése a cikksorozat harmadik részének lesz a feladata.

A hatékony bér elmélete és a morális kockázat

A morális kockázat és a PA-modell nemcsak olyan új területeket vont be az elméleti közgazdaságtanba, mint a biztosítás vagy a földbérlő—földbirtokos kapcsolat. Klasszikus problémák újraértelmezéséhez is hozzájárult.

Kevés többet vitatott problémája van a közgazdaságtannak, mint a munkanélküliség kérdése. Munkanélküliség-e az, ami annak látszik, azaz a munkanélküliek szándékosan, racionális választásként maradnak munkanélküliek, vagyis azért, mert a fennálló bérek mellett preferálják a munkanélküliséget, vagy pedig szándékuk ellenére? Amennyiben a munkanélküliség kényszerű, akkor a piac miért nem küszöböli ki azt? Az első kérdésre a közgazdászok nagy része hajlandó azt a józan észnek megfelelő választ adni, hogy a munkanélküliség legalábbis jelentős részben nem szándékos. Akik ezt elfogadják, a második kérdésre részleges válaszként megengedik azt, hogy a kényszerű munkanélküliség fennmaradásának legalább részben oka valamilyen fajta súrlódás. Ez a magyarázat az információ gazdasági szerepének egy általunk nem tárgyalt aspektusához vezet, a valós időben történő információszerzés, a keresés problémájához. Ugyanakkor sokan úgy gondolják, hogy a kényszerű munkanélküliségnek marad a súrlódás beszámítása után is egy megmagyarázatlan része. Ennek magyarázatára olyan elméletre van szükség, amely a munkanélküliséget a foglalkoztatók számára racionális (profitmaximalizáló) döntésként fogja fel, míg a munkások számára olyanként, amelyen képtelenek változtatni. A kérdés élesebben megfogalmazva: miért nem csökkentik a béreket a munkaadók, ezáltal csökkentve a fajlagos bérköltségeket, amikor a munka nélkül maradt munkások hajlandóak lennének elfogadni a bércsökkenést?

A kérdésre adott hagyományos válasz, mely szerint a nominálbérek lefelé merevek, nyilván nem tekinthető válasznak. Egy másik tradicionális felelet a szakszervezetek bérfelhajtó erejére hivatkozik, ami azonban önmagában szintén nem kielégítő, hiszen azt is meg kell tudni magyarázni, hogy a munkásoknak miért ésszerű ilyen viselkedésű szakszervezetet létrehozniuk.[28] A hatékony bér elmélete képes egy másfajta, kiindulásnak mindenképpen jó, elegáns megoldást adni (*Akerlof—Yellen* [1986]).

A hatékony bér elmélete azon a feltételezésen alapul, hogy a munkás teljesítménye, így effektív bérköltsége függ a bérétől.[29] Nagyobb bér nagyobb teljesítménnyel jár együtt. Tehát bár a bér növelése a nominális fajlagos bérköltség

[28] *Lindbeck—Snower* [1985] számos foglalkoztatási elméletet sorolnak fel és elemeznek.

[29] Az effektív bér lényegében a termékegységre és nem a munkaórára vetített bér. Az elmélet legegyszerűbb matematikai megfogalmazása megtalálható *Solow* [1986] tanulmányában.

növekedéséhez vezet, lehet, hogy az effektív fajlagos, a (tényleges teljesítményre jutó) bérköltség csökken valamilyen tartományban, és optimumot (minimumot) vesz fel egy bizonyos bérszint mellett. Ezt a bérszintet hívjuk hatékony bérnek. A hatékony bér csak véletlenül eshet egybe az egyensúlyi, piacmegtisztító bérrel, és amikor nagyobb annál, akkor a vállalatoknak nem áll érdekükben csökkenteni a béreket, ezáltal eltüntetve a munkatúlkínálatot. Ez az általános hatékony-bér-elmélet így nyilván nem teljes, hiányoznak azok a mechanizmusok, amelyek a bér és a termelékenység közötti fentebb vázolt kapcsolatot létrehozzák, és hiányzik annak magyarázata is, hogy miért nagyobb a hatékony bér, mint az egyensúlyi. A morális kockázatként felfogott munkáltató—munkás kapcsolat egy lehetséges mechanizmust szolgáltat, amely egyszersmind az ösztönző szerződés szükséges feltételeként mutatja be a munkanélküliség létét. A gondolatmenet röviden a következő: tegyük fel, hogy minden munkás vagy hanyagul, vagy komolyan dolgozik. A munkáltató nem képes hibátlanul monitorozni a teljesítményt, de bizonyos valószínűséggel képes leleplezni a hanyag munkát, ami után elbocsáthatja a munkást. Ha nincs munkanélküliség, akkor a munkás azonnal új álláshoz jut, tehát az elbocsátással való fenyegetés hatástalan. Amennyiben azonban van munkanélküliség, akkor az elbocsátás reális veszély. Ahhoz viszont, hogy a munkásnak ne érje meg lógni, a foglalkoztatott munkások bérének elég magasnak (ösztönzőnek) kell lennie, hogy a munkást a lebukás esélye elriassza a lógástól. Ugyanakkor a bérnek olyan magasnak kell lennie, hogy munkanélküliség legyen, hiszen ennek híján nincs fenyegetettség, mivel azonnal új állást találhat magának mindenki.[30]

Láthatjuk, hogy ebben az érvelésben benne van a munkanélküliség fegyelmező eszköz szerepe, amely régóta jelen van a köztudatban, de az elméleti közgazdaságtanból eddig jószerivel teljesen hiányzott. A hatékony bér elmélete annyival több a szokásos köznapi bölcsességnél, hogy megmagyarázza azt a mechanizmust, amely által a munkanélküliségnek mint fegyelmező eszköznek hatékonyságjavító szerepe érvényre jut, és nem csupán mint a kegyetlen, de célirányos kapitalizmus istentől adott tulajdonságaként kezeli. Ez azért lényeges, mert egyrészt megmutatja a munkanélküliség kezelésének lehetséges irányait (lásd a morális kockázat megszüntetésére irányuló intézmények), másfelől pedig megmutatja azt is, hogy milyen a nem hatékony munkanélküliség. Előfordulhat például, hogy a bérköltségek nagyon meghaladják a béreket, mondjuk a társadalombiztosítási járulék magas szintje miatt. Ekkor, bár a vállalatok munkakereslete nem nő az égig, ugyanakkor a bér ösztönző hatása sem érvényesül. Az elmélet ahhoz is támpontot nyújthat, hogy elgondolkozzunk azon, hogy milyen mértékben tudható be a (volt) szocialista országok hatékonysági lemaradása az ezekben fennálló alacsony béreknek, amelyek nem tették lehetővé az ösztönző munkabérszerződések létrejöttét. Kérdés marad azonban, hogy mi volt ennek az oka, miért volt racionális az államnak (a *P*-nek) a béreket alacsonyan tartva a lógást ösztönözni. Másfelől adalékul szolgálhat ahhoz, hogy milyen típusú munkanélküliség jelent valóban ösztönzést, és azt hogyan érdemes „bevezetni".

A hatékony bér elve általánosítható más közgazdasági problémák elemzésére is (*Stiglitz* [1987]). Általánosabban ezt az elvet mint az „ártól függő minőség" elvét fogalmazhatjuk meg. Az elv mögötti mechanizmusok egy lehetséges forrása a morális kockázat.

[30] A *Shapiro—Stiglitz* [1984]-cikk fogalmainak megfeleltetése a morális kockázattal kapcsolatos irodalom itt tárgyalt fogalmainak jó gyakorlásul szolgálhat az olvasónak.

Befejezés

A morális kockázat elvét az eddigiekben említetteknél szélesebb területen alkalmazták. Kézenfekvő alkalmazási terület a biztosítás, hiszen — mint láttuk — a morális kockázat a szabad biztosítási piacokon Pareto-inefficiens megoldáshoz vezet. Így könnyű elképzelni, hogy létezik olyan központi beavatkozás (kényszerű biztosítás), amely Pareto-értelemben javít a társadalom jólétén (*Besley* [1989]).

Egy másik alkalmazási terület lehet a vállalaton belüli, és általában a szervezeteken belüli hierarchikus viszonyok elemzése. Ezt a kutatási programot, amely már egy ideje létezik, nevezhetjük a „vállalat fekete dobozának felnyitására" irányuló kutatásnak. A morális kockázat vállalatelméleti — egyik leghíresebb és egyáltalán nem kézenfekvő — alkalmazását nyújtja *Jensen* és *Meckling* [1976] vállalatfinanszírozásról írott úttörő cikke.[31]

Korántsem teljes még az absztrakt elmélet sem. Az időbeliség már elemzett kérdésén kívül a legsúlyosabb probléma, amellyel a teoretikusoknak szembe kell nézniük, az az, hogy miért figyelhetünk meg olyan szerződéseket — olyan helyzetekben, amelyek nyilvánvalóan a morális kockázat befolyása alatt állnak —, amelyek az elmélet szerint nem hatékonyak. Az elmélet értelmében az optimális szerződés úgyszólván minden információt fel kell használjon, és a szerződés mint matematikai függvény alakja — egészen ritka, gyakorlatilag soha elő nem forduló eseteket kivéve — bonyolult, nemlineáris kellene hogy legyen. Ezzel szemben azt látjuk, hogy a szerződések formája általában nagyon egyszerű, többnyire lineáris (vagy valami hasonló), és csak erősen aggregált információt használnak fel.

Ezek a kérdések egyre inkább a korlátozott racionalitás konstruktív megközelítése felé irányítják a kutatók érdeklődését. Konstruktív annyiban, hogy a korlátozott racionalitást igyekeznek megmagyarázni, valamilyen „racionális" alapot találni a számára, és nem pusztán adottnak venni.[32] Erre a konstruktív megközelítésre példa *Holmström* és *Milgrom* [1987] cikke, akik arra keresnek választ, hogy az aggregáció és linearitás miért lehet ésszerű tulajdonsága ösztönző szerződéseknek. Az aggregáció speciális esetei lépnek fel az egy P és több A-val jellemezhető szituációkban. Már utaltunk arra, hogy az elmélet által „jósolt" általános formájú szerződések elég ritkán figyelhetők meg a gyakorlatban. Helyettük két szélső eset a gyakoribb. Egyrészt a független szerződések, azaz a különböző A-k teljesítménye közti kapcsolat negligálása, másrészt pedig a „bajnokság" típusú szerződések, amelyek csak az eredmények relatív sorrendjét veszik figyelembe. Kérdés, hogy ezek a szélsőségek mikor optimálisak, és ami lényegesebb, hogy mikor közelítik jól az optimumot[33] (*Green—Stockey* [1983]).

Egy tudomásom szerint eddig még nem vizsgált aspektusa a morális kockázat problémájának az ökonometriával és ezen keresztül a gazdaságpolitikával való kapcsolata. A gazdaságpolitika modern elméletének talán legfontosabb irányzata a gazdaságpolitika szabályjellegét tartja fontosnak. Ebben a megközelítésben a gazdaságpolitikának publikusan megfigyelhető változókra kellene előre meghatározott módon reagálnia. A gazdaságpolitika ugyanakkor egy intertemporális döntési problémát kíván megoldani, ahol a döntéshozóknak a változók jövőbeli értékeit, azaz aktuálisan a rájuk vonatkozó várakozásokat is figyelembe kell

[31] Bár a cikk úttörő jellegét nem vitatják, a benne foglalt konkét magyarázatot számos kritika éri. (Lásd például *Holmstrom—Tirole* [1989]).

[32] A tökéletes racionalitás olyan Kiméra, amelyet egyetlen közgazdásznak sem sikerülhetett megragadnia, jóllehet — helyesen — üldözték. Mára talán eljutottunk oda, hogy látjuk a hajsza reménytelenségét, de mégis igyekszünk ellenállni annak, hogy túlságosan *ad hoc* módon „korlátozzuk" a racionalitást.

[33] Ha a verseny nagyon sok szereplős, akkor az ordinális sorrend gyakorlatilag azonos értékű a teljesítmény-differenciák mérésével. (Lásd *Green—Stockey* [1983].)

venniük. Adódik tehát az a következtetés, hogy amikor a gazdaságpolitikus reagál, mondjuk a pénzmennyiség változtatásával az inflációra, akkor a pénzmennyiség változtatásával a jövőbeli inflációs tendenciákra is hat, amelyek azonban természetesen az adott időpontban, sőt elvileg sem megfigyelhetőek. A kérdés tehát az, hogy mi az a megfelelő szignál, amely „kifejezi" az inflációs tendenciát, „tükrözi" a gazdaság közvetlenül nem megfigyelhető állapotát.

Tekintsünk egy fontos gyakorlati példát, a költségvetési hiánytól függő hitelek kérdését. Mi indokolja azt, hogy az IMF a Magyarországnak nyújtott hitelek folyósítását egy olyan típusú mutatótól tegye függővé, mint a költségvetési hiány? Az IMF, amennyiben racionális ágens, nem preferálja önmagában a költségvetési hiány csökkenését, hanem csupán azért tarthatja fontosnak, mert úgy véli, hogy a jelenbeli költségvetési hiány mond valamit az ország jövőbeli adóság-visszafizető képességéről. Miért nem ad elegendő információt a külkereskedelmi mérleg, a fizetési mérleg vagy a devizakészletek állása? A kérdés nem költői, mert csak sejtéseim vannak arról, hogy a felsorolt információk miért nem elégségesek az IMF számára. Egyik lehetséges sejtés az, hogy a költségvetési hiány mérséklése az állam gazdasági szerepének csökkenését jelzi, amelynek távlatilag vélhetően hatékonyságjavító, s így adóságteher-viselés szempontjából is kedvező hatásai vannak. Ha ez egy indok, akkor a költségvetési hiány nem tűnik optimális jelzőszámnak. Jobb lehet a támogatásoknak a GDP-hez viszonyított aránya. Egy másik lehetséges ok az, hogy a költségvetési hiányt az infláció gerjesztésének fontos tényezőjének tartják, amely a belföldi kereslet növelésén, a forint effektív árfolyamának emelésén keresztül kedvezőtlenül hat a jövőbeli külkereskedelmi mérlegre. Ebben az esetben sem világos viszont az, hogy a költségvetési (államháztartási) mérleg lenne a lehető legjobb aggregátum, amely ezt a hatást „jelzi". Véleményem szerint itt komoly szerepe lehet az ökonometriának és a (Granger-)okságí vizsgálatoknak,[34] amennyiben ezek javasolhatnak olyan megfigyelhető változókat (aggregátumokat), amelyek hasznos pótlólagos információt nyújtanak olyan értelemben, hogy javítják az előrejelzéseket az IMF által fontosnak hitt gazdasági folyamatok jövőjéről. A *PA*-elmélet azt sugallja, hogy a móráliskockázat-probléma rosszabb, ha az információ pontatlanabb, és elsősorban annak számára, aki a piac „versenyzőbb" oldalán van. Ez jelen esetben inkább Magyarország. Talán nem túlzás azt feltételezni, hogy az IMF által ránk rótt, sokak által túlságosan szigorúnak, merevnek tartott feltételek nagy részben annak a bizonytalanságnak köszönhetők, amellyel a magyar gazdaság jövőbeli teljesítményének alakulását a ma megfigyelt „szerződésben kiköthető" változók segítségével meg lehet jósolni. Ennek egyik oka az, hogy a magyar fél a múltban szándékosan — taktikai okokból — rossz (zajos) információt közölt. A *PA*-elmélet szerint viszont az ilyen stratégia csak akkor lehet kifizetődő, ha *A* az erősebb partner. Ilyen vágyálmaink viszont nehezen lehetnek. Ezért érdekünkben áll nemcsak az igényelt információkat pontosan megadni, hanem kutatni annak lehetőségeit, hogy a közvetlenül hozzáférhetőnél jobb információt szolgáltassunk. Ez az a terület, ahol az ökonometriai kutatást segítségül lehetne hívni.[35]

[34] A Granger-okságról lásd *Kőrösi—Mátyás—Székely* [1990].

[35] Az érvelés csupán heurisztikus, szigorú formába öntése még nem történt meg. Általában a Granger-okság — implicite — kevésbé szigorú követelményt támaszt egy megfigyelhető változó információs irrelevanciáját illetően, mint a relatív elégséges statisztika fogalma. A sejtés lényege az, hogy bizonyos döntési helyzetekben ez a különbség nem lényeges.

Irodalom

AKERLOF, G.—YELLEN, J. (szerk.) [1986]: Efficiency Wage Models of the Labor Market. Cambridge.
AMERSHI, A. [1988]: Blackwell Informativeness and Sufficient Statistics with Applications to Financial Markets and Multiperson Agencies. Megjelent: Amershi és szerzőtársai [1988] 25—95. o.
AMERSHI, A.—BUTTERWORTH, J. D. [1988]: Explorations in the Theory of Single and Multiple-Agent Agencies. Megjelent Amershi és szerzőtársai [1988] 197—221. o.
AMERSHI, A.H.—FELTHAM, G. A.—ZIEMBA, W. T. (szerk.) [1988]: Economic Analysis of Information and Contracts, Boston.
BESLEY, T. [1989]: Publicly Provided Disaster Insurance for Health and the Control of Moral Hazard. Journal of Public Economics, július, 141—156. o.
DIAMOND, D. [1984]: Financial Intermediation and Delegated Monitoring. Review of Economic Studies, július, 51 [3] 166 : 393—414. o.
GJESDAL, F. [1982]: Information and Incentives: The Agency Information Problem. Review of Economic Studies, julius, 49 [3], 157 : 373—390. o.
GREEN, J.—STOCKEY, N. [1983] A Comparison of Tournaments and Contracts. Journal of Political Economy, 91, 349—64. o.
GROSSMAN, S —HART, O. [1983]: An Analysis of the Principal Agent Problem. Econometrica, januar, 1983, 51, 1 : 7—45. o.
HIRSHLEIFER, J.—RILEY, J. [1979]: The Analytics of Uncertainty and Information. An Expository Survey. Journal of Economic Literature, december 17, 4 : 1375—421. o.
HOLMSTRÖM, B.—MILGROM, P. [1987]: Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives. Econometrica.
HOLMSTRÖM, B.—TIROLE, J. [1989]: The Theory of the Firm, Handbook of Industrial Organizations. Vol. 1., North-Holland.
JENSEN, M.—MECKLING, W. [1976]: Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, október, 3, 4 : 306—360. o.
KÖRÖSI GÁBOR—MÁTYÁS LÁSZLÓ—SZÉKELY ISTVÁN [1990]: Gyakorlati ökonometria. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
LAFFONT, K.J. [1988]: The Economics of Uncertainty and Information. The MIT Press, Cambridge.
LINDBECK, A.—SNOWER, D. J. [1985]: Explanations of Unemployment. Oxford Review of Economic Policy, tavasz, 34—59. o.
MOOKHERJEE, D. [1984]: Optimal Incentive Schemes with Many Agents. Review of Economic Studies, július, 51[3], 166 : 433—46. o.
RADNER, R. [1985]: Repeated Principal-Agent Games with Discounting. Econometrica, szeptember, 53, 5 : 1173—98. o.
RASMUSSEN, E. [1989]: Games and Information: An Introduction to Game Theory. Basil Blackevell.
REES, R. [1985]: A megbízó és az ügyvivő elmélete. Szigma, 3., 4. sz.
SAMUELSON, P. A. [1970]: Foundations of Economic Analysis, Atheneaum, New York.
SHAPIRO, C.—STIGLITZ, J. [1984]: Equilibrium Unempoyment as a Worker Discipline Device. American Economic Review, junius, 74, 3 : 433—44. o.
SHAVELL. S. [1979]: On Moral Hazard and Insurance. Quarterly Journal of Economics.
SOLOW, R. M. [1986]: Another Possible Source of Wage Stickiness, Megjelent: *Akerlof-Yellen* [1986] 41—44. 93 : 541—562. o.
STIGLITZ, J. [1974]: Risk Sharing and Incentives in Sharecropping. Review of Economic Studies, 219—255. o.
STIGLITZ, J. [1987]: The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price. Journal of Economic Literature, március, 25, 1 : 1—48. o.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 2. sz. (153—166. o.)

HANS-RUDOLF PETERS

Szektorális struktúrapolitika Németországban*

Az NSZK kormányai hosszú idő óta egy piacgazdasági keretekbe illeszkedő növekedés- és mobilitásorientált struktúrapolitikát hirdetnek. A gyakorlat azonban szöges ellentétben áll a közgazdaságilag racionális elvekkel — s az előbbiekről a szerző közvetlen tapasztalatokkal rendelkezik, mert valamikor vezető állást töltött be az NSZK Gazdasági Minisztériumában. A gyakorolt struktúrapolitika alapjában véve a hanyatló ágazatok protekcionista eszközökkel való támogatására szorítkozott, s mindezt a fogyasztók, illetve az adófizetők terhére valósította meg. A szerző által felvázolt reformjavaslatok megszüntetnék vagy legalábbis mérsékelnék ezt az anomáliát. Nem vetnének ugyan teljesen véget a válságba került ágazatok támogatásának, de ezt alapvetően nem regulációs eszközökkel, illetve költségvetési forrásokból valósítanák meg, hanem a gazdasági ágazatok által finanszírozott önsegélyző alapok létrehozása által.

A nyugati piacgazdaságok gazdaságpolitikája három részelemből tevődik össze: a gazdasági rendszer kereteinek kialakításán (Ordnungspolitik) kívül magában foglalja a piacszabályozást, a konjunktúrapolitikát és a struktúrapolitikát. Az említett gazdaságok sikerei, úgy tűnik, főképp a jól felépített és szabályozott gazdasági rendszernek tudhatók be. A konjunktúrapolitika szintén elért bizonyos eredményeket az ingadozások mérséklése területén. Ezzel szemben a struktúrapolitika igen gyakran áll a kritika középpontjában. E cikk szerzője több neves gazdaságkutatóval és szerkezeti szabályozással foglalkozó teoretikussal együtt úgy tartja, hogy a jelenleg alkalmazott szektorális struktúrapolitika sürgősen reformra szorul. Az alábbi tanulmány előbb ismerteti a jelenleg Németországban folytatott szektorális struktúrapolitika koncepcióját és megvalósulását, majd rámutat azokra az összefüggésekre, amelyek egy jövőbeli reform kiindulópontjául szolgálhatnak. Mivel a mai magyarországi gazdasági reform sikeréhez hozzájárulhat a nyugati piacgazdaságok struktúrapolitikai tapasztalatainak figyelembevétele, tanulmányunk a magyar gazdaság szerkezeti átalakítása szempontjából is tanulságos lehet.

A nyugat-európai piacgazdaságok gazdaságpolitikája tehát általában három tartópilléren nyugszik: a rendszerfeltételek kialakításán, a konjunktúrapolitikán és a struktúrapolitikán. Ami a piacgazdasági rend működési feltételeinek létre-

* A Wirtschaftsdienst 1988. évi 8. számában a szerző „Konzeption und Wirklichkeit der sektoralen Strukturpolitik" címmel megjelent cikkének kiegészített változata.

Hans-Rudolf Peters egyetemi tanár, az Oldenburgi Egyetem Közgazdaságtani Intézetének igazgatója.

hozását illeti, ebben alapvető szerepe van a versenyszabályozásnak: ez arra szolgál, hogy a piaci versenyt megvédje az esetleges deformációktól, tehát a korlátozott versenyszituációk létrejöttét kartelltilalmak és a vállalati összeolvadások felügyeletének segítségével megakadályozza. A konjunktúrapolitika feladata elsősorban a tömeges munkanélküliséggel együtt járó gazdasági visszaesések megelőzése. Ezenkívül igyekszik hozzájárulni az úgynevezett mágikus négyszög gazdaságpolitikai céljainak — az árszintstabilitás, a magas szintű foglalkoztatottság, a gazdasági növekedés és a kiegyenlített fizetési mérleg – lehetőleg egyidejű megvalósulásához. A struktúrapolitikának ezzel szemben a hosszú távú növekedési folyamatot kell támogatnia a szerkezetváltás megkönnyítésével, valamint a gazdasági szereplők alkalmazkodásának elősegítésével. Annak ellenére, hogy a struktúrapolitika elvileg beágyazódik a piacgazdasági koncepcióba, a gazdaságpolitikai gyakorlatban egyre élesebben kiütköznek a piacellenes tendenciák is. A különböző politikai pártok — a társadalom egyes érdekcsoportjai által erőteljesen támogatva, nem utolsósorban választási okokból – arra szorítják a kormányt, hogy szerkezetpolitikai intézkedéseket egyik vagy másik, választási szempontból releváns csoport érdekeinek megfelelően hozzon meg. Növekvőben van annak a veszélye, hogy egy ilyen csoportérdekekre figyelő, piacellenes gazdaságpolitika aláássa a piacgazdasági rendet. Annak érdekében, hogy a veszélyt megelőzhessük, mindenekelőtt egy pontos helyzetelemzésre van szükségünk.

Elsőként a német államigazgatási döntéshozók struktúrapolitikai koncepcióját kell bemutatnunk és értékelnünk. Ezután az alkalmazott szektorális struktúrapolitikát összehasonlítjuk az elképzelttel, hogy megállapíthassuk, vajon az illetékes szervek a megfogalmazott elvek szerint cselekednek-e, tehát hogy az elméleti koncepció és a valóság mennyiben tér el egymástól.

A struktúrapolitika általános elvei

A struktúrapolitika tárgya és alapkoncepciója

A fogalmak tisztázatlansága csak az igazi problémák elfedéséhez és félreértésekhez vezet, tehát legelőször a struktúrapolitika fogalmát kell közelebbről megvizsgálnunk.

Általában különbséget szokás tenni szektorális és regionális struktúrapolitika között. Amíg a szektorális struktúrapolitika az egyes gazdasági ágazatokra koncentrál, és elsősorban az azok közötti és azokon belüli szerkezetváltást igyekszik befolyásolni, addig a regionális struktúrapolitika a különböző régiók gazdasági és infrastrukturális fejlesztésére irányul. Gyakran elég szoros a kettő közötti kapcsolat, például amikor gazdaságszerkezeti problémák iparilag vagy agrárszempontból monokulturális régiókban koncentráltan lépnek fel, és az állami intézkedések mind a szektorális, mind a regionális gazdasági struktúra egyidejű javítására törekszenek.

Próbáljuk meg körülhatárolni a szektorális struktúrapolitika feladatait! Egy működőképes szektorális struktúrapolitika átfogja az összes illetékes szerv arra irányuló törekvéseit és intézkedéseit, hogy

– az egyes gazdasági ágazatok szerkezetmeghatározó viszonyait (például a piaci versenyhelyzetet) szabályozza, és kijelölje azokat a gazdasági ágazatokat és területeket, amelyeket az általános elvektől eltérően kell szabályozni (regulációs politika);

– az egyes ágazatokon belüli és ágazatok közötti szerkezeti változásokat kiváltsa, felerősítse, gyengítse vagy éppen megszüntesse (folyamatszabályozási politika).

Térjünk rá ezek után az egyesülés előtti NSZK-ban gyakorolt struktúrapolitika koncepciójára. Valamely gazdaságpolitikai koncepció alatt mindazon gazdaságpolitikai vagy részpolitikai célok, eszközök, módszerek és hosszú távú alapelvek összefoglalását értjük, amelyekhez a különböző gazdaságpolitikai döntéshozóknak alkalmazkodniuk kell. A struktúrapolitikai koncepció mindenekelőtt *A szektorális struktúrapolitika alapelvei*ben (*Bundesregierung* [1968]) fogalmazódik meg, eszerint a szektorális struktúrapolitikának alapvetően a piacgazdaság szervezeti kereteibe kell beilleszkednie. A gazdasági folyamatok szabályozásának a piaci verseny alapján kell megvalósulnia, hogy a gazdaság szerkezete ezen folyamatok eredményeként alakuljon ki. A struktúrapolitikának tehát nem szabad a piaci szabályozást kikapcsolnia, hanem ellenkezőleg, a termelési tényezők mobilitásának növelésével és a strukturális alkalmazkodási képesség támogatásával javítania kell a piacgazdaság működési feltételeit.

Az NSZK-ban ez ideig a gazdaságszerkezet tervezésére irányuló mindenfajta kísérlet — tehát a még csak útmutatás jellegű és így nem kötelező érvényű, úgynevezett indikatív tervezés is — elutasításra talált. Világosan felismerték, hogy az indikatív szerkezettervezés aligha képes többre, mint egy, az eddigi trendekből történő becslés elvégzésére. Egy bizonytalan prognózisokra támaszkodó szektorális programozásnak valószínűleg az sem sikerülhetne, hogy a struktúrapolitika szempontjából döntő fontosságú trendáttöréseket előre jelezze. Mindemellett maguk a gazdaságpolitikai döntéshozók is számolnak azzal, hogy még egy ilyen, csak iránymutató szerkezettervezés is, amely kötelező érvényű célokat nem ír elő, alkalmas arra, hogy felerősítse a különböző érdekcsoportok támogatások iránti követeléseit, ez pedig az állami intervenció kiterjesztéséhez vezetne. Félő ugyanis, hogy az állam az említett támogatásokat aligha tagadhatná meg, ha előrebecslései tévesnek és ezáltal a vállalatok számára veszteséget okozónak bizonyulnának.

A struktúrapolitika céljai

Az eredeti célmeghatározás szerint, amely tartalmilag mind a mai napig nem változott, a struktúrapolitika céljai abból a szükségszerűségből adódnak, hogy elő kell segíteni

— a gazdasági ágazatoknak az elkerülhetetlen strukturális változásokhoz való alkalmazkodását és a felszabaduló termelési tényezők ésszerűbb felhasználását (alkalmazkodás);

— a jövőbeli gazdasági haladás biztosítékaként szolgáló termelési ágak kifejlesztését (jövőorientáció).[1]

Egyidejűleg kell tehát a szerkezeti alkalmazkodásra és a szerkezetváltás felgyorsítására törekedni. *A szektorális struktúrapolitika alapelvei* szerint a „gazdaságpolitika feladata a szerkezetváltás megkönnyítése és támogatása. Az elkerülhetetlen alkalmazkodást feltartóztatni annyit jelent, mint növekedési lehetőségekről lemondani . . . A termelési tényezők mobilitásának akkor is lehetővé kell válnia, ha ez egyedi vállalatok vagy akár egész ágazatok számára nagy megpróbáltatást jelent, sőt tartósan veszteséges üzemeknek a termelésből való kiválásával is jár" (*Bundesregierung* [1968]). Szerkezetfenntartásra irányuló célok alapvetően nem támogathatók. Ennek indoklásául többek között a következő szempontok szolgálnak: „A szerkezetváltás megakadályozása és az állam konzerváló beavatkozásai lemondást jelentenek a jövőbeli gazdasági növekedésről és ezzel együtt a jöve-

[1] Strukturbericht 1969 der Bundesregierung. Bundestags-Drucksache V 4564, 1969. július 4., 4. o.

delmi viszonyok javulásáról és újabb foglalkoztatási esélyekről. Azonkívül a tapasztalatok is azt mutatják, hogy a szubvencionált munkahelyek biztonsága a költségvetés korlátozott teherbíró képessége, valamint az adófizetők és fogyasztók megterhelésének korlátozott lehetőségei miatt hosszú távon nem teremthető meg. A konzerváló támogatások a költségvetési kiadások növekedéséhez és átrétegződéséhez vezetnek, a növekedést elősegítő beruházások terhére."[2] Ez idáig minden kormány hangsúlyozta, hogy egy, a túlhaladott struktúrák megtartására irányuló politikát minden körülmények között elutasít, és elsődleges feladatát a szerkezetváltás elősegítésében látja. A szektorális struktúrapolitikának tehát alapjában véve mindig is egy növekedést elősegítő politika szerepét szánták. A fentiek alapján elmondható, hogy a gazdaságpolitikai döntéshozók inkább egy növekedésorientált, szerkezeti alkalmazkodást elősegítő, mintsem a gazdaságszerkezet konzerválására irányuló politika mellett határozták el magukat.

Ha a szerkezetkonzerválás támogatásáról nincs is szó, az alapelvek szerint mégis elképzelhető az alkalmazkodási folyamatok lassítása, „amennyiben egy magára hagyott folyamat összeomlással fenyeget". Ez a dokumentum abban az esetben is az alkalmazkodási folyamatok lassítását ajánlja, „ha nagyobb méretű szociális problémákkal kellene számolni, vagy a hátrányos helyzetbe kerülő vállalatok egy lassúbb lefolyású szerkezetváltás során versenyképességüket megőriznék, illetve visszaszerezhetnék".

Mindez tulajdonképpen egy olyan „kiskaput" jelent, amin keresztül lényegében minden, a gazdaságszerkezet konzerválására irányuló törekvés — időben elhúzódó alkalmazkodásnak álcázva — becsempészhetővé válik, hiszen nem túlságosan nehéz szinte minden ilyen célt korlátozott ideig tartó alkalmazkodási folyamatnak feltüntetni.

Eszközök és módszerek

A szektorális struktúrapolitika alapelvei az alkalmazott eszközöket és módszereket két csoportba sorolja: egyrészt a szerkezetváltás elősegítésének általános eszközei, másrészt az egyedi állami alkalmazkodási támogatások közé.

Az első csoportnál abból indul ki, hogy az állam a szerkezetváltást támogatja, amennyiben „a gazdasági folyamatok keretfeltételeit láthatóvá teszi, az alkalmazkodást gátló akadályokat leépíti, és a gazdaságra vonatkozó jogszabályokat ennek megfelelően alakítja". Eszerint a különböző állami hivataloknak olyan gyorsan és olyan részletesen, amennyire csak lehetséges, tájékoztatniuk kell a gazdaság alanyait a várható változásokról. Erre szolgál a tervezett középtávú gazdaságpolitika és a több évre szóló pénzügyi tervek nyilvánosságra hozatala. Az államnak továbbá gondoskodnia kell arról, hogy a kis- és középüzemek is pontosabb piaci információkat és jobb szakismereteket szerezzenek. Ennek érdekében a vállalati tanácsadást és továbbképzést, valamint az erre a körre vonatkozó speciális piaci vizsgálatokat szintén támogatni kell. A gazdaság jogi szabályozásából ki kell szűrni az alkalmazkodást gátló elemeket, a szektorok közötti és a szakmai mobilitást pedig elő kell segíteni. Például le kell építeni a külkereskedelem adminisztratív akadályait, vagy pedig az iparjogban csökkenteni kell azon tevékenységek számát, amelyek engedélyhez, illetve szakképesítés igazolásához kötöttek. A munka- és szociáljogi rendelkezéseket a mobilitás szempontjait figyelembe véve szintén át kell dolgozni, és kívánatos a helyenként túlságosan szűk szakmai képzést szélesebb alapra helyezni. Ezeket az általános hatású intézkedéseket a struktúra-

[2] Jahresbericht der Bundesregierung 1978. Presse und Informationsamt, Bonn, 215. o.

politika elveinek kidolgozói elsősorban megelőző célzattal azért ajánlották, hogy egyáltalán ne kerüljön sor válságos szituációk kialakulására a szerkezetváltás során.

Az igazi problémák a szerkezeti alkalmazkodási folyamatok lassítására szolgáló egyedi állami támogatások kapcsán jelentkeznek. A régről ismert külkereskedelmi protekcionista eszközök, mint az importkontingensek, a vámok és az exportáló országokkal kötött önkorlátozó egyezmények például alkalmasak voltak arra, hogy — előre rögzített határideig tartó érvényesítésükkel — az alkalmazkodási folyamatokat lelassítsák. Ugyanerre a célra szolgálnak az alkalmazkodási időszak alatt nyújtott adókedvezmények, valamint az állam kezességvállalása az üzemek racionalizálására és modernizálására nyújtott hitelek után. Az *Alapelvek* szerint az alkalmazkodási folyamat mesterséges felgyorsítása csak akkor tekinthető jogosnak, ha ezt a „különböző fékező erők annyira akadályozzák, hogy a növekedésorientált szerkezetváltás nem, vagy csak igen csekély mértékben halad előre". A szerkezetváltás gyorsítására szolgáló eszközök az importkorlátozások és egyéb szubvenciók leépítése, valamint a termelési program átalakítására nyújtott pénzügyi kedvezmények. Az idézett dokumentum ezenkívül még olyan pénzügyi támogatásokat is ajánl, amelyeket elsősorban az ígéretes jövő előtt álló gazdasági ágazatok részére kell nyújtani a szerkezetváltás felgyorsítása érdekében; a szövegben utalás történik a légi közlekedésre, az űrhajózásra és az atomenergia hasznosításának területeire.

Szektorális struktúrapolitika a gyakorlatban

Az elképzelt és a valóságos szerkezetpolitika összehasonlítása, a struktúrapolitikai intézkedések hatékonyságának mérése, értékelése és végül az egész gazdaságpolitika keretei között történő megítélése nagyon nehéz vállalkozás. A központi probléma a szerkezetpolitikai koncepció tisztán kvalitatív természetéből adódik, hiszen nem kvantifikálható célok esetében nem állítható fel konzisztens és hierarchizált célrendszer sem. Míg például a konjunktúrapolitika elemzőjének csak néhány makroökonómiai változó előrevetített és tényleges számszerű értékét kell egymással összevetnie — hogy a célok elérésének pontos mértékét s ezzel a konjunktúrapolitika sikerét, illetve sikertelenségét a nyilvánosság által ellenőrizhető módon megállapíthassa —, addig a (főképpen a már bekövetkezett eseményekre reagáló) struktúrapolitika megítélése már jóval nehezebb. Az elemző gyakran csak bizonytalanul megfogalmazott szektorpolitikai célok — majdnem hogy áttekinthetetlen — tömkelegével találkozik, és mindenféle mérőeszközt nélkülöznie kell. Ehhez már csak amolyan ráadásként szolgál, hogy munkája közben beleütközik a különböző ágazati egyesületek és lobbyk részérdekeinek többszörös összefonódásába. Mivel az egyesülés előtti NSZK-ban mindeddig mindenféle konkrét célmeghatározást a már említett okokból elutasítottak, egy kvantitatív eredményességelemzés szinte lehetetlennek tűnik, és emiatt az eredmények puszta megítélése is különösen nehéznek bizonyul. Gyakorlatilag nem marad más hátra, mint a nem kvantifikálható célkitűzésekből és a megvalósított intézkedésekből következtetni a döntéshozók késztetéseire, illetve legalábbis felbecsülni az alkalmazott eszközök hatásosságát, hogy kimutatható legyen, mennyiben fedi egymást, illetve tér el egymástól a koncepció és a valóság.

Mivel tanulmányunk keretei között nem lehetséges az egész struktúrapolitikát részleteiben bemutatnunk, a következőkben csak néhány kifejezetten problematikus terület jellegzetes példáin keresztül kíséreljük meg a kérdéskört érzékeltetni.

A strukturális átalakulás lelassításának tapasztalatai

A meghirdetett növekedésorientációval és alkalmazkodástámogatással szemben a szektorális struktúrapolitika a valóságban túlnyomóan a gazdaságilag hanyatló ágazatokra (például a vas- és acéliparra, a szénbányászatra, a hajógyártásra, a vasúti áruszállításra és a mezőgazdaságra) koncentrált: megkísérelte a piaci tendenciákat különböző ágazati protekcionista és dirigista eszközökkel feltartóztatni. Ezáltal gyakran nem a beteg ágazat operációjára kerítettek sort, hanem az egészséges konkurenseken vágtak eret. Az állam például — hogy csökkentse az államvasutak veszteségét — megkísérelte kontingensek megállapításával és különadók bevezetésével az országúti áruszállítás korlátozását. A szénbányászat kibocsátását pedig úgy próbálta stabilizálni, hogy a fűtőolajra adót vetett ki, és a kőolajipart önkorlátozó megállapodás aláírására szorította rá.

A szerkezetváltás elodázására irányuló politika — amely mind a külkereskedelmi protekcionizmus klasszikus eszközrendszerét, mind pedig egyéb kormányzati eszközöket alkalmazott — igen széles körben elterjedt. Az okokat részben abban kell keresni, hogy jó néhány szerkezetfenntartásra irányuló gazdaságpolitikai akció utólag csak a változást elodázó cselekvésnek bizonyult. Egy teljes és tartósnak mondható szerkezetkonzerválás a piaci erők ellenében ugyanis csak nagyon ritkán járt sikerrel. Gyakran maguk az ideiglenesen megvédett vállalatok fizették meg a szerkezetváltás mesterséges elodázásának árát: az innovációk és a piaci stratégiai előkészületek elmulasztását követően elszabadult az erőszakkal visszatartott szerkezetváltás, és az maga alá temette őket.

Bár a racionalizálás minden vállalat állandó feladatának tekinthető, a középméretűek ilyen tevékenységének támogatására a struktúrapolitika keretei között az állam is sort kerített. Ez elsősorban a kézműiparra, a kereskedelem egyes területeire, a közlekedésre, valamint a szálloda- és vendéglátóiparra vonatkozik. Ezekben az ágazatokban támogatást kaptak különböző vállalati tanácsadó irodák és speciális továbbképző műhelyek, továbbá racionalizálási tanfolyamok létesítésére és fenntartására irányuló kezdeményezések. Ezeket az eszközöket szokás szerint csak az önsegélyezés támogatására használták fel, tehát feltételként fogalmazódott meg, hogy a kedvezményezett középvállalat vagy annak valamilyen szakmai szervezete erejéhez mérten részesedjen a költségekből. Ezenkívül ezek a vállalatok átalakítási hiteleket kaptak mindenekelőtt az Európai Újjáépítési Program (European Recovery Programme — Marshall-terv) különalapjából. További támogatást jelentett a középüzemek számára, hogy a hitelgarancia-társulásaik számára az állam viszontkezességet vállalt. Ennek segítségével például ezen garanciaintézetek olyan kis- és középvállalatok közép- és hosszú lejáratú hitelei után is kezességet vállaltak, amelyek egyébként még a szokásos banki garanciákkal sem rendelkeztek. Ám ha összehasonlítjuk a kis- és középvállalatok számára nyújtott pénzügyi támogatásokat azokkal a hatalmas összegekkel, amelyeket egyes ágazatok (például a szénbányászat, a mezőgazdaság) részére juttattak, akkor ezek elenyészően csekélynek mondhatók.

A szerkezetalakításra irányuló politikáról

A szerkezetváltás meggyorsítására legfőképpen a kutatás- és technológiapolitika eszközrendszerét használták. Nehéz pontosan megbecsülni, hogy a jövő iparágainak tartott ágazatok (mint például az elektronikus adatfeldolgozás, az atomenergia-ipar, a repülőgépipar és az űrhajózás) számára az ipari kutatás és technikai fejlesztés elősegítésére nyújtott állami támogatások mennyiben járultak hozzá a jövő ezen állítólagos letéteményeseinek és más ágazatoknak a fejlődéséhez. További kérdést jelent, hogy ez a támogatás a nemzetgazdaság szintjén zajló

szerkezetváltási folyamatokat vajon gyorsította-e. Valószínűnek mondható, hogy az állami kutatástámogatás hozzájárult a technikai és gazdaságtani tudásanyag gyarapodásához, ami által a technológiai szerkezetváltás keresztülviteléhez szükséges előfeltételek is jelentősen javultak. Mindenesetre az sem zárható ki, hogy bizonyos ágazatok nagyvállalatai a masszív állami fejlesztési támogatások révén egyszerűen megtakarították a tervbe vett $K+F$-kiadásaik egy részét; az így szerzett extraprofit osztalékként való kifizetése esetén viszont indukált szerkezetváltásról aligha eshet szó.

A szerkezetalakítási politikában versenyszabályozási szempontból dicstelen szerep jutott időnként a koncentráció aktív támogatásának. A gazdaságpolitikai döntéshozók gyakran tevékenyen mozdítottak elő kirívó koncentrációs folyamatokat, arra való hivatkozással, hogy a növekvő verseny az egyre táguló piacokon immár világpiaci mércével mért nagyvállalatokat követel. Erre példa a Ruhrvidék szénbányáinak a Ruhrkohle AG-ben történő összeolvadása vagy az olyan gigászok fúziója, mint az állami tulajdonban lévő Veba energiakonszern és a Gelsenberg nagyvállalat. A piacgazdaságról és versenyző ágazati struktúrák kialakításáról szóló olcsó tirádák ellenére félreismerhetetlen egyes struktúrapolitikai döntéshozók arra irányuló törekvése, hogy vállalati koncentrációk révén egyetlen nagyvállalatba tömörítsenek egész ágazatokat. A naiv struktúrapolitikusok hagyják magukat elaltatni attól a bizonyítást még nem nyert feltételezéstől, hogy az így kialakított nemzeti monopóliumok a világpiacon nagyobb teljesítőképességükkel fognak kitűnni, s nem veszik észre, hogy ezzel feltétlenül felidézik a társadalmasítás iránti követeléseket, s esetenként elkerülhetetlenné teszik az érintett ágazatok tényleges államosítását.

Az állam a jogilag előírt fúzióellenőrzés ellenére egyes ágazatokban — például az energiagazdálkodásban — a koncentrációs fok már-már vészesnek tekinthető növekedését idézte elő. Emiatt a passzív, koncentrációt eltűrő, esetenként pedig azt kifejezetten támogató politika helyett egy konzekvens koncentrációellenes politikára lenne szükség, amelynek legfőbb feladata a túlméretezett vállalati összefonódások megszüntetése lenne. Erre szükség van, ha nem akarunk lemondani arról, hogy a piaci erők az oligopolisztikusan strukturált ágazatokban is kifejthessék szerkezetformáló hatásukat. Azon vállalatok esetében, amelyekben az állam meghatározóan részesedik, még csak új jogi normákat sem szükséges létrehozni, hanem elegendő a koncentrációs fok csökkentésére irányuló politikai akarat.

Struktúrapolitika a szervezett érdekcsoportok szolgálatában

A minisztériumi bürokrácia és valamely ágazati érdekképviseleti szerv közötti szoros kapcsolat egy viszonylag kis csoport számára előnyökhöz vezethet egy nagyobb, de szervezetlen csoport (mint például a fogyasztók) költségén, mivel az utóbbiak nem tudnak ellenlépéseket tenni (*Olson* [1965]).

Gyakori, hogy a szavazatok megszerzésére teljes erővel törekvő kormányzat azt tételezi fel, hogy bizonyos csoportoknak juttatott jövedelmi előnyök a választásokkor rögtön érezhetőek lesznek, és majd ezt a kormánynak megfelelő módon, szavazatokkal „visszafizetik", ugyanakkor az adófizetők vagy a fogyasztók viszonylag nagy csoportja alig fogja érzékelni ennek költségeit, ami testet ölthet általános adó- vagy árnövekedés formájában. Ez magyarázza azon politika iránti hajlandóságot, amely kedvez bizonyos csoportoknak, és protekcionista eszközökkel véd egyes ágazatokat — ez utóbbi elsősorban a szektorális struktúrapolitikában figyelhető meg.

Gyakori, hogy a szektorális szerkezeti segélyről úgy tűnik, hogy csak az ágazatok gazdasági-szerkezeti változásokhoz való alkalmazkodásának költségét veszi

le az állam az érintettek válláról. Néhány szerkezetpolitikai intézkedés csupán jövedelmi kiegészítésnek tekintendő, de ezek végül mindig a termelői és a fogyasztói többletek újraelosztását eredményezik. Egy megcélzott szektorális jövedelem gyakran elérhető lenne kormányzati szabályozás, gazdasági intézkedések nélkül is, például kartellba tömörüléssel, mert „a tipikus szabályozási eszközöknek (belépési korlátok, minimált kamatlábak, a trösztellenes törvények alóli mentesség) hatása ugyanaz, mint a kartellba tömörülésnek — a kompetetív szintek fölé emelik az árakat . . ." (*Posner* [1974], 344. o.). De még az engedélyezett magánkartellformák esetében is (ilyen például az a kartell, amelynek működését szerkezeti válság esetén hivatalosan is lehetővé teszik) sok ágazat az állami beavatkozást preferálja. Ennek főbb okai a következők:

— azon kartellek nagy része, amelyek magánúton jöttek létre, megbukik a kartellfegyelem hiánya miatt (az egyes cégek előnyöket szerezhetnek a többiek rovására, ha csökkentik az áraikat, és növelik a termelésüket);

— fenyeget a kartellen kívül állók versenye;

— a helyettesítő termékek elhódíthatják a piac egy részét. Ezeket elkerülendő a kormány előírhatja az árakat, megakadályozhatja új vállalatok belépését, vagy csökkentheti a helyettesítési versenyt az adóterheken keresztül.

A szerkezetpolitika azért részesíti előnyben a verseny szektorális korlátozását, mert ez nem befolyásolja közvetlenül a költségvetést (habár közvetett hatások léteznek: máshol új állami támogatások válhatnak szükségessé); a közvélemény elől a kereskedelmi korlátozások elrejthetőek különleges jogi előírásokban. A döntéshozók preferenciái ráadásul találkoznak e ponton a különböző ágazati és szakmai érdekképviseleti szervek törekvéseivel, mivel ezek is nagy becsben tartják a leplezett kereskedelmi korlátokat, amelyeket hosszú időn át saját hasznukra aknázhatnak ki. Ezért nem kellene meglepődni azon, hogy a kormányzat és az érdekképviseleti szövetségek közötti „összeesküvés" a kereskedelmi korlátozások kiterjedt hálózatának és a termelői protekcionizmus kiteljesedett rendszereinek a megalapozásához vezetett. Ezek a protekcionista rendszerek egyidejűleg több eszközt vesznek igénybe, gyakran hiányzik megszüntetésük határideje, és ártalmatlannak tűnő elnevezésekkel álcázzák magukat, úgy mint a *Mezőgazdasági marketing szabályozása*, a *Hivatásgyakorlás előírásai* vagy a *Szállítási szabályozás*. Az szinte törvényszerű, hogy a protekcionista szabályozásnak negatív hatása van a kívülállókra, elsősorban azokra, akik a keresleti oldalon helyezkednek el, tehát a fogyasztókra és/vagy az adófizetőkre.

A tapasztalat bebizonyította, hogy minden kormánynak, akármi legyen is a politikája, megvan az a hajlandósága, hogy átfogó szerkezeti segítséget nyújtson azoknak a válságágazatoknak, amelyek sok munkást foglalkoztatnak. Ez még akkor is igaz, ha ezeknek a munkásoknak csak egy kis hányada szavaz a kormányzó pártra. Ez a látszólagos paradoxon feloldható, ha számításba vesszük a gazdasági és politikai folyamatoknak a kölcsönhatását. Így az NSZK-ban például fontos motiváló erő volt a Ruhr-vidéki szénbányászat nagyarányú támogatásában — még a CDU—CSU—FDP konzervatív—liberális koalíció kormányzásának idején is — az attól való félelem, hogy egy folytonos szénválságnak rossz hatása lenne más ágazatok dolgozóira is, azaz a szavazók egy jelentős részére. Az Észak-Rajna—Vesztfália sűrűn lakott területeit sújtó szénválság, ami az energiapiacon végbement szerkezeti változás eredménye volt, nemcsak a bányászokat, de közvetetten a bolt- és vendéglőtulajdonosokat, valamint más javak és szolgáltatások szállítóit is érintette.

Az elmondottakat jól példázza az agrárszektor kiterjedt támogatása is, amit még a szociáldemokrata kormányok is fenntartottak, pedig ők nemigen számíthatnak a hagyományosan konzervatív parasztok szavazatára. Eddig még nem volt szövetségi kormány, amely kétségbe merte volna vonni az európai mező-

gazdasági piac szabályozásának (gazdaságilag abszurd) rendszerét, főleg azért, mert tartanak attól, hogy összeütközésbe kerülnének a francia mezőgazdasági érdekekkel, és így talán növelnék a kockázatát annak, hogy a Közös Piac felbomoljon. Azok a képviselők, akiket egy militáns mezőgazdasági lobby (a „Zöld Front") támogat a parlamenten belül és kívül egyaránt, arra spekulálnak, hogy a szavazók többsége aligha láthatja át (és így inkább sztoikusan elfogadja) a fogyasztásellenes mezőgazdasági piacszabályozás hihetetlenül bonyolult rendszerét, amely intervenciós árakat és garantált eladásokat tartalmaz. A képviselők ugyanakkor haboznak direkt állami szubvenciókkal felváltani a parasztok jövedelmének piaci szabályozással való közvetett támogatását, a mert ezek nyíltan megjelennek a szövetségi költségvetésben. A „Zöld Front" és főleg a Német Parasztszövetség (Deutscher Bauernverband) a mezőgazdaság piaci szabályozását minden lehetséges módon megvédte. Ennek oka, hogy így el lehet rejteni azt a roppant szubvenciót, amit a mezőgazdaság és a mezőgazdasági kereskedelem kap a fogyasztók és az adófizetők költségén.

Van egyfajta magyarázat arra, hogy miért támogatják a kormányok – akár konzervatív, akár szociáldemokrata vezetés alatt állnak – a protekcionista struktúrapolitikát: mindkét nagy pártnak (azaz a CDU—CSU-nak és az SDP-nek) megvan a többé-kevésbé állandó szavazóbázisa, de mindegyikőjük általában csak koalícióalakítással és ingadozó középosztálybeli szavazók megnyerésével tud hatalomra jutni. Feltehetjük, hogy a középosztályból szavazó — legyen akár önálló, akár magasabb pozícióban lévő alkalmazott — preferálja a stabil gazdasági feltételeket és a biztonságot. Ezért egy olyan politika következetes megvalósítása, amely a szerkezeti rugalmasság elősegítésére irányulna, választási kockázatokkal járna a kormány számára. A gazdasági alkalmazkodást és a strukturális adaptációt ösztönző politika könnyen sok szavazót eltaszítana, mégpedig azokat, akiknek az alkalmazkodás árát meg kellene fizetniük. Tudott dolog, hogy a rivális pártoknak figyelembe kell venniük a szavazók többségének alapvető attitűdjeit, amikor politikájukat kialakítják. Mivel a schumpeteri értelemben vett vállalkozók és a teljesen mozgékony alkalmazottak csupán kisebbséget alkotnak a társadalomban, ezért a szavazók többségére a biztonságra törekvés és a változtatással szembeni ellenállás jellemző. A pártok tehát kénytelenek azt a politikát választani, amely elhalasztja a szerkezeti változtatásokat, sőt megmerevíti a létező struktúrát.

Tézisek a struktúrapolitikáról

A következőkben tézisszerűen összefoglalom az NSZK eddigi struktúrapolitikájára vonatkozó azon következtetéseket, amelyek leszűrésére empirikus vizsgálataim adtak módot (*Peters* [1975*a*], [1975*b*], [1987]).

1. tézis. A strukturális politika elvei és gyakorlata között szakadék tátong: mostanáig az összes szövetségi kormányzat alapvetően piackonform strukturális alkalmazkodási politikát vallott magáénak, a valóságban pedig az ágazati protekcionizmusnak és a struktúrák konzerválásának neomarkentilista politikáját folytatta (*Peters* [1977]).

2. tézis. A koncepció és a valóság egymástól való nagymértékű eltérése a következő okokra vezethető vissza:

— *a szektorális struktúrapolitika alapelv*eit — amely maga egy jogi értelemben alacsony szintű szabály, egy korábbi kormányhatározat formáját ölti — nem minden döntéshozó szerv veszi komolyan, nem mindig tekintik a cselekvés vezérfonalának;

— a struktúrapolitika megvalósítói a követendő célok és az alkalmazandó

eszközök tekintetében esetenként teljesen eltérő preferenciaskálákat alakítottak ki;

— az ágazati érdekképviseleti szervek permanens nyomása alatt túlnyomóan szerkezetfenntartási célok kerültek támogatásra, egyes üzletágak hasznára és a fogyasztók, valamint az adófizetők kárára;

— nem történt meg a különböző döntéshozók nagyszámú struktúrapolitikai intézkedéseinek megfelelő koordinációja;

— gyakran használtak olyan szerkezetpolitikai eszközöket, amelyeknek ismerték a káros mellékhatásait és hosszú távú következményeit, de tudatosan alábecsülték azokat;

— nem történt meg az eredmények rendszeres ellenőrzése, és ezáltal az eredeti célokkal ellentétes intézkedések hosszú ideig fejtették ki hatásukat.

3. tézis. A szektoriális struktúrapolitika, amely a termelési tényezők mobilizálását és a szerkezeti rugalmasság javítását tűzte zászlajára, a szerkezetváltást elodázó intézkedéseivel csökkentette a globális konjunktúraszabályozás hatékonyságát, hiszen ennek eszközei a piactól viszonylagosan független, megmerevedett ágazati szerkezetek mellett kevésbé hatásosak.

4. tézis. Míg az elsősorban a kínálati oldalnak kedvező szabályozási politika egyre nagyobb méreteket öltött, addig a kivételes bánásmódot többé már nem igénylő területeken a deregulációs politika alkalmazására alig került sor.

5. tézis. Az igen gyakran nem piackonform eszközöket alkalmazó ágazati protekcionista gazdaságpolitika letompította a gazdálkodókat érő hatásokat, és ezzel gyengítette a gazdálkodók alkalmazkodásra való hajlandóságát, ezáltal pedig az egész piaci szabályozási rendszer működőképességét is jelentősen rontotta. Ez a gazdaságpolitika, ha nem lehetetlenítette is el teljesen a struktúraváltást, de gyakran jelentősen elodázta azt, ami a felmerülő szerkezeti alkalmazkodási zavarok felerősödéséhez vezetett.

6. tézis. Az ágazati protekcionista gazdaságpolitika az egyik fő okozója a piacgazdasági rend deformációjának, a kínálati oldal egyoldalú kedvezményezésével megingatja az autonóm vállalati döntésekre épülő rendszer társadalmi legitimációját.

7. tézis. Minél következetesebben valósul meg a versenyszabályozási politika, és minél közelebb kerül a gazdaság a „mágikus négyszög" céljainak eléréséhez, annál kevésbé van szükség struktúrapolitikára. Még akkor is maradnak azonban olyan szerkezeti kérdések, amelyek helyes megoldása javíthatja az egész piacgazdasági irányítás működőképességét, elősegítheti a stabilitást és a gazdasági növekedést, a környezetvédelmi szempontok figyelembevételével, hogy ezáltal a társadalmi egyenlőséghez is hozzájáruljon.

Javaslatok a struktúrapolitika reformjára

Mindenekelőtt megállapíthatjuk, hogy a német kormány szerkezetpolitikai koncepciója, amint az *A szektorális struktúrapolitika alapelvei*ben megfogalmazásra kerül, eltekintve néhány apróbb, kevésbé precíz részlettől, alapjában véve szakmailag helyes és piackonform, ezért elfogadhatónak tekinthető. A struktúrapolitika legfőbb problémája tehát legkevésbé a koncepcióban keresendő, sokkal inkább abban, hogy a gazdaságpolitikai döntéshozók cselekvéseiket nem e koncepcióhoz híven alakítják. A szerkezeti politika elkerülhetetlen reformjának szempontjából ezért elvetendőnek tartom mindazon javaslatokat, amelyek minden meglévőt elutasítanak, és a piacgazdasági rendszer konzisztenciáját, valamint a lehetséges káros mellékhatásokat figyelmen kívül hagyva az indikatív strukturális tervezés bevezetésére irányulnak. Ezeket a javaslatokat a probléma megoldásá-

nak szempontjából inadekvátnak és egy liberális társadalmi rend megvalósításához alkalmatlannak tekinthetjük. A következőkben ismertetésre kerülő reformjavaslataim piackonform jellegüknél fogva beleilleszkednek az eddigi szerkezetpolitikai alapelvekbe, néhány lényeges kérdésben pontosítva és továbbfejlesztve azokat.[3]

Reform és dereguláció

A szektorális struktúrapolitika megreformálására irányuló minden kísérlet meg fog hiúsulni, amennyiben nem követi azt egy, a vadul burjánzó szabályozási szövedéket radikálisan megnyirbáló dereguláció. Az olyan állami szabályozás, amely bizonyos ágazatokat meg akar védeni a piaci konkurencia nyomásától, általában megnehezíti a szerkezetváltást, és a tapasztalat szerint mindig újabb összefonódásokhoz és ellentmondásokhoz vezet. Az idők során végrehajtott beavatkozások hatására létrejött a kumulálódó csoportkedvezményezettségek dirigizmussal átitatott, áttekinthetetlen rendszere, amely a piacgazdaság legitimációs bázisának aláaknázásával fenyeget.

Amennyiben az érdekcsoportok által korrumpált állam egyre gyakrabban hajlik arra, hogy egyes ágazatok és csoportok veszteségeit és alkalmazkodási költségeit szerkezeti segélyek formájában finanszírozza, és ezáltal a piacgazdaság szolgáltatás—ellenszolgáltatás alapelvét hatályon kívül helyezze, úgy a termelési eszközök kizárólagos magántulajdonának és a használatának jogosságát is kérdésessé teszi. Hiszen a veszteséget ezáltal szocializálják, viszont a nyereségek (eltekintve az adóktól) továbbra is magántulajdonba kerülnek, így egyes csoportok jövedelem-, illetve vagyongyarapodása a költségvetés, tehát az adófizetők terhére jön létre. A veszteségek közösségre való áthárításának hosszú távú gyakorlata tönkreteheti a piacgazdaság nyerési esélyekre és vesztési kockázatokra épülő működési mechanizmusát. Ez pedig alátámasztja a termelőeszközök szocializálására vonatkozó ősrégi marxista követelést, amelyet Marx és Engels a munkásosztály fokozódó kizsákmányolásának feltételezésére épített. Az ugyanis előre látható, hogy ha az államot az érdekcsoportok a veszteségek hordozójának szerepébe kényszerítik, úgy az érintett szubvencionált vállalatok üzletpolitikájába is beleszólást követelhet, egészen addig, míg nem kényszerül végül ezeket is saját tulajdonába átvenni.

Végül, de nem utolsósorban azt mondhatjuk, hogy foglalkoztatási okokból is szükség van a protekcionista szabályozás leépítésére, mert a tapasztalatok szerint hosszú távon ez a politika nem kevesebb, hanem jóval több munkanélküliséggel jár együtt.

Szerkezetpolitikai kerettörvényt!

A következőkben arról lesz szó, hogy a szerkezetpolitikai koncepciónak megfelelő cselekvés kialakításához egy piackonform kerettörvényre van szükség. Miképp a mikroökonómia területén a versenykorlátozás elleni törvények, a makroökonómiában pedig a gazdasági növekedés és stabilitás támogatását szabályozó törvény az állami döntéshozók számára tájékozódási pontokat jelöl ki, úgy a mezoökonómia területén is szükség van ilyen kerettörvényre, ami aztán a különböző szintű struktúrapolitikai döntéshozókkal szemben bizonyos minimálkövetelményeket támasztana, és beavatkozási határokat állítana fel. Egy ilyen kerettörvény feladata nem az egyes ágazatok speciális viszonyainak rendezése lenne — amelyek ráadásul a konjunktúra lefolyásával és a hosszú távú szerkezetátalakulással

[3] E javaslatokat részletesebben lásd *Peters* [1988].

állandóan változnak —, hanem csak a struktúrapolitikai cselekvés általános kereteinek a megadása. A törvényt úgy kell megalkotni, hogy az állam ma még szinte korlátlan beavatkozási lehetőségei világosan körülhatároltak és egyértelmű követelményekhez kötöttek legyenek. Erre elsősorban azért van szükség, hogy megszüntessük, de legalábbis csökkentsük a struktúrapolitikában szinte állandóan fennálló veszélyt, azaz egyes csoportok kedvezményezését a fogyasztók vagy az adófizetők terhére.

Legfontosabb célként azt kellene törvényesen leszögezni, hogy a piacgazdaság működőképességének javításához és a környezetvédelmi követelményeket figyelembe vevő növekedés támogatásához a termelési tényezők mobilitásának emelésére is szükség van. Ezenkívül erősíteni kell a gazdaság alanyainak azon képességét, hogy a szerkezetváltás által az ágazati és szakmastruktúrában kialakított követelményekhez maguktól is alkalmazkodjanak. Ezután azokat az eseteket kellene pontosan körülhatárolni, amelyekben indokolt és nemzetgazdasági szempontból célszerű az általános elvek érvényesítése alól kivételt tenni. Csak ezekben az esetekben kerülhetne a továbbiakban sor a szerkezetváltás elodázására, illetve meggyorsítására vagy éppen egy kívánatosnak tartott új szerkezeti súlypont kialakításának támogatására. A szerkezeti kerettörvénynek tartalmaznia kellene továbbá az alkalmazható eszközök felsorolását azzal együtt, hogy a különböző eszközöket milyen feltételek teljesülése esetén és milyen kikötésekkel lehet használni.

A támogatás feltételei

Az egyes ágazatoknak nyújtható támogatásokat alapvetően a következő feltételekhez kellene kötni:

1. Szanálási terv benyújtása, amelynek tartalmaznia kell a szanálás privát és költségvetési költségeit és az ágazat veszteséges tevékenységeinek leépítéséhez szükséges időt. Ki kell mutatni azt is, hogy milyen mértékben finanszírozhatók a szanálás költségei a bankrendszer által nyújtott hitelekből, hogy a költségvetés és az adófizetők kárára történő idő előtti és a vállalat számára kockázatmentes szanálásokat el lehessen kerülni.

2. Az „önsegélyezés támogatása" alapelvnek továbbra is érvényben kell maradnia.

3. A struktúrapolitikai segítséget csak időben behatárolt formában lehet megadni.

4. A hosszú távú támogatásoknál ennek mértékét az idő előrehaladtával csökkenteni kell.

5. A szerkezeti segélyeket főszabályként vissza kell fizetni (például egy erre a célra létrehozott szerkezeti alapnak).

6. Az elkerülhetetlen beavatkozásoknál a piaci versenyt legkevésbé tompító eszközöknek feltétlen előnyt kell élvezniük a versenyt korlátozó vagy azt kizáró intézkedésekkel szemben, hogy az elsietett és aránytalan állami intervenciók megakadályozásával elejét vegyük a verseny egyes ágazatok vagy csoportok javára történő korlátozásának, illetve kikapcsolásának.

7. Az ágazatokon belüli versenyt korlátozó szabályozásnak is kötött határidővel kell rendelkeznie.

Önálló szerkezeti alapok

Azt hiszem, jogosnak tekinthető az arra irányuló törekvés, hogy az egyes iparágak számára nyújtandó szerkezeti segélyeket ne az állam adóbevételeiből fedezzék, hanem a gazdaság saját szolidaritási segítségeként kezeljék, amely arra való,

hogy előmozdítsa az egész gazdaság számára káros szerkezeti válságok és problémák megszüntetését. Ezért a kerettörvény kidolgozása során elő kellene irányozni egy ún. *szerkezeti alap* létrehozását, amelynek finanszírozása — a forgalom nagyságának és a mindenkori támogatási igényeknek függvényében — alapvetően az ágazatok feladata lenne. Egy ilyen különalap megszabadítaná a költségvetést a hatalmas kiadásokkal járó vállalati szubvenciók terhétől, és a pénzügyi politikának is lehetővé tenné az egyes ágazatok előnyben részesítésére szolgáló adókedvezmények kusza hálózatának megszüntetését. Ezáltal az állam egy általános adócsökkentést hajthatna végre, vagy a felszabaduló forrásokat infrastrukturális célokra lehetne felhasználni.

Ha az nem zárható is ki tökéletesen, hogy a vállalatok az alap részére teljesítendő befizetéseiket termékeik és szolgáltatásaik árába bekalkulálják, és — feltéve, ha ezt piaci helyzetük is megengedi — a fogyasztókra és felhasználókra áthárithassák, még mindig megmaradna ennek a megoldásnak az az egyáltalán nem lebecsülendő előnye, hogy a strukturális támogatásokat azok kontrollálnák, akik ennek fedezetét előteremtik. A termelők ugyanis már csak költségtakarékossági okokból is (erre a külföldi konkurensek is rászorítják őket) állandóan arra törekednének, hogy az alapba való befizetéseik minél alacsonyabbak legyenek. Jelenleg szinte minden iparág, amely állami segítségre számít, annyi szubvenciót igyekszik megszerezni a költségvetésből, amennyit csak lehetséges, és ebben a törekvésében nemigen ütközik más ágazatok ellenállásába. Az önfinanszírozó szerkezeti alap modelljében az alap igazgatásában közreműködő vállalatok már csak saját érdekükben is ügyelnének arra, hogy a támogatások odaítélésének szempontjai lehetőleg szigorúak legyenek, és így az alap forrásigényei minél szerényebbek maradjanak.

A szerkezeti alap felállítása után az egyes ágazatok speciális adókedvezményeit meg kellene szüntetni, mert ezek megmérgeznék a szolidáris segítségnyújtás eszméjét, valamint csoportprivilégiumok kialakulásához és fennmaradásához vezetnének. Az alap által nyújtott nyilvános szubvenciók előnyeihez sorolhatjuk még áttekinthetőségüket, kvantifikálhatóságukat és az egyszerűbb hatásvizsgálat lehetőségét, szemben az adókedvezmények köntésébe bújtatott támogatásokkal, amelyek gyakran az adójog szövevényes paragrafusai között rejtőznek, és így valódi mértékük szinte megbecsülhetetlen.

Szerkezetpolitikai tudományos tanács

Az ágazati képviseleti szervek érdekviszonyaitól átszőtt információáramlás visszaszorítására és a döntéshozók közérdekre jobban figyelő tájékoztatása érdekében szükség lenne egy „szerkezetpolitikai tudományos tanács" (SZTT) létrehozására. Ez a tanácsadó testület elsősorban struktúrapolitikai kérdésekkel foglalkozó gazdasági szakértőkből állna. Az SZTT legfontosabb feladatai a következők lennének:

1. Legelőször is szisztematikusan felülvizsgálna minden nyílt, illetve törvényekbe, rendelkezésekbe, irányvonalakba és szerkezeti programokba rejtett támogatási intézkedést cél- és piackonformitás szempontjából.

2. Javaslatokat tenne a célokkal nem konform szerkezetpolitikai támogatások leépítésére és arra, hogy a piacgazdasághoz nem illeszkedő eszközöket is megfelelőbbekkel helyettesítsék.

3. Az aktuális szerkezeti problémákra empirikus helyzetelemzések és a szerkezeti változásokat nyomon követő statisztika adatai alapján megoldási javaslatokat adna.

4. Ellenőrizné a szerkezetpolitika eredményességét az alkalmazott eszközök hatékonyságvizsgálata és költség—haszon-elemzések alapján.

A kormányt törvényesen kötelezni kellene, hogy állást foglaljon az SZTT szerkezetpolitikai javaslataival és vizsgálataival kapcsolatban, ezáltal megszűnne annak a lehetősége, hogy a szerkezetpolitikai döntéshozók a kellemetlenebb javaslatokat csak kelletlenül regisztrálnák, és aztán minden változatlanul menne tovább.

Irodalom

BUNDESREGIERUNG [1968]: Grundsätze der sektoralen Strukturpolitik. Neufassung. Bundestagsdrucksache V/2469 1968. január 16.
OLSON, M. [1965]: The Logic of Collective Action. Cambridge, Massachusetts.
PETERS, H.-R. [1975 a]: Grundzüge sektoraler Wirtschaftspolitik. Bern, Stuttgart.
PETERS, H.-R. [1975 b]: Stabilisierungspolitische Gefahren protektionistischer sektoraler Strukturpolitik. Megjelent: *Schneider, H. K.—Wittmann, W.—Würgler, H.* (szerk.): Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Band 1985/II., Berlin.
PETERS, H.-R. [1977]: Konzeption und Wirklichkeit der sektoralen Strukturpolitik in der Bundesrepublik Deutschland. Megjelent: *Bombach, G.—Gahlen, B.—Ott, A. E.* (szerk.): Probleme des Strukturwandels und der Strukturpolitik. Tübingen.
PETERS, H.-R. [1987]: Selektive Innovationspolitik. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Band 169., Berlin.
PETERS, H.-R. [1988]: Sektorale Strukturpolitik. München—Bécs.
POSNER, R. A. [1974]: Theories of Economic Regulation. Bell Journal of Economics and Management Science, 2. sz.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 2. sz. (167—180. o.)

BODA GYÖRGY—FEHÉR LAJOS—SEBESTYÉN JÓZSEF—VIGH JUDIT

A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán

Miképpen biztosítható munka azoknak a munkanélkülieknek, akik a nem hatékony ipari termelés leállítása következtében veszítik el munkahelyeiket? Vannak, akik a mezőgazdasági termelésnek a földtulajdonviszonyok 1947. évi állapotának visszaállításával megvalósuló bővítésével képzelik el a probléma megoldását.

A szerzők véleménye szerint azonban a nagy valószínűséggel elkerülhetetlen ipari munkanélküliség felszívását nem a múltba való visszalépéssel kell megoldani. A szolgáltatások fejlesztése a probléma megoldásának jóval hatékonyabb útját jelenti.

A tanulmány a feltett alapkérdést nemcsak verbálisan tárgyalja, hanem az 1986. évi ÁKM alapján igyekszik az egyes foglalkoztatáspolitikai utak hatásait számszerűen is megragadni.

A munkaerő-átcsoportosítási lehetőségek, az egyes gazdasági ágazatok növekedésekor jelentkező munkaerőigény elemzése megerősíti azokat a következtetéseket, amelyek a növekedési feltételek — e dolgozatban egyébként nem érintett — piaci megközelítéséből adódnak.

Több mint egy évszázada tart az a folyamat, amelynek során a mezőgazdaság súlya a nemzetgazdaságban a termelési érték, a foglalkoztatottak és a felhasznált erőforrások részarányát tekintve csökken, és helyét a fejlődést hordozó újabb tevékenységek veszik át. Ez a hosszú távú részaránycsökkenés azonban messze nem jelenti a mezőgazdasági termelés jelentőségének csökkenését, mögötte ugyanis a mezőgazdasági termelés hatékonyságának ugyancsak hosszú távú növekedése áll. E nagy múltú tevékenység a társadalom növekvő és differenciálódó szükségleteit nagyobb hatékonysággal, és nem relatíve több erőforrással elégíti ki. Sőt a nagyobb hatékonyság még arra is lehetőséget ad, hogy a többletigényeket az erőforrások viszonylag kisebb részével biztosítsák.

Ez a strukturális folyamat majd minden tevékenységre jellemző. Az ipari forradalom kezdetén az ipari hatékonyság törvényszerűen alacsony volt. Ezért a társadalom az ipar rendelkezésére bocsátott minden olyan erőforrást, amelyet a mezőgazdasági termelékenység növekedése következtében nélkülözni tudott, és ez az említett struktúrákban az ipari részarány viharos növekedéséhez vezetett.

Boda György a KSH osztályvezetője, *Fehér Lajos* a KSH csoportvezetője, *Sebestyén József* közgazdász, nyugdíjas, *Vigh Judit* a KSH csoportvezetője.

Nálunk ez a részarány még mindig növekvő, de a fejlett országokban már nem. Ott megkezdődött az ipar szerepének ugyanolyan jellegű átalakulása, mint amilyet a mezőgazdaság esetében figyelhettünk meg. Az iparcikkek iránti szükségleteket már ugyancsak csökkenő termelési, foglalkoztatási és tőkefelhasználási részaránnyal elégítik ki, átadva a helyet más, jövőt hordozó és minden társadalmi tevékenység hatékonyságát tovább növelő új tevékenységeknek, így az infrastruktúrának, a szolgáltatásoknak, az információs tevékenységeknek stb.

A folyamat jobb megértése szempontjából nagyon fontos e két — strukturálisan visszavonuló — terület kapcsolatának vizsgálata, mert ez elengedhetetlen egy olyan gazdaságpolitika kialakításához, amely a vázolt folyamat további kibontakozását segíti, nem pedig gátolja vagy esetleg megzavarja. A folyamat ugyanis akkor halad a maga medrében, ha a társadalom e két nemzetgazdasági ágazatnak továbbra is minden erőforrást megad ahhoz, hogy saját hatékonyságát növelje, de az ebből fakadó többletek felhasználását a jövőt hordozó, dinamikus területek felé irányítja. Ma Magyarországon felbukkantak olyan gazdaságpolitikai koncepciók, amelyek mintha más szemmel tekintenének erre a két területre. Ennek oka az a válsághelyzet, amely az elmúlt 40 év ellentmondásos fejlődése következtében kialakult.

Az ágazati strukturális átalakulások vázolt folyamata szervesen épül arra, hogy a termelési szerkezet is változik. Ez a szerkezet azonban Magyarországon — elsősorban társadalmi okok hatására — megmerevedett, konzerválódott. Ilyen körülmények között a mezőgazdaság, az ipar és a progresszív ágazatok szerkezeti arányai sem lehetnek optimálisak. Ebből a megmerevedésből áldozatok nélkül nem lehet kitörni. Meg kell szüntetni azokat az oligarchikus érdekviszonyokat, amelyek a nem hatékony termelőtevékenységeket is fenntartják, és az ezekben lekötött erőforrásokat más, korszerűbb tevékenységekre kell fordítani. Az erőforrások jelentős része azonban embereket jelent, különböző munkahelyeken — nem mindig saját hibájukból — alacsony színvonalon foglalkoztatott munkásokat, mérnököket, termelésirányítókat stb., akiknek az átállítása más munkaterületekre átmeneti munkanélküliséggel, átképzéssel s az ehhez tartozó feszültségekkel, politikai kockázattal stb. jár.

Az áldozatok minimalizálása az előttünk álló időszak egyik központi feladata. Számos koncepciót dolgoztak ki a munkanélküliség és az azzal járó bonyodalmak kezelésére, de ezek között van egy sajátos megoldási javaslat is, amely véleményünk szerint a korábban elemzett strukturális átalakulás folyamata szempontjából igen veszélyes. Lényege a következőképpen foglalható össze:

— a nem hatékony ipari termelés leállítása;

— ezzel egy időben földosztás végrehajtása az 1947. évi tulajdonviszonyok alapján, majd

— az iparból felszabaduló, munkanélkülivé vált munkások visszairányítása a mezőgazdaságba és földhöz juttatása földosztás révén. Így a munka- és létfeltételek megteremtésével a szerkezetátalakítással járó munkanélküliség problémája megoldható.

A vázolt koncepció mögött az a hallgatólagos feltételezés húzódik meg, hogy egyrészt az iparból felszabaduló munkanélkülieket a mezőgazdaság egy az egyben fel tudja szívni, másrészt a mezőgazdaságban ennek hatására nem lép fel olyan mértékű hatékonyságromlás, amely a tanulmány legelején vázolt struktúraátalakulási folyamatot — és ezzel együtt az egész társadalom fejlődését — megakasztja. Az álláspont hirdetői nem osztják azt az aggodalmat, hogy a mezőgazdaságra ráerőszakolt alacsony hatékonyság ugyan rövid távon megoldja az iparban kialakuló munkanélküliség problémáját, de attól még a probléma a társadalom számára megmarad.

Tanulmányunk az ipar és a mezőgazdaság kapcsolatát ennek a konkrét

gazdaságpolitikai kérdésnek a szemszögéből vizsgálja, noha — és ezt korábban is hangsúlyoztuk — véleményünk szerint a két nemzetgazdasági terület kölcsönös kapcsolatainak ismerete magától a konkrét gazdaságpolitikai dilemmától függetlenül is igen aktuális.

Mi a következménye a termelés egységnyi változásának az egyes ágazatokban?

Ha valahol a nemzetgazdaságban leállítanak egy nem hatékony termelést, akkor ez erőforrásokat szabadít fel, illetve munkanélküliséghez vezet abban a szektorban, ahol a termelés megszűnt, illetve a tovagyűrűző hatásokon keresztül más szektorokban is. Az első kvantifikálandó kérdésünk a következő.

Egy adott nemzetgazdasági ágazat termelésének 1 milliárd forintnyi csökkenése mekkora erőforrástömeget szabadít fel, illetve mekkora munkanélküliséget okoz *a)* magában az adott szektorban, illetve *b)* a nemzetgazdaság többi szektorában? (Az ipar vagy annak valamelyik ágazatának leállítására gondolunk.)

Ennek a kérdésnek azonban van egy párja, amely — és ez az előzményekből egyértelműen kiderül — a mezőgazdaságra vonatkozik, és a következőképpen hangzik.

A mezőgazdasági termelés 1 milliárd forintnyi növelése a pótlólagos erőforrások mekkora lekötését teszi szükségessé *a)* magában a mezőgazdaságban, illetve *b)* a nemzetgazdaság többi szektorában? (A pótlólagos erőforrás itt az import, az anyag, az energia, a tőke, valamint a munkaerő.) Ha a mezőgazdaság bővíti a termelését, akkor ez a vásárlások növelését jelenti, például az iparral szemben, és ez ott az erőforrások pótlólagos lekötését, illetve pótlólagos foglalkoztatást igényel, ami a munkanélküliség csökkenéséhez vezet.

A két kérdésből végső soron megfogalmazható egy harmadik is. Hány százalékkal kell növelni a mezőgazdasági termelést ahhoz, hogy ez a termelésnövekmény az iparból felszabaduló munkaerőt *a)* a mezőgazdaságban, illetve *b)* az iparban, valamint a nemzetgazdaság többi ágazatában le tudja kötni.

Az első két kérdésre a válasz az ágazati kapcsolatok mérlegének két alapvető elszámolási azonosságának a segítségével adható meg:

$$\mathbf{Bl} + \mathbf{y} = \mathbf{x}, \tag{1}$$

illetve

$$\mathbf{Hl} + \mathbf{y} = \mathbf{v}, \text{ ahol} \tag{2}$$

B az ágazatok kölcsönös termelési kapcsolatait leíró eladások, illetve vásárlások mátrixa, ahol a b_{ij} elem azt mutatja, hogy a j-edik ágazat az x_j-edik termelés érdekében épp b_{ij} mennyiséget vásárol az i-edik ágazat x_i termeléséből,

y a végső kibocsátások vektora,

x az összes kibocsátás vektora,

H az egyes erőforrások felhasználása az ágazatok termeléséhez. **H** sorai között mi az importot, a bért, a létszámot és a tőkét szerepeltettük. Itt h_{kj} azt mutatja, hogy a j-edik ágazat az x_j termelés érdekében mennyit használt fel az k-adik erőforrásból,

v a felhasznált erőforrások terjedelme,

l pedig egy összegző vektor.

Az (1) egyenletből adódik a következő összefüggés:

$$\mathbf{B}\langle \mathbf{x} \rangle^{-1} \langle \mathbf{x} \rangle \mathbf{l} + \mathbf{y} = \mathbf{x},$$

ahol $\langle \mathbf{x} \rangle$ az **x** vektor elemeiből képzett diagonálmátrix. Ha $\mathbf{B}\langle \mathbf{x} \rangle^{-1} = \mathbf{A}$, akkor

$$\mathbf{Ax} + \mathbf{y} = \mathbf{x}. \tag{3}$$

Ebből

$$\mathbf{x} = (\mathbf{E} - \mathbf{A})^{-1}\mathbf{y}, \tag{4}$$

azaz

$$\mathbf{x} = \mathbf{Q}\mathbf{y}, \tag{5}$$

ahol

$$\mathbf{Q} = (\mathbf{E} - \mathbf{A})^{-1}. \tag{6}$$

Most növeljük meg az egyik szektor termelését 1 milliárd forinttal. Ezt így írhatjuk fel:

$$\mathbf{x}_1 = \mathbf{x}_0 + \mathbf{z}, \tag{7}$$

ahol $\mathbf{z}$ egy olyan vektor, amelynek az i-edik eleme 1 milliárd, és az összes többi komponense 0. Ha az i-edik szektorban az összes kibocsátás 1 milliárddal megnő, akkor az i-edik szektor végső kibocsátásának is meg kell nőnie, mégpedig éppen

$$\mathbf{y}_1 = \mathbf{y}_0 + \lambda\mathbf{e}_i \tag{8}$$

mértékben (λ itt még ismeretlen). A (8) egyenletben azt is kikötjük, hogy a végső felhasználás csak az i-edik szektorban nőhet, a többiben nem változhat. Kérdésünk ugyanis csak arra vonatkozik, hogy az i-edik szektor bruttó termelésének egységnyi változása milyen változást indukál más ágazatok bruttó termelésében, miközben azok változatlan összetételű végterméktömeget állítanak elő.

A (7) és (8) egyenletet behelyettesítve az (5)-be:

$$\mathbf{x}_0 + \mathbf{z} = \mathbf{Q}(\mathbf{y}_0 + \lambda\mathbf{e}_i), \tag{9}$$

$$\mathbf{x}_0 + \mathbf{z} = \mathbf{Q}\mathbf{y}_0 + \mathbf{Q}\lambda\mathbf{e}_i, \tag{10}$$

$$\mathbf{x}_0 + \mathbf{z} = \mathbf{x}_0 + \mathbf{Q}\lambda\mathbf{e}_i, \tag{11}$$

$$\mathbf{z} = \lambda\mathbf{Q}\mathbf{e}_i. \tag{12}$$

A $\mathbf{Q}\mathbf{e}_i$ szorzat a $\mathbf{Q}$ mátrix i-edik oszlopát emeli ki, így

$$\mathbf{z} = \lambda\mathbf{q}_i \tag{13}$$

$$\mathbf{e}_i\mathbf{z} = \lambda\mathbf{e}_i\mathbf{q}_i \tag{14}$$

$$\lambda = \frac{\mathbf{e}_i\mathbf{z}}{\mathbf{e}_i\mathbf{q}_i}, \tag{15}$$

ahol $\mathbf{e}_i\mathbf{z} = z_i = 1$ milliárd.

Ha λ adott, akkor $\mathbf{y}_1$ meghatározható, amely viszont a $\mathbf{Q}\mathbf{y}_1$ szorzat segítségével megadja azt az $\mathbf{x}_1$ vektort, amelyet keresünk. Tehát

$$\mathbf{y}_1 = \mathbf{y}_0 + \frac{z_i}{q_{ii}}\mathbf{e}_i. \tag{16}$$

(Itt q_{ii} az inverzmátrix i-edik sorának és i-edik oszlopának találkozásánál lévő diagonálelem.)

Az $\mathbf{x}_1$ termelés meghatározása azonban csak a számítások közbülső lépése. Csak azt mondja meg, hogy egy adott szektor termelésének 1 milliárd forintnyi változása a többi nemzetgazdasági szektorban mekkora termelésváltozást indukál, miközben ezek végső kibocsátása változatlan. A végső kérdés azonban nem a termelésre, hanem a termelésben felhasznált erőforrásokra vonatkozik. Ezek változásához a (2) egyenleten keresztül jutunk el:

$$\mathbf{H}\langle\mathbf{x}\rangle^{-1}\langle\mathbf{x}\rangle\mathbf{l} = \mathbf{v}. \tag{17}$$

Ha $\mathbf{V} = \mathbf{H}\langle x\rangle^{-1}$, akkor

$$\mathbf{V}\langle x\rangle \mathbf{l} = \mathbf{v}. \tag{18}$$

Az x_1 termelés erőforrások pótlólagosan növekményét változatlan hatékonyság mellett a

$$\mathbf{V}\langle x_1\rangle - \mathbf{V}\langle x_0\rangle \tag{19}$$

különbség adja szektoronként.

A számítási eredményeket két alaptáblázatba rendeztük. Az *1. sz. táblázat* hat *a), b), c), d), e), f)* kis táblázatot tömörít, és arra a közvetlen kérdésre ad választ, hogy egy adott ágazat termelésének 1 milliárdos növelése mekkora pótlólagos létszámot igényel néhány más ágazatban.

Az ágazatok kiválasztását maga az alapkérdés feltevése, illetve néhány gazdaságpolitikai megfontolás indokolta. Mivel az ipar és a mezőgazdaság közötti munkaerő-átáramlás lehetőségeit vizsgáljuk, a kiemelt ágazatpárok között majdnem mindenütt szerepel a mezőgazdaság, illetve valamilyen ipari ágazat. Jelenlegi válságunk nagy erővel jelentkezik a kohászatban, a rubelexport visszafogása pedig a gépipari termelést csökkenti. A nem anyagi szolgáltatások kiemelését és egy válságágazattal (kohászattal), valamint a mezőgazdasággal való párba állítását viszont az a gondolatmenet indokolja, amit a bevezetőben a strukturális fejlődés irányairól mondottunk. Az ipari munkanélküliség felszívását ugyanis nemcsak a mezőgazdasági termelés gyorsított növelésével lehet biztosítani. A szolgáltatások és különösen a nem anyagi szolgáltatások outputjának bővítése ezzel mindenképpen versenyző alternatíva, és mint az *1. sz. táblázat* mutatja, a mezőgazdaság és a szolgáltatások termelékenységi viszonyai ilyen szempontból nagyon hasonlítanak egymásra. Az *a)—d)* táblázatok egyértelműen arról tanúskodnak, hogy a mezőgazdaság a magasabb létszámigényessége következtében fel tudja szívni az iparban fellépő munkanélküliséget, ha az ipari termeléscsökkenést a mezőgazdasági termelés bővülése kíséri. Lényeges azonban, hogy az iparban a csökkenő ipari termelés miatt munkanélkülivé válókat a mezőgazdasági termelés bővítésével csak akkor lehet újra munkához juttatni, ha az iparban foglalkoztatottak ténylegesen a mezőgazdaságban vállalnak munkát.

Az ipari termelés csökkenése nagyobb munkanélküliséget okoz a mezőgazdaságban, mint amekkora pótlólagos munkaerő-keresletet eredményez a mezőgazdasági termelés bővülése az iparban, de ez a kereszthatás nem jelentős. A két szféra termelési kapcsolatai szemmel láthatóan nem elég erősek ahhoz, hogy a köztük lezajló termelési szerkezetváltás a munkanélküliséget egyéb jelentős ágazatok közötti mozgás nélkül orvosolhassa. A termelési szerkezet tárgyalt elmozdulása következtében relatíve kevés azon dolgozók száma, akik a saját szektorukban találnak újra munkát. Az iparból a mezőgazdaságba való nagyarányú átvándorlás elkerülhetetlen.

Az elkerülhetetlen átvándorlás okát a mezőgazdaságnak és az iparnak a tényleges árrendszerben mért aszimmetrikus és gyenge termelési kapcsolataiban kell keresni.

A mezőgazdasági ráfordítások legfontosabb tétele az úgynevezett önfogyasztás, a mezőgazdasági termékek felhasználása. Ezt követi a vegyipari termékfelhasználás. A harmadik legfontosabb komponens az élelmiszeripari termékek felhasználása, míg a sorrendben az import a negyedik. Mindez azt mutatja, hogy a mezőgazdaság szempontjából az ipari kapcsolatok még az egyszerű újratermelés szintjén is nagyon fontosak. A mezőgazdaságnak az ipartól való függése szoros.

A mezőgazdaság kibocsátásait döntően az élelmiszeripar és a mezőgazdaság vásárolja meg, illetve közvetlenül fogyasztásra és exportra kerülnek. Az ipar mint a mezőgazdasági termékek felvevőpiaca a mezőgazdaság szempontjából nem jelentős értékesítési irány.

1. sz. táblázat

1 milliárd forintnyi termelésnövekedés pótlólagos létszámvonzata néhány kiemelt ágazat(csoport) kölcsönös kapcsolataiban

	a)	
	1 milliárd forintnyi	
	kohászati	mezőgazdasági
	termelés növekedésének a létszámvonzata	
A kohászatban	674,2	18,7
A mezőgazdaságban	94,2	3072,4

	b)	
	1 milliárd forintnyi	
	gépipari	mezőgazdasági
	termelés növekedésének a létszámvonzata	
A gépiparban	1293,3	65,9
A mezőgazdaságban	135,8	3072,4

	c)	
	1 milliárd forintnyi	
	vegyipari	mezőgazdasági
	termelés növekedésének a létszámvonzata	
A vegyiparban	386,4	48,2
A mezőgazdaságban	119,3	3072,4

	d)	
	1 milliárd forintnyi	
	könnyűipari	mezőgazdasági
	termelés növekedésének a létszámvonzata	
A könnyűiparban	1712,5	44,1
A mezőgazdaságban	202,6	3072,4

	e)	
	1 milliárd forintnyi	
	élelmiszeripari	mezőgazdasági
	termelés növekedésének a létszámvonzata	
Az élelmiszeriparban	773,5	26,4
A mezőgazdaságban	2303,4	3072,4

	f)	
	1 milliárd forintnyi	
	kohászati	nem anyagi szolgáltatási
	termelés növekedésének a létszámvonzata	
A kohászatban	647,2	11,6
A nem anyagi szolgáltatásban	68,2	3199,7

Mindezt az ipar szempontjából is értelmezhetjük. Ráfordítások szempontjából az ipar nem vesz át számottevő mennyiséget a mezőgazdaságtól. Az ipar számára tehát a mezőgazdaság mint nyersanyagforrás kevésbé fontos. Kibocsátásaiban már nem teljesen ez a helyzet. A vegyipari termékek hazai elhelyezése az élelmiszer-gazdaság piacain már az ipar számára is számottevő tényező. Azt azonban az ipari és a mezőgazdasági termelés jelentősen eltérő nagyságrendjei miatt — az iparé jóval nagyobb — látni kell, hogy a vegyipari értékesítés legfeljebb a vegyipar szempontjából fontos, az ipar egésze szempontjából már korántsincs akkora jelentősége.

A két szféra kapcsolatában az elmúlt 20 évben lejátszódott két ellentétes irányú mozgás. 1970—1979 között a vegyipari szállítások súlya fokozatosan nőtt, amiben a két ágazatcsoport növekvő egymásrautaltsága jutott kifejezésre, 1979 után azonban ez visszarendeződött. A mezőgazdaság vegyipari vásárlásainak szintje mind az anyagfelhasználáson, mind a termelésen belül az 1970. évi értékre vagy az alá esett vissza. Ez utóbbi — a termelés százalékában mért részarány — azért különösen fontos, mert jelzi, hogy a visszaesés nem az 1979 utáni restrikciós ütemcsökkenés következménye, hanem egy technológiai jellegű fordulaté. Okait további kutatásoknak kell tisztázni.

Hogyan jelentkezik mindez a foglalkoztatottságban?

A jelenlegi árrendszerben mérve a mezőgazdasági termelés létszámigényesebb, mint az ipari. Az egységnyi mezőgazdasági termeléshez szükséges foglalkoztatottak száma egyenértékes létszámban kifejezve, több mint kétszerese az ipari ágazatok átlagos létszámigényességének. Így egymilliárd forintnyi mezőgazdasági termelés bővítéséhez két-háromszor annyi foglalkoztatottra van szükség, mint egyes ipari ágazatok termelésének ugyanilyen arányú növeléséhez. Ezért, ha a két népgazdasági ág közötti termelési szerkezet elmozdulásában gondolkodunk, a mezőgazdasági termelés bővítése fel tudja szívni az ipari termelés leépítése következtében felszabaduló létszámot, de ez a munkaerő-felszívás a gyenge kölcsönös termelési kapcsolatok következtében csak az ágazatok közötti átáramlás formájában valósulhat meg. Az a kereszthatás, amely annak következtében léphetne fel, hogy a kölcsönviszonyban lévő nemzetgazdasági ágak egymásnak piacai, nem jelentős.

Munkaerőmozgás és hatékonyságromlás

Általánosságban kimondhatjuk, hogy az ágazatok közötti munkaerőmozgás mindig nagyobb hatékonyságcsökkenéssel jár, mint az ágazaton belüli. A társadalomnak lényegesen többe kerül, ha egy ipari munkás átmegy a mezőgazdaságba farmernek, mint ha az egyik ipari üzemből a másik ipari üzem felé veszi az útját.

Itt mindjárt le szeretnénk szögezni, hogy amikor hatékonyságcsökkenésről beszélünk, akkor nem a szerkezetváltás ellen szólunk. Csak a termelési szerkezet megváltoztatása vezethet össztársadalmi szinten magasabb jövedelmezőséghez, és így nagyobb hatékonysághoz. Ennek azonban ára van. A szerkezetváltás veszteségekkel jár. Ezeket a veszteségeket pedig mérlegelnünk kell, különösen akkor, ha emögött emberi veszteségek is meghúzódnak. A gazdaságpolitikának azon szerkezetváltoztatási változatok támogatását kell vállalnia, amelyek a lehető legnagyobb össztársadalmi hozam mellett a lehető legkisebb társadalmi veszteséggel járnak.

Most térjünk vissza a munkaerőmozgások következtében várható hatékonyságcsökkenéshez!

Számításainkban a foglalkoztatottak egy sorvektorként vannak jelen a **H** mátrixon belül. Ez azt a csalóka látszatot kelti, mintha az egyik ágazatban foglalkoztatott munkahadsereg csereszabatos lenne a többi ágazatban foglalkoztatot-

takkal. Létszám *egyenlő* létszámmal! Sajnos nem így van. Ha ezt a létszámvektort felbontanánk és helyére egy foglalkoztatási mátrixot illesztenénk, úgy azonnal látszana, hogy ez a folyamat mennyivel bonyolultabb.

Ilyen foglalkoztatási mátrix a KSH-ban tudtunk szerint még nem készült. E tanulmány azonban a közvetlen kérdésfelvetésen túl a munkanélküliségi statisztika, illetve a munkanélküliség kezelésére hivatott statisztikai háttér megteremtéséhez is gyűjt tapasztalatokat. Ezért a KSH-ban az alapkérdés vizsgálata során megkíséreltünk összeállítani egy ilyen foglalkoztatási mátrixot. A tanulmányon belül ennek egy összevont változatát közöljük (lásd a *2. sz. táblázatot*), amely a mátrix legfontosabb sajátosságait tartalmazza. Ezen összevont foglalkoztatási mátrixszal megfelelően alátámasztható az a korábbi állítás, hogy az ágazatok közötti munkaerő-átáramlás következtében fellépő hatékonyságromlás nagyobb, mint az ágazatokon belüli.

A munkaügyi osztályozások jelenlegi rendszerében a szellemi foglalkoztatottakat és a segédmunkásokat nem tudtuk bontani aszerint, hogy foglalkozásuk mennyire szorosan kapcsolódik a foglalkoztató ágazat sajátosságaihoz. A segédmunkások esetében ez megítélésünk szerint nem jelent különösebb problémát. A segédmunkát lényegében az egyes ágazatok közötti foglalkoztatás szempontjából csereszabatosnak tekinthetjük. A vezetők és az irányítók között egy ilyen feltételezés már biztosan nem igaz, hiszen nem mindegy, hogy valaki kohómérnök vagy agronómus. A szellemi munka ágazati jelleg szerinti további felbontását a jövőben feltétlenül el kell végezni. Hogy miként, arra jó kiindulópontul szolgál a szak- és betanított munkások felbontása. Itt az egyes foglalkozásokat a munkaügyi statisztika két alapvető csoportra bontotta, az úgynevezett

— minden ágazatra jellemző foglalkozásokra és
— az egyes ágazatokra jellemző foglalkozások csoportjára.

Az előbbibe az olyan általános foglalkozások tartoznak, amelyek minden ágazatban megtalálhatók. Ilyenek a géplakatosok, az esztergályosok, épületasztalosok, villanyszerelők, gépkocsivezetők stb. Ezek a foglalkozások az egyes ágazatok közötti foglalkoztatás szempontjából csereszabatosnak tekinthetők. Nem úgy a második csoport, ahová olyan, az ágazatok közötti munkaerő-áramlás szempontjából nem csereszabatos foglalkozások tartoznak, mint a mélyfúrók, vájárok, öntők, finommechanikai műszerészek, kádárok, épületelem-elhelyezők, növénytermesztők, sertésgondozók, mozdonyvezetők, fodrászok, temetkezési foglalkozásúak, házfelügyelők stb. Ha valahol, úgy ebben a csoportban nem igaz az, hogy létszám *egyenlő* létszámmal. Egy villanyszerelő el tudja látni a munkáját függetlenül attól, hogy egy gyárban, egy tsz-ben vagy egy kórházban dolgozik. Aligha igaz ez a vájárra, az öntőmunkásra vagy akár a csirkefarmok baromfigondozóira. Az ilyen nem csereszabatos foglalkozásokban foglalkoztatott szak- és betanított munkások száma a mezőgazdaságban és az anyagi szolgáltatásokban 1987-ben jóval meghaladta a csereszabatos munkakörökben dolgozó társaik számát.

A *2. sz. táblázat*ban közölt kísérleti foglalkozási mátrixból vélelmezhető, hogy minden száz, az iparból felszabaduló és munkanélkülivé váló szakmunkás közül legalább negyvennek új szakmát kell tanulnia, ha az iparon kívül kíván elhelyezkedni. Ez igen nagy arány, és nagyon meg kell gondolni, hogy mely irányba indítsunk el ekkora munkaerőmozgást, hisz ennek társadalmi terhei nem lesznek alacsonyak. Ez a negyvenes szám azonban csak alsó határ, mivel a *2. sz. táblázatból* az is látható, hogy 100 új mezőgazdasági munkahely közül hatvan kifejezetten mezőgazdasági jellegű szakképzettséget fog igényelni, és hiába van valakinek villanyszerelő képesítése, ha villanyszerelőkre a mezőgazdaságban kevésbé van szükség, mint az iparban.

Mivel — ahogy a kísérleti foglalkoztatottsági mátrix is mutatta — létszám *nem egyenlő* létszámmal, a tanulmány elején feltett harmadik kérdés számszerű

2. sz. táblázat

Kísérleti foglalkoztatási mátrix a legfőbb népgazdasági ágakra az 1987. évi adatok alapján

	Ipar	Építőipar	Mező- és erdőgazdálkodás	Anyagi szolgáltatás	Nem anyagi szolgáltatás	Ágazatok összesen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1 + ... + 5)
Teljes munkaidőben foglalkoztatott szellemiek						
1.*a)* Vezetők	41 915	8 795	25 100	24 915	67 498	168 222
1.*b)* Irányítók	53 796	14 784	41 141	83 735	39 636	233 092
1.*c)* Ügyintézők	135 718	37 479	30 648	118 478	540 152	862 476
1.*d)* Ügyviteli dolgozók	71 288	12 013	32 326	56 558	61 303	233 488
1. Teljes munkaidőben foglalkoztatott összes szellemi	302 717	73 071	129 216	283 684	708 590	1 497 278
Teljes munkaidős szak- és betanított munkások						
2.*a)* Minden ágazatra jellemző foglalkozások	576 044	129 426	193 288	239 008	193 924	1 331 689
2.*b)* Egyes ágazatokra jellemző foglalkozások közül:						
ipari foglalkozások	365 182	928	3 022	14 622	8 628	392 383
építőipari	883	47 584	502	1 789	0	50 758
mező- és erdőgazdasági	0	0	276 069	2 973	1 113	280 154
szolgáltató	7 842	2 184	10 679	272 727	88 989	382 423
Összesen	373 907	50 696	290 273	292 112	98 730	1 105 718
2. Szak- és betanított munkások összesen	949 951	180 122	483 560	531 120	292 653	2 437 407
3. Segédmunkások	90 556	20 769	84 747	61 255	82 991	340 317
4. Teljes munkaidőben foglalkoztatott fizikaiak	1 040 507	200 891	568 307	592 375	375 644	2 777 724
5. Teljes munkaidőben foglalkoztatott állomány	1 343 224	273 962	697 523	876 059	1 084 234	4 275 002
6. Nem teljes munkaidőben foglalkoztatottak	51 960	6 191	32 850	30 635	16 651	138 287
7. Foglalkoztatott nyugdíjasok	59 229	11 993	41 894	54 700	43 481	211 297
8. Foglalkoztatottak összesen	1 454 413	292 146	772 267	961 384	1 144 366	4 624 586
9. Egyenértékes létszám összesen	1 395 529	428 120	1 396 402	967 730	1 073 587	5 261 368
10. Eltérés az egyenértékes létszámtól	+ 58 884	— 135 974	— 624 135	— 6 336	+ 70 779	— 636 782

megválaszolására nem törekszünk. Az iparból felszabaduló és a mezőgazdaságban igényelt munkaerő között nincs természetes megfeleltetési mód, így a további konkrét számításoknak nincs értelme. Most csupán annyit mondunk, hogy az adott hatékonyságromlást feltételezve, és figyelembe véve a mezőgazdasági termelés magasabb létszámigényét, az iparból felszabaduló munkaerőt kisebb mezőgazdasági termelés-bővítéssel lehetne lekötni, mint amekkora termelést az iparban leállítanának.

Merre? — A mezőgazdaságba vagy a szolgáltatásokba?

A számításoknak azonban van egy további rendkívül fontos eredménye. Ha összehasonlítjuk a „kohászat *kontra* mezőgazdaság" szerkezetváltás létszámigényességét a „kohászat *kontra* nem anyagi szolgáltatások" szerkezetváltásával, akkor azok között nem sok különbséget találunk. A nem anyagi szolgáltatások létszámigényessége is körülbelül ugyanolyan mértékben haladja meg az ipar átlagos létszámigényét, mint a mezőgazdaságé. (Mint a mezőgazdaság esetében, úgy itt is hangsúlyozzuk, hogy ez a jelenlegi árrendszer alapján mért nagyságrend, amit a szolgáltatások esetében még tovább bonyolít a szolgáltatások outputjának ráfordításalapú mérése. Ez utóbbi miatt nem hangsúlyozzuk azt a tényt, hogy a nem anyagi szolgáltatások létszámigényessége magasabb, mint a mezőgazdasági termelésé.) A foglalkoztatási mátrix alapos elemzése sem hoz felszínre a mezőgazdasághoz képest kedvezőbb minőséget. Az ágazatokra jellemző foglalkozások körében mind az ipari és a szolgáltatási foglalkozások közös része, mind az ipari és mezőgazdasági foglalkozások közös része minimális. A létszámkonverziós adatok alapján tehát a kétfajta szerkezetváltás előnyeit, hátrányait nem lehet kellőképpen mérlegelni. A két változat közötti döntéshez a vizsgálat kereteit ki kell bővíteni.

A döntéskor további lényeges szempont a munkaerő-átcsoportosítás területi munkaerőigénye. Tanulmányunkban erre nem térünk ki részletesen, csupán jelezzük, hogy az „ipar *kontra* mezőgazdaság" szerkezetváltás nem csupán ágazatok közötti átáramlási, hanem területi probléma is, így a város és a falu közötti munkaerő-vándorlás problémája. Valószínűsíthető, hogy ez kisebb mértékben jelentkezik egy „ipar *kontra* nem anyagi szolgáltatások" szerkezetváltás esetén is. Ez utóbbinak is nyilván jelentős területi konzekvenciái vannak, hisz a vidék, a magyar falu számára szükséges nem anyagi szolgáltatások nem szállíthatók, helyhez kötöttek. Feltételezhető azonban, hogy a nem anyagi szolgáltatások súlyának növekedése esetén a területek közötti munkaerő-vándorlás kisebb lesz, mivel a nem anyagi szolgáltatásokra a városokban is szükség van, míg az aszfalton nem lehet kukoricát termeszteni.

Fontos döntési szempont, hogy a mezőgazdaság olyan végtermék-orientált ágazat, ahol a termelés felfuttatása elsősorban az exportárualapokat növelné. Ezek az országot jelentős devizabevételekhez juttatnák, ami az adósságállomány magas szintje, továbbá az elkerülhetetlen fejlesztések magas importigényessége miatt nem lebecsülendő dolog. Ezzel szemben a szolgáltatások, különösen a nem anyagi szolgáltatások végterméke nem exportálható. Felhasználása térben és időben kötött.

Számos tanulmány és a nemzetközi input—output összehasonlítások azonban azt mutatják, hogy válságba került gazdasági fejlődésünk szűk keresztmetszetei többek között itt jelentkeznek. A nem hatékony és minden lehetséges eszközzel preferált iparosítás a nem anyagi szolgáltatások fejlesztését visszafogta, és azokon belül még inkább visszafogta a termelő felhasználásra jutó részt. A nyugatnémet ÁKM belső négyzetének elemzése azt mutatja, hogy egy fejlett gazdaság-

ban a nem anyagi szolgáltatások jelentősebb része közvetlenül épül be más termelő ágazatok outputjába, és ezzel ezen ágazatok hatékonyságát jelentősen megnöveli. Nagyon lényeges döntési szempont, hogy ezt a hatékonyságnövelést importból nem lehet fedezni. Ennyiben a mezőgazdasági termelés fejlesztése a gazdasági fejlődésünket a nem anyagi szolgáltatási szférában béklyózó szűk keresztmetszetek oldaláról nem oldja. Ez csak az adott terület fejlesztésétől várható. Félreértés ne essék, nem a mezőgazdasági termelés fejlesztése ellen beszélünk, hanem csak a nem anyagi szolgáltatásokkal szemben preferált fejlesztése ellen. A mezőgazdaság nagyon sokat profitálhat a szolgáltatási szféra fejlődéséből, ami a mezőgazdasági termelés bővülésében, nagyobb exportárualapokban és devizabevételekben fog lecsapódni.

A mezőgazdasági, illetve szolgáltatási alternatíva vizsgálatához újabb fontos adalékokat nyerünk, ha az eddig elemzett létszámigényességi mutatók mellett a további igényességi mutatókat is megvizsgáljuk. **H** mátrixunk szerkezete erre lehetőséget ad. Ezeket a mutatókat foglalja össze a *3. sz. táblázat.*

A *3. sz. táblázatból* látható, hogy a nem anyagi szolgáltatások fejlesztésének kisebb a pótlólagos nem rubel elszámolású importigénye, mint a mezőgazdasági termelés bővítésének. (A rubelimportigény is csak az itt elszámolt katonai berendezések nagyságrendje miatt magasabb.) A konvertibilis adósságállomány tehát kevésbé nő, gazdaságunk egyik kardinális problémája kevésbé éleződik, ha fejlesztéseinkben most az alapvető prioritást a szolgáltatásokra és azokon belül is elsősorban a nem anyagi szolgáltatásokra helyezzük. Az előbb utaltunk arra, hogy ez az exportot végső soron növelni fogja. Ezt a pozitívumot tovább erősíti a várhatóan mérsékeltebb importigényesség. Az importigényességgel kapcsolatos érv azonban nem perdöntő, hisz külkereskedelmünk jövőbeli relációs szerkezete minden bizonnyal alapvetően megváltozik. Sokkal fontosabbak ennél a tőkeigényességben mutatkozó különbségek.

A szolgáltató tevékenységek fejlesztésének kétségtelenül van egy jelentős többletterhe, ami a szolgáltatások magas tőkeigényességéből fakad. Ugyancsak a *3. sz. táblázatban* látható, hogy a nem anyagi szolgáltatások termelésének bővítése több mint háromszoros állóeszköz-lekötést igényel a mezőgazdasági termelés bővítéséhez képest. Ez olyan jelentős különbség, amivel részletesen foglalkozni kell.

A tőkeigényességgel kapcsolatos lényegi kérdés a következő. Megmarad-e a mezőgazdasági termelés irányába elmozduló termelési szerkezet tőkeigénye a jelenlegi tőkeigényesség szintjén vagy sem? Ez a termelési szerkezet ugyanis nem változatlan üzemnagyságot, nem egyszerűen a mezőgazdaság súlyának a növekedését jelentené, hanem egyben a mezőgazdasági üzemnagyság lényeges csökkenését, ami változatlan tőkeigényesség mellett aligha képzelhető el.

Az eddig szocialistáknak nevezett országok közül a kisüzem a termelés meghatározójaként csak Lengyelországban maradt meg. A 2 843 000 egyéni gazdaság átlagos területe 5,6 hektár. Az EGK-országokból háromnak az 1987—1988. évi adatait ismertetjük *(4. sz. táblázat).*

Minden bizonnyal ez a termelési üzemnagyság lebeg a mezőgazdaság súlyát növelni szándékozók előtt. Arról viszont keveset tudunk, hogy ennek az árát mennyire mérték fel. Tőkeigényességben ugyanis ennek nem kis ára van.

A mezőgazdaságban a gépi felszereltséget többnyire a traktorállománnyal jellemzik. Erre vonatkozóan kétfajta adatot szeretnénk bemutatni (lásd az *5.* és *6. sz. táblázatot*).

A traktorállomány zöme érthetően nem a legnagyobb üzemekben koncentrálódik. Ugyanakkor a kisebb üzemnagysággal dolgozó gazdaságok átlagos tőkeigényességi színvonala meghaladja a miénket.

Nálunk a motorkapacitás csak a nagyüzemi traktorokra vonatkozik. Ezt vetítettük az összes mezőgazdasági területre. A kisüzemekben jórészt kiselejte-

3. sz. táblázat

Egymilliárd forint termelésnövekedés erőforrásigénye az 1986. évi szervezeti ÁKM alapján

Ágazat		Egymilliárd forintos termelésnövekedés					
		termelési vonzata (M Ft)	létszámvonzata (fő)	rubelimport-vonzata (M Ft)	nem rubelimport vonzata (M Ft)	bruttó állóeszköz vonzata (M Ft)	bruttó gépvonzata (M Ft)
	tól—ig	1440,3—2348,1	1113,7—5613,7	39,6—231,3	40,5—205,2	926,8—11283,2	220,8—1239,7
A nemzetgazdaság egésze	max/Min	1,630	5,041	5,841	5,067	12,174	5,615
	átlag	1654,1	3130,6	104,1	96,5	2982,6	499,0
Kohászat		1515,0	1364,7	231,3	131,7	1743,7	581,1
Gépipar		1511,8	2056,8	106,3	120,9	1334,1	390,3
Vegyipar		1457,4	1113,7	212,8	151,5	1193,9	381,2
Könnyűipar		1477,1	2527,6	94,7	205,2	1690,7	503,1
Kiemelt ipari ágazatok átlaga		1490,3	1765,7	161,3	152,3	1490,6	463,9
Élelmiszeripar		2348,1	3983,3	80,5	166,1	2163,5	512,5
Mezőgazdaság		1487,6	3730,5	64,5	80,0	1585,0	301,9
Élelmiszeripar és mezőgazdaság átlaga		1917,9	3856,9	72,5	123,1	1874,4	407,2
Anyagi szolgáltatások		1603,1	3372,8	63,8	75,9	4118,0	593,0
Nem anyagi szolgáltatások		1771,7	4445,3	109,1	76,2	5792,5	246,2
Szolgáltatások átlaga		1687,4	3909,1	86,4	76,1	4955,3	419,6

4. sz. táblázat

Három EGK-ország mezőgazdaságának üzemi szerkezete

Megnevezés	Dánia	NSZK	Franciaország
A gazdaságok számának százalékos megoszlása üzemnagyságcsoportok szerint			
10 ha alatt	18,6	50,8	27,8
10—20 ha között	24,3	20,6	17,8
20—50 ha között	39,1	23,0	30,5
50 ha fölött	18,0	5,6	23,9
A gazdaságok területének százalékos megoszlása üzemnagyságcsoportok szerint			
10 ha alatt	3,9	12,0	4,8
10—20 ha között	11,7	18,2	9,8
20—50 ha között	39,5	43,0	35,6
50 ha fölött	44,9	26,8	49,8

5. sz. táblázat

A dán traktorállomány százalékos megoszlása üzemnagyságcsoportok között

Üzemnagyság	Traktorállomány
10 ha alatt	10,3
10—20 ha között	19,2
20—50 ha között	42,3
50 ha fölött	28,2
Összesen	100,0

6. sz. táblázat

A traktorállomány 100 hektár mezőgazdasági területre jutó motorkapacitása (kW) néhány országban

Ország	1970	1980	1988
NSZK	205,9	352,5	400,7
Lengyelország	.	99,0	181,0
Csehszlovákia	.	94,0	111,0
Magyarország	33,1	45,7	54,0

zett gépek működnek. Ezekről nincs statisztika, viszont a kistermelők által megművelt területeken is nagyrészt a nagyüzemi gépek végzik el a talajmunkát.

Az adatokból jól látszik a kisüzemi gazdaságszerkezet nagyobb tőkeigényessége. Ezért az 1986. évi ÁKM-számítások alapján nyert tőkeigényesség mindenképpen csak alsó határnak tekinthető, és valószínűsíthető, hogy egy kisüzemi szerkezet felé elmozduló mezőgazdaság termelésbővítésének pótlólagos tőkeigénye nem a szolgáltatási termelésbővítés pótlólagos tőkeigényének harmada, hanem annál jóval több, és akkor lényegében a mezőgazdaság előnyben részesítése e szempontból sem számottevő.

Mindebből kiderül, hogy a tőkeigényesség a két változat közötti választásban nem perdöntő. Az elmulasztott tőkeberuházásokat valahol vállalni kell. A nem anyagi szféra olyan fontos területeket ölel fel, mint az oktatás, az egészségügy, a bankszféra, a korszerű államigazgatás stb. Ezek importból nem fedezhetők, és itt nem szabad a hazai beruházásokkal spórolni. E tőketerhek vállalásában nincs alternatíva. A munkavállalói létszám minősége például sokkal fontosabb kérdés, mint az abban időnként keletkező foglalkoztatási nehézségek vagy a munkanélküliség. A nemzetközi tapasztalatok is arra utalnak, hogy a gazdasági fejlődés többnyire ott volt sikeres, ahol ezekkel a beruházásokkal nem fukarkodtak. Ezeket a súlyos tőketerheket vállalni kell, és bízni kell abban, hogy a nem anyagi szféra kibontakozása nyomában jelentkező általános hatékonyságjavulás a foglalkoztatási problémákat is oldja, a hatékonyabb foglalkoztatás kereteit is megteremti.

Felhasznált irodalom

Ágazati Kapcsolatok Mérlege, 1986. Megjelenés alatt álló KSH-kiadvány.
Agrarbericht 1989 der Bundesregierung, Verlag Dr. Heger, Bonn, 1989. január 27.
BODA GYÖRGY—STÄGLIN, R. [1989]: Intersystem comparison between the Federal Republic of Germany and Hungary on the Basis of SNA Type and MPS Type Input-output Tables. A kilencedik nemzetközi input-output konferenciára készített előadás. Keszthely, szeptember 4—9.
Csehszlovákia, Lengyelország és Magyarország mezőgazdasági termelése összehasonlításának eredményei (1980—1985) KSH-kézirat, 1988.
KUTSCHER, R. E. [1989]: Structural Change in the United States — Past and Prospecitve, its Human Resource Implications. A kilencedik nemzetközi input-output konferenciára készített előadás. Keszthely, szeptember 4—9.
MURAKÖZY LÁSZLÓ [1990]: A szolgáltatások évszázados fejlődési jellegzetességei és Magyarország. Gazdaság, 1. sz.
Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. 1989.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 2. sz. (181—191. o.)

SZIRA TAMÁS

Gödörben

„*Polonius:*
Kölcsönt ne végy, ne adj: mert a hitel
Elveszti önmagát, el a barátot;
Viszont, adósság a gazdálkodás
Hegyét tompítja."
(*William Shakespeare:* Hamlet, I. felv.
3. kép; *Arany János* ford.)

A szerző a magyar eladósodottság dimenzióit vizsgálja, különböző összefüggésekben. Nemzetközi összehasonlítások alapján megállapítható, hogy a magyar gazdaság tartósan adósságcsapdába került: adósságszolgálata csak mind újabb hitelfelvételekkel biztosítható, s ugyanakkor a gazdasági szerkezet korszerűsítésére már nem jut elegendő eszköz. E helyzet következménye az állandóan fenyegető, nehezen kivédhető fizetésképtelenség, a stagfláció és az elhatalmasodó spekuláció. A kivezető út megtalálásának első számú feltétele a hatékonyság növelése. További, fontosabb követelmény még a gazdasági kalkulus feltételeinek megteremtése, a verseny széles körű kibontakoztatása, a humán beruházások fokozása és nem utolsósorban megfelelő nagyságú külpiacok kialakítása. A nyugati piacok mellett nem hanyagolhatók el a kelet-európai kapcsolatok sem; két- és többoldalú, hosszú lejáratú árucsere-forgalmi és fizetési egyezményrendszerrel kell pótolni a szétesett KGST-t.

Hazánkban immár évtizede romlik az életszínvonal és az élet minősége, közeli felemelkedéssel pedig a legelfogultabb kincstári optimisták sem kecsegtetnek. Jómagam *a mostani helyzet rosszabbodására* — de legalábbis hosszú távon való fennmaradására — *számítok*. Amint az utca embere mondja: gödörben vagyunk.

Gazdasági bajainknak — ha nem is egyedül, de — fő oka az, hogy az ország adósságcsapdában vergődik. Számos elemzés vizsgálta már azt, hogyan jutottunk ide, és ki(k) ezért a felelősek. Bár nagy a kísértés, hogy erről is kifejtsem nézetemet, a terjedelmi korlátok arra szorítanak, hogy e kérdést itt futólag elintézzem.

Más országok, például Csehszlovákia és a hajdani NDK tapasztalatai bizonyítják, hogy a hitelfelvételekkel kapcsolatban sokkal óvatosabban is el lehetett volna járni, az „adósok börtönét" el lehetett volna kerülnünk. A hitelek felvétele azonban önmagában még nem „tragikus vétség". Aligha fejlődhetne például egy

Szira Tamás a közgazdaságtudományok kandidátusa, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének főmunkatársa.

cég akkor, ha csak a saját nyereségének egy részét fordíthatná fejlesztésre, ha a hitelek felvétele eleve meggondolatlan és felelőtlen cselekedet lenne. Nincs ez másképpen a nemzetgazdaságok esetében sem; különösen a közepesen fejlett országokra jellemző a tőkeéhség. A magánszférához hasonlóan azonban makroszinten is meg kell különböztetni a termelés hatékonyságát, az anticipált jövedelemtöbblet elérését lehetővé tevő hitelfelvételt a fogyasztási célú „úri passziók" kielégítését szolgáló hitelektől.

Semmi sem szól ellene, hogy józanul mérlegelt kockázatvállalással valamely ország hitelt vegyen fel termelése bővítésére vagy hatékonyabbá tételére.

Magyarországon azonban a pártállam voluntarista módon kijelölt vagy éppen nem gazdasági célok megvalósítása érdekében vette fel a hiteleket. Ez esetben azonban csodának kellett volna történnie ahhoz, hogy megteremtődjenek az adósságszolgálat jövedelmezőségi feltételei. A csoda elmaradt, adósságcsapdába kerültünk. A rendszerváltás utáni kormányzat is ennek a helyzetnek a foglya. Összeszűkült gazdaságpolitikai mozgástere, meg kell kísérelnie „gúzsba kötve táncolni".

Az alábbiakban azzal szeretnék foglalkozni, hogy miben áll, hogyan jellemezhető jelen „fogságunk az adósok börtönében", és merrefelé tapogatózzunk, ha kiutat próbálunk keresni.

De profundis . . .

A 130. zsoltár szavával: „A mélységből kiáltok hozzád, uram!" E mélység jellemzői leginkább úgy válnak plasztikussá, ha az adósságra vonatkozó magyar adatokat összevetjük a hasonló gondokkal küzdő országok megfelelő gazdasági mutatóival, ugyanis nem egyedül vagyunk ilyen helyzetben.

Az IMF minősítése szerint — hazánkkal együtt — tíz olyan ország sorolható a „közepesen fejlett, súlyosan eladósodott országok" kategóriájába, amelynek egy lakosra jutó bruttó hazai terméke (GDP) az 1500—3200 dollár értékhatárok közé esik. (A súlyos mértékű eladósodottság IMF-kritériumait lásd alább!) A szóban forgó országok Magyarország és Lengyelország kivételével valamennyien latinamerikaiak (Venezuela, Argentína, Brazília, Uruguay, Mexikó, Peru, Chile, Costa Rica), s — természetesen több-kevesebb kivétellel — hasonló gondokkal küzdenek, mint hazánk.

A magyar helyzet főbb sajátosságai az alábbiakban foglalhatók össze:

1. Ha a magyar külkereskedelemnek (kivitel és behozatal együtt) a GDP-hez viszonyított arányát egynek vesszük, akkor a sorban utánunk következő ország (Venezuela) hasonló mutatószáma csupán 0,67, az azután következő Chiléé 0,56, Lengyelországé pedig nem magasabb, mint 0,38. Hazánk tehát lényegesen *erősebben függ a külkereskedelemtől*, ami másképpen fogalmazva azt is jelenti, hogy a magyar nemzetgazdaság sokkal kevésbé kötődik a belső fogyasztás kiszolgálásához, mint a többi hasonlóképpen eladósodott ország. Ennek következtében: nemcsak az importérzékenységünk magas, hanem az exportpiacok minden rezdülése — hasson az az árakra vagy volumenekre — erőteljesen befolyásolja a magyar nemzetgazdaság teljesítményét. Külkereskedelmi konjunktúra tehát fellendíti, dekonjunktúra pedig a „földbe tapossa" a magyar gazdaságot. Ez az adottság — kiszolgáltatottság — semmiféle pénzügyi tartalékkal nem ellensúlyozható, legfeljebb hatása némileg tompítható.

2. *Az egy főre jutó magyar adósságállomány igen magas.** Ha a magyar adatot az előbbi módon egynek vesszük, akkor a mintából az utánunk következő Vene-

* A következőkben ismertetett mutatószámok forrása: IMF World Debt Tables, 1989/90. I—II. Részletesebb módszertani útmutatás ugyanott található. Az adatok a nyolcvanas évek végén fennálló helyzetet tükrözik.

zueláé csak 0,91, Uruguayé pedig 0,89. (Lengyelországé pedig csak 0,16!) Emlékeztetni kell itt arra, hogy a nyolcvanas években az adósságproblémákat gyakorlatilag csak az ún. kis tigrisek kerülték el, amelyek képesek voltak exportjuk gyors növelésére, s cserearányaik is javultak. Ezek az országok a hetvenes években építették ki működőtőke-import segítségével azokat az ipari kapacitásokat, amelyek lehetővé tették később azt, hogy az adósságszolgálat teljesítése mellett is fejlődőképesek, versenyképesek maradjanak. Az igazsághoz azonban az is hozzátartozik, hogy ez nem mehetett volna végbe, ha ezekben az országokban nem különféle diktatúrák lettek volna uralmon, amelyek már csírájukban is elfojthatták a lakossági terhek miatti esetleges lázongásokat. Ne feledkezzünk meg arról sem, hogy a lakossági terhek növekedése — legalábbis eleinte — alig volt érzékelhető, mert a megszokott alacsony életszínvonal növekedésének késése kevésbé fájdalmas, mint annak visszaesése.

3. Jellemző magyar sajátosság az is, hogy *az adósságállomány zömmel finánchitelekből áll*, alacsony benne a kormányhitelek részaránya. Jellemzésül: míg a fokozatosan emelkedő magyar arány még a nyolcvanas évek végén sem éri el a tíz százalékot, addig például a perui adósság 3/4 része kormányhitel, de még a lengyel arány is megközelíti az 50 százalékot. Természetesen igen nagy a szóródás, de figyelemre méltó, hogy egyedül Venezuelában alacsonyabb a kormányhitelek aránya a magyarnál. A finánchitelek magas aránya az adós helyzetét nagyon megnehezíti, hiszen a hitelezők — az esetek nagy részében bankkonzorciumok — mindig hivatkozhatnak „részvényeseik érdekeire", ha valamiféle könnyítést kellene adniuk. Ráadásul, a kereskedelem írott vagy íratlan törvényeinek értelmében a legcsekélyebb fizetési késedelem esetén is esedékessé válhat a teljes tartozás. A kormányhitelek megajánlása esetén viszont — éppen úgy, mint a visszafizetés esetleges problémáinál — jobban figyelembe vehetők a politikai szempontok.

4. Az adósságállomány és -szolgálat dinamikájában is óriási szóródás tapasztalható. Magyarország esetében például *az adósságszolgálat kevésbé nőtt, mint az adósságállomány.* Jellemző tendencia az adatokból nem olvasható ki. Úgy vélem azért, mert a belföldi felhalmozást meghaladó tőkeszükséglet miatt az érintett országok esetében az adósságállomány növekedése ugyan általánosan jellemző, a visszafizetés viszont „megegyezés szerinti": az eredeti kondícióktól, illetőleg a kivívott könnyítésektől függ. E magyarázat, ha elnagyolt és leegyszerűsített is, a lényeget azért tükrözi.

Meg kell állapítani azt is, hogy a — konvertibilis, hiszen mindvégig erről van szó — magyar adósságállomány a vizsgált időszakban egyike volt a legdinamikusabban növekedőeknek. A kiinduló állomány 1982 és 1988 között mintegy háromnegyedével nőtt. Ennél gyorsabban csupán a lengyel állomány növekedett: több mint megkétszereződött. A vizsgálati mintában szereplő többi közepesen fejlett, súlyosan eladósodott ország adósságállománya ennél lényegesen lassabban emelkedett; a sorban következő Uruguay, illetve Peru adóssága is csak mintegy felével növekedett.

Adósságszolgálatunk terheit jól jellemzi, hogy annak *éves összege megközelítőleg kiteszi az állomány ötödét.* Ennél magasabb arányt csak Uruguay esetében találunk, több országban a terhelés lényegesen kisebb, némely esetben csak töredéke a magyarnak: Lengyelországban például csak mintegy öt százalékot tesz ki a kérdéses arány. Ebben nyilván szerepet játszik az átütemezés is.

5. Tudnunk kell ugyanis, hogy Magyarország kivételével már *valamennyi vizsgált ország átütemezte adósságát;* némelyik már többször is. S ha ezután nem is állt meg az élet, az kétségtelen, hogy újabb hitelekhez a kérdéses országok kisebb volumenben — és valószínűleg kedvezőtlenebb feltételekkel — jutottak, mint az átütemezés előtt.

6. A hasonló helyzetű országok többségében *csökkent vagy stagnál a GDP.* Magyarország e szempontból a közelmúltig jól állt: 1982 és 1988 között átlagosan 2,3 százalékkal növekedett évenként a GDP, s ez ebben a körben kiemelkedő eredménynek számít. 1989-ben és 1990-ben azonban már egyértelműen mutatkoznak a stagfláció tünetei, ami nemcsak az adósságszolgálat teljesítését nehezíti meg, hanem az életszínvonal csökkenésével együtt járó jövedelemdifferenciálódás elviselését is szinte lehetetlenné teszi. Melegágya ez a szociális nyugtalanságnak, ami azzal a veszéllyel fenyeget, hogy irányíthatatlanná válnak a társadalmi-gazdasági-politikai folyamatok.

7. A kérdéses országok közül Lengyelországban és Magyarországon a legmagasabb az ipar hozzájárulása a realizált GDP-hez, ami nyilvánvalóan a tervgazdaság sajátos preferenciáinak tudható be. Ezekben az országokban a kérdéses arány meghaladja a 40 százalékot, a többi ország esetében viszont csak 30 százalék körül mozog. Tekintettel arra, hogy a latin-amerikai országok nincsenek lényegesen jobb helyzetben az eladósodottság szemszögéből, *kétségbe vonható az a feltételezés, hogy hazánk eladósodottsága a túlzott iparosítás és/vagy az infrastruktúra visszamaradottsága* (a szolgáltatások alacsony aránya) miatt *következett be.* Ez persze nem teszi feleslegessé a torzult arányok korrigálását.

8. Tekintettel arra, hogy *az adósságszolgálat mellett a beruházás-fejlesztés sem hanyagolható el, a felhalmozás aránya a GDP-ből aligha csökkenthető,* holott — közepesen fejlett országokról lévén szó — az amúgy a magasak közé tartozik. A hazai 25 százalék körüli arány nem emelkedik ki a többi hasonló pozícióban lévő országé közül, több helyen találkozunk közel ilyen felhalmozási rátával (Costa Rica, Peru, sőt Lengyelországban ez még kissé magasabb is: mintegy 26 százalékos).

9. Végül tekintsük át, hogy hogyan lehet hazánk és a többi — az összehasonlítás körébe vont — ország eladósodottságát az *„IMF-normatívák" alapján* értékelni:

— viszonylag jól állunk, ha az adósságállománynak az éves export értékéhez viszonyított arányát vizsgáljuk: a nyolcvanas évek végén adósságállományunk csak mintegy 60—70 százalékkal haladta meg az éves export értékét. (Az IMF normái szerint a 2,75-szörös arány a „súlyos" eladósodottság kritériuma.) A többi vizsgált ország e szempontból lényegesen rosszabbul áll, súrolja vagy meg is haladja a kérdéses „határt";

— kevésbé állunk jól, ha az adósságállományt a megtermelt új értékhez (GDP-hez) viszonyítjuk. Itt az IMF-norma 50 százalék; hazánkban viszont e mutató értéke a nyolcvanas évek végén tartósan meghaladta a 70 százalékot, ami igen magas aránynak minősül, és megmagyarázza, hogy miért jelent rendkívül nagy terhet számunkra az adósságszolgálat — jellemzésül: csak Costa Rica és Chile mutatója magasabb a magyarnál! és

— esetünkben az éves adósságszolgálatnak az exporthoz viszonyított aránya (27 százalék) megközelíti az IMF-norma által előírt határt (30 százalék); — korábban meg is haladta azt. A többi országgal összehasonlítva pozíciónk közepesnek mondható: van, ahol a kivitel felét teszi ki az adósságszolgálat, de Lengyelország esetében például csak 10—15 százalékát;

— végül, ha az éves kamattörlesztésnek az exporthoz viszonyított arányát vizsgáljuk, a kép ismét hízelgő hazánkra nézve. A 10 százalék körül mozgó hazai arány mélyen alatta marad az IMF 20 százalékos normájának. Ilyen jó — sőt ennél jobb — mutatóval hazánkon kívül a „tízek" közül csak Lengyelország és Peru rendelkezik.

Összefoglalva: bár a vizsgált időszak alatt kifejezetten romlott megítélésünk, mind ez idáig sikerült valamennyit megőriznünk a „jó" adós látszatából. A kérdés „csupán" az, hogy ez a nehezedő világgazdasági körülmények között meddig marad

így, az immár évtizedes fuldoklás után nem merülünk-e végképp alá. Mert — gondolom — egyetlen objektív szemlélő számára sem lehet kétséges, hogy erőink végén járunk, s ha nem indulunk el „felfelé", a csőd feltartóztathatatlanul be kell hogy következzék.

Post equitem sedet atra cura

Azaz: „a lovas sarkában a mardosó gond". Igaz, ott még nem tartunk, hogy az adósságválság szindrómájának mind a négy tünete egyszerre jelentkezzék, azonban — vegyük észre! — nem is állunk messze tőle. A négyfajta „gond, amely a lovas nyomában jár": a tartós fizetésképtelenség, még a kamatok fizetése is csak új kölcsönökből fedezhető; a stagfláció; a gazdaság kiterjedt spekuláció hálójában vergődik; idegesség, elbizonytalanodás a gazdasági vezetésben, mindjobban eluralkodó pesszimizmus a lakosság köreiben a jövő kilátásait illetően. Az alábbiakban csak az első három problémával foglalkozom, mivel a negyedik inkább a politológia illetékességi körébe tartozik.

1. Talán visszásnak hat a fizetésképtelenség veszélyéről éppen akkor beszélni, amikor az elmúlt évben az ország minden idők legnagyobb fizetésimérleg-aktívumát érte el. Ez kétségtelenül nagy eredmény, de egy sor tényező miatt hiba lenne ezt a jövőre is extrapolálni. Először is a korábbi évek adatainak vizsgálata azt látszik bizonyítani, hogy megközelítettük az exportexpanzió határzónáját. A mezőgazdasági termés eredményeitől függően legfeljebb 10—12 milliárd dollár exportot érhetünk el a belátható jövőben. Az 1990. évi *kedvező konvertibilisexport-eredmények lényegében nem exportbővülésből, hanem a rubelrelációból való átcsoportosításból adódnak!* Az idegenforgalmi mérleg szufficitje is csak adminisztratív korlátozásokkal tartható; s itt reális a veszély, hogy a nyugati célországok előbb-utóbb ráunnak a csempésző, üzletelő, hamispénzzel fizető magyar turistára, és kikényszerítik a nagyobb turistaellátmányt. Ezzel pedig a mérleg könnyen deficitesre válthat, amint arra a harmincas években bőven akadt példa.

Másodszor, az 1990-es fizetésimérleg-aktívum megismétlését a közeljövőben kizárja egy sor további körülmény. Itt csak felsorolásszerűen utalok az energiaimport megdrágulására, a keleti kereskedelem dollárra való átállításából következő cserearány-veszteségekre és bizonytalanságokra, valamint a világpiaci konjunktúra várható lanyhulására, amelyre a magyar gazdaság, mint tudjuk, nagyon érzékenyen reagál.

Mint azt már a korábbiakban is említettem, külkereskedelmi forgalmunk aránya — ha úgy tetszik, részvételünk a nemzetközi munkamegosztásban — a közepesen fejlett, súlyosan eladósodott országok rátái között kiemelkedik. Emiatt sok közgazdász úgy véli, hogy e túlzottnak minősülő arány lefaragásával — magyarán importhelyettesítéssel — többre mennénk.

Való igaz — elméleti megfontolásokkal könnyűszerrel alátámasztható —, hogy minél nagyobb az adósságszolgálat kényszere, annál inkább kénytelen valamely ország bevonni a kivitelbe a kedvezőtlen hatékonyságú termékeket. Ezek gyártása és kivitele jövedelemátcsoportosítással tehető rentábilissá, máshonnan, más nemzetgazdasági feladatok elől kell ehhez elvonni a pénzt. Ráadásul az exportkényszer lerontja az alkupozíciót, a többi között nyomott árakat eredményez.

Mindez azonban szememben nem annyira az importhelyettesítés szükséges voltát bizonyítja, inkább az exporthatékonyság javításáét. Ez nem csupán a termelési folyamat hatékonyságának emelését jelenti, hanem az értékesítési folyamatban rejlő tartalékok kiaknázását is. Például előnyösebb piacokat kell keresni, és törekedni kell kedvezőbb értékesítési feltételek kialakítására. *Mennyiségi exportoffenzívát, -expanziót tehát nem, hatékonyságjavítást igen!* S ez esetben még az sem lenne nagy baj, ha a volumen valamelyest csökkenne. Kívánatos lenne,

ha közben a kiviteli spektrum változna; ez is fontos tényezője lehet a hatékonyság javításának.

Persze konkrét esetekben az importhelyettesítés is járható útnak bizonyulhat; ami elméleti meggondolások és a gyakorlati tapasztalatok szerint a gazdasági fejlődés egyik állandó jellemzője. Az elsajátított új és mind újabb termelési kultúra lehetővé teszi ugyanis olyan termékek gazdaságos előállítását, amelyekből korábban a hazai piacot csak importtal lehetett ellátni.

Az exporthatékonyság növelésének elősegítése és a gazdaságos importhelyettesítési lehetőségek felkutatása mellett nincs teljes mértékben kizárva, hogy a fizetésképtelenség határára jussunk, ezért mérlegre kell tenni az átütemezés lehetőségét is. A velünk egy kategóriába tartozó és az átütemezésen már túlesett országok tapasztalatainak és adatainak elemzése arra utal, hogy valószínűleg csak ott érdemes átütemezést kérni, ahol nagyobb a lehetőség önerőre támaszkodva kilábalni a bajból, s a nemzetközi munkamegosztásba való beépülés aránya, jelentősége kisebb a nemzetgazdaság szemszögéből.

Más megközelítésben: átütemezni ott és csak ott éri meg, ahol ennek nyomán a kedvezőbbé váló belföldi kamatkondíciók a felhalmozási-beruházási tevékenység élénküléséhez vezetnek. Beruházni pedig akkor és csak akkor érdemes, ha a beruházások hozzájárulnak az elhalasztott törlesztési kötelezettségek későbbi teljesítéséhez, vagyis ha adva van az exporttermékek iránti fizetőképes kereslet, és — természetesen — kialakítható a termelés-értékesítés megfelelő hatékonysága. Ahol e feltételek teljesülése nem biztosított, ott értelmetlen az átütemezés: a pillanatnyi megkönnyebbülést hosszú agónia követi.

Tekintetbe kell azonban azt is venni, hogy a nyolcvanas évek közepe óta meg is nehezedett az adósságátütemezés a bankkonzorciumokkal szemben. A világgazdasági kilátások óvatosabbá teszik a bankszférát, amely magasnak ítéli a kockázati tényezőket is. Ide tartozik az a tény is, hogy nem zárható ki a szociális nyugtalanság sem, ami tovább veszélyeztethetné a kinnlevőségek behajtását. Több kereskedelmi bank például azért sem szívesen járul hozzá az adósságcsökkentés valamely fajtájához, illetőleg az átütemezéshez, mivel tart portfoliója „megfertőzésétől", és kellő tartalékokkal rendelkezik ahhoz, hogy kitarthasson „kemény" álláspontja mellett. Egyoldalú akciók pedig szinte „kiütik" az adósokat a nemzetközi pénzpiacokról, hitelfelvételi lehetőségeik beszűkülnek. A minimális „ár" az adósság rugalmatlanná válása; de kevesen úsznak meg ennyivel.

Az átütemezés ellen szól az is, hogy a beszűkült hitelkínálat következtében keményedtek a hitelkondíciók. A két fő hitelező ország közül Németország az egyesülés pénzügyi terheit még sokáig állni „kénytelen" — ideértve a szovjet csapatok kivonulásának árát is. Japán számára a kelet-ázsiai térség elegendő befektetési alkalmat kínál; gondoljunk csak Kínára és — a Kurili-szigetek esetleges visszaszolgáltatása után — Kelet-Szibériára. Az Amerikai Egyesült Államok újabban nem tartozik a nettó tőkeexportőrök közé: éppen ellenkezőleg, világhatalmi, katonai pozícióját csak jelentős nettó tőkeimporttal képes fenntartani. A többi fejlett tőkés ország nem számít olyan jelentős tőkeexportőrnek, hogy ellensúlyozni tudná a hitelpiacon fellépő kínálati hiányt.

Ha nem üzleti alapú, hanem politikai indíttatású (kormány-) hitelekre gondolunk, akkor sem sokkal jobb a helyzet. Ilyen hiteleket nyíltan vagy alig burkoltan a politikai befolyás megszerzésére vagy megszilárdítására szoktak adni; s e tekintetben sokadmagunkkal állunk sorban, ha úgy tetszik, kínálkozunk. Gondoljunk csak hajdani „kenyerespajtásainkra", a többi európai és nem európai KGST-tagországra. És ne feledkezzünk meg a centrumországok „klienseiről", a harmadik világ volt gyarmatairól sem. Ezek némelyikének hazánkénál összehasonlíthatatlanul nagyobb geopolitikai (katonapolitikai) jelentősége van, a hagyományokról nem is ejtve szót.

2. Bár igazi stagfláció a nyolcvanas évek végéig még nem jelentkezett, a kilencvenes évekre nyilvánvaló lett, hogy a magyar gazdaság növekedése megtorpant, sőt visszaesés vette kezdetét. A részletekbe menő elemzés nyilvánvalóan számos tényezőt találhatna, amely a stagnálás/recesszió kialakulásában szerepet játszik, a fő ok azonban véleményem szerint egy mondatban összefoglalható: változatlan termelési-értékesítési szerkezetben a növekedés rontja a fizetési mérleget; mindjobban megmutatkozik az „elnyomorító növekedés" szindrómája. Azaz: *a növekedéssel egyenes arányban, de progresszíven nő a fizetési mérleg deficitje, ami előbb-utóbb lehetetleníti magát a növekedést. A modernizálásra, a termelési-értékesítési szerkezet okszerű megváltoztatására pedig nincs elég saját anyagi erő.*

E helyzetből elvben a külföldi (működő) tőke beáramlása segíthetné ki a magyar nemzetgazdaságot. Az eddigi tapasztalatok alapján azonban itt is sok kétség és nehézség merül fel, az eredmények messze elmaradnak a várakozásoktól. Az adatok azt mutatják, hogy a törlesztést és a kamatokat is magában foglaló (teljes) adósságszolgálat nagyságrendileg megegyezik az újonnan felvett (felvehető) középlejáratú hitelek összegével — mindkettő 2,5—3,0 milliárd dollár között mozog. Ez másképpen fogalmazva azt jelenti, hogy *az új hitelfelvétel mindössze azt teszi lehetővé, hogy az adósságszolgálat folyamatosságában ne legyen fennakadás.* Mivel a működő tőke importja is ebbe a statisztikai kategóriába tartozik — része a felvett hiteleknek —, egyértelmű, hogy legalábbis a nyolcvanas évek végéig ez nem tehermentesítette a hazai felhalmozást, érdemben nem hozott új többletberuházási lehetőséget.

Az ok a tőke „állati ösztöneiben" — angol műszóval: *animal spirit* — keresendő. Tudniillik abban, hogy a lehető leggyorsabban a legmagasabb profitot akarja realizálni. Következésképpen oda társul be, ahol ez legkönnyebben valósítható meg — ezek pedig nyilván azok a területek lesznek, ahol már eddig is „ment a szekér". Tartózkodik a „problémás ágazatokba" történő befektetésektől — erre csupán akkor hajlandó, ha anticipált profitja realizálásához garanciákat vagy támogatást kap. A bürokratikus huzavona, a jogbizonytalanságok és -hézagok csak még óvatosabbá teszik, és kiváló hivatkozási alapot teremtenek újabb koncessziók, garanciák, monopolhelyzetek iránti igények kikényszerítéséhez.

További oka is van annak, hogy a külföldi (működő) tőke vonakodni látszik a hazai befektetésektől. Nevezetesen az, hogy számol a nemzetközi hitelkínálat már tárgyalt összezsugorodásával s az emiatt esetleg előálló fizetőképességi problémákkal. Ezek ugyanis az import, illetve a profit- és tőkerepatriálás valószínű korlátozására vezethetnek, aminek eshetősége nem kimondottan ösztönzi a befektetéseket. Végső soron a gazdasági/értékesítési szerkezet átformálása, annak minden nehézségével és kockázatával hazai feladat marad; ettől — úgy tűnik — éppen úgy nem szabadulhatunk, mint saját árnyékunktól.

Ami a „stagfláció" másik összetevőjét illeti, többen is foglalkoztak a lassanként felgyorsuló infláció okainak beható elemzésével. A megállapításokat nem szeretném idézni, még kevésbé óhajtok velük vitába szállni. Kiegészíteném viszont ezeket, mivel — számomra úgy tűnik — homályban maradt, *nem kapott kellő hangsúlyt az adósságszolgálat szerepe az infláció kialakulásában és tartósulásában.*

Röviden: ha a megtermelt javak (az ország realizált jövedelmének) egy részét adósságszolgálatra vagyunk kénytelenek fordítani, belföldön nem maradhat elegendő árualap a kifizetett bérek lekötésére. Ha erre még a kormányzat is „rátesz egy lapáttal", s a többletbért — illetőleg annak vásárlóerejét — saját maga által gerjesztett áremelkedéssel szándékozik megcsapolni, a lépésben haladó infláció — „mint a mellékelt ábra mutatja" — könnyen vágtába fog. Vagyis: az adósságszolgálat önmagában is jelentős inflációs nyomást fejt ki, amit ha kivédeni talán nem is lehet, fokozni nem vall túlzott felelősségérzetre.

3. Minden, valamennyire is modernizálódott társadalomban létezik spekuláció, ez önmagában nem ássa alá a gazdaság és a társadalom alapjait. Elviselhetetlen lesz azonban, ha tömegessé válik, illetve vezető szerepet kap a jövedelmi, illetve vagyoni differenciálódásban. Legutóbb az infláció felgyorsulásáról volt szó; nos, az infláció és a spekuláció mértéke közötti szoros kapcsolat közismert. Az is köztudott, hogy ha tömegessé válik a pénztől és a pénzbeli megtakarításoktól való szabadulás vágya, a „spejzolás", kincsképzés válik jellemzővé, akkor az is erőforrásokat von el a produktív felhasználási területekről.

Egy másik anomália is összefügg ezzel: mind markánsabban formálódik országunkban a kettős valutarendszer. Minél inkább a dollár, a márka és társaik töltik be az országon belül a pénzfunkciókat, annál távolabbra tolódik a konvertibilitás megvalósításának lehetősége — hogy egyéb, a szakirodalomban említett következményekre, például Gresham törvényére ne is célozzak. (Félő, hogy a „jó" pénz nemcsak a forgalomból, de az országból is eltűnik.)

Tőkeéhségünk is „hozzásegített" bennünket a spekuláció egy új formájához. A laza és a külföldi tőkének „kedvet csinálni" szándékozó jogi szabályozás — akarva, nem akarva? — tágra nyitotta az ajtót a hazai tőke és/vagy profit külföldre áramlása (menekülése) előtt. Különböző becslések forognak közkézen ezzel kapcsolatban, amelyek nagyságrenddel térnek el egymástól. Egy dologban azonban megegyeznek: valamennyi többre taksálja a ki-, mint a beáramló tőkét.

Nemcsak a vegyes vállalati szabályozás marasztalható azonban el ebben a tekintetben. Az adóügytől a privatizációig számtalan szféra sorolható fel, ahol a gátlástalanul nyerészkedők most éppúgy megtalálhatják a kiskapukat, mint a politikai fordulat előtt. Miközben a lakosság mind szélesebb rétegei merülnek el a nyomor vagy a létminimumon való vegetálás hullámverésében, azalatt egy másik — kis létszámú — réteg egyre jobban tollasodik. S zöme nem szorgalmával, vállalkozói szervezőkészségével, kiemelkedő műszaki vagy kereskedelmi hozzáértésével jut többletjövedelemhez, hanem parazita tőkésként, nemegyszer fittyet hányva nemcsak a szakmai becsület- és illemkódexnek, hanem a törvényes előírásoknak is.

A feszültséget nemcsak az a tehetetlenség fokozza, amely a kormányzati ellenintézkedések erélytelenségéből kiolvasható, hanem az is, hogy e téren ideológiai zűrzavar is tapasztalható. A (kis)polgárosodás folyamatát ugyanis olyan módon dicsérik, úgy tekintik követendő példának, hogy közben szemet hunynak afelett, mi is a vagyonosodás alapja. Ez a fajta „legitimáció" összemossa a „tisztes ipart" a komprádorokkal, nepperekkel, konjunktúralovagokkal.

Dum spiro, spero . . .

Amíg élek, remélek! Vagyis: a reményt sohasem szabad feladni. Még akkor sem — lehet, hogy borúlátó vagyok? —, *ha az adósságcsapdából hosszú évekig, netán egy egész emberöltőig aligha kerülhetünk ki.* Az angol szaknyelv ismer egy kifejezést, amellyel jól jellemezhető jövőnk: *to muddle through.* Ez olyasvalamit jelent, hogy kikecmeregni, kikászálódni (a bajból), s amiben burkoltan benne rejlik, hogy ez korántsem „monoton felfelé" haladó folyamat. Igenis előfordulhatnak — talán nem is ritkán — visszacsúszások, visszaesések. Azonban mindenképpen meg kell próbálkoznunk vele, a totális gazdasági csődöt semmiképpen sem fogadhatjuk el reális perspektívának.

Ahhoz viszont, hogy előbb megvalósulhasson a stabilizáció, majd megindulhasson a fejlődés, egy több elemből álló gazdaságpolitikai csomagterv elfogadására és véghezvitelére van szükség. Ennek néhány összetevőjét említem meg az alábbiakban, a teljesség igénye nélkül.

1. Parlamenti pártjaink túlnyomó többsége gazdasági bajaink legfőbb okát az államosításban látja, s a *privatizációt* tartja az egyedül üdvözítő megoldásnak. Az esélyegyenlőség mellett végrehajtott privatizáció jelentőségét magam sem becsülöm le, mindemellett ennek erőltetése, kritikátlan túlhajtása — véleményem szerint — indokolatlanul optimista, sem gyakorlati tapasztalatokkal, sem elméleti meggondolásokkal alá nem támasztott várakozásokat gerjeszt — holott a privatizáció nem varázsszer.

Nézzünk csak körül: világszerte egyaránt találhatni jól működő, jelentős profitot hozó állami vállalatokat és csődbe menő magánvállalkozásokat. S az sem igaz, hogy a tőkés országokban túlnyomó a személyes tulajdon aránya — pontosabban ez sok esetben annyira áttételes, hogy a menedzserek mögött sokáig kell keresni az „igazi" tulajdonost, a természetes személyt.

Nem a forma a lényeges ugyanis, hanem a tartalom: a hatékony működés. A forma csak annyiban, hogy előmozdítsa és ne hátráltassa a hatékony működést. Piacgazdaságban versenysemleges szabályozás mellett hamar elválik, hogy mely területen milyen tulajdonosi formák képesek hatékonyan működni. A *lényeg tehát a piacgazdaság*, a verseny feltételeinek megteremtése s a gazdálkodás gazdasági, nem pedig politikai szempontok szerinti minősítése, a vezetés szakszerűsége és kreativitása. Ahol az eredményességet a privatizáció biztosítja, azt a területet kell preferálni.

Az természetes, hogy az állam és a gazdaság elkülönülését követelménynek kell tekintenünk — már csak a totális állam kialakulásának veszélye miatt is. (Persze a magántulajdon dominanciája sem garancia a diktatúra ellen.) Az is magától értetődő, hogy pártszempontok nem érvényesülhetnek a gazdasági vezetők kiválasztásakor. Elfogult, rövidlátó prekoncepciónak érezném azonban a privatizálás szemellenzős erőltetését, lehetőséget sem adva a kollektív tulajdon különféle formáinak (állami, önkormányzati, szövetkezeti stb.) az esélyegyenlőség melletti versenyre. Az ugyan történelmi tény, hogy a totális pártállam központosított formációi nem voltak képesek a hatékony termelésre, de arról még nincs — nem lehet — tapasztalatunk, hogy hogyan működik egy demokratikus állami berendezkedésű piacgazdaságban, esélyegyenlőség mellett egy (viszonylag kiterjedt) társadalmasított szektor: a kompetitív ágakban monopóliumok, kartellek és támogatás nélkül — legyen bár ez utóbbi akár szociális indíttatású.

2. A fentiekből már kiderülhetett, hogy a piacgazdaság kialakítása szempontjából *első és legfontosabb feladatnak tartom a verseny kibontakoztatását.* Az ide vágó feladatok közé tartozik az import messzemenő liberalizálása, *a monopóliumok és kartellek visszaszorítása,* az állami megrendelések esetében a tisztességes versenytárgyalások lebonyolítása, minden szektor- és tulajdonforma szerinti különbség megszüntetése. Ez utóbbi a fiskális és a monetáris szférára is vonatkozik — közelebbről az adókra, támogatásokra, hitelkondíciókra. Itt az ideje annak, hogy végre ne a termelésben, hanem az elosztásban érvényesítsük a szociális gondoskodás szempontjait, a lobbizó csoportérdeknek pedig gátat vessünk. Világossá kell tenni, hogy *minden preferencia egyúttal diszpreferencia is a nem kedvezményezettek számára.* Kisszámú — és csekély jövedelemátcsoportosítással járó, valóban társadalmi érdekeket szolgáló preferencia természetesen megengedhető; — nyíltan, tudatos kiválasztással, demokratikus döntéssel. Ezek a kivételek azonban a szabályt erősítsék.

3. Az előbbihez hasonló elengedhetetlen követelménynek látom *a reális gazdasági kalkulus feltételeinek következetes megteremtését.* Ez szerteágazó teendőket foglal magában. Címszavakban elősorolva: a világszerte uralkodó normákhoz igazodó, időtálló gazdasági és munkajog kidolgozását; olyan bérrendszer elfogadtatását, amely a megélhetés, az utódnevelés költségeire fedezetet nyújt társadalmi termelékenységünk adott szintjén; olyan árfolyamrendszer kialakítását, amely a

vásárlóerő-paritáshoz mint centrumhoz képest értékel — az adósságszolgálat és a külkereskedelem hatékonyságának szempontjait egyidejűleg érvényesítve; „szabad árrendszert", amely csak a ki nem iktatható monopolhelyzetek esetén engedi meg a hatósági beleszólást (támogatást vagy lefölözést); olyan adó- (és támogatási) rendszer életbe léptetését, amely nemcsak látszólag, de a valóságban is harmonizál annak az Európai Közösségnek az adórendszerével, amelynek tagjaivá akarunk válni; a vagyonértékelés olyan rendszerének létrehozását, ami igazodik a nemzetközi normákhoz.

A sort még folytathatnám. Világosan kell látnunk, hogy gazdaságunk csődbe jutásának nemcsak gazdaságpolitikánk jellege volt az oka, hanem *használhatatlannak bizonyult jelzőrendszerünk is.* A pártállam saját mindenhatóságába vetett megingathatatlan hite még azt is megengedhetőnek vélte, hogy túltegye magát a gazdaság törvényein. A fenti intézkedéssorozat mondhatni visszaadja a kérdéses közgazdasági kategóriáknak identitásukat, értelmezhetőségüket, kiszámíthatóságukat, kezelhetőségüket.

4. A fentiek azonban csupán a kilábalás keretfeltételeit teremtenék meg. A hatékonyság javításához elengedhetetlennek látszik *a gazdaságpolitika néhány ponton való kiigazítása.* A többi között: sehogyan sem védhető a beruházások visszafogásának tartósítása, hiszen esetünkben már régen nem valamiféle túlfűtött gazdaság fékezéséről van szó. A „zöld utat" minimálisan bizonyos pénzügyi korlátok eltávolítása jelezné: a beruházási javakat ne terhelje vám és/vagy értéktöbbletadó (általános forgalmi adó). E javaslatban semmi új nincs, csupán igazodik az európai fejlett tőkés országok gyakorlatához. A kieső költségvetési bevételt a hatékonyabbá váló termelés-értékesítés más csatornákon busásan pótolja. S attól sem kell tartani, hogy a fizetési mérleget veszélyeztető beruházási boom veheti kezdetét: erre a pénzszűke nem ad lehetőséget. A piacgazdaság keresleti korlátai is szilárdabbak, mint a hajdani tervgazdaság puha költségvetési korlátai.

Ami viszont a „humán" beruházásokat illeti, itt is szükség van „új doktrína" érvényesítésére. *Sem a kutatás-fejlesztés, sem az oktatás-képzés nem eshet áldozatul semmiféle költségvetési maradványelvnek.* Éppen fordítva: „erőn felül" — de nem pazarolva — kell e kiemelt célokra állami eszközöket fordítani. Nemcsak azokat a tárgyi feltételeket kell megteremteni, amelyek lehetővé teszik a 21. századra való felkészülést, hanem az e területeken dolgozók fizetését is olyan színvonalon kell tartani, amely kizárja a már-már megrendítő hatású „brain drain", az „agyelszívás" lehetőségét. Noha a különféle „gazdasági csodák" létrejöttében sok tényező közrejátszott, abban egyértelműek a tapasztalatok, hogy előfeltételként a humán beruházások adta termelési és egyéb „kultúra" mindenütt rendelkezésre állt; a kor színvonalának megfelelően.

5. A hatékonyságnak nem kizárólagos, de fontos tényezője, hogy a *termelési-értékesítési folyamatban érvényesíthető legyen a méretgazdaságosság (economy of scale).* Ennek viszont megfelelő kiterjedésű piacok tartós „birtoklása" a feltétele, s emiatt a gazdasági kapcsolatok leépülése a volt KGST-országokkal nehezen pótolható veszteséget jelent. Különösen, ha arra gondolunk, hogy az európai közösségbeli „nyilvános, rendes" tagságunkkal reálisan az ezredforduló idejére számolhatunk — hacsak nem még később. Addig különféle szerződéses pótmegoldások szóba jöhetnek ugyan, de ezek — előreláthatóan — nem képesek pótolni számunkra a KGST szétéséséből eredő veszteséget. S a hajdani NDK és a Szovjetunió kivételével, hasonló a helyzete valamennyi korábbi európai KGST-tagországnak.

A teendő ebből következően kézenfekvőnek látszik: egyfajta sajátos gazdasági közösség kialakítása a volt „kenyerespajtásokból"; legalább is arra az „átmeneti" — csak szekuláris mértékkel rövid — időszakra, míg valamennyien tagországai lehetnek egy majdani Egyesült Európának.

Bár egyfajta KGST-utód gazdasági közösség létrehozása ésszerűnek tűnik, kialakulása — a jelek szerint — nem egykönnyen kezdődik meg. Ennek okait a következőkben látom. Minden gazdasági közösség létrejöttének elengedhetetlen feltétele a gazdasági — és politikai — szuverenitás önkéntes korlátozása. Az érintett országok elitje — vagy tágabban értelmezve: közvéleménye — nincs felkészülve erre, nem élte még meg ennek szükségességét. Jelenleg mézesheteit éli a — Szovjetunió hidegháborús veresége következtében — visszakapott teljes szuverenitásával, és mondjuk ki nyíltan: ki-ki elégedett a maga újraélhető nacionalizmusával, amelynek éle a közös történelem során felhalmozódott konfliktusok következtében éppen szomszédai — hajdani KGST-partnerei — ellen irányul. Jóllehet várható, hogy bizonyos idő elmúltával a dolgok a helyükre kerülnek, s valamennyi konfliktusra előbb-utóbb adódik egyfajta *modus vivendi*, az idő elröppen, s mire az érintett országok késznek mutatkoznának — a közös érdeket végre fel- és elismerve — az együttműködésre, gazdaságuk teljesen lerongyolódik. Csak szegény, kegyelemkenyéren élő rokonként toporoghatnak az Európai Közösség küszöbén.

Mindezt tekintetbe véve *a leginkább járható útnak két- vagy többoldalú kereskedelmi keretszerződések rendszerének kialakítása látszik; fizetési (kliring-) egyezményekkel kiegészítve.* Ez nem csorbítja jelentősen a szuverenitást, de kiaknázhatóvá teszi a pozitív volumenhozadékokat. Érdemes még fontolóra venni, hogy nincs-e lehetőség e régióban fokozatosan vámuniót létrehozni; — ez nemcsak rövid távon bizonyulhatna hasznosnak, hanem jó előiskola is lehetne ahhoz, hogy egy összeurópai közösség „felsőbb osztályába" léphessünk.

Ma azonban még e folyamat kezdetei sem látszanak. Inkább a tanácstalanság a jellemző, illetőleg az a törekvés tapintható ki, hogy egymás rovására nyerjenek teret a szóban forgó országok. S az igazsághoz hozzátartozik az is, hogy a nyugat-európai hatalmak is inkább hajdani gazdasági-politikai befolyási övezeteik új életre keltésével vannak elfoglalva, saját tőkéjük behatolásának megkönnyítése az elsődleges céljuk, s nem az összeurópai térség közös érdekű, „egyenszilárd" tagokból álló közösségének a perspektíváit tartják szem előtt. S ez a kelet-középeurópai térség centrifugális mozgásformáit erősíti fel, nem a centripetális gazdasági-politikai tendenciák felülkerekedését — legalább is ez idő szerint. Csak reménykedhetünk abban, hogy az Öböl-válság elmúltával felszabadulnak majd azok a gazdasági és politikai energiák, amelyek a hidegháború lezárása után potenciálisan már jelen lehetnének, s a jövő generációk újra „boldog békeidőkben" élhetik le életüket.

MŰHELY

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 2. sz. (192—206. o.)

KULCSÁR SÁNDOR BAGÓ JÓZSEF

Ipari tevékenység külföldi működő tőkével*

A Kelet-Európában mára kialakult helyzet lehetőséget és kényszert jelent e régió Európához való együttes felzárkózásához. A felzárkózás egyik kulcseleme lehet a működőtőke-bevonás — a vegyes vállalatok alapításával.

A szerzők 21 ipari vegyes vállalat működésének elemzésével — ütköztetve, kiegészítve azt a statisztikai elemzések és más tanulmányok megállapításaival — bemutatnak néhány olyan mechanizmust, amelyek révén ezek a vállalkozások láthatóan gyorsítják a magyar gazdaság új pályára állítását.

Magyarország és tágabban az egész kelet-európai régió átfogó modernizációs kihívás előtt áll. Ennek a tétje nem kevesebb, mint az európai gazdasági rendszerbe való beilleszkedés, pontosabban, ahogy azt *Kozma Ferenc* [1990] illúzióktól mentesen megfogalmazta: el tudunk-e jutni arra a szintre, hogy Nyugat-Európa együttműködő és felhasználható perifériája legyünk vagy sem. A külső körülmények és a belső változások szerencsés egybeesése egyedülálló lehetőséget teremt a térség országai, így Magyarország számára is ahhoz, hogy gazdaságukat más alapokra helyezve megkíséreljék a felzárkózást és a világgazdaság egységes rendszerébe való szerves integrálódást.

Ebben az integrálódásban a *működőtőke-importnak kiemelt jelentősége* lehet. Az elmúlt évtizedben a tőke és a műszaki ismeretek áramlása erőteljesen összekapcsolódott (*Inotai* [1989 a]), emiatt a működőtőke-import révén lehet legjobb hatásfokkal megvalósítani a tőke-, a technológia-, a menedzsment- és a marketing-transzfert, amelyekre Magyarországnak minden kétséget kizáróan égető szüksége van.

A nemzetközi működő tőke modernizáló hatásai révén[1] igen erőteljes szerepet játszik az országok gazdasági fejlődésében, szerkezetváltásában, a nemzetközi versenyképesség elérésében. Emellett hozzájárulhatnak azoknak a problémáknak az áthidalásához is, melyek a KGST szétéséből származnak. *Csaba László* [1990]

* A cikk alapjául egy 21 vegyes vállalatra kiterjedő empirikus vizsgálat szolgál, melyet az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének megbízásából az OTKA-kutatások keretében végeztünk. A B+Ż Kft.-re, a MESTERMUNKA Kft.-re, a SOMAPAK Kft.-re és a Schwarzkopf Kft.-re vonatkozó információkat *Tóthné dr. Bódi Ilona* gyűjtötte. Munkájáért ezúton is köszönetünket fejezzük ki. A kutatás egészének tapasztalatait foglalja össze *Kulcsár—Bagó* [1989].

[1] Nemzetközi összehasonlító vizsgálatok szerint (*Inotai* [1989 a]) a külföldi mű-

Kulcsár Sándor közgazdász, pszichológus, az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium főmunkatársa.

Bagó József szociológus, a Munkaügyi Minisztérium főelőadója.

a KGST-kapcsolatok várható alakulását elemezve úgy látja, hogy a térség legalábbis középtávon *válságövezet* marad, ezért elkerülhetetlen a magyar — KGST-kereskedelem igen erőteljes beszűkülése, már a gazdaságossági szempontok érvényesülése következtében is. Úgy véljük, a fejlett országokból érkező működő tőke lehetővé teheti a kereskedelem csökkenésének mérséklését, ezzel enyhítve a váltás miatti „sokkot", mivel piacképes és nagyobbrészt korszerű termékeket állítanak elő. A vegyes vállalatok piaci igényeit is kielégítené egy ilyen megoldás, hiszen azok — mint azt tapasztalataink is megerősítették — jórészt a kelet-európai piacok ígéretében jönnek az országba.

Magyarországon a működő tőke jelenléte természetesen nem új keletű, de szerepe csak a gazdasági reform kibontakozásával vált fontosabbá. Az utóbbi években viszont jelentős előrelépések történtek a társasági törvény és a külföldi tőke magyarországi tevékenységének újraszabályozása révén (*Inotai* [1989 a], *Persányi* [1989], *Simai* [1989]).

Habár 1974-ben már megalakult az első két vegyes vállalat, a Magyarországon létesített külföldi tőkeérdekeltségű vállalatok száma még 1985-ben sem érte el az ötvenet. 1988-ban 179, a következő évben pedig már több mint 800 ilyen vállalkozás működött. 1990 második negyedévében viszont már 837 olyan társaság alakult, amelyekben külföldiek vettek részt. Az elmúlt időszak tapasztalatai alapján azonban nyilvánvalóvá vált, hogy a külföldi tőke elsősorban a kereskedelem, az idegenforgalom és a vendéglátás, valamint a szolgáltatások szféráját részesíti előnyben, ahol rövidebb távon, kisebb befektetéssel jelentős profitot érhet el. Egy statisztikai jelentés (KSH [1990]) szerint az 1989-ben működő 82 ipari vegyes vállalat számuk szerint 44 százalékot, a bevont külföldi tőke nagysága alapján 52 százalékot képviselt. Az iparon belül a legtöbb vegyes vállalat a gépiparban (220) és a könnyűiparban (112) üzemelt, a vegyiparban 67, az élelmiszeriparban 35, az építőanyag-iparban 27, az egyéb iparban 14 és a kohászatban 7 működött.

Az ipari vegyes vállalatokra a foglalkoztatottak viszonylag kis létszáma a jellemző. Egy átlagos kft.-ben 30 fő, részvénytársaságban 642 fő dolgozott. A vegyes vállalatok átlagos alapítói vagyona az iparban 137 millió Ft volt. E vállalatok közül 60 volt többségi külföldi tulajdonban. A behozott tőke nagyságát tekintve Ausztria, az NSZK, valamint mögöttük az Egyesült Államok és Svájc cégei vezetik a sort. Az összes külföldi tőke 60 százaléka e négy országból érkezett (*Klekner* [1990]). Figyelemre méltó, hogy a vegyes vállalatok *jövedelmezőségi szintje* összességében jelentősen meghaladta az ipari átlagot. 1989-ben 100 Ft árbevételre az iparban 4,9 Ft, a vegyes vállalatokban 8,5 Ft eredmény jutott, míg 100 Ft vagyonra az iparban 9,8 Ft, a vegyes vállalatokban 15,4 Ft eredményt számoltak el. A vegyes vállalatok többsége nyereségesen működik. A veszteséges vegyes vállalatok az iparban kimutatott veszteségből mindössze négy százalékkal részesednek (KSH [1990]).

---

ködő tőke a következő hatásokat fejti ki a fogadó ország gazdaságára:

— hosszabb távon serkenti a *gazdasági növekedést;*

— jelentős a részvétele a *beruházásokban*, különösen a húzóágazatok területén;

— hosszú távon áttételesen emeli a *foglalkoztatás* színvonalát, de hatása rövid távon sem negatív e tekintetben;

— elősegíti a *technológiatranszfert* (függően a fogadó ország gazdasági fejlettségétől);

— kedvezően befolyásolja az ország *exportképességét;*

— a *devizamérlegre* rövid távon változó hatást fejt ki, hosszú távon viszont egyértelműen javítja azt (itt is sok függ a fogadó ország gazdaságpolitikájától).

Mindezeket a hatásokat úgy éri el, hogy *erőteljesen növeli a vállalatok alkalmazkodóképességét.*

Új működési modell az ipari vegyes vállalatokban

A vegyes vállalatok által kiváltott modernizációs és egyéb hatások felderítéséhez megvizsgáltuk 21 ipari vegyes vállalat működését. (Az érintett vállalatok felsorolását és főbb jellemzőit a Függelék tartalmazza.) Azért esett választásunk az ipari vegyes vállalatokra, mert a nyerészkedők csak kivételesen veszik célba ezt a területet.[2] Mintánkban mindössze három esetben fordul elő ún. kétszemélyes ügylet, amikor tehát egy magyar és egy külföldi cég hozott létre vegyes vállalatot. A vizsgált vegyes vállalatok több mint egyharmada esetében magyar fél szerepel alapítóként, az esetek egynegyedében pedig több külföldi partner vett részt a vállalat lérehozásában. *A több magyar, illetve külföldi partner részvétele* az alapításban egyértelműen a szélhámosság ellen, valamint a vegyes vállalat lérehozásának komoly szándéka mellett szól. *Magyar oldalról látható az állami vállalati részvétel kizárólagossága*, valamint a nagy- és középvállalati szféra jelentős súlya, de ez a jelenlegi realitásokat tükrözi.

Rátérve a vegyes vállalatok működési módjára, a részvénytársasági forma esetében a közgyűlés, az igazgatóság és a felügyelő bizottság, a kft.-kében a taggyűlés és a felügyelő bizottság a legfőbb döntéshozó szerv, amelyekben az alapítók a beadott tőke arányában képviseltetik magukat. A tapasztalatok szerint e fórumok addig nem szólnak bele a működés részleteibe, amíg a dolgok jól mennek, de erre nincs is szükség, mert a fő paramétereket a felek már az alapításkor meghatározzák. Szintén általános tapasztalat, hogy *a tőkés fél a beadott tőke arányának emelkedése függvényében egyre erőteljesebben érvényesíti érdekeit.* Ennek több módja van: kiköti az általa visszavásárolt termék mennyiségét; részt vesz a vegyes vállalat kialakításában, a munkaerő kiválasztásában és kiképzésében; igazgatási szinten képviselteti magát a vezetésben, kulcspozíciókba gyakran saját embereit állítja; szakembereivel segíti az üzemelés megindítását és a próbagyártást; korszerű elszámolási rendszert vezet be, amely a gazdálkodási eredményeket pontosan, naprakészen mutatja stb.

Mindent összevéve, e társaságok esetében kialakulni látszik a vállalati tulajdon új modellje (*Sebestyén* [1990]), érzékelhető a „valós tulajdonos" (*Illés* [1990]) jelenléte. Ezzel azonban nem állítjuk azt, hogy az alapítók közötti kapcsolat az érdekütközésektől mentes lenne.[3] Az ellentétek legtöbbször abból adódnak, hogy a tőkés fél szigorúan a kezében tartja a tőkés exportot: vagy nem engedi a tőkés piacra való termelést, mert ez konkurenciát jelentene számára, vagy legalábbis kiköti, hogy a tőkés értékesítés csak rajta keresztül mehet végbe (Oetl Rt., SOMPAK Kft.).

A vegyes vállalatokra szinte kivétel nélkül jellemző valamilyen *stratégiai irány* meghatározása. A *minőség* a stratégia egyik központi eleme.[4] A minőség mellett igen fontos a *piacon való jelenlét*, a piaci értékesítés megszervezése, illetve az üzleti kapcsolatok állandó és folyamatos továbbépítése.[5] A vegyes vállalatok szorosan összekapcsolják a piackutatást és a műszaki fejlesztést, piaci stratégiájuk ugyanakkor rendkívül *rugalmas, dinamikus és nyitott.*

[2] A „kalandor tőke" szinte kizárólag az iparon kívül jelenik meg. Erre hívja fel a figyelmet *Benedek* [1990], *Merth* [1989] és *Simai* [1990 a], [1990 b].

[3] Ha a mi mintánkban nem találkoztunk is az alapítók közti *Schaan* [1988] által leírt alapvető konfliktusokkal, az Ajkai Üveggyár bázisán létrejött Kristály Kft. esetében kipattant tulajdonrész-vásárlási vita ott *alapvető érdekellentéteket* sejtet (*Czingráber* [1990]).

[4] Ennek kulcsfontosságú szerepét emeli ki négy vállalat példáján *Toldy-Ősz Iván* [1987].

[5] Hasonló megállapításra jut 28 vegyes vállalat kérdőíves vizsgálata alapján *Benedek—Király* [1989], s ezt tapasztalja *Sebők Emília* [1988] és *Vidovszky Gábor* [1989] is a VÁÉV-Bramacnál.

Amiként a vállalati stratégiában egyöntetű volt a minőség hangsúlyozása, úgy *az alkalmazott technikát, technológiát a korszerűség*, illetve az erre való állandó törekvés jellemzi. Az eszközök, a gépek, a berendezések esetenként a tőkés partnertől apportként kerülnek a vegyes vállalathoz, vagy az apportként bevitt pénzen vesz a vegyes vállalat nyugati fejlett technikát. Több vállalat esetében lehetett tapasztalni, hogy a tőkés partner folyamatosan átadja az általa is használt legkorszerűbb eljárást.[6]

Kivétel nélkül mindegyik vegyes vállalatra a *lapos szervezeti piramis* jellemző. *A közvetlen vezetők széles körű döntési jogkörrel és felelősséggel rendelkeznek. Az adminisztrációt minimalizálják*, így ez a létszám néhány főre redukálódik.

A vegyes vállalatok működésük során *új típusú számviteli elszámolási eljárásokat, mérlegeket* alakítanak ki a nyugati partner kezdeményezésére. Az új típusú mérleg- és számviteli rendszer az elődjénél sokkal inkább *segíti a gazdálkodás eredményességének ellenőrzését*, regisztrálását. Mindezek azt is jelzik, hogy *igyekeznek eszközeiket* (csakúgy, mint a rendelkezésükre álló munkaerőt) *maximálisan kihasználni*. A vegyes vállalatok többsége *legalább két műszakban* dolgozik, de nem ritka a folyamatos üzem sem.[7] Ebben is új mintát jelentenek a magyar gazdaságban.

Az induló vállalkozás számára jelentős előny az a *„mikro-infrastruktúra"*, amelyet az „anyavállalat" (a magyar oldalról legnagyobb tőkeránnyal részt vevő vállalat) bocsát rendelkezésre. A jelenlegi magyar helyzetben, amelyet az infrastruktúra katasztrofális hiányosságai jellemeznek, ennek *ellensúlyozása* jelentősen megkönnyíti a vegyes vállalatok működését. Ezek ugyanis igen *erőteljesen igénybe veszik az anyavállalat* eszközeit (üzemcsarnokok, raktárak, szállítóeszközök, irodák stb.) és szolgáltatásait (hírközlés, karbantartás, tűzvédelem, adminisztráció stb.). Ennek módjait és feltételeit minden esetben szerződés rögzíti.

A vegyes vállalatok tehát *nem törekszenek a működésükhöz szükséges teljes vertikum kiépítésére*. Ezzel jelentős beruházásokat és munkaerőt takarítanak meg, s figyelmüket így teljes egészében az üzleti-termelési tevékenységre fordíthatják. Szintén jellemző, hogy egyes feladatokat *külső megbízásokkal oldanak meg*, ami rugalmasabbá teszi a szervezetet.

Az esetek nagy részében az anyavállalat azonban nemcsak a „mikroinfrastruktúrát" szolgáltatja, hanem *a munkaerő- és a vezetőállomány bázisát is:* a kiválasztás jellemzően elsősorban ebből a körből történik.

Ami a vegyes vállalatok *vezetését* illeti: *nagyon gyakori a kettős vezetés;* a magyar fél és a külföldi partner is delegál egy vezetőt. *Az első számú vezető az esetek nagy részében magyar*, ő tartja kézben a folyamatokat, a tőkés fél képviselője ritkán vesz részt a közvetlen irányításban. Tipikusnak mondható, hogy a helyettes havonta, kéthavonta, negyedévenként keresi fel a vegyes vállalatot, és tájékozódik a munkáról.

Az első számú vezető személyét gyakran a magyar alapító fél jelöli ki, ritkábban fordul elő pályázat kiírása (Gázmérő Kft., EBA-TALKO Kft., Gumitermék Kft.). Más esetekben a partnerekkel korábban kapcsolatban lévő nem feltétlenül vezető beosztású személy kezdeményezte a vegyes vállalat létrehozását, aminek megszervezésével aztán megbízták (Pharmavit Rt., STROMAG Kft.).

A kiválasztás módjai változatosak tehát, az viszont egyértelmű, hogy a

[6] Hasonló tapasztalatról számol be a jászfényszarui Samsung—Orion vegyes vállalat példáján *Gál Zsuzsa* [1990].

[7] Egy japán menedzserekből álló 66 tagú küldöttség programjának bemutatásakor nem siklott el a tudósító azon tény felett, hogy húsvét hétfőjén tekintették meg a folyamatos üzemű magyar—japán Salgótarjáni Üveggyapot Rt. működését. Japán menedzserek háztűznézőben. Népszava, 1990. április 17. 4. o.

vegyes vállalat magyar vezetője a fő résztvevők mindegyike által *ismert és elfogadott személy.*[8]

A munkaerő-állomány túlnyomórészt magyar, de nem ritka, amikor a vegyes vállalatok *kulcsemberei* külföldiek.[9] A munkaerő-toborzás az esetek túlnyomó többségében nem okoz gondot, hiszen bérszabályozási kötöttségek nem vonatkoznak e vállalatokra. Amennyiben a dolgozók az *anyavállalat gárdájából* (is) kerülnek ki, a vezetés helyismerete nagy jelentőséget kap; a jó munkások és szakemberek közül válogatnak. Az előforduló hirdetésekre való jelentkezés is lehetővé tesz szelekciót, túlnyomórészt szubjektív kritériumok alapján. Mindenesetre a korábbiaknál mindenütt nagyobb hangsúlyt kap az az egyéni ügyesség, amely a munkában gyorsan láthatóvá válik.

A vegyes vállalatokra jellemző, hogy a termelési, termeltetési kapcsolatok révén apróbb pontokon ugyan, de *szívós szálakkal kötődnek a magyar gazdasághoz,* még ha erős partnereikkel való viszonyukban olykor előadódnak súrlódások is. E kapcsolatok egy része magával az anyavállalattal épült ki, itt előfordult a *bérmunka* is, mégpedig mind a két irányban. A Walton például a VIDEOTON-nal végeztet bérmunkát, a Gumitermék Rt. pedig a régi gépekkel végez bérmunkát az anyavállalat Taurus számára.

A vizsgált vállalatok *gyártási kapcsolataira* jellemző, hogy a partnerekkel szemben *magas minőségi követelményeket* támasztanak, megkövetelik a lehetőségek szerinti *gyorsaságot és megbízhatóságot.* Ezekben a kapcsolatokban egy másfajta kultúra jelenik meg, a vegyes vállalatok kikényszerítik ennek terjedését. Nem lehet véletlen, hogy a vegyes vállalatok bizalommal vannak más újonnan alakult vállalkozások termékei, illetve szolgáltatásai iránt. Hosszabb távon ez az „összefogódzkodás" jelentős tényező lehet a gazdasági szerkezet átalakításában.

Az emberi tényező felértékelődése

A hazai vállalatok működésétől legjobban az tér el, ahogy a vegyes vállalatok az *emberi tényezőt* kezelik. Ez egyaránt vonatkozik a munkaerő-gazdálkodási gyakorlatukra, a személyzeti ügyek intézésére, az ösztönzés megoldására és a szociális kérdések kezelésére. Azt mondhatjuk tapasztalataink alapján, hogy e területen *merőben más szemléletmód* jellemző rájuk, mint az átlagos magyar vállalatokra.

A munka jellegét a vegyes vállalatok esetében kettős tendencia jellemzi. Az egyik *a munkakörök „fellazulása", egymásba folyása,* ami főként a termelőterületen dolgozókra vonatkozik, és a jobb munkaerő-kihasználást szolgálja, de emellett csökkenti a betanított munka viszonylagos egyhangúságát. A munkakörök egymásba mosódása azonban felbukkan az adminisztratív, sőt a vezetői területeken is. A másik tendencia *a munkakörök összevonása,* miáltal előnybe kerülnek az *„univerzális"* emberek. Ez utóbbi, Magyarországon meglehetősen szokatlan módszert a vegyes vállalatok elég széles körben alkalmazzák a létszámmal való takarékoskodás céljából. Jellemző példa, hogy mivel a vegyes vállalatok munkavégzőinek száma szigorúan a munkamennyiséghez igazodik, általában egy ember intézi a személyzeti, munkaügyi adminisztrációt a többivel együtt.[10]

A vegyes vállalatok *személyzeti munkájának gyakorlata* eltér mind a tőkés (*Koncz* [1986]), mind a hazai vállalatok (*Kulcsár* [1989]) jellemző eljárásától.

[8] Ezzel összefüggésben hangsúlyozni szokták, hogy a külföldi nem általában a vállalatokkal dolgozik, hanem személyekkel (*Kornhoffer* [1988]). Az üzleti érintkezésben a személyes kapcsolatok dominálnak.

[9] Ugyanerről számol be az orosházi Hunguard esetében *Gál Zsuzsa* [1988].

[10] Megállapításainkat részletes elemzéssel erősíti meg *Viszt E.—Ványai J.—Berkó L.* [1990].

Mint utaltunk rá, a vegyes vállalatok mindenhol nagy gondot fordítanak *a személyi állomány kialakítására. A kiválasztás rendszerint az első számú vagy a felettes vezető dolga*, tehát ő a tulajdonképpeni „személyzetis", aki többnyire szubjektív kritériumok alapján választ. Fel kell azonban figyelni olyan *kritériumokra*, amelyek eddig nagyrészt ismeretlenek voltak a magyar gyakorlatban: *vállalkozókedv, kreativitás kezdeményezés, érdeklődés és elkötelezettség* a vállalat iránt. Egy olyan esettel is találkoztunk, ahol *pszichológiai teszteket* alkalmaznak a dolgozók kiválasztásához (az alkalmazó itt is az első számú vezető, a Siemens vegyes vállalat, a Sycontact). Itt *a nyugati anyavállalat központjában kidolgozott, „technológiára szabott" teszteket* használják; az értékelés központi standardok alapján történik: a végső döntést természetesen a személyes beszélgetés tapasztalatai is befolyásolják.

Az oktatás fontossága miatt a munkások felvételekor lényeges szempont *a képezhetőség, intelligencia, érdeklődés, kíváncsiság*. Ezen kritériumok alapján a nyugatiaknak kifejezetten jó véleményük van a magyar munkásokról.[11]

A technológiából adódóan a *képzés* túlnyomórészt kimerül az új technika kezelésére történő *betanításban*. Ez a dolgozók többségére vonatkozik, egy kisebbség esetében azonban (és ez a technológia polarizáló hatásának következménye) a képzés mélyebb ismeretek elsajátítását feltételezi. A gépkarbantartókat például igen gyakran a nyugati fél képezi ki.[12]

A vegyes vállalatok *ösztönzési rendszerének* több komponense van. Egyrészt az emberek tudják, ha nem a megfelelő mennyiségű és minőségű teljesítményt nyújtják, *elveszthetik a jól fizető állást*. (Több vegyes vállalatban a létszám kisebb-nagyobb részének ki kellett cserélődnie, amíg a dolgozókban tudatosult, hogy munkavállalói státusuk nem automatikusan biztosított.[13]) Az ösztönzési rendszer másik komponense a többletteljesítményekért járó *pluszkereset*. A vegyes vállalatok sok helyen alkalmaznak *teljesítménybéreket*, és alapelvük az *erőteljes*, inkább a teljesítőképességhez, mint a munkakörhöz kötődő *differenciálás*.

Az ösztönzési rendszerek tudatos kialakítására jó példa a *Dunamont Rt.*, amely már a gyártás megkezdése előtt megismerkedett a MONTEDIPE, illetve ezen keresztül az olasz anyacég, a MONTEDISON Rt. védett ösztönzési rendszerével. Ez minden egyes munkakörhöz egy bizonyos *sorrendi helyet* és ennek megfelelő pontszámot rendel. A pontozási rendszer értékrendi skála alapján épül fel. Ezen általános sorrendi hely mellett (amely tehát a munkaposztra vonatkozik) minden egyes dolgozót a saját főnöke elhelyez egy *speciális skálán*. E skála szerinti pontszámok három tényezőtől függnek: **1.** az életkortól, illetve a gyakorlattól, **2.** a vállalatnál eltöltött időtől, **3.** az egyéb személyi adottságoktól. Az általános sorrendi hely, valamint a speciális skálán elfoglalt hely együttesen jelöli ki az alkalmazottak fizetését.[14] Az ipari vegyes vállalatok esetében egyértelműen nyomon követhető *a szaktudás, a nagyobb képzettség, a szellemi tevékenység fel-*

[11] „A japánok egyébként azt mondják, hogy nagyon meg vannak elégedve a szakemberállománnyal: sokkal felkészültebbek a műszakiak, fizikaiak itt, mint bárhol, ahol eddig voltak" — nyilatkozik jellemzően a magyar—japán Salgótarjáni Üveggyapot Rt. ügyvezető igazgatója (*Bodné Monostori Katalin* [1989]).

[12] Az orosházi floatüveggyártáshoz Spanyolországban, illetve Luxemburgban képezik ki a Hunguard magyar—amerikai kft. szakembereit (*Kővári* [1990]). A koreai—magyar Samsung Electronics Magyar Rt.-től 21 magyar mérnök és szakmunkás kéthetes koreai tanulmányúton sajátította el az összeszerelés legfontosabb tudnivalóit (*Bognár* [1990]).

[13] „Ide, ebbe az üzembe nem könnyű bekerülni, de nagyon egyszerű kipottyanni" — vallják a homokpusztai belga—magyar Ipoly Fabric Kft.-ben is (*Bellér* [1990]).

[14] Nem lényegtelen jellemzője e rendszernek, hogy az általános relatív sorrendi skála a Montedison összes vállalatában egyforma, természetesen amennyiben azonos munkaposztról van szó. Minderről részletesen szól a leendő munkaerő-gazdálkodási igazgatónő (*Almásiné* [1990]).

értékelődése. A mérnökök és technikusok általában jóval többet keresnek, mint egy munkás.[15]

A dolgozók érdekvédelméről szólván, a vegyes vállalatok egy részében a tőkés partner természetesnek tartja a szakszervezet létét, többségükben viszont *nem működik szakszervezet.* A dolgozók érdekeit a munkaadók „képviselik" — éppen a jobb termelés érdekében. Nem meglepő tehát, hogy a vegyes vállalatokban dolgozók többsége még egyszer sem hiányolta eddig a szakszervezetet vagy a kollektív szerződést, mondván, hogy így is sokkal jobban meg vannak fizetve, mint a magyar vállalatok hasonló munkakörben dolgozó alkalmazottai, mindamellett, hogy szociális juttatásokkal is megfelelően el vannak látva (*Sebők* [1989]). Találkoztunk azonban olyan esettel is (UNIFORM Rt.), amikor a vezetés a dolgozók közül jelölt ki egy csoportot, amelynek tagjai a többi dolgozót képviselik. Időről időre megvitatják a problémákat a vezetőkkel, akik egyértelműen leszögezték: számukra a *zökkenőmentes működés a döntő,* ehhez *időben értesülniük kell a problémákról, és elmérgesedésüket meg kell előzni.*[16]

A vegyes vállalatok egyik legnagyobb pozitívuma, hogy ott megvalósulni látszanak *az emberi erőforrás felhasználására és fejlesztésére* vonatkozó korszerű elképzelések. Míg a válságba jutott vállalatok esetében az emberi erőforrások pazarlása, illetve figyelmen kívül hagyása, a magukat víz fölött tartó vállalatokéban az emberi erőforrások felhasználására irányuló elemek (elszórt) megjelenése a jellemző (*Kulcsár és társai* [1989 a], [1989 b]), addig itt a felhasználás rendszerezettebbé, tudatosabbá válását tapasztalhattuk.

A viszonylag rövid működési múlt ellenére talán a *Pharmavit Rt.* koncepciója az egyik legkidolgozottabb, amelyből most csak a humánpolitikájuk jellemző vonásait mutatjuk be. Az rt. mindenekelőtt a munkahelyhez való eljutást szeretné megkönnyíteni, a Pestről érkezőket közös szállítással, a helyben lakó dolgozóit szükség esetén kismotorral segíti. Az eszközrendszer következő eleme a tervezett kötelező szabadságolási időszak[17] alatti üdültetés, illetve *az üdüléshez való teljesítménytől függő hozzájárulás,* amely kedvező esetben egy havi jövedelmet is kitehet. Humánpolitikájuk hosszú távon ható elemei pedig az alkalmazottak szellemi és testi erejének megtartását szolgálják. Ezt szolgálja *a rendszeres, kötelező orvosi vizsgálat,* vagy akár *a magánorvosi kezeléshez való hozzájárulás,* illetve annak kifizetése. Ezen túl igyekeznek *az alkalmazottak válláról minél több gondot levenni.* Kifizetik a dolgozók gyermekeinek különóráit, menedzselik továbbképzésüket, *továbbtanulásukat* akár a vállalat saját információs és kapcsolatrendszerének igénybevételével. Idetartozik még például az öregkori biztosításhoz való hozzájárulás, *a nyugdíjérték elveszítése ellen kiépítendő védelmi rendszer.* A munkásokról való gondoskodás mellett természetesen *a nyugodt munkafeltételek megteremtése* is jellemző a vegyes vállalatokra.

Mindez közrejátszik abban, hogy a dolgozók rendszerint magukénak érzik a vállalatot, több esetben már a kezdetektől kialakult a vállalati identitás. A vegyes vállalatok ugyanakkor igyekeznek is *tudatosítani dolgozóikban, hogy megélhetésük a vállalat fennmaradásától,* eredményes működésétől függ. A fentebb felsorolt sokféle juttatásnak is az a feltétele, hogy jól menjen a vállalatnak.[18]

[15] 1989-ben egy dolgozóra átlagosan évi 10 ezer forinttal, ezen belül egy szellemi foglalkozásúra 18 ezer forinttal több bér jutott, mint az iparban átlagosan (KSH [1990]).

[16] Az érdekérvényesítés hasonló típusait különbözteti meg más mintán *Sebők* [1989].

[17] Az intenzív munkához rendszeres pihentetés tartozik — vallják a Pharmavit Rt.-ben —, s ha a heti regenerálódás nem is mindig lehetséges a termelés folyamatossága miatt, de *a havi vagy a negyedévi egy hét* kikapcsolódás elég lehet a felfrissüléshez.

[18] A pezsgőtablettát gyártó Pharmavit Rt. gazdasági eredményességéről számol be *Gallai* [1990].

Az alkalmazott pedig éppen azért kap, hogy a vállalatnak minél többet adjon. Ez *a kölcsönösségen, a kölcsönös bizalmon nyugvó, magas szintű teljesítményt feltételező „szerződés"* az alapja a vállalat azon igyekezetének, hogy gondoskodjék az *alkalmazottairól.*

Az ipari vegyes vállalatok működésének néhány jellemző hatása

A bevont működő tőkének a fogadó ország gazdaságára és munkaerőpiacára gyakorolt általános hatásait (*Inotai* [1989 a]) foglalja össze. A magyar tapasztalatok áttekintése még várat magára. Az eddigi elemzések vagy egy-egy részkérdésre vonatkoznak, vagy valamely tudományág ismereteinek bázisán foglalnak állást, illetve fogalmaznak meg előrejelzést, reménykedést.

A vegyes vállalatok működésének *makrogazdasági hatásai* közül a *devizamérlegük alakulását* vizsgálva *Benedek Tamás* 98 társaság mintáján megállapítja, hogy „az 1988. évi devizaegyenleg a vizsgált vegyes vállalati körben pozitív volt", de rögtön hozzáteszi, hogy a vállalkozások többsége egy-két éves vagy még újabb, s „ilyen körülmények között szinte csodaszámba menne, ha máris képesek lennének aktív szaldót produkálni" (*Benedek* [1989], 151. o.). Szintén jellegzetes makrogazdasági hatás az *importkiváltás.* Ez a közvetett devizakímélő hatás a vegyes vállalatok szélesebb körére jellemző. Megfigyelhető, hogy a vegyes vállalat keresi a magyar beszállító partnereket, és egyre kisebb mértékben veszi igénybe a tőkés alkatrészeket, kellékeket. Az importhelyettesítés természetesen nem mindig teljes, hiszen maradnak olyan „kulcsfontosságú" elemek, amelyek előállítására a magyar gazdaság nem képes, illetve a tőkés partner nem akarja termelését kiadni a kezéből, olykor éppen a nyugati piacon fellépő esetleges konkurencia kivédése érdekében.

A makroökonómiai hatások közül feltétlenül említést érdemel *a foglalkoztatási helyzet javítása.* 1989-ben pusztán az ipari vegyes vállalatok 83 059 főt foglalkoztattak (KSH [1990]). Ezt az eredményt igen rövid idő alatt úgy érték el, hogy egyenként — bizonyos kivételektől (például Dimag Rt.) eltekintve — nem teremtenek vagy tartanak fenn sok munkahelyet, részben kis méretük, részben a hatékony foglalkoztatásra való törekvésük miatt. Az igazságnak tartozunk azonban azzal, hogy mivel a munkaerő „krémjéből" válogathatnak, az esetek többségében a vegyes vállalatok olyanokat foglalkoztatnak, akiknek egyébként sem lenne elhelyezkedési problémájuk. Arra is volt azonban eset, hogy egy állami vállalattól elbocsátott dolgozókat a „szomszédban" létrejövő vegyes vállalat vette át.[19]

A vegyes vállalatok azonban *inkább indirekt módon hatnak igazán erőteljesen a foglalkoztatásra,* ugyanis *az alkalmazkodásra, az adottságok maximális kihasználására és így a piaci feltételekhez való racionális alkalmazkodásra mutatnak példát.* Ily módon pedig — közvetett úton — a legtöbbet tehetik a hatékony foglalkoztatásért, a munkaerő alkalmazkodóképességének növeléséért.

Említést érdemlő további hatás, hogy a vegyes vállalatok működése *mérsékli a hiányt.* Ez persze összefügg azzal, hogy az ipari vegyes vállalatok eleve a magyar gazdaság „hézagaiba" épültek be, és olyan terméket gyártanak, amelyet eddig itt nem állítottak elő. A „hézagpótlás" azt is jelenti, hogy a vegyes vállalatok — legalábbis kezdetben — *monopolhelyzetben vannak.* Ezt a monopolhelyzetet azonban több esetben is megingatta az importliberalizálás (például az Oetl és a

[19] A Tungsramtól korábban elküldött dolgozókat most az INTERMOS Kft. foglalkoztatja. Legutóbb pedig a Mikroelektronikai Vállalattól leépítetteket szinte automatikusan vette át a Tungsram egyik vegyes vállalata.

Sphero-EVIG esetében). A vegyes vállalatok pedig, amennyiben a korábbiakban csak importból beszerezhető termékről van szó, természetszerűen megtörik a külkereskedelmi vállalatok eddigi monopóliumát. Ez egyben *a kereskedelmi monopóliumok korlátozásának*, letörésének apró, de fontos lépése lehet.

A vegyes vállalatok gazdasági elszigeteltségére vonatkozó vélekedéseket cáfolja a *mikrogazdasági hatások* számbavétele. A vegyes vállalatok egy része ugyanis kisebb-nagyobb mértékű *kooperációs kapcsolatban* áll „hagyományos" vállalatokkal. Így *a vegyes vállalatok termékekkel kapcsolatos felfogása*, azaz a *minőség* alapvető szerepe továbbterjed, mivel a kooperációs partnertől is ugyanazt a minőséget várják el, mint ha Nyugatról szerezné be az adott alkatrészt vagy részegységet.

A kooperációs kapcsolatok másik fajtája talán még fontosabb. A vegyes vállalatok egy része bedolgozókat is bekapcsol alkatrészek gyártásába. Itt is nagy jelentősége van a szigorú minőségi követelményeknek, de ennél sokkal lényegesebb: a kisvállalkozók megerősödésén keresztül *kialakulhatnak egy háttéripar csírái.*

A vegyes vállalatoknak mindezek mellett kulcsfontosságú szerepük van egy *társadalmi szintű tanulási* folyamatban. Ez a hatás kétségkívül a legfontosabb, messze túlmutat azon, hogy a vegyes vállalatok hozzájárulnak az ország gazdasági potenciáljának növekedéséhez, az importmegtakarításhoz, illetve a fizetési mérleg javításához, a munkanélküliség csökkentéséhez, a kooperációs kapcsolatok magasabb szintre emeléséhez stb.

Gazdasági problémáink alapvető oka ugyanis az, hogy van egy „hagyományos" állami vállalatokból álló merev, bürokratikus, nehezen alkalmazkodó, nem a piac hatásaira reagáló stb. blokk, ahol az igények alacsonyak (a keresetek szintén), ahol a laza munkafegyelem, az elmaradott technikai színvonal a jellemző. Ezzel a nagy blokkal, mintegy kis szigetként szemben állnak a vegyes vállalatok,[20] merőben másfajta szemlélettel, sokkal jobb kereseti lehetőségekkel, a minőség hangsúlyozásával, fejlett technikával, a piacra való érzékeny reagálással, az állami irányítástól való függetlenséggel, az emberi tényező messzemenő felértékelésével stb. Tehát két, egymással mindenben szögesen ellenkező módon működő gazdasági szféra él egymás mellett. *A vegyes vállalatok szellemükben a racionális gazdálkodást képviselik.* Ők jelenthetik *az állami szféra nagy része számára a „viselkedési mintát"*. A magyar gazdaság ma egy globális, *hatalmas tanulási folyamat* kezdetén áll; ennek gerjesztői és segítői lehetnek ők.

A vegyes vállalatoknak a humánszférára gyakorolt hatása úgy érvényesül, hogy *az alkalmazottak és a vezetők szemlélete működés közben átalakul.* Itt az alkalmazottaktól *jóval többet követelnek*, mint az átlagos hazai vállalatok. Elvárják, hogy igazolatlanul ne hiányozzanak, rendelkezésre álljanak, ha arra a vállalatnak szüksége van (mondjuk hétvégeken); hogy fegyelmezetten dolgozzanak, hogy a minőségre külön gonddal ügyeljenek stb. Egyúttal igényt tartanak a *kreativitásukra.* Ezeket a követelményeket persze nem könnyű megszokni azoknak, akik korábban más feltételekhez szoktak.[21] Ahogy a vegyes vállalatok száma szaporodik, egyre többen kapnak életszerű tapasztalatokat az új stílusról; ez az ismeret terjed és segíti egy új szemléletmód térhódítását. A vegyes vállalati vezetők valójában *működés közben* válhatnak igazi menedzserekké, annak minden szemléleti következményével. Ebbe beletartozik *a bátorság a vállalkozásra*, az akadályok, a kötöttségek legyőzésére, az elavult szabályok „oldalba rúgására", hajlandóság az

[20] Természetesen a vizsgálatunk óta felgyorsulni látszó privatizáció is szerepet játszik az említett merev blokk rugalmasabbá tételében.

[21] A Polifoam esetében például a jelenlegi időszakra az induló gárda szinte teljesen kicserélődött; az alkalmazkodás nem ment „magától". Az Oetlnél eddig a cserélődés mértéke húsz százalék. Ellenpélda: a Stromagtól a háromszorosára nőtt létszámból csak egy embert kellett elküldeni.

ésszerű kockázatvállalásra, a lehetőségek felismerése, gyors reagálás a változásokra.

Az új személyiségvonások megjelenése és a munkakultúra átalakulása mellett fel kell hívni a figyelmet egy nem jelentéktelen *társadalom-lélektani hatásra* is. A vegyes vállalatok dolgozói szinte kivétel nélkül *sikeresnek érzik magukat.* Olyan terméket állítanak elő, amelyre büszkék lehetnek, amelyért nem kell szégyenkezni. *Büszkén* vallják magukat a céghez tartozónak. A kezdeti hitetlenkedés után elégedetten veszik tudomásul, hogy ők is képesek olyan terméket előállítani, mint egy világhírű cég dolgozói. Ennyiben a vegyes vállalatokban végzett munka egy már-már nemzeti méretű kisebbrendűségi érzés csökkenését eredményezi. Ez nem lebecsülendő, hiszen a *hit a sikerben* a fellendülés és minden vállalkozás alaptényezője.

Az ipari vegyes vállalatok tevékenységének *társadalmi hatásai* talán még olyan mélységben sincsenek feltárva, rendszerezve, mint a közgazdasági hatások. Ezért csak a témával kapcsolatos sokszínű nézetek érzékeltetésére szorítkozunk két, egymásnak némileg ellentmondó vélemény felvillantásával.

Tímár János [1990] *„a nemzet számára szükséges munkaerő" kivándorlásának* megakadályozása miatt tulajdonít nagy jelentőséget annak, hogy a transznacionális vállalatok Magyarországra is kiterjesszék működésüket, illetve a hazai cégek jelentős mértékű tőke bevonásával alapítsanak közös tőkeérdekeltségű vállalatokat. *Szelényi Iván* [1990] viszont a működő tőke túlzott mértékű beáramlását kockázatosnak tartja, mert ez hátráltatja szerinte a hazai vállalkozói réteg kialakulását, s emiatt végeredményben *veszélyezteti a magyar polgári fejlődést.* „Valamennyi" működőtőke-importra persze mindenképpen törekedni kell — szögezi le, de a mértékben nem foglal állást.

A működő tőke beáramlásának elősegítése

Tapasztalataink és a nemzetközi tendenciák alapján is megállapíthatjuk: a működő tőke bevonása az iparba — az ipari vegyes vállalatok tevékenysége — rendkívül hasznos. Modernizációs hatásaikkal nagyban elősegítik a világgazdaságba való szerves bekapcsolódást. Éppen ezért úgy gondoljuk, hogy *a működőtőke-beáramlást,* amely még ma is számtalan akadályba, nehézségbe ütközik, *minden lehetséges eszközzel segíteni kell.*[22] Így tudjuk csak kihasználni még *meglévő versenyelőnyeinket a többi (volt) KGST-országgal szemben*: viszonylag jól képzett munkaerő, mobilizálható $K + F$-tapasztalatok, az ország földrajzi elhelyezkedése, előbbre tartunk a tőkés piacgazdaság kialakításában, s megvan erre a társadalmi fogadókészség (*Inotai* [1989b], *Simai* [1989]).

A szakirodalom és saját tapasztalataink alapján úgy látjuk, a működőtőke-beáramlást a következő lépésekkel lehetne elősegíteni:

1. Ki kell alakítani egy határozott gazdaságpolitikát, amely egyértelműen állást foglal a működő tőkével kapcsolatosan; meghatározza azokat a stratégiai pontokat, ahol a működőtőke-bevonás alapvetően fontos, és összhangban áll az ország érdekeivel (*Inotai* [1989a]).

2. Erőteljesen támogatni kell *a működő tőke „természetes közegének"* létrejöttét, amelyhez

— a legsürgetőbb lépés a *tulajdonviszonyok* rendezése;

— csökkenteni kell az ellenérdekeltséget a külföldi tőke bevonásával kapcsolatban, amely például a részvénytársasági átalakulások során vált érzékelhetővé (*Krokos* [1989]);

[22] Az akadályozó tényezőket egy korábbi írásunkban ismertettük (*Kulcsár—Bagó* [1990]).

— folytatni kell a gazdaság *piaci vágányokra* való átállítását, a piac intézményrendszerének létrehozását;

— a hazai vállalkozásokat minden rendelkezésre álló eszközzel *élénkíteni*, támogatni kell;

— elengedhetetlen *az infrastruktúra igen erőteljes fejlesztése*, állami támogatással;

— *a vegyes vállalatok adókedvezményeit növelni kell.* Mint arra *Kemenes* [1988] is rámutat, az adókedvezmények Magyarországon a működés első öt évére vonatkoznak. Az első három-négy év azonban általában veszteséges, illetve csak minimális nyereséget hoz, ez a kedvezmény tehát valójában nem igazán hatékony.[23]

— folytatni kell a működő tőke magyarországi mozgásának liberalizálását;

— mivel igaz a szakirodalomban hangsúlyozott megállapítás: a beteg gazdaságok nem vonzzák a tőkét (*Simai* [1989]), enyhíteni szükséges két súlyos betegségtünetet: *csökkenteni kell az inflációt, és fel kell számolni a vállalati „sorban állásokat"*, amelyek bénító hatása a gazdasági életre nyilvánvaló.

3. A működő tőke számára hozzáférhetővé kell tenni a *piacot.* Magyarország belföldi piaca önmagában szűk, ezért el kell érni, hogy *a (volt) KGST-országok piacai ne záruljanak be a magyar export előtt. Magyarország hídszerepének a megvalósításához* szükség van a kelet-európai országokkal való gazdasági kapcsolatokra. Az átállás a dollárelszámolásra erősítheti a magyar hídszerepet, bár rövid távon sok hátránya látszik.

4. Állami támogatás szükséges a működő tőke számára rendkívül felértékelődött *K + F-tevékenység* területén, valamint a magasan kvalifikált munkaerő képzéséhez az *oktatás* területén (*Inotai* [1989c]).

5. Támogatni kell a technikatranszferben, valamint a világgazdaságba való integrálódásban kiemelt szerepet játszó *multinacionális vállalatok bevonását* a magyar gazdasági életbe (*Kemenes* [1988]).

6. Fontos a kapcsolatok erősítése a *nemzetközi pénzügyi és tanácsadószervezetekkel* (*Inotai* [1989a]), mert ezek teremtik meg a különböző országok vállalatai közötti együttműködés háttérfeltételeit.

7. Ellensúlyozni kell azokat a sajtómegnyilvánulásokat, amelyek a magyarországi működőtőke-bevonás *általában vett, egyoldalúan káros* voltát hangsúlyozzák (a tisztázatlan, gyanús ügyletek nagy száma, „fantom" vegyes vállalatok stb.). Nem kell azok tanácsaira hallgatni, akik — a fenti diszfunkciókra is hivatkozva – a vegyes vállalatok rovására erősítenék a magyar vállalkozásokat.[24]

Bár kétségtelenül igaz, hogy a magyar vállalkozások terjedése, térnyerése nélkül a vegyes vállalatok léte sem igazán megalapozott, éppen a nyugati tőkével megjelenő technika-, technológia-, menedzsment-, marketingtranszfer szükségessége, fontossága és tovagyűrűző hatásai miatt mégsem lehet „egyenlő mértékkel" mérni. Bizonyos területeken tehát szükség van arra, hogy a fejlett országokból jövő tőke nagyobb kedvezményeket élvezzen, mint a hazai. A kétfajta vállalkozói kör nem kizárója, hanem kiegészítője egymásnak.

[23] Látnunk kell azonban azt is, hogy „*a vegyes vállalatokra vonatkozó rendelkezések további enyhítése önmagában* nem hozna látványos eredményeket a működőtőke-importban" (*Benedek* [1990]).

A Világbank egyik szakosított szervezete, a Külföldi Befektetések Tanácsadó Szolgálata (FIAS) viszont — egy átfogó javaslatcsomag részeként — a külföldieknek nyújtott adókedvezmények megszüntetését javasolja. (Működőtőke-import nyugati szemmel. Figyelő, 1990. október 4., 9. o.)

[24] A számtalan kezdeményezés közül itt csak egy viszonylag újabb írásra hivatkozunk: *Nagy Pongrác* [1990] például azon „indokolatlanul előnyös kedvezmények" felülvizsgálatát szorgalmazza, amelyekkel „az előző kormány próbálta előmozdítani a külföldi működő tőke beáramlását".

Hivatkozások

ALMÁSI MIKLÓSNÉ [1990]: Bepillantás a fejlett piacgazdaság munkaerő- és bérgazdálkodásába (*Buda Dénes* interjúja). OKGT Központi Hírlap, április.
BELLÉR ÁGNES [1990]: Csoda-Mercikbe csodaalkatrészek. (Belga vállalkozók Homokpusztán.) Népszava, március 4.
BENEDEK TAMÁS [1989]: A vegyes vállalatok hatása a hazai devizamérlegre. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
BENEDEK TAMÁS [1990]: Kit veszélyeztetnek a vegyes vállalatok? Figyelő, június 14.
BENEDEK TAMÁS—KIRÁLY ÁRPÁD [1989]: Vegyesvállalati tapasztalatok. Ipargazdasági Szemle, 4. sz.
BODNÉ MONOSTORI KATALIN [1989]: A kormányzat exportot, a külföldi placcot akar ... (Interjú a Salgótarjáni Üveggyapot Rt. igazgatójával.) Tervgazdasági Fórum, 4. sz.
BOGNÁR NÁNDOR [1990]: Samsung-gyár a Jászkunságban. Magyar Nemzet, június 18.
CZINGRÁBER JÁNOS [1990]: Reped a kristály (Kusza helyzet az Ajkai Üveggyárban). Népszabadság, május 12.
CSABA LÁSZLÓ [1990]: Kis országok a KGST-ben; hogyan tovább? Közgazdasági Szemle, 1. sz.
GALLAI ANDREA [1990]: Az igazgató pedig futott ... Figyelő, június 7.
GÁL ZSUZSA [1988]: Egy vegyes vállalat anatómiája. Népszabadság, augusztus 27.
GÁL ZSUZSA [1990]: Ahol a tőke működni kezd — Jászfényszaru. Népszabadság, május 23.
ILLÉS IVÁN [1990]: Piacgazdaság tőke nélkül? Figyelő, augusztus 2.
INOTAI ANDRÁS [1989 a]: A működő tőke a világgazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Kossuth Könyvkiadó.
INOTAI ANDRÁS [1989 b]: Vállalati alkalmazkodás a világgazdasági változásokhoz. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
INOTAI ANDRÁS [1989 c]: Tőkeimport és gazdaságpolitika. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
KEMENES EGON (1988]: A transznacionális vállalatok mint a magyar külgazdaság partnerválasztási alternatívái. Külgazdaság, 4. sz.
KLEKNER PÉTER [1990]: Sok vállalat — kevés tőke. Figyelő, szeptember 20.
KONCZ KATALIN [1986]: A tőkés vállalatok személyzeti politikájának és munkaerőgazdálkodásának főbb tapasztalatai. Munkaügyi Szemle, 11. sz.
KORNHOFFER ÉVA [1988]: Vegyesvállalat-alapítás: Hogyan látja a külföldi? Figyelő, február 4.
KOZMA FERENC [1990]: Helytállás a világgazdaságban és a vezetési kultúra. Ipar-Gazdaság, 6. sz.
KŐVÁRY E. PÉTER [1990]: Vegyes vállalatok indulóban (Samsung—Hunguard—Gallicoop). Népszabadság, április 17.
KROKOS JÁNOS [1989]: A tulajdon szuverenitása. Valóság, 7. sz.
KULCSÁR SÁNDOR [1989]: A hazai személyzeti munka helyzete, korszerűsítésének feladatai, feltételei és irányai. Munkaügyi Szemle, 9. sz.
KULCSÁR SÁNDOR—BAGÓ JÓZSEF [1989]: A vegyes vállalatok szerepe a fejlett technika, technológia és a vezetési-emberi erőforrás fejlesztési módszerek átvételében. Kézirat, december.
KULCSÁR SÁNDOR—BAGÓ JÓZSEF [1990]: A vállalati működőtőke-bevonás néhány hátráltató tényezőjéről. Ipar-Gazdaság, 7. sz.
KULCSÁR SÁNDOR—TÓTHNÉ BÓDI ILONA—SZALAI LÁSZLÓ—BAGÓ JÓZSEF [1989 a]: Kilábalás és siker (I. rész) A nehéz gazdasági helyzetbe került vállalatok kibontakozásának tapasztalatai. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
KULCSÁR SÁNDOR—TÓTHNÉ BÓDI ILONA—SZALAI LÁSZLÓ—BAGÓ JÓZSEF [1989 b]: Kilábalás és siker (II. rész) A korlátozott siker jellemzői néhány iparvállalatnál. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
KSH [1990]: A külföldi részvételű ipari gazdálkodó szervezetek 1989. évi tevékenysége. Iparstatisztikai Főosztály, kézirat, szeptember.
MERTH LÁSZLÓ [1989]: A lapító tőke. Heti Világgazdaság, december 23.
NAGY PONGRÁC [1990]: A kormány nem kapkod. Magyar Nemzet, szeptember 15.
PERSÁNYI FERENC [1989]: A külföldi részvételű gazdasági társaságok szerepe és lehetőségei. Tervgazdasági Fórum, 3. sz.
SCHAAN, J. L. [1988]: How to control a joint venture even as a minority partner? Journal of General Management, 1. sz.

A vizsgált vegyes vállalatok jellemzői

A vegyes vállalat neve	Külföldi partner(ek) hovatartozása	Törzstőke az alapításkor (millió Ft)	Külföldi tőke részaránya az alapításkor (%)	A tevékenység rövid leírása	A magyar anyavállalat
APV UNGARO Kft.	angol	5	49	Élelmiszer-ipari gépgyártási műveleti rendszerek tervezése, gyártása	Tatabányai Szénbányák, majd 1988 után GÉPSZEV
ATB Ipari Gumitermék Rt.	amerikai	58,255	55	Nyomdai nyomókendők és más gumicikkek gyártása	Taurus Gumiipari Vállalat
B + Z Kft.	svájci	50	49	Gyógyszer-alapanyagok és gyógyszerspecialitások termelése és forgalmazása	Biogal
CC Shop Folyamatos Acélöntő-üzem Kft.	NSZK-beli	125,5	30,1	Minőségi acélgyártás	LKM (illetve Dimag Rt.)
Dunamont Polisztirolgyártó Rt.	olasz—amerikai	1285,4	50	Sztirol polimerek és kopolimerek, valamint egyéb vegyi termékek előállítása és értékesítése	Dunai Kőolajipari Vállalat
EBA-TALKO Kft.	osztrák	3,03	49	Kohászati fedő- és tisztítósók előállítása és értékesítése	MAT
INTERMOS Mikroelektronikai Kft.	szovjet	53,8	50	Elektronikai termékek tervezése, fejlesztése, gyártása, értékesítése	MEV
Kocsitisztító Kft.	osztrák	17,4	43,1	Vasúti és közúti tartálykocsik tisztítása	Komáromi Kőolajipari Vállalat
Magyar Gázmérő Technika Kft.	NSZK-beli	46,87	56	Mérőműszerek és készülékek gyártása	Közép-dunántúli Gázszolgáltató Vállalat
„MESTERMUNKA" Kft.	panamai bejegyzésű izraeli	247,42	43	Fésült pamut, pamutszintetikus fonal gyártása	MASTERFIL

OETL Motorgyár Rt.	olasz	300	30	Mezőgazdasági gépekhez professzionális motorok gyártása	Gábor Áron Gépgyár
PHARMAVIT Gyógyszer és Élelmiszer-ipari Rt.	lichensteini bejegyzésű svájci	66,5	30,8	Pezsgőtabletták gyártása és értékesítése	Chinoin Rt.
POLYFOAM Műanyag-feldolgozó Kft.	japán	160,4	14,3	Térhálósított polietilén hablemez gyártása és értékesítése	Pannonplast
SCHWARZKOPF Kozmetikai Kft.	NSZK-beli	30	51	Kozmetikumok gyártása	CAOLA
SOMAPAK Csomagolástechnikai Gépgyártó Kft.	olasz	34	35	Csomagolástechnikai gépek, berendezések gyártása, értékesítése	SOPIANA Gépgyár
SPHERO-EVIG Kft.	svájci és NSZK-beli	125,6	47	Keringető szivattyúk gyártása és értékesítése	EVIG Egyesült Villamosgépgyár
STROMAG-EVIG Hajtástechnikai Kft.	osztrák	36,5	51	Hajtástechnikai elemek gyártása és értékesítése	EVIG
SYCONTACT Kft.	NSZK-beli	72,2	49	A SIEMENS AG képviselete, ipari kooperációk előmozdítása	REMIX Rádiótechnikai Vállalat
UNIFORM Bioanyaggyártó Rt.	svéd	1	50	Bioanyagok (gyógyszerféleségek, kozmetikumok) gyártása	MEDICOR, majd 1988 után Általános Értékforgalmi Bank
VOLCOM Hungary Kft.	svéd	13	48	A Volvo képviselete, termeltetési tevékenység	Csepel Autógyár
WALTON Számítástechnikai Kft.	angol	25,8	49	Mátrixnyomtatók, mátrixnyomtatófejek, festékszalagkazetta gyártása	VIDEOTON

SEBESTYÉN TIBOR [1990]: A vállalati tulajdon új modellje. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
SEBŐK EMILIA [1988]: Piaci kihívások — a VÁÉV-Bramac válaszai. Figyelő, szeptember 29.
SEBŐK EMILIA [1989]: Párt- és szakszervezeti funkciók a vegyes vállalatoknál. Társadalmi Szemle, 1. sz.
SIMAI MIHÁLY [1989]: Külföldi működő tőke a szocialista országokban. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz.
SIMAI MIHÁLY [1990 a]: Vegyesen könnyebb lehet. (Külföldi tőke Magyarországon 1.) Magyar Hírlap, június 19.
SIMAI MIHÁLY [1990 b]: Nem lehet esélyegyenlőség? (Külföldi tőke Magyarországon 2.) Magyar Hírlap, június 20.
SZELÉNYI IVÁN [1990]: Polgárosodásunk esélyei. Népszabadság, március 15.
TIMÁR JÁNOS [1990]: Az integrálódó Nyugat és a kelet-európai országok. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
TOLDY-ŐSZ IVÁN [1987]: Magyarországi vegyes vállalatok marketing munkája a külpiacon. Ipar-Gazdaság, 11. sz.
VIDOVSZKY GÁBOR [1989]: A VÁÉV-Bramac tanításai és tanulságai. Kézirat.
VISZT ERZSÉBET—VÁNYAI JUDIT—BERKÓ LILI [1990]: A vegyes vállalatok munkaügyi és személyzeti politikájának sajátosságai. Munkaügyi Szemle, 3. sz.

Függelék

Az általunk vizsgált vegyes vállalatok alaptőkéje az alapításkor: 108 millió, a vizsgálat idején: 110,1 millió volt. Az alapítás óta három vegyes vállalat emelte az alaptőkéjét, nem igazán jelentős összeggel.

10 millió alatti alaptőkével a mintánkba felvett vegyes vállalatok kétötöde rendelkezik; a *vegyes vállalatok felének* alaptőkéje 20—100 millió közé esik. 100 millió Ft fölötti alaptőkével a vegyes vállalatok több mint egynegyede indult. 5 milliós vagy annál kevesebb alaptőkével — amely összeg már eleve kockázatossá teheti a vállalat indulását és működését — csak két vállalat rendelkezik.

A mintában a vegyipar egyharmados, a gép- és műszeripar egynegyedes aránnyal vesz részt.

Az általunk vizsgált vegyes vállalatok túlnyomó része (több mint 80 százaléka) legfeljebb öt éve működik. E vegyes vállalatok többsége tehát „fiatal" vállalkozás: az átlagos életkor 3,6 év.

A külföldi partnerek országok szerinti megoszlását tekintve a statisztikák által jelzett tendenciához hasonlóan a mi mintánkban is a *nyugatnémet és osztrák tőke dominál:* a vegyes vállalatok több mint egyharmada tartozik ide.

Ami a *törzstőke megoszlását* illeti, a törzstőkékben a magyar résztvevő(k) nagyobb arányt képvisel(nek) az esetek kevesebb mint kétharmadában; az esetek egynegyede külföldi többséget mutat; egyenlő részvétel az esetek több mint egytizedében tapasztalható.

A minta telephelyválasztását az jellemzi, hogy e vállalkozások több mint fele vidéki telephelyű — tehát még a budapestinél is elmaradottabb infrastrukturális feltételek között működik.

A vizsgált vegyes vállalatok jellemzőit lásd a 204—205. oldalon!

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991 2. sz. (207—216. o.)

MOHÁCSI KÁLMÁN

A gazdálkodás kötöttségeinek lazulása a húsvertikumban*

A tanulmány az agrárágazat egyik meghatározó szektorának, a húsvertikumnak a problémáit vizsgálja, bemutatva azt, hogy az elmúlt években hogyan változtak meg itt a gazdálkodás feltételei, és mindez hogyan befolyásolta a piaci mechanizmusok működését, mennyire tette lehetővé az önálló vállalati fellépést, a piaci szereplők közti verseny kibontakozását.

Az ország gazdasági válságának orvoslása kapcsán az utóbbi időben igen sok szó esik az áremelkedés megfékezésében, a versenyképes termelési szerkezet kialakulásában kulcsszerepet játszó piacépítés, a monopóliumok felszámolása, a privatizálás és vállalkozásélénkítés, az új piaci szereplők és a külföldi tőke megjelenésének kérdéséről. A vázolt elképzelések, célok megvalósításának feltételei, akadályai, a gazdálkodói szféra mozgásiránya, a makroszintű intézkedések mikroszintű hatásai azonban sok esetben tisztázatlanok.

A „gazdasági rendszerváltás" feladata által ugyancsak érintett élelmiszer-gazdaságban is hasonló problémák merülnek fel. Az 1990-es — és az 1991-re is beharangozott — jelentős hús- és húskészítmény áremelkedés, a hatékonysági hiányosságok mind szembetűnőbbé válása, az állattartási kedv romlása miatt az élelmiszer-termelés egyik kulcságazata, a húsvertikum gondjai is többször terítékre kerültek. A húságazat azonban amiatt is figyelemre érdemes, mert e vertikumban különösen a nyolcvanas évek második felétől jelentős változások következtek be.

Az élelmiszer-ipari trösztök egyik utolsó mohikánjának, az Állatforgalmi és Húsipari Trösztnek 1986-os megszüntetése, a húsipari vállalatok helyi felvásárlási monopóliumának megrendülése, a kizárólagos értékesítőket (húsipari szervezetek) és beszerzőket (kereskedelmi vállalatok) kijelölő, az ellátói szemlélet logikáját megtestesítő hús-keretgazdálkodás 1989-es felszámolása lényegesen lazított a gazdálkodás korábbi kötöttségein. A húsok és húskészítmények szabad árrendszerének 1990-es bevezetése, valamint az a tény, hogy megkezdték az állami befolyásolás piackonform elemeinek kidolgozását, szintén a piacépítést, a piaci mechanizmusok kibontakozását segíti elő.

Az eddigi változások azonban a vállalkozói verseny feltételeinek csupán egy részét teremtették meg, az adminisztratív

* A cikk a szerzőnek az Agrárgazdasági Kutató Intézet részére készített tanulmányán alapszik.

Mohácsi Kálmán a PM Gazdaságpolitikai és Tervezési Intézetének munkatársa.

korlátok lebontása mindössze a verseny (felemás) lehetőségét hozta létre. Még számtalan akadály, a korábbi piaci, szervezeti és intézményi struktúrából fakadó korlát akadályozza az önálló vállalati kezdeményezések, új piaci szereplők megjelenésének, a monopóliumok leépülésének stb. kibontakozását (*Szabó* [1989]). A gazdálkodó egységeknek a jelenlegi átmeneti állapot bizonytalanságaival is meg kell küzdeni, ami sokszor óvatossá teszi őket. A polarizált vállalati szerkezet sem kedvez a gyors változásoknak. A húsipari szervezetek esetében is kimutatható az az élelmiszer-gazdaságban széles körben kialakult helyzet (*Gaál—Juhász—Magyar* [1988]), amelyben túlságosan nagy és túlságosan kicsi, korszerűtlen méretstruktúrájú üzemek működnek egymás mellett, belemerevedve saját rossz adottságaikba és ellentmondásos pénzügyi helyzetükbe. Az ebből való kilépést pedig a hazai pénzügyi infrastruktúra kezdetlegessége, a bankrendszer fejletlensége és nem megfelelő szerkezete is gátolja.

Néhány szó a piaci szereplőkről

A hazai állattenyésztésben nagyszámú kistermelő és mezőgazdasági nagyüzem vesz részt. A piaci szereplők magas száma nemcsak országosan, hanem régiónként is jellemző. A kisgazdaságok viszonylag szerényebb szerepet játszanak a marhatartásban (a kibocsátás mintegy 20 százalékát biztosítják), a sertéstermelésnek azonban 55—60 százaléka kerül ki ebből a szektorból.

A kilencvenes évek elején 19 állami húsipari vállalat és mintegy 400 állami gazdasági, szövetkezeti és áfész üzem foglalkozott húsipari tevékenységgel (vágással, darabolással, feldolgozással stb.). Ez utóbbiak zömmel kisebb kapacitású egységek, közülük mintegy 100—120-nak van csupán jelentősebb vágó- és feldolgozótevékenysége (*Alvincz* [1988] 3. o.). Így is azonban a regionális üzemek elégítik ki a hazai hússzükséglet 25—30 százalékát.

Látszólag tehát az állattenyésztés mellett a húsfeldolgozásban is sokszereplős a piac, erről az oldalról biztosítottnak látszik a piaci verseny kibontakozása. Az állami húsipari vállalatok vásárolják fel azonban az eladott vágósertések közel háromnegyedét, a vágómarhának csaknem egészét. Ez utóbbi adatok is jól tükrözik a felvásárlásban és feldolgozásban elfoglalt kiemelkedő szerepüket.

A húsok és húskészítmények nagykereskedelmi forgalmazását a húsipari vállalatok végzik, míg azok kiskereskedelmi értékesítésével a feldolgozóüzemek mintaboltjai mellett a kiskereskedelmi vállalatok sokasága foglalkozik szerte az országban.

Eróziós folyamatok a húsvertikumban

A húsvertikum, a húsforgalmazás volt a magyar élelmiszer-gazdaság egyik olyan területe, amelyben egészen a közelmúltig igen szigorú és rendkívül szerteágazó állami befolyás érvényesült. A hetvenes évek elejétől, de főleg a nyolcvanas évtized közepétől megindult erjedés következtében azonban egyre inkább fellazult ez a csaknem minden elemében monopolizált, a bel- és a külforgalmi pályák jelentős részét kijelölő és az árak kialakításában is aktívan közreműködő állam által gúzsba kötött piac (*Seres* [1987]). Egy fokozatos liberalizálási folyamat indult meg, amely egyrészt a központi szervek tudatos fellépésének köszönhető, másrészt azonban spontán módon zajlott le.

A vágóállat-felvásárlás és a húsfeldolgozás 1970-ig az állami húsipari vállalatok kizárólagos monopóliuma volt. Más élelmiszer-ipari ágazatokhoz hasonlóan (*Zacher* [1984]) ez esetben is az egy megye—egy vállalat elve érvényesült. A hetvenes évek elejétől azonban a szövetkezeti egységek is folytathattak feldolgozótevékenységet. Az egymás után létrejött állami gazdasági, de főleg termelőszövetkezeti és áfész regionális felvásárló- és feldolgozóüzemek részesedése másfél évtized alatt elérte a húsfeldolgozás egyötödét. Ezek fejlődése azonban nem tudta megtörni, csupán némileg módosította az állami húsipari vállalatok területi monopolhelyzetét, hiszen a nyolcvanas évek közepére mindössze néhány megyében sikerült számottevő, 35—50

százalékos részarányt elérniük a húsfeldolgozásban. Ugyanakkor az ellátást biztosítani hivatott országos és megyei keretgazdálkodás szabályai miatt egészen a legutóbbi évekig az állami és a regionális egységek is csak meghatározott körzetben, általában a saját megyéjükben hozhatták forgalomba húsipari termékeiket. Ez tovább erősítette a területi monopóliumok piaci pozícióját.

A magánszektornak, a kisebb vállalkozásoknak pedig az állattenyésztést leszámítva rendkívül körülhatárolt, jelentéktelen szerep jutott a húsok és húskészítmények előállításában és forgalmazásában.

A szóban forgó termékek külpiaci értékesítését az állam aktív közreműködésével szintén monopolizálták. A Terimpex volt az egyetlen külkereskedelmi vállalat, amely a kérdéses árucikkek forgalmazásával foglalkozhatott.

A regionális üzemek fejlődése az elmúlt közel két évtizedben olyan lényeges elmozdulásokat hozott a húsok és húskészítmények piaci szerkezetében, amelyek hozzájárultak a fokozatos átalakulásához, a megcsontosodott struktúrák lassú eróziójához. Bár a regionális üzemek műszaki színvonala általában alacsony (gyakran az állami ipar által kiselejtezett eszközökkel dolgoznak), és kapacitásuk külön-külön viszonylag kicsi, életre hívásukkal mégis létrejöttek a gazdasági verseny kezdeti csírái. Megélhetésük alapja az volt, hogy a szerény befektetést igénylő eszközeikre és egyszerű üzemi körülményekre támaszkodva jóval az állami húsipar költségszintje alatt, kedvező árfekvésű termékekkel (például tájjellegű kolbászokkal, húskészítményekkel) jelentek meg a hazai húspiacon. Ezek az árucikkek választékbővítő, specialitásokat hordozó jellegük miatt gyakran nem versenyeztek az állami vállalatok standardizált termékeivel, inkább azok kiegészítői voltak.

Az előbbi „modell" a hetvenes évek közepétől „hivatalos rangra" emelkedett. Ahogy növekedett a regionális vágóhidak kibocsátása, úgy igyekeztek a központi szervek bekapcsolni azokat a „tervezett" forgalmazásba. Ez részben az akkoriban gyors ütemben bővülő magyar húsexporttal függött össze. A regionális üzemeknek nagyobb hányadban kellett részt venni egy-egy térség ellátásában, ami mérsékelte az állami vállalatok belföldi kötelezettségeit, és így több energiájuk maradt az exportra. Egyfajta munkamegosztás jött létre: az export az állami vállalatok hatáskörébe tartozott, a helyi egységek pedig csak a hazai piacra összpontosítottak (*Seres* [1987] 34—36. o.).

Az előbbiek az állami húsipari vállalatok monopolhelyzetét is erősítették. A már említett kivitelre szánt termelés területén túl az állami húsipari vállalatok és a regionális feldolgozóegységek hazai ellátási körzeteit is úgy határozták meg, hogy ne fordulhasson elő közöttük verseny. A tőkehúsoknál csak elvétve alakult ki párhuzamos értékesítés. A húskészítmények esetében pedig a regionális és az állami üzemek általában olyan termékeket szállítottak egymás terítési területeire, amelyeket a másik nem állított elő.

A magyar húspiac hosszú évekre visszanyúló merev szerkezetének lassú lazulásában — a regionális vágóhidak közel sem ellentmondásmentes fejlődése mellett — igen nagy szerepe volt az állami húsipari vállalatokat tömörítő Állatforgalmi és Húsipari Tröszt (ÁHT) 1986. december 31-i megszüntetésének. Erre az ágazat mind nyilvánvalóbbá váló hatékonysági problémái miatt került sor. Az ÁHT más élelmiszer-ipari trösztökhöz hasonlóan (*Zacher* [1984] és *Alvincz* [1988]) látta el feladatát. A vállalatok önállóságát erősen korlátozó tröszt felszámolása azért nagy fontosságú, mert a húsvertikum egyik legmerevebb pontján kezdődött el a korábbi struktúra lebontása, ami nem sokkal később a keretgazdálkodás megszüntetéséhez vezetett.

A változások eredményeként az ÁHT állami igazgatású vállalatai önállóak lettek, amelyek tevékenységének összehangolására és az úgynevezett nem gazdálkodási jellegű feladatok végrehajtására azonban a Minisztertanács létrehozta a Húsipari Központot. Ez részben a korábbi tröszti hatósági funkciók megőrzésének eszköze lett. Az eddig húsexporttal foglalkozó külkereskedelmi vállalat illetékes

részlegének kiválásával ugyanakkor létrehozták — néhány regionális és az állami húsipari vállalatok közös szervezeteként — a Terimpex Húsipari Külkereskedelmi Közös Vállalatot (*Fülöp* [1988]).

Az ÁHT megszüntetésekor a húsvertikumban nem került sor a keretgazdálkodás felszámolására. A központi szervek továbbra is ebben látták a belföldi szükséglet kielégítésének biztonságos módját. A húsipari vállalatok önállóvá válásával kibontakozó folyamatok azonban elsodorták ezt a klasszikus tervgazdasági „piacszervezési" formát. Mind erőteljesebbé vált a keretgazdálkodás által megszabott körzethatárok felszámolásának igénye, egyrészt az egy vállalat—egy értékesítési és egy felvásárlási körzet (általában egy megye) koncepcióból fakadó költségnövelő ellentmondások (helyi hiányok és helyi túlkínálat), másrészt a kapacitások mind teljesebb kihasználására törekvő vállalatok értékesítési kényszere következtében.

A maguk lábára állni kívánó vállalatok gazdálkodásuk pénzügyi következményeit közvetlenebbül érzékelve, mind terhesebbnek érezték értékesítésük korlátozását. Ezért hol a szabályokat megkerülve, hol pedig a helyi tanácsok hallgatólagos vagy már egészen nyilvánvaló támogatását élvezve, mind gyakrabban lépték át a kijelölt értékesítési határokat. Ez elsősorban a húskészítmények esetében következett be. A húsipari vállalatok között ugyanis volt egy formálisan nem rögzített megállapodás, miszerint Budapest kivételével — ahol egyébként is a külső beszállítók dominálnak — nem szállítanak egymás eladási körzeteibe tőkehúst. A mind erőteljesebb vállalati nyomás és a mind kaotikusabbá váló viszonyok miatt már 1987-ben és 1988-ban lazítottak az egyre anakronisztikusabbá váló keretgazdálkodás rendszerén.

Az ÁHT felszámolását követő folyamatok nemcsak a húsipari vállalatok értékesítése, hanem alapanyag-beszerzése terén is csapást mértek a centralizált irányításra és elosztásra. A regionális vágóhidak kezdték meg a megyehatárok áttörését a sertésfelvásárlás területén. Alacsonyabb költségszínvonalukra támaszkodva, a helyi vágóhidak magasabb felvásárlási árat kínáltak fel a termelőknek. Fellépésük azonban sokszor szétzilálta az állami húsipari vállalatok és a termelők, főleg a kistermelők szerződéses kapcsolatrendszerét.

A regionális vágóhidak „példáját" az állami húsipari vállalatok is követték, sorra jelentek meg egymás — egy-egy megyére kiterjedő — felvásárlási körzetében. Hamarosan verseny alakult ki közöttük az árualap megszerzéséért. Ennek hatására 1988-tól az élőállat-forgalmazás is szabaddá vált. A felvásárlás kötöttségeinek felszámolása azonban csak a sertések esetében következett be, a marhavágások végrehajtására egészen 1989-ig a MÉM adott ki egyedi engedélyeket. A vállalatok közötti felvásárlási verseny további fejlődését az is előmozdította, hogy 1988-tól a fix árak helyett a vágósertések esetében a garantált árra, a vágómarhákéban pedig a tájékoztató árra tértek át a hatósági ármegállapítás során (*Alvincz* [1988] 25. o.). Ez lehetővé tette, hogy a felvásárló vállalatok legálisan is eltérjenek a főhatóságok által meghatározott alapáraktól.

A tröszt megszűnését követő 1987—1988-as időszak bebizonyította, hogy a nagyobb vállalati önállóság, a forgalmazás némi liberalizálása ellenére, a rendszeres áremelések miatt stagnáló, illetve csökkenő keresletű belföldi piacon — a folyamatok egy részét többé-kevésbé a piac önmozgására bízva — sem következett be nagyobb probléma. Ezért a vállalatok törekvését is szem előtt tartva 1989. január 1-jétől a többi élelmiszerhez hasonlóan a húsok és húskészítmények is a szabad termékforgalmazás körébe kerültek. A központi keretgazdálkodás megszüntetésével a vállalatok szervezték a húsforgalmazást. Az illetékes hatóságok alapvetően piacfelügyeleti eszközökkel oldották meg a belföldi piac szabályozását, befolyásolását. Ennek legfontosabb eleme 1989-ben a központi Piaci Intervenciós Alap által finanszírozott, az állami húsipari vállalatokban és néhány nagyobb regionális üzemben képzett készlet volt. Ezzel a módszerrel megoldhatónak látszott a belföldi piac zavarainak elke-

rülése. A központi szervekre az is megnyugtatóan hatott, hogy az országban megtermelt húsnak csak 60—65 százaléka kerül belföldre — a többit exportálják. A kivitel feletti ellenőrzéssel — esetleg bizonyos volumenek átcsoportosításával — tehát még egy fontos eszköz állt rendelkezésre a hazai piac egyensúlyban tartására.

A kedvező külpiaci értékesítési lehetőségek hatása 1989-ben

A külpiaci konjunktúra hatására 1989 közepétől a húsipari vállalatok figyelme mindinkább a számukra legjövedelmezőbb nem rubel elszámolású export felé fordult. A magas külpiaci árak, illetve a vállalatok által elérhető forintárbevétel (exportár forintra átszámítva és kiegészítve az exporttámogatással), valamint a növekvő mennyiségű kivitel szívóhatására igen élénk felvásárlási verseny bontakozott ki a húsipari vállalatok között, ami a felvásárlási árakat is jelentősen megnövelte.

Az állami húsipari vállalatok a bővülő konvertibilis export révén kapacitásaikat is jobban kihasználhatták. A vállalatvezetők érdekeltsége, valamint több egység — világbanki források bevonásával megvalósított — fejlesztéseinek a követelményrendszere is a kivitel növelésére sarkallta őket. A húsexportból azonban ezúttal a regionális üzemek sem maradtak ki. Egy nyugatnémet és magyar — nyugatnémet közös vállalat — amely a belföldi húsforgalmazásra, valamint élő sertés exportjára kapott eseti (kül)kereskedelmi jogot — elvállalta a jugoszláv tengerpart nem túl igényes húskínálatának biztosítását. Hazai beszállítóik a szerényebb követelményeknek megfelelő helyi vágóhidak közül kerültek ki. A jugoszláv kivitel szerkezete megfelelt a regionális vágóhidak kínálatának, műszaki színvonaluk ugyanis elsősorban élő sertések, valamint viszonylag egyszerű higiéniai és műszaki körülmények között is előállítható hasított félsertés és húskészítmények kibocsátására teszi őket alkalmassá.

A regionális üzemeknek kapóra jött az exportlehetőség. A belföldi húsáremelések hatására ugyanis visszaesett termékeik (főleg lángolt kolbász, főtt húsok) hazai kereslete. A vidéki egységeket az is sújtotta, hogy ugrásszerűen megnőtt a falusi magánvágások száma, ami tovább csökkentette a lakossági keresletet.

A kivitelbe azonban a helyi húsipari szervezeteknek csak egy viszonylag szűk, legbefolyásosabb csoportja tudott bekapcsolódni. Azok a helyi üzemek és állami húsipari vállalatok, amelyek főleg a belföldi célú termelésben voltak érintve, nehéz helyzetbe kerültek. Egyrészt a megnövekedett kivitel miatt csak akadozva jutottak élő állathoz, másrészt a felvásárlási verseny nyomán megemelkedtek a felvásárlási árak. Ez nem okozott gondot az exportáló vállalatok számára, hiszen a támogatásokkal megnövelt konvertibilis relációjú árbevételből kárpótolhatták magukat. A belföldi eladásokra rászoruló üzemeknek azonban erre nem volt módjuk. Az exportálók között nem szereplő regionális szervezetek — márpedig ebből volt a több — egy része súlyos problémák szorításába került.

A húsiparban a ráfordítások 80—85 százaléka az alapanyagköltség. Ezért a felvásárlási árak megugrása gazdálkodásuk, jövedelmük alappillérét ingatta meg. Jelentősen csökkent az állami húsipari vállalatokkal szembeni költségelőnyük, ami abból fakadt, hogy viszonylag egyszerű körülmények között (bár alacsony műszaki színvonalon) végzik tevékenységüket.

A kötött szabályok szerint megállapított belföldi termelői és fogyasztói árak ugyanakkor egyre kevésbé vagy egyáltalán nem nyújtottak fedezetet a felvásárlási árak növekedése következtében előálló tetemes költségtöbbletre. Emiatt a húsipari üzemek csak vonakodva voltak hajlandók szállítani a belföldi piacra. Így 1989 júliusától kezdődően időszakos ellátási zavarok keletkeztek, mindenekelőtt a sertéshúsok és húskészítmények piacán.

A gondok orvoslására központi intézkedések születtek. A sertésszektor termékeinek kivitelét szeptemberben felfüg-

gesztették, és az év hátralevő részében is csak fokozatosan, kisebb mennyiségekben engedélyezték. A kereskedelmi tárca októbertől kezdett beavatkozni a húsipari vállalatok belföldi értékesítési áraiba, és a húskészítmények fogyasztói áremelésére is sor került. A felvásárlási árak tovább folytatódó emelkedése miatt pedig a Kereskedelmi Minisztérium pénzeszközeiből került sor a sertéstőkehúsok árainak támogatására. A hazai értékesítés ösztönzésére szükség is volt, hiszen az év vége felé — az élelmiszerek majd mindegyikének szabad árformába való kerülése előtt — többek között húsfelvásárlási láz bontakozott ki az országban.

Piacliberalizáló lépések 1990-ben

A húsvertikum működése szempontjából is alapvető fontosságú volt, hogy különféle vitákat követően a piacépítés, a támogatások leépítése, a gazdasági tisztánlátás érdekében 1990 elejétől — az étkezési búza, a kenyér, a kifli és a tej kivételével — a szabad árak rendszere érvényesül az élelmiszer-gazdaságban. Ez a mindenképpen előremutató liberalizáló lépés ugyanakkor összekapcsolódott olyan — ugyancsak pozitív előjelűnek tekinthető — intézkedésekkel, amelyek a gazdálkodás állami befolyásolásának piackonform módszereinek előtérbe kerülésére utalnak.

A piac liberalizálásának megfelelően az állami eszköztárát is átalakították. A kereskedelemmel foglalkozó tárca kezeli az Általános Piaci Intervenciós Alapot, amelynek az a feladata, hogy garantálja a belső fogyasztói piac egyensúlyát, finanszírozza a minisztertanácsi tartalékkészleteket (ilyen készletek húsból is vannak), és közbenjárjon a fogyasztói piac hiányhelyzeteinek felszámolásában (akár importbeszerzés segítségével is). Az agrártárca működtet egy termeléspolitikai intervenciós alapot, aminek elsődleges feladata a termelés biológiai alapjainak védelme. Alapvetően a termelés biztonságát szolgálja, ha működésbe lép a termelők önálló agrárintervenciós rendszere amelyben az érintett termelők önkéntesen képeznek forrásokat, és amelyből termelési intervencióban részesíthetik az időjárásnak és a piaci ingadozásoknak leginkább kitett termékeket.

Néhány fontosabb mezőgazdasági termékre (a szabad árassá váló cikkek közül a kukoricára és a vágósertésre) garantált ár kerül bevezetésre, amely alatt nem lehet felvásárolni. Ha viszont ezen az árszinten számottevőbb túlkínálat keletkezne, akkor az állam a termelők minimális jövedelmének védelmében közbelép, és felvásárlást kezdeményez. Az így rendelkezésre álló többletárualapokat általában export útján számolják fel. Az exportengedélyezési rendszert úgy alakították ki, hogy az mindenkor biztosítsa a zavartalan belföldi ellátást. Ennek érdekében alkalmazhatónak tartották a szubvenciómódosítás és végső esetben az export befagyasztásának módszerét is.

Az általános fejlemények számbavétele után érdemes azt is áttekinteni, hogy az árrendszer és a piac liberalizálása miként zajlott le a húsgazdaságban.

A Minisztertanács csak nagyon későn, 1989 legvégén döntött arról, hogy a húsipari termékek ára szabad lesz. Az 1990-től érvényes szabad árak kialakítása azonban pontosan úgy történt, mint korábban a hatósági áraké. Ez egyrészt az idő rövidségével volt magyarázható, másrészt a régi mechanizmusok továbbélésével. Amikor kiderült, hogy a szabad árra való átterés megvalósul, ami a hazai értékesítést vonzóbbá téve egyben tetemes áremelést is jelentett, az agrártárca konzultált az állami húsipari vállalatokkal és a Húsipari Központtal. A tervezett összfogyasztói árindexből következett, hogy mennyi lehet az élelmiszerek, illetve a húsok és húskészítmények legmagasabb árnövekedése. Az egyeztetési folyamat eredményeként a húsipar által elképzeltnél kisebb mértékben, mintegy 40 százalékkal nőttek a sertéshúsárak, ennél szerényebb mértékben a marhahúsárak. Így átlagban 32 százalékos hús- és húskészítmény áremelkedés következett be. Ez lehetővé tette a belföldi értékesítés árbevétel-arányos jövedelmezőségének némi növelését is.

A különféle termékekre technikai okok

és a vállalati költségkalkulációk részbeni hiánya miatt a Húsipari Központ dolgozott ki ajánlott árakat az állami húsipari vállalatok számára. Ezeket a vállalatok általában el is fogadták. Ezért nem minden ok nélkül árkartell vádjával illették a húsipart. Érdemes azt is megemlíteni, hogy a korábbi évekhez hasonlóan a regionális egységek ebben az esetben is igazodtak az állami húsipar áraihoz.

1990 elejétől a húsok és húskészítmények nagy- és kiskereskedelmi árrésének megállapítását is a vállalatokra bízták. A belföldi nagykereskedelmi tevékenység pedig alanyi joggá vált. Kiskereskedelmi tevékenységet is bárki folytathat, vagyis a szerződéses és a jövedelemérdekeltségű boltok mellett a magánüzletek létesítésének sincs már fontos akadálya. A tőkés import 1989-ben megkezdett liberalizálása 1990-ben is folytatódott, ami ugyancsak tágítja a piac szereplőinek mozgásterét.

Változások a hazai húspiacon

Az előbbiekből kitűnik, hogy az elmúlt néhány évben a húsvertikumban egy részben tudatos, de jelentős részben az események önfejlődése révén előrehaladó liberalizálódási folyamat következett be. Ennek hatására lényegesen megváltoztak a piac strukturális jellemzői (a piaci szereplők száma és összetétele, a szabályozás és árképzés miléntje), továbbá a piacra való be- és kilépés formális feltételei (például a keretgazdálkodás megszüntetése, a kiskereskedelem kötöttségeinek lazítása, a nagykereskedelmi tevékenység alanyi joggá nyilvánítása stb.) és elvileg a kereslet és a kínálat adaptációjának mechanizmusa (az árak növekvő szerepe, a vállalati önállóság erősödése, a központi szervek operatív irányításának háttérbe szorulásával a piaci önszabályozás lehetőségének bővülése stb.). A magyar gazdaság adott helyzetében, a múlt örökségeivel sűrűn átszőtt és minden szempontból átmenetinek tekinthető körülmények között azonban aligha várható, hogy a szóban forgó valóban pozitív előjelű elmozdulások azonnal látványos eredményeket hozzanak.

Az alábbiakban közelebbről is megvizsgáljuk, hogy a leírt folyamatok nyomán milyen változások zajlanak a magyar húsgazdaságban. A formális kötöttségek eltűnésével megindult-e valamilyen újfajta mozgás a részpiacon, kimutatható-e valamiféle pezsgés, a gazdálkodóegységek önszerveződése, illetve mely tényezők gátolják pillanatnyilag is a verseny, a piacra való be- és kilépés szabadságát? És mindez hogyan befolyásolja a fogyasztó helyzetét?

A tapasztalatok alapján úgy tűnik, hogy az állam aktív és egyben mérsékletet is tanúsító közreműködésére valószínűleg ugyancsak nagy szükség lesz az élelmiszer-gazdaság és benne a hússzektor piacépítésében. Így például az intervenciós rendszer finomítása, egy egységes, korszerű agrárpiaci rendtartás kidolgozása, a monopóliumok elleni fellépést szolgáló versenyhivatal felállítása, a vállalkozás-élénkítés, a dereguláció és privatizáció különféle módszerekkel való előmozdítása révén.

A *mezőgazdasági termelők* mozgástere a kizárólagos beszerzők és értékesítők kijelölésének a megszüntével kitágult. Esetenként diverzifikálhatták értékesítésüket, bár a felvásárlók közötti választás nem minden helyen adott: előfordult, hogy a hagyományos felvásárlón kívül más nem jelent meg a piacon. Ugyanakkor a vágóállat-termelés továbbra sem kiegyensúlyozott, ami az inputbeszerzés (takarmányok), az értékesítés, az állattartási körülmények problémáiból ered, és alapvetően a húsvertikum integrációs gondjaival magyarázható (*Alvincz* [1989]).

A kötöttségek felszámolását követően egyelőre nem látszik, hogy újabb piaci szereplők jelennének meg a *húsfeldolgozásban*. Az állami húsipari vállalatok mellett működő regionális húsüzemek egy részének helyzete a felvásárlási árak növekedése miatt épp napjainkra bizonytalanodott el. Másfelől a jórészt az állami húsüzemek tehermentesítésére létesült, zömmel a környék ellátását célzó regionális szervezetek nagy része nem több, mint egyszerű községi szúróhely.

Korszerű, nagyobb kapacitású telepek létesítésére csak néhány mezőgazdasági üzem volt képes. A piacra való belépésnek — a hazai kereslet visszaesése miatti bizonytalanság mellett — a vállalati pénzügyi források hiánya a legfőbb gátja. Egy korszerű, megfelelő higiéniai körülményekkel, hűtőtárolóval stb. rendelkező üzem létrehozása hatalmas összeget igényel. Az is gond, hogy a bankrendszer jelenlegi szerkezete mellett, valamint a monetáris restrikció közepette nem lehet elfogadható kamatú hitelekhez jutni. Nem véletlen, hogy a helyi húsüzemek döntő hányada nem tud megfelelni az exportba kerülés kritériumainak.

A problémák ellenére azonban a húsvertikum kezdeti integráltságára, az egyes fázisok több-kevesebb sikerrel történő összehangolására is akadnak példák. A húsipari vállalatok, mindenekelőtt az állami üzemek komoly erőfeszítéseket tesznek főleg sertésalapanyag-beszerzésük biztosítására. Ezért sok esetben kocakihelyezéssel, malacbeszerzéssel, takarmányvásárlással meghitelezik a mezőgazdasági termelők költségeit. Az alapanyag-termelésben kulcsszerepet játszó kocakihelyezés miatt felvett rövid távú hitelek kamatait korábban az állam vállalta magára, ma viszont ezt már a húsiparnak kell fedeznie. A mezőgazdasági üzem a megszülető malacok átadásával fizeti vissza a tenyésztésbe vett koca megelőlegezett árát. A feldolgozóvállalat ezeket, illetve a saját telepein előállított malacokat adja ki hízlalásra a különböző gazdaságoknak, állattartó telepeknek, amihez rendszerint a gabonaipari vállalatokkal és/vagy valamelyik takarmányozási rendszerrel (például Hajdúsági Agráripari Egyesülés, Takarmánytársulás) együttműködve biztosítja a takarmányokat, és egyben vállalja a felnevelt állatok átvételét.

A hízlalási alapanyag- és tápkihelyezési akciókkal főként a kistermelők vágóállat-kibocsátását igyekeznek a húsipar igényeihez igazítani, a mezőgazdasági nagyüzemekben emellett főleg a telepépítési beruházásokhoz járulnak hozzá. A feldolgozóvállalatok vagy közvetlen kapcsolatra lépnek a kisüzemekkel, vagy nagygazdaságokat vonnak be azok termeltetési integrációjának szervezésébe, ezért bonyolítási díj és bizonyos felárak ütik a markukat. A szóban forgó együttműködés mind a nagy-, mind a kisgazdaságok számára (az egyenletes vágóállat-termelés és -értékesítés mellett) azért is előnyös, mert a termeléshez szükséges előzetes befektetések gyakorlatilag a (vágóállat-beszerzés ekképpeni stabilizálásával ugyancsak jól járó) feldolgozóipart terhelik. A húsipar ugyan a felnevelt állatok átvételekor jutalékot és szervezési díjat számol fel, amit levon az eladási árból, a termelési ciklus folyamán azonban alapvetően az ő vállán nyugszik a finanszírozás.

A regionális üzemek tevékenysége (nevezetesen, hogy árráigéréssel, akár a termelők és az állami vállalatok közötti szerződés felrúgásával megszerzik a kisgazdaságok által felnevelt sertéseket), valamint a monetáris restrikció és az állami húsipar hatékonysági gondjai miatt jelentkező pénzügyi feszültségek azonban megnehezítik a húsipar szóban forgó integrációs (termelésszervező) ténykedését. A feldolgozóüzemek egyre gyakrabban késnek a vágóállatok ellenértékének kifizetésével, ami akadályozza a termelők felkészülését az új állomány beállítására. A húsipar persze ügyel arra, hogy partnerei ilyen körülmények között se forduljanak el tőle. Így arra törekszik, hogy a kistermelőket lehetőleg készpénzzel és hamar kifizesse, a nagyüzemek számára pedig számlaátutalással és lassabban folyik a kifizetés. Mind sűrűbben fordul elő az is, hogy a feldolgozóvállalatok rövid távú forgóeszközhitelt vesznek fel a mezőgazdasági termelőkkel szembeni tartozásuk kiegyenlítésére.

Az önálló érdekképviselet megteremtésén fáradozó nagyobb regionális húsüzemek 1990-ben létrehozták a Húsipari Üzemek Egyesülését, a Húscéhet, amely az áfész, a tsz és az állami gazdasági vágóhidak egy részét (a 450-ből mintegy 100-at) és néhány állami vállalatot, valamint egy-két forgalmazó szervezetet tömörít. A Húscéh az alapanyag-beszerzéstől kezdve a feldolgozáson át az értékesítésig kívánja képviselni a hozzá csatla-

kozott üzemek szakmai érdekeit. Információs rendszert, termelésszervezési hálózatot, szolgáltatásszervezést, a későbbiekben pedig egy hústőzsdét kívánnak létrehozni. A Húscéh eseti külkereskedelmi jogot is kapott. Ezt kihasználva nagyobb részt akar megszerezni a hozzá tartozó szervezetek számára a húskivitelből. Hosszabb távú terveiben a nem rubel elszámolásúvá váló szovjet (illetve más kelet-európai) árucsere-forgalomba való bekapcsolódás is szerepel. Ez esetben ugyanis az eddig csak rubelelszámolású színvonalat megütő regionális üzemi termékek (például félsertés) is automatikusan átkerülnének a jövedelmezőbb konvertibilis exportba.

A húsok és húskészítmények *nagykereskedelmi* forgalmazását a húsipari vállalatok végzik. Ezt olykor *kiskereskedelmi* értékesítéssel is kiegészítik. A liberalizáltabb körülmények ellenére sem az állami húsipari vállalatok, sem a regionális üzemek nem törekednek újabb boltok vagy bolthálózat kiépítésére. Ez ugyanis a forrásgondokkal küszködő, nagyrészt eladósodott állami vállalatoktól és az ugyancsak pénzügyi gondokkal szembe kerülő helyi feldolgozóktól jelentős tőkebefektetést igényelne: hiszen szigorú közegészségügyi előírásoknak kell megfelelniük, a boltoknak megfelelő hűtő- és tárolókapacitásokkal kell rendelkezniük.

Hiába számolták tehát fel a kötöttségeket, az adott körülmények között sem a gazdálkodó egységek, sem a magánszemélyek nem igyekeznek húsboltot nyitni. Különösen, hogy az árualap biztosításához is jól bejáratott kapcsolatok kellenek. Ráadásul a csökkenő életszínvonal mellett, amikor a húskereslet is szűkül, a megtérülés szempontjából is igen kockázatos ebbe a tevékenységbe belevágni.

A kiskereskedelem terén tehát új szereplők tömeges megjelenésével még nem indult meg a verseny, bár az alapvetően kiváró, óvatos gazdálkodói magatartás ellenére sem beszélhetünk teljes mozdulatlanságról. A kormány privatizációs programja pedig fel is gyorsíthatja a folyamatokat.

A regionális üzemek továbbra is mindenekelőtt szűkebb környékük egy-egy bolton keresztüli kiszolgálásában gondolkodnak. A tőkeerősebbek inkább az export felé kacsingatnak, de a nagy többséget vagy nem is foglalkoztatja a bolti értékesítés kiterjesztése, vagy igyekszik kivárni a feltételek letisztulását. Az állami húsipari vállalatok már korábban nyitottak néhány kiskereskedelmi boltot, kiterjedtebb hálózat kiépítésére azonban egyik sem vállalkozott. Inkább csak egy-egy mintabolt létesítésére került sor — vagy a vállalat megyéjének székhelyén, vagy a fővárosban. Ezeket a boltokat sokszor afféle kirakatnak, reklámnak tekintették. A különböző vállalatok üzletei azonban nemigen versenyeztek egymással, kivéve a fővárosban, ahol több vállalat is megjelent készítményeivel.

Az állami kiskereskedelem rugalmasabb formáinak (a szerződéses és a jövedelemérdekeltségű üzleteknek) a létrejötte sem kedvezett a kifejezett húsértékesítés kiterjedésének. Ez utóbbi üzlettípusok vegyeskereskedés jellegűek, mert így jövedelmezőbbek.

A húsok és húskészítmények belföldi értékesítésében tehát továbbra is a hagyományos kereskedelmi vállalatoknak van kulcsszerepük. Ezek már korábban is igyekeztek kihasználni, hogy a keretgazdálkodás megszüntetésével megnőtt a beszerzési lehetőségük. Pozíciói javítására a kiskereskedelem megpróbálta több lábra állítani beszerzését. Így gyakori, hogy két, három vagy még több helyről (állami és szövetkezeti húsüzemből) szállítanak valamely boltba húsokat és húskészítményeket. Mindenekelőtt — a jó néhány húsipari vállalat által megcélzott — Budapesten van erre példa.

A kereskedelmi vállalati központoktól egyre gyakrabban függetlenedni akaró boltok alkupozíciója eltérő a húsfeldolgozó vállalatokkal szemben. Amelyik bolt megteheti, közvetlen kapcsolatra törekszik a húsiparral, mert a központi apparátus bürokratikus, nehézkes. A nagyobb boltok rendeléseik volumenével, illetve azok diverzifikálásával vagy ilyen tartalmú fenyegetéssel tudnak nyomást gyakorolni és nagykereskedelmi árrésengedményt kicsikarni a feldolgozóktól. Az ár-

résmegosztás egyre gyakoribb kapcsolatukban.

A kisebb tételben rendelő boltok csak korlátozott eszközökkel rendelkeznek a húsiparral folytatott alkuban. Ezek inkább rá vannak utalva a kereskedelmi vállalatok központi szerveire. Rendeléseik ugyanis olyan kicsik, hogy közvetlenül sokszor szóba sem áll velük a húsipar, mivel az áru terítése nagy költségekkel járna. Megfelelőbb partnernek kínálkozik számukra egy regionális feldolgozó. Arra is akad már példa, hogy kiskereskedelmi egységek valamely helyi húsüzemmel közvetlen kapcsolatra lépnek.

A változások ellenére az alapvetően továbbra is monopolvonásokat mutató húsipar és az ugyancsak meglehetősen monopolizált élelmiszer-kereskedelem pozícióharcából egyelőre nem a fogyasztó kerül ki győztesen. A főleg a konvertibilis exportban érdekelt ipar a belföldre kerülő termékek minőségével csak korlátozottan törődik. A kereskedelem is tudja, hogy mihez juthat hozzá, és nemegyszer a beérkező áru megfelelő darabolásával, nemesebb húsfajtaként való értékesítésével, a fogyasztók megkárosításával, az ipartól kapott árengedmény megtartásával növeli jövedelmét. Bár ez gyakran a bolt dolgozóinak zsebébe vándorol, ezért nemigen lehet kimutatni, hogy egy kereskedelmi egység ténylegesen mennyire jövedelmező, ami a boltok privatizációját is megnehezíti.

A magyar gazdaság pillanatnyi monopolizáltsága, a húsvertikum integrálatlansága, a fogyasztói érdekvédelem hiánya stb. következtében még mindig egy olyan hústermelési és -forgalmazási rendszer működik az országban, amelyben a hatékonysági problémákkal küszködő ipar növekvő költségeire, a kereskedelem pedig a fogyasztóra (a kereslet hullámzására, a vevők igényeire) hivatkozva próbál jövedelmet elszívni egymástól. Ebben a rendszerben továbbra is a végső fogyasztót sújtó minőségrontás, burkolt vagy nagyon is nyílt áremelés a jövedelemszerzés legkézenfekvőbb módja. Ezért a piacépítés, a vállalkozások és egyéni kezdeményezések, a külföldi tőke beáramlásának stb. előmozdítása e területen sem halogatható további lépéseket követel.

Hivatkozások

ALVINCZ JÓZSEF [1988]: A húsipar átszervezése és annak tapasztalatai. Agrárgazdasági Kutató Intézet, kézirat.

ALVINCZ JÓZSEF [1989]: Az integráció helyzete és akadályai a húsvertikumban. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, kézirat.

FÜLÖP ZSUZSANNA [1988]: A hús- és baromfiipari termékek régi—új külkereskedelmi szervezete. Gazdálkodás, 3—4. sz.

GAÁL GYULA—JUHÁSZ PÁL—MAGYAR BÁLINT [1988]: A mezőgazdaság üzem- és vállalatrendszerének átalakulása. Pénzügykutató Rt., kézirat.

SERES ANTAL [1987]: A marha és sertés tőkehús, valamint a húskészítmények piacának néhány kérdése. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, kézirat.

SZABÓ MÁRTON [1989]: Az élelmiszeripar problémái és a megoldás lehetőségei. Megjelent az Új agrárpolitika c. kötetben. Szerkesztette: *Csendes Béla*, Mezőgazdasági Kiadó.

ZACHER LÁSZLÓ [1984]: Az állami élelmiszeripar szervezetének változásai 1948—1980 között. Gazdálkodás, 3. sz.

KÖNYVAJÁNLAT

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 2. sz. (217—220. l.)

Gábor R. István—Kővári György: Beválthatók-e a bérreform ígéretei?

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1990. 147 o.

A szerzők a munkaerő-piaci struktúráknak és folyamatoknak, a lakossági jövedelmek képződésének elismert — a nemzetközi szakirodalomban is jegyzett — kutatói és oktatói. A címben feltett kérdésre válaszként a szerzők mintegy másfél évtizedes, részben empirikus, részben elméleti munkásságuknak, valamint a téma más szakértőinek a kutatási eredményeit foglalják össze.

Gábor R. István kutatási szemlélete inkább makroökonómiai indíttatású. A gazdaság (és a társadalom) egészének állapotából és mozgásaiból kiindulva jut el a gazdasági cselekvők magatartásának és törekvéseinek jellemző vonásaihoz, ezeknek a gazdasági folyamatokra és a gazdaság állapotára gyakorolt hatásaihoz. Ez a megközelítés jellemzi már korábbi munkáiból is ismert (és a könyvben fontos szerepet betöltő) felismeréseit, egyebek mellett

— az úgynevezett második gazdaság kialakulását eredményező erőkről, a második gazdaság szereplőiről és magatartásformáikról, a második gazdaság hatásairól az első gazdaságra és a gazdaság egészére;

— a „relatív bérszínvonal" hatásáról a munkavállalók magatartásformáira, arról tehát, hogy minél magasabb a foglalkoztatás és minél kisebb részt fed le a családok összjövedelmében az első gazdaságból származó bérösszeg, annál nagyobb a munkaerő-áramlás tereléséhez és a munkateljesítmények ösztönzéséhez (a munkakövetelmények betartásához) szükséges bérkülönbség, viszont annál kisebbek a lehetséges bérkülönbségek;

— a nemzeti jövedelem maximalizálására törekvő központilag irányított gazdaságban szükségképpen kialakuló szinte korlátlan munkaerő-keresletről, azaz a globális munkaerőhiányról és annak hatásáról a vállalatok munkaerő- és bérpolitikájára (munkaerő-tartalékok gyűjtése -és megtartása, engedmények a munkakövetelményekben).

Kővári György inkább a mikroökonómiai jelenségekből kiindulva építkezik. Korábbi eredményei jelentősen hozzájárultak a vállalatokon belüli viszonyok, ezen belül a bérviszonyok kialakulásának, önfejlődésének, e viszonyok makrogazdasági hatásainak tudományos feltárásához. Elsősorban azokra a kutatási eredményeire gondolok, amelyek a munkaerőpiac szereplőinek strukturális helyzetéből és motivációiból származó, a szociológiai és közgazdasági kutatásokban sok helyen tárgyalt összefüggések alapján

— a vállalatokon belül működő béralakító tényezők feltárására irányultak;

— a vállalatokon belüli béralkuknak és a vállalatok bér- és munkaerő-politikájának kialakulását determináló erőket mutatták be, s szembeállították ezeket a fejlett piacgazdaságok nagyvállalatainak személyzeti politikáját meghatározó feltételekkel, végül jellemezték ezen a területen a különféle vállalati taktikákat és stratégiákat, azok eltéréseit;

— a vállalati bérszabályozás hatásaival foglalkoztak, elsősorban az alkumechanizmusok, a vállalataink által követett munkaerő- és bérpolitika szempontjából, továbbá bemutatták a vállalati hatások visszahatását a bérszabályozás változásaira és vállalkoztak a központilag irányított gazdaságokban kialakult bérszabályozási koncepciók elemző összehasonlítására.

A könyvben izgalmasan ötvöződnek és épülnek egybe Gábor R. makroökonómiai és Kővári mikroökonómiai indíttatású kutatási eredményei, amelyeket a szerzők a címben feltett kérdésre válaszolva jól követhető logikai rendbe sorakoztatnak fel. Bemutatják, igazolják-bizonyítják, hogy adott feltételeken, azaz objektív alapokon

nyugvó munkaerő-piaci mechanizmusok a bérliberalizálás korlátaiként működnek Magyarországon (s a többi központilag irányított gazdaságban is).

Az előzetes összefoglalót tartalmazó *Bevezetést* követő *2. fejezet* a magyar kormányzat két évtizedes munkaerő-politikáját, pragmatikus, a kialakult helyzetre reagáló lépésváltozásait mutatja be a szocialista szektor irányításában. Tárgyalja, hogy a gazdaság központi irányításának és állami tulajdonának feltételei között szükségképpen globális és — számos területen — strukturális munkaerőhiány jön létre. Szellemesen követi nyomon a munkaerő- és bérpolitikára vonatkozó két alapelvnek, a *teljes foglalkoztatásnak*, továbbá a *munka szerinti elosztásnak* a jelentésváltozásait. Bemutatja hogyan és milyen folyamatok és jelenségek hatására korrigálják, illetve egészítik ki az elsőként említett alapelvet, hangsúlyozva: a teljes foglalkoztatás megvalósítása a kormányzati politika dolga, s nem azonos az adott munkahelyen való foglalkoztatás megőrzésével, a vállalatoknál pedig a *hatékony foglalkoztatás feltételeit* kell megteremteni, arra szorítva a vállalatokat, hogy számolják fel a kapun belül kevéssé hatékonyan foglalkoztatható (vagy éppen „munkanélküli") munkaerő lekötését. Bemutatja továbbá, hogy miként lazul fel a munka szerinti elosztásnak az első időszakban a bértételek és bérarányok konkrét meghatározására alkalmasnak tekintett elve olyan jelszóvá, amely már magában foglalja azt a követelményt, hogy a bérszabályozás megfelelő (kívánatosnak tartott) hatást gyakoroljon a munkaerő-allokációra.

A *3. fejezet* a második gazdaság kiterjedésének a munkaerőpiacra gyakorolt hatását elemzi. Kitér a gazdaság meghasítottsága folytán jelentkező konfliktusokra és dilemmákra, az azokra reagálni kívánó állami intézkedések ambivalens voltára és ellentmondásaira.

A *4. fejezet* a jelenségek, a munkaerőpiacon érvényesülő feltételek és törekvések, valamint az azok megvalósítási lehetőségei jellemzéséből kiindulva elméleti igénnyel fejti ki, hogy

— sem a vállalatok közötti munkaerőmozgás, sem a munkavállalók és munkáltatók közötti bér- és teljesítményalku nem vezethet egyensúlyi bérek és kiegyenlített bér/teljesítményparitások kialakulásához;

— a vállalati bérkiáramlást korlátozó szabályozás működtetése nélkül a gazdaságban megállíthatatlan bér—ár-infláció alakul ki;

— jóllehet mikroökonómiai szemléletben joggal vélelmezik a vállalatok, hogy a bérliberalizálás megfelelő eszközöket adna a teljesítménykövetelmények érvényesítéséhez, makroökonómiai összefüggésben ilyen „ösztönzőerő-többlet" nem mutatható ki;

— a vállalati bérkiáramlást korlátozó szabályozás egyértelműen antiinflációs eszköz; a törekvések arra, hogy a bérszabályozás egyéb funkciókat (vállalati ösztönzést, kívánatosnak tekintett munkaerő-allokációt) is ellásson, szükségképpen a kívánatostól eltérő hatásokat vált ki és utólagos korrekciókra kényszerít.

Az *5. fejezet*ben a könyv a vállalaton belüli munkaerő- és bérviszonyok felé fordul, feloldva azt, hogy az előzőekben lényegében egységesnek tekintett munkavállalói és munkáltatói viselkedési normákat alapul véve építkezett. Itt jelenik meg a munkaerőpiac széttördeltségének, továbbá a vállalatokon belül működő kiforratlan, szervezeti formákat nélkülöző alkumechanizmusoknak a rajza. A munka világát közelebbről bemutató fejtegetésekből csupán egyetlen, az értekezés sodra szempontjából fontos gondolatot emelek ki: a foglalkoztatással, valamint a bérezéssel összefüggő vállalatokon belüli anomáliák legfeljebb kis részben tekinthetők a vállalati bérkiáramlást korlátozó szabályozás kedvezőtlen mellékhatásának; a deformációk itt is a munkaerőpiaci, illetve — általánosabban — a gazdasági viszonyok általános állapotából, továbbá az alkumechanizmusok kiforratlanságából és rejtett (nem nyílt) működéséből fakadnak.

Végül a *6.*, a korábbiakban elmondottakat összefoglaló *fejezetet* idézetekkel szeretném illusztrálni. Ezekkel kívánom bemutatni (idézve, tehát nem saját szavaimmal) a szerzőknek a gyakorlatra irányuló legfőbb, tudományos igényességgel megalapozott mondanivalóját:

1. „A munkaerőpiac liberalizálása . . . elképzelhetetlen a gazdaság általános liberalizálása, ezen belül viszonylag olajozottan működő tőkepiac nélkül. A tőkeallokáció piaci alapokra helyezésének viszont elengedhetetlen feltétele a gazdálkodók tulajdonosi . . . érdekeltsége volna. Ennek lényege a gazdasági racionalitás diktálta ön-

mérsékletük mind a rövid távú személyijövedelem-maximalizálással, mind pedig a beruházáson és/vagy pótlólagos munkaerő-bevonáson alapuló feltétlen expanzióval szemben. Miután az érdekeltségi viszonyok ilyen irányú és horderejű átalakulásának lehetősége egyelőre elméletileg sincs megnyugtatóan tisztázva, ezért nem osztjuk azok optimizmusát, akik szerint gazdaságunk szocialista szektorában a tőkeallokáció decentralizált döntéseken nyugvó, piaci mechanizmusai belátható időn belül túlsúlyra juthatnak a koordináció bürokratikus mechanizmusaival szemben" (128—129. o.).

2. „Sem elméleti érvek, sem tapasztalati tények nem támasztják alá a bérliberalizálási koncepciónak azokat a sarkalatos premisszáit . . ., miszerint a dolgozók munkahelyi erőfeszítései valamely ország (zárt) nemzeti munkaerőpiacán — akár időbeli, akár országok közötti összehasonlításban — a kialakult reálbérszínvonalnak, illetőleg a bérszínvonal emelkedésének függvényében alakulnának, továbbá, hogy nálunk a bérszínvonal »mesterségesen alacsonyan tartott«" (134—135. o.).

3. „A gazdaságirányításnak az adott feltételek között reálisan nincs egyéb választása, mint hogy a bérszabályozást az antiinflációs politika szolgálatába állítsa. Ezt követeli a társadalmi jövedelmek . . . reálértékének megóvása is mint itt és most a társadalmi szolidaritás diktálta fontos teendő. Evégett . . . nagyjából egységes plafon szabná meg a vállalatok bérnövelési lehetőségét" (140. o.).

4. „A vállalati bérnövelési lehetőségek . . . kontrollja . . . azáltal és csak azáltal bizonyulhatna a dolgozók és a vállalatok feltétlen bérnövelési törekvéseivel szemben hatásos fékező erőnek, hogy mértékének meghatározása és érvényesítése az érdekképviseletekkel való nyilvános megállapodáson és közös felelősségvállaláson alapulna . . . egy ilyen megoldás csak látszólag ellentétes a nagyobb vállalati autonómiát szorgalmazó reformelképzelésekkel. Valójában inkább meggyorsíthatná azoknak az előfeltételeknek a megteremtését, amelyek nélkülözhetetlenek egy alapvetően piac koordinálta modern gazdaság — ezen belül a munkaerőpiac — működőképességéhez" (140—141. o.).

A könyv értékeinek hangsúlyozása mellett érdemi kérdéseket érintő három észrevételt teszek.

1. A könyv több helyen és szerintem helyes szemléletben érint és bírál olyan bérszabályozási koncepciókat, amelyek a munka szerinti elosztás jegyében fogantak, illetve azzal hozhatók összefüggésbe. Itt azonban mélyebbre kellene merülni az időben is. Azok a bérszabályozási koncepciók, amelyek a vállalati teljesítmények és a bérfejlesztési lehetőségek összekapcsolásán nyugszanak (vagy összekapcsolását hirdetik), a „piaci szocializmus" és a munka szerinti elosztás ideológiai kibékítésére vonatkozó törekvések szülöttei. Ennek gyökerei a jugoszláv önigazgatásos modellig, a csehszlovák és a magyar gazdasági reform körüli vitákig nyúlnak vissza. Az irodalomjegyzék néhány idetartozó munkát is megjelöl (például *Szabó Kálmán* [1966], *Szeben Éva* [1968], *Megyeri Endre* [1972], *Révész Gábor* [1973]) anélkül, hogy tartalmuk helyet kapna a tanulmányban. A könyv igényes munka eredménye. Már csak ezért is hiányérzetet kelt, hogy ennek az illúziókkal teli, a múltban oly sokszor hivatkozási alapul szolgált koncepciónak a tárgyalása nem eléggé mélyreható.

2. A könyv evidenciaszerű egyértelműséggel kezeli a nominálbérek emelkedése által kiváltott és bér—ár-spirálba átmenő inflációs folyamat problémáját, e tekintetben is helyes, tudományosan bizonyított összefüggésekre épít. Azok a vélemények, publikált írások azonban, amelyek a bérreform csodafegyverkénti bevetését követelik (követelték) és amelyekkel az értekezés — megalapozott álláspontot képviselve — következetesen szembehelyezkedik, többnyire figyelmen kívül hagyják ezeket az összefüggéseket. Felszíni jelenségekre hivatkozva érvelnek. Például azzal, hogy lám: Magyarországon a nyolcvanas években volt infláció, jóllehet működött a vállalati bérkiáramlást korlátozó szabályozás; vagy: a bérköltséghányad olyan kicsi, hogy a bérek jelentősebb emelkedése is csupán elhanyagolható mértékű hatást gyakorol a vállalati költségek összességére. Úgy gondolom, hogy a szerzőknek itt is fel kellett volna venniük a kesztyűt: ebben a vonatkozásban is be kellett volna mutatniuk, hogy mily könnyen cáfolhatók ellenfeleik érvei, állításai.

3. A könyv szövegét 1989 tavaszán zárhatták le a szerzők. Ferge Zsuzsa írja 1989-ben publikált könyve előszavában: „A rövid 10 hónap óta, amióta a „Negyedik úthoz" hozzáfogtam, olyan gyorsan változott a világ, hogy ami tegnap érvényes volt, az ma már nem az, s ami tegnap tabu volt az ma már közhely. Amiről ma azt hiszem, hogy

igaz, az ezer okból túlhaladottá válhat, mire az olvasóhoz eljut." (Ferge Zsuzsa: Van-e negyedik út? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 7. o.) 1989 tavaszára időzítve a könyv mondanivalóját kétségtelenül helyesnek, fontosnak és aktuálisnak kell tekintenünk. A munka értékelése szempontjából pedig ez a perdöntő, hiszen nem lehet számonkérni a szerzőktől azt, hogy művük lezárását követően oly gyorsan változott a világ. Véleményem szerint azonban mondanivalójuk általában helyes, aktuális és fontos a mába helyezve is. Azt gondolom, hogy az átalakulóban lévő kelet-európai gazdaságokban az állami szektor szükségképpen viszonylag jelentős, bár időben mérséklődő szerepet fog játszani; privatizálása — a legliberálisabb, de még józan koncepciók szerint is — hosszabb időt igényel. S az állami szektor működtetése szempontjából mindaz, amit az értekezés magában foglal, figyelemre méltó és figyelembe veendő adalék még akkor is, ha a megállapítások érvényességének ereje a környezeti változások miatt az idő múlásával csökkeni fog. Csak sajnálkozni lehet a magyar szakirodalom nyelvi elszigeteltségén, hiszen a könyvben foglaltak érvényessége nemcsak Magyarországra, hanem a közép-kelet-európai térség minden érintett országára általánosan vonatkozik.

Az állami szektor (csökkenő súlyú) fennmaradását prognosztizálva is felmerül a kérdés: vajon a folyamatosan piacosodó környezetben és feltételek között működő állami (dominánsan állami), illetve önkormányzati tulajdonban lévő vállalatoknál fenn kell-e tartani a bérkiáramlást korlátozó adminisztratív megkötéseket? E kérdésben a magyar szakirodalomban két illusztris szerző állásfoglalása is orientálhat bennünket. *Kornai János* „Indulatos röpirata" szerint e korlátokat igenis fenn kell tartani. *Bródy András* vitatkozva Kornaival egyértelműen szögezi le: „a béralap-ellenőrzés végleg eltörlendő." (*Valóság*, 1990. 3. sz. 15. o.) Én e végletes álláspontok egyikével sem tudok egyetérteni és — az én olvasatomban — a kialakuló feltételek között a könyvben foglaltak is közbülső választ sugallnak. Abban a folyamatban, amelyben egyfelől az állami vállalatok egyre keményebben szembesülnek a piac korlátaival és követelményeivel, másfelől kialakul (remélem a munkavállalói érdekképviseletek közötti áldatlan csatározás ellenére rövidesen valóban kialakul) a munkavállalói érdekképviseletekkel való nyilvános megállapodásoknak és felelősségvállalásoknak a rendszere, fokozatosan egyre puhább bérszabályozásra kerülhet sor. Persze mindez csak akkor igaz, ha a gazdaság átépülése során érvényesülni fog (mert érvényesülni tud) egy a mai helyzetből kiinduló (mert azzal számoló) racionális fejlődési irányzat. S ebben a folyamatban a vegyes gazdaság állami-társadalmi szektora működésének valamiféle próbájáról is szó van. Ha a piaci kényszerek, köztük a sajáttőke-akkumuláció kényszere és a racionális tőkeallokációra való késztetés nem képes áthatni az állami-társadalmi szektor vállalatainak a gazdálkodását, ha az egyensúlyi bérek és kiegyensúlyozott bér/teljesítmény-paritások kialakulásának mechanizmusai, az azokhoz való alkalmazkodás nem működnek ezeknél a vállalatoknál, akkor fennmaradásuk nagyon is kétséges lesz. Ellenkező esetben viszont a gazdaság életképes egységeiről lesz szó, amelyeknél nincs szükség külön bérszabályozásra.

Révész Gábor

Révész Gábor a közgazdaságtudomány kandidátusa, az MTA KTI tudományos osztályvezetője.

FOLYÓIRATSZEMLE

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1990. 2. sz. (221—230. l.)

BOWMAN, S.:

Smith, Mill és Marshall az emberi tőke képződéséről

(Smith, Mill, and Marshall on human capital formation)

(History of Political Economy, Vol. 22. 1990. 2. sz., 239—259. o.)

Adam Smith a Nemzetek gazdagságában a következőképpen határozza meg az emberi tőkét. Amikor egy drága gépet alkalmaznak, azt várják, hogy mielőtt elhasználódik, normális profittal tetézve megtérítse azokat az extraráfordításokat, amelyeket előállítása igényel. Egy ember képzése időt és más ráfordításokat igényel. Ennek alapján megkövetelhető, hogy egy képzett dolgozó az átlagtól eltérő, olyan magas bért kapjon, amely képzési költségein felül átlagprofitot biztosít számára. Smith tehát az emberi tőkére, illetve a munkabérek eltérésének magyarázatára is a profitok kiegyenlítődésének elvét alkalmazza.

Az a felfogás, amely szerint a képzés tulajdonképpen beruházás az emberi tőkébe, végigvonul az egész klasszikus közgazdasági irányzaton. A szerző — A. Smith, J. S. *Mill* és *A. Marshall* nézeteit elemezve — mutatja be terjedelmes tanulmányában a klasszikus közgazdasági irányzatnak az oktatásról és a képzésről vallott elgondolásait.

A. Smith nézetei

Smith gazdaságelméletének a kiindulópontja a munkamegosztás. A munkamegosztás feltétele és következménye is a gazdasági növekedésnek. A közgazdaságtan klasszikusa történelmi vetületben tekinti át a munkamegosztás fejlődését. A középkori céhrendszerben *ennek megfelelő* horizontális munkamegosztás volt jellemző. A magas szaktudású, jól képzett céhmesterek védelmét szolgálta a szinte teljesen hiányzó belső munkamegosztás.

Az ipari forradalom gyökeres fordulatot eredményezett a munkamegosztásban: tipikussá vált a belső munkamegosztás. A. Smith nagyon szemléletesen írta le a munkamegosztás ezen újabb típusának jellemzőit a tűmanufaktúráról szóló példázatában. Miközben a belső munkamegosztás fejlődése megsokszorozta a munka termelékenységét, erőteljeset csökkent a képzett munkaerő iránti igény. A specializáció rendkívüli módon beszűkítette a munkás szellemi mozgásterét, gyakorlatilag megszüntette döntési lehetőségeit.

Ez a változás tükröződött a munkapiacon is: a szakképzett munkaerő iránti kereslet csökkent, miközben tipikussá vált a gyermekmunka. A képzésbe fektetett beruházásokra megszűnt az igény, ezek nem térültek meg. Smith úgy gondolta, hogy az emberitőke-beruházásokat a szülők eszközlik, és ezért azoknak számukra kell megtérülniük. Smith korában a szülők számára előnyösebbnek tűnt, ha gyermekeiket munkára adták, mintsem hosszú iskolai tanulmányokra késztessék. Természetesen Smith is elismerte az alapképzés — az írás, az olvasás és a számolás — fontosságát. Ezeknek azonban inkább erkölcsi és jóléti jelentőséget tulajdonított, mintsem felismerte volna gazdasági jelentőségüket. Smithnél a közoktatás mint fogyasztás jelent meg, és nem vizsgálta ennek beruházási összefüggéseit. Ez a megközelítés összhangban volt a termelő és nem termelő munkáról vallott nézeteivel; ezt az osztályozást alapul véve a szakképzés termelő, az általános képzés nem termelő szolgáltatásnak tekinthető Smith rendszerében. Mivel úgy ítélte meg, hogy a szakképzés jelentősége hosszú távon csökken, a bérek kiegyenlítődését jelezte előre.

J. S. Mill felfogása az emberi tőkéről

John Stuart Mill elfogadta A. Smith elméletét a munkamegosztás fejlődésének különböző szakaszairól. Annyiban lépett túl a smithi gondolatokon, hogy kiemelten hangsúlyozta a nagy szervezetek szerepét. A nagy ipari szervezetek kevesebb szakképzett munkaerőre tartottak igényt a fizikai munkakörökben, de irányításukhoz képzett menedzserekre lett szükség.

Mill rugalmasabb álláspontot képviselt a képzés gazdasági hatásaival kapcsolatban. Elismerte az általános és a szakképzés kiemelt szerepét a gazdasági hatékonyság alátámasztásában, a munka termelékenységének növekedésében. Az oktatás produktív jellegével kapcsolatban felemás álláspontot képviselt. Magát a tevékenységet termelő jellegűnek tekintette, de ezeknek a szolgáltatásoknak az anyagi gazdagság gyarapodásához való hozzájárulása — szerinte — csak közvetett. Ez az ellentmondásos szemlélet abból adódott, hogy Mill mint klasszikus közgazdász fenn kívánta tartani a termelő és nem termelő munka közti elméleti megkülönböztetést, de egyben el akarta kerülni e disztinkció kedvezőtlen politikai következményeit. Az emberitőke-beruházásokat azért nem tudta beépíteni elméleti rendszerébe, mert ez a rendszer nem tartalmazta a helyettesítésre vonatkozó kategóriákat és tételeket.

Mindemellett Mill szerint a képzés hatással van a munkaerő kínálatára és a munkabérekre. A magasabb képzettség és műveltség ésszerűbbé teszi a családok születésszabályozó magatartását, és ez a népszaporulat, majd a munkaerő-kínálat mérséklődéséhez vezet. Mill elfogadta a munkabéralap-elméletet, amely szerint a csökkenő létszám lehetővé teszi az átlagbérek növekedését.

Marshall a képzés gazdasági hatásairól

Alfred Marshall alapvetően másképp ítélte meg a szakképzett munkaerő iránti keresletet, mint A. Smith vagy J. S. Mill. Kiindulva korszakának ipari szerkezetéből, úgy találta, hogy a gépek egyre inkább nem kiegészítik, hanem helyettesítik a mechanikus emberi tevékenységet. Ennek következtében nő a dolgozók mozgástere és döntési szabadsága. Az új feltételeknek viszont csak a magasabb képzettségűek tudnak eleget tenni. Marshall közgazdasági rendszerében kitüntetett szerepet játszott a helyettesítés kategóriája. Így számára nem jelentett gondot a különböző szakképzettségű munkavállalók iránti kereslet egzakt (függvényszerű) meghatározása.

Marshall is hangsúlyozta az általános képzés jelentőségét, szerepét a gazdasági fejlődésben. Elfogadta Smith azon nézetét, amely szerint a képzés egyfajta beruházásának tekinthető. Ezt azonban reálisabb összefüggésrendszerben értelmezte, mint Smith és a korai klasszikus közgazdászok.

A Marshall által kimunkált keretben számos sajátosság — piaci tökéletlenség — jelent meg. Az egyik, hogy a képzési költségeket ugyan a szülők fedezik, akik számára azonban ebből rendszerint nem származik közvetlen haszon. Ez egyben azt is jelenti, hogy a szülők anyagi lehetőségei szabnak korlátot az ifjú generáció képzésének. Így a dolgok természeténél fogva mindig fáziskésés van a szakképzett munkaerő kereslete és kínálata között. E késés következménye a kiképzésre fordított beruházások elégtelen színvonala. Az „alulberuházás" miatt a képzett munka hozadéka monopolelemet tartalmaz, magasabb az átlagprofitnál. Ezért az oktatásba történő befektetés igen kedvezőnek tűnik, nemcsak az egyének, hanem az állam számára is: a magasabb képzettségből adódó magasabb jövedelmek fiskális hozadékából hamar megtérülhetnek az e területbe fektetett állami beruházások.

A tanulmányból kitűnik, hogy a klasszikus közgazdászok álláspontja az emberi tőkébe fektetett beruházásokról jelentősen megváltozott. Marshall nézetei sokkal kifinomultabbak, mint Smith vagy Mill gondolatai. Ennek ellenére egészen a hatvanas évekig a közgazdászok gondolatrendszerében az oktatási szolgáltatások iránti kereslet mint fogyasztási kereslet jelent meg. Összetevőinek feltárását inkább a szociológusokra, mint a közgazdászokra bízták. Csak ezután váltak általánosan elfogadottá az oktatást és a képzést szigorúan gazdasági alapon értelmező elméletek.

(Ism.: *Szepesi György*)

JOHN R. WRIGHT

Kampány-hozzájárulás, lobbizás és bizottsági szavazások az amerikai képviselőházban

(Contributions, Lobbying, and Committee Voting in the U.S. House of Representatives)

(American Political Science Review, 84. kötet, 1990. 2. sz., 417—438. o.)

Az elmúlt években az amerikai kongresszusi politikai folyamatokban egyre nyilvánvalóbb szerepet kapnak az érdekcsoportok, a lobbyk. A koalícióalkotás gyakoribbá válásával, a kiterjedt lobbizással, az állampolgári csoportosulások és a politikai csoportok számának növekedésével a kongresszusban egyre erősebben jelennek meg a szervezett érdekek. Nem teljesen világos azonban, hogy miként befolyásolja a különféle érdekcsoportok széles körű tevékenysége a kongresszusi döntéshozási folyamatokat. Az sem egyértelmű, hogy a lobbizás változtat-e a végső döntések kimenetelén, s a csoportok anyagi és erkölcsi hozzájárulása a kampányokhoz kapcsolódik-e valami módon lobbytevékenységükhöz, vagy sem, illetve hogy a kampánytámogatások a lobbizástól független befolyást gyakorolnak-e a kongresszusi képviselőkre.

Az elmúlt néhány évben a társadalomkutatók nagy figyelmet fordítottak a lobbizás, az érdekcsoportok koalíciós mintáinak, a kampány-hozzájárulások mechanizmusának vizsgálatára. E jelenségeket azonban mindeddig egymástól független tényezőkként vizsgálták. E tanulmány célja, hogy a lobbizást, valamint a különféle csoportok, a koalíciók kampány-hozzájárulásait az érdekcsoportok integrált tevékenységeként elemezze, és hatásait, a legkevésbé látható környezetében, a kongresszusi bizottságok szintjén vizsgálja.

Az elemzés a 99. kongresszus két ellentmondásos kérdéskörét ölelte fel. Részben az érintett kongresszusi munkacsoportoktól, részben a hivatásos lobbistáktól — interjúk és kérdőívek segítségével — került sor az adatgyűjtésre. Az elemzés két fő kérdés vizsgálatára irányult: milyen mértékben függött a bizottságon belül a képviselők döntése a lobbyk koalíciós tevékenységétől, illetve hogy a lobbizás milyen mértékben volt függvénye a csoportok korábbi kampány-hozzájárulásainak? Vagyis a vizsgálat nem a pénznek a szavazásra gyakorolt közvetlen hatásaira irányult, hanem elsősorban a pénz szövevényesebb, indirektebb hatására, azoknak a véleményére, akikre a lobbizás irányul.

A legtöbb olyan szervezet, amely politikai akcióbizottságokat (Political Action Committees, továbbiakban PAC) támogat, anyagilag aktív lobbizást folytat, és ennek eredményeképpen a lobbizás és a kampányszponzorálás gyakran párhuzamos, egymást kiegészítő tevékenység. Mivel a felszínen a kampány-hozzájárulások nagysága és látható hatásuk nincs összhangban, feltételezhető, hogy a törvényhozási folyamatban a támogatások nem közvetlenül, hanem a lobbytevékenységen keresztül, közvetve fejtik ki hatásukat. Ugyanakkor a lobbizás hatással van a törvényhozás napirendi pontjainak meghatározására és vitáira.

Széles körben elismert, hogy a támogatások — ha nem is közvetlenül szavazatok „megvásárlására" irányulnak — a támogatást követő lobbizás útját egyengetik, azaz tulajdonképpen a „hozzáférést" vásárolják meg. A „hozzáférés" (access) meghatározása ugyan vitatott a lobbisták körében, a szűk értelmezésben — mely szerint a támogatások a lobbizás „preferenciális kezelését" biztosítják, egyetértenek. A képviselők „jobban hallanak", könnyebben adnak alkalmat a lobbyvélemény kifejtésére, ha a lobbizást anyagi támogatás előzi meg. Még a befolyásos szervezetek is, amelyeknek nincsenek nehézségeik álláspontjuk meghallgatásában, a képviselőkkel való találkozásban, hasznosnak tartják támogatással egyengetni a képviselőkhöz intézett üzenetük útját. Azok a szervezetek, amelyek nem szponzorálnak politikai akciócsoportokat, lobbizásukat arra alapozhatják, hogy a képviselők a hasonló, illetve az ellentétes véleményű érdekcsoportokból mennyi PAC-támogatást kaptak. Mivel a PAC-támogatás leg-

gyakrabban a múlt tevékenységének jutalmául és nem a jövőbeli tevékenység ösztönzésére szolgál, a képviselő anyagi háttere értékes információt nyújt globális politikai orientációjukhoz. Meghatározott csoportok erős anyagi támogatása, illetve ennek hiánya jelzi, hogy a képviselő milyen mértékben győzhető meg, és ez az információ döntően befolyásolja, hogy adott érdekcsoport a képviselővel való lobbizás mellett dönt-e vagy sem.

Míg a PAC-pénzek a lobbizást sokféle módon befolyásolhatják, felmerül a kérdés: vajon a lobbizás maga hatással van-e a képviselő szavazására? A szakirodalom túlnyomó része szerint, a lobbizás eredményeképpen a lobbizás tartalmával egyetértő képviselők tulajdonképpen megerősítést kapnak, vagyis a lényeg nem a véleményük megváltoztatásán van. Ugyanakkor a legutóbbi vizsgálatok feltárták, hogy meghatározott kérdések esetén, a bizottsági szinteken folytatott lobbizás lényegi szerepet játszhat a végeredményben. A lobbizás hatására a törvényhozók adott érdekcsoport szolgálatában állhatnak.

Az érdekcsoportok által évente a képviselőkkel való lobbizásra fordított dollármilliókból kiindulva az utóbbi állítás egyáltalán nem meglepő. 1985-ben (a 99. Kongresszus első ülése) ez az összeg meghaladta a 49 millió dollárt, és 1986-ban a teljes összeg 60,9 millió dollárt tett ki. Vagyis a két év alatt közel 110 millió dollárt költöttek kongresszusi lobbizásra. Figyelembe véve, hogy a bizottsági szinteken folytatott lobbizásról az érdekcsoportok nem kötelesek beszámolni, a ténylegesen lobbizásra fordított összeg a kimutatott tízszeresére is rúghat.

A vizsgálat szerint mind a párthoz való tartozás, mind az ideológiai elkötelezettség lényegesnek, de nem kizárólagosnak bizonyult a lobbizás szempontjából. A képviselők nem csupán pártos és ideológiai erők foglyai. Reagálnak és alkalmazkodnak a rájuk gyakorolt érdekcsoport-nyomások eredőjéhez is. Ez a feltételezés összevág az Egyesült Államok jelenlegi politikai rendszerének realitásával, ahol a viszonylag heterogén, nem fegyelmezett, nem ideológiai pártok jelentős teret hagynak az érdekcsoportok befolyásának. Azok az érdekcsoportok, amelyek lobbytevékenységük során túllépnek a párthoz való tartozás, illetve ideológiai nézetek keretein, számottevő rugalmasságra tesznek szert a lobbizás célpontjainak meghatározásában, és ily módon sokkal szélesebb körben fejthetik ki hatásukat.

Mivel — mint szó volt róla — a lobbytevékenység szorosan kapcsolódik a megelőző támogatásokhoz, a képviselők által a csoportoktól kapott politikai és technikai információk bizonyos mértékig a támogatásokon keresztül formálódnak. Ez az eredmény segít magyarázatot adni arra, hogy az érdekcsoportok miért tulajdonítanak fontosságot támogatásaiknak annak ellenére, hogy nem képesek közvetlenül megvásárolni a szavazatokat, illetve hogy a felszínen a támogatások hatása elenyészőnek tűnik.

(Ism.: *Gacsályi Éva*)

DRUCKER, PETER F.:

Amit az üzleti élet tanulhat a nonprofit szervezetektől

(What Business Can Learn from Nonprofits)

(Harvard Business Review, 1989. július—augusztus)

A Cserkészlányok Szövetsége, a Vöröskereszt, a lelkipásztorok egyházi közösségei és a többi nonprofit szervezet az amerikai menedzsment vezéreivé váltak. Megvalósították azt, amiről a legtöbb üzletember csak prédikál: képesek célratörő stratégiát követni, és vezető testületeik is hatékonyan működnek. Sőt mi több, igazi úttörők a képzett emberek ösztönzésében, hatékony foglalkoztatásában. Kevesen vannak tisztában azzal, hogy a nonprofit szektor az Amerikai

Egyesült Államok legnagyobb munkáltatója. Minden második felnőtt ember, mintegy 80 millió fő, hetente átlagosan majdnem öt órát tölt el egy vagy több nonprofit szervezet számára végzett önkéntes szolgálattal. Ha fizetést kapnának, annak összege — még minimálbérben is számolva — 150 milliárd dollárra rúgna, vagyis elérné a GNP öt százalékát. Többségük semmiféle képzettséget nem igénylő munkát végez, egyre többen vannak azonban olyanok, akik „fizetetlen állományi" minőségben szakértői és vezetői feladatokat látnak el ezekben a szervezetekben.

Természetesen szó sincs arról, hogy az összes nonprofit szervezet virágozna. Valójában az elmúlt 10—15 évben a szektor nem terjeszkedett, azaz nem emelkedett az önkéntesek létszáma, s reálértékben nem nőtt a szervezetek számára folyósított anyagi támogatás sem. Javult azonban a termelékenység, s a szektor egyre nagyobb részt vállal az amerikai társadalom gondjainak megoldásában. Az üdvhadsereg például évente mintegy 20 000 fiatal bűnöző rehabilitálásában működik közre, költségei a bűnözők börtönbeli elhelyezésének töredékét érik el. Azért sikeresek az ilyen programok, mert tudományos vezetési elveket követnek. Rájöttek arra, hogy a közönséges üzleti vállalkozásokhoz képest erőteljesebben kell támaszkodniuk a vezetéstudományra, hiszen az alsó szinten nincs kezükben fegyelmezési eszköz. A jó szándék ugyanis nem helyettesíti a szervezést és a vezetést, az elszámolási kötelezettséget, a teljesítménykövetelményeket, továbbá az eredményességet. A nonprofit szervezetek rendszerint sokat foglalkoznak pénzügyi helyzetükkel, hiszen az igényekhez képest anyagi lehetőségeik szűkösek. Stratégiájuk középpontjában mégsem a pénzszerzés áll, először ugyanis a szervezet küldetését határozzák meg. Az üzleti szektor elsősorban azt tanulhatja meg a nonprofit szektortól, hogy a küldetésből kell kiindulni, vizsgálva azt, hogy milyen feltételei vannak a célok elérésének. A szervezet működése közben meghatározzák a sajátos stratégiákat, amelyek segítségével elérhetők a legfontosabb célok. Fegyelmezett szervezet jön létre, s így elkerülhető a főleg a nagy szervezetek elfajulására vezető betegség, nevezetesen az a helyzet, amikor a szűkös erőforrásokat „érdekesnek" vagy „jövedelmezőnek" tűnő dolgokra tékozolják el ahelyett, hogy csupán néhány hatékony tevékenységre koncentrálnának.

A legsikeresebb nonprofit szervezetek rendkívül nagy gondot fordítanak küldetésük meghatározására. Kerülik a nagy szavakat, inkább tagjaik munkájára egyértelmű hatást gyakorló célok megfogalmazásával foglalkoznak. Világossá válnak mind az állományban levő, mind pedig az önkéntesek feladatai. A jól meghatározott küldetés szüntelenül emlékezteti a tagokat arra, hogy a szervezeten kívül nemcsak „vevőket" kell keresni, hanem az eredményességről is a környezet ítélkezik. A nonprofit szervezetek hajlamosak arra, hogy beérjék a nemes célok visszfényében való sütkérezéssel, így helyettesítve az eredményességet a jó szándékkal. Pontosan ebből tanultak a valóban működő és sikeres nonprofit szervezetek. Egy nagy katolikus kórházlánc tapasztalatai például bizonyították, hogy csökkenő társadalombiztosítási hozzájárulás ellenére is növelhetők a bevételek, méghozzá úgy, hogy bővíthetők a szolgáltatások, és javítható a betegellátás, valamint az orvosi munka színvonala. Mindez az igazgató apácának köszönhető, aki felismerte, hogy feladata az egészségügyi ellátás, nem pedig a kórházvezetés. Kiléptek a kórházi keretekből, ambuláns sebészeti, rehabilitációs központokat, röntgen- és laboratóriumi hálózatot hoztak létre. Paradox módon ez a politika aztán megtöltötte a hálózat kórházait is, hiszen a népszerű új szolgáltatások állandó referenciaként működtek. Talán csak a sikeres japán vállalatok marketingstratégiája vethető össze ezzel a szemlélettel. Mindkét esetben a küldetés kerül előtérbe, ahelyett, hogy a résztvevők önnön javadalmazásukat tartanák meghatározónak, s azon törnék a fejüket, milyen piaci tevékenységet is folytassanak, hogy hozzájuthassanak a kívánt jövedelemhez.

Az üzleti szférától eltérően, a nonprofit szervezetek többségében jól működik az igazgatótanács, nem beszélve arról, hogy az ügyvezető igazgató ennek a testületnek köteles elszámolni éves munkájáról. Az igazgatótanács tevékenységét viszont az előre meghatározott teljesítmény-célkitűzések figyelembevételével értékelik. Az Egyesült Államok törvényei még mindig az igazgatótanácsot tekintik a vállalat vezető szervének. Az amerikai nagyvállalatokat ténylegesen irányító vezető menedzserek azonban már mintegy ötven éve erőteljesen korlátozzák az

igazgatók hatalmát és függetlenségét, leszűkítették szerepkörüket. Az utóbbi évtizedek nagy üzleti ballépései bizonyítják, hogy a bajról az igazgatótanács szerez utoljára tudomást. Hosszú történelmi fejlődésnek köszönhető az igazgató-tanácsok hatékony működése a nonprofit szektorban. Ezek a szervezetek az évek során túlságosan megnőttek és túl bonyolulttá váltak ahhoz, hogy havonta három órára összeülő, részidőben foglalkoztatott laikusok irányíthatnák munkájukat. A vezetést tehát szakértő menedzserek kezébe kellett adni, miközben maguk az igazgatótanácsok sem szorítkozhattak csupán a döntések puszta elfogadására, hiszen tagjaik jelentős összegekkel járulnak hozzá a szervezet működéséhez. Az igazgatótanács tagjai ugyanakkor szívükön viselik az adott intézmény által vállalt feladatok sikeres teljesítését, sőt rendszerint maguk is hosszú éveken keresztül önkéntesként szolgáltak ezekben a szervezetekben. Éppen azért, mert a nonprofit szervezetekben igen elkötelezett és aktív az igazgatótanács, összeütközésbe kerülhet az ügyvezető igazgatóval. Fölismerték azonban, hogy azonos célok érdekében dolgozó egyenrangú, de más-más feladatokat ellátó kollégáknak kell tekinteniük egymást. Arra is rájöttek, hogy az ügyvezető igazgatónak kell eldöntenie, milyen feladatot lásson el ő, és mi kerüljön az igazgatótanács illetékességi körébe. Az igazgatótanács munkája akkor tehető hatékonyá, ha a funkcióiról való meditálás helyett megszervezik munkáját. A nagyvállalatok igazgatótanácsainak gyöngítése, ahelyett, hogy megszilárdítaná, erőtlenné teszi a menedzsmentet is. Elmosódik a menedzsment elszámolási kötelezettsége, ugyanakkor támadások esetén senki sem védi meg a felső vezetőket. Az üzleti szektorban nagyon ritkán vizsgálják meg, milyen mértékben teljesítette az ügyvezető igazgató az előre meghatározott célokat. Ha azt akarjuk, hogy a menedzsment újra képes legyen sikeresen irányítani a vállalatokat, ismét hatékonnyá kell tennünk az igazgatótanácsokat. A konkrét lépéseket az ügyvezető igazgatónak kell kidolgoznia. Néhány próbálkozásról már napjainkban is beszámolhatunk. A legtöbb vállalatnál az ellenőrző bizottságokat valódi felelősséggel ruházták fel. Más cégeknél kis létszámú tanácskozó bizottságokat szerveztek, amelyek aztán a felső vezetők részvételével rendszeresen megvitatják az érintettek tevékenységét és terveit. Az üzleti szektorban azonban tudomásunk szerint egyetlen vállalatnál sincsenek kidolgoz4tt munkatervek az igazgatótanács számára, és senki sem vizsgálja tevékenységüket. Nagyon kevés cégnél találkoztunk azzal a nonprofit szférában már általánossá vált gyakorlattal, hogy az új igazgatótanácsi tagokat rendszerezett kiképzésben részesítik.

A nonprofit szektorban egykor a következő mondás járta: „Mivel nem fizetünk semmit önkénteseinknek, nem támaszthatunk követelményeket sem velük szemben." Manapság éppen ellenkező elveket vallanak: „Az önkéntesek éppen azért találnak több örömet munkájukban, s azért dolgoznak keményebben társaiknál, mert nem kapnak fizetést." Az önkéntes munka fokozatos professzionistává válása, a jószándékú amatőr tevékenység kiszorulása, a szakképzett, fizetetlen alkalmazotti létszám bővülése talán a legfontosabb fejlemény a nonprofit szektorban. Ezek a változások tükrözik, hogy részben módosultak az igények is. Mivel a felnőtt lakosság mintegy fele valamilyen önkéntes munkát végez, további létszámnövekedésére valószínűleg nem számíthatunk. A nonprofit szervezetek anyagi helyzete nem teszi lehetővé fizetett alkalmazottak foglalkoztatását, miközben az elvárások egyre nőnek. Ha bővíteni kívánják tevékenységi körüket, hatékonyabbá kell válniuk, több munkát, nagyobb felelősséget kell vállalniuk.

Az önkéntesek szerepköre azonban döntően azért változik meg, mert mások a szolgálatra jelentkező emberek is. Egyre többen vannak közöttük jól képzett vezetői vagy szakértői munkaköröket betöltő, a nyugdíj előtti években járó vagy 30—40 éves dolgozók, akiket nem elégít ki a puszta segítségnyújtás, hanem önkéntesként is tudásuknak megfelelő feladatokat kívánnak ellátni. Ha a nonprofit szervezetek számítanak rájuk, és meg kívánják tartani őket, munkára kell fogniuk tudásukat, szakértelmüket.

Tisztában kell lennünk azzal is, hogy milyen igényei vannak a fizetetlen alkalmazottaknak a nonprofit szervezetekben, mi készteti őket maradásra, hiszen bármikor elmehetnének. Legfontosabb, hogy legyen a szervezetnek világosan meghatározott küldetése, ami aztán meghatározza az egész intézmény működését. Sokan azért dolgoznak önkéntesként, mert bár szeretik főállásban végzett munkájukat,

mégsem érzik igazán, hogy ők is valamivel hozzájárulnak az adott vállalat sikeréhez. Véleményük szerint nem éri őket túl sok kihívás, nem bizonyíthatnak, szinte semmiért sem kell felelősséget vállalniuk, nem éreznek küldetéstudatot, csak az anyagi felemelkedésre nyílik lehetőségük.

Sokat hallunk arról, hogy az Amerikai Egyesült Államokban válságba kerültek, széthullanak a családok és a közösségek, feladjuk hagyományos értékeinket. Természetesen jó okunk van az aggodalomra. A nonprofit szervezetek azonban sikeresen dacolnak ezekkel a jelenségekkel. Új közösségi kapcsolatokat kovácsolnak, aktív, elkötelezett állampolgári létre szólítanak fel bennünket, erősítik a társadalmi felelősségvállalást, új értékeket teremtenek. A nonprofit szféra legalább annyival járul hozzá az önkéntesek személyiségének fejlődéséhez, mint amennyivel az önkéntesek hozzájárulnak ezen szervezetek működéséhez. Ezek az emberek igénylik a felelősséget és azt is, hogy tevékenységüket a saját maguk által meghatározott teljeítménycélok fényében értékeljék. Hajlandók arra is, hogy kudarc esetén lemondjanak tisztségükről. Jól hasznosíthatók továbbá a veteránok tapasztalatai, hiszen ők tanítják be az újoncokat. Valóban elmondható, hogy a fenti tényezők legalább olyan fontosak, mint azok a vallási, oktatási, jóléti szolgáltatások, amelyeket a nonprofit szervezetek a társadalomnak nyújtanak.

(Ism.: *Luxné Kovács Etelka*)

A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ AJÁNLATA

Péter Horváth: Controlling: A sikeres vezetés eszköze

A controlling nem más, mint a vezetés részfunkcióinak összessége, amelyekben az információszolgáltatás biztosítja a vállalatvezetés számára a tervezési és ellenőrzési rendszer összehangolt működtetését, elősegíti a környezeti változásokhoz való rugalmas alkalmazkodást és koordinálja a vállalati részfolyamatokat.
Dobák Miklósnak — a téma hazai szakértőjének — adaptációja a magyar vállalatok számára közvetlenül felhasználhatóvá teszi a könyv ismeretanyagát.

A kötet várható megjelenése: 1991. I. félév, ára: kb. 450 Ft.

*

Tamás Lajos: A lízingszerződés kézikönyve

A kötet bemutatja a lízing gazdasági és jogi fogalmát, kitér az alapvető polgári jogi rendelkezésekre, körültekintően elemzi gyakorlati kérdéseit, valamint a kapcsolódó pénzügyi összefüggéseket. Foglalkozik a speciális lízingfajtákkal, s ismerteti azt is, hogy milyen hatással van a csődnyitás, csődeljárás a lízingviszonyokra. A kötet melléklete betekintést ad az egyéb modern használati jogok alapkérdéseibe is, és foglalkozik a faktoring és az ún. fransching szerződésekkel.

A kötet várható megjelenése: 1991. február vége — március eleje,
ára: kb. 280 Ft.

Mindkét könyv megrendelhető: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó,
1054 Budapest, Nagysándor J. u. 6.
Levélcím: 1374 Budapest, Pf. 578

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Реформа собственности или приватизация?

Ева Воска

Отличаясь от работ подобной темы, эта статья хочет сочинить не новые предложения, а попробует толкования вышедшие на свет до лета 1990 г. Ведущими принципами анализа являются рамки понятий перестройки структуры собственности, за ними неустойчивые цели и определяющие позиционные интересы — в конечном счёте дилеммы органического перехода и изменения строя.

По выводу автора в дискуссиях о собственности тоже появляется парадокс характерный для «мирного изменения строя». Между тем как распространяется идея осуществления реформы собственности, которая органическая, строится снизу, учитывает интересы заинтересованных, очевидно, что реформа сама по себе — и особенно осуществляя данным образом — служит сохранению прежних центров интересов, структур власти.

Главы из экономики информации I. А моральный риск

Янош Винце

Эта статья является первой частью трёх частной серии, цель которой заключается в том, чтобы дать обзор венгерскому читателю о нескольких важных аспектах экономики информации. Под экономикой информации мы понимаем изучение тех экономических явлений, которые связаны со стремлениями прнимающих решений направленными на приобретение или передачу другим информации об определяющей среде, с той целью, чтобы они заняли с этим более выгодное положение. Экономика информации вытекает из анализа страхового рынка. Информационные проблемы страхования имеют два основного источника, которые действуют как парадигмы в экономике информации. Один из них — это моральный риск, который изучается в первой части.

Секторальная структурная политика в Германии

Ганс-Рудолф Петерс

Правительства ФРГ с давних времён объявляют структурную политику ориентированную на рост и мобильность. Но практика находится в прямом противоречии с экономически рациональными принципами — и что касается практки, у автора есть непосредственный опыт, ведь некоторое время у него была ведущая позиция в Экономическом Министерстве ФРГ Осуществленная структурная политика ограничилась под держкой регрессивных отраслей посредством предпочтительных средств, и всё это было осуществлено на счёт потребителей, налогоплательщиков. Реформистские предложения изложенные автором прекратили бы, или уменьшили бы эту аномалию. Это не покончило бы полностью с поддержкой кризисных отраслей, но она осуществилась бы не средствами регуляции или бюджета, а посредством создание фондов самопомощи, финансированных экономическими отраслями.

О возможностях изменения структуры по поводу конкретного соображения о сельскохозяйственном развитии

Дьердь Бода—Лайош Фехер—Йожеф Шебештьен—Юдит Виг

Как можно обеспечить работы тем безработным, кто лишаются места работы из-за прекращения не-эффективного промышленного производства? Есть, кто думают решить проблему посредством расширения сельскохозяйственного производства, осуществимого реставрацией собственности земли действенной в 1947 г.

Но по мнению авторов поглащения по всей вероятности необходимой промышленной безработицы нельзя решить шагом в прошлое. Развитие услуг обозначает более эффективный путь решения проблемы.

Основной вопрос излагается статею не только вербально, она стремится и к цифровому выражению последствий отдельных путей политики занятости на основе данных от 1986 г.

Анализ возможностей перегруппировки рабочей силы, спроса рабочей силы возникающей при росте отдельных экономических отраслей подтверждают те выводы, которые вытекают из — между прочим в статье не тронутого — рыночного подхода к условиям роста.

В яме

Тамаш Сира

Автор изучает масштабы венгерской задолженности в разных аспектах. На основе международных сравнений можно установитъ, что венгерское хозяйство продолжителъно попало в ловушку задолженности: годовую уплату долга и процентов можно обеспечитъ только посредством получений кредитов и одновременно средств не хватает для модернизации структуры хозяйства. Из этого положения вытекает постоянно угрожающая, трудно отразимая неплатежеспособностъ, стагфляция и распространяющаяся спекуляция. Важнейшим условием нахождения выхода является повышение эффективности. Дальнейшее важное требование ещё создание условий экономической калькуляции, широкое распространение конкурса, увеличение гуманитарных капиталовложений, и не в последней очереди, создание внешних рынков соответственного масштаба. Помимо западных рынков также важны и восточеные рынки; распадавшийся СЭВ надо заменить двусторонней и многосторонней долгосрочной системой соглашений ио товарообороту и платежам.

Промышленная де ятельность с зарубежным действующим капиталом

Шандор Кулчар—Йожеф Баго

Сегодняшнее положение во Восточной Европе представляет собой возможность и принуждение для совместного примыкания этого региона к Европе. Один из основных элементов этого может быть включение действующего капитала, посредством создания совместных предприятий.

Авторы посредством анализа работы 21 промышленных совместных предприятий — противопоставляя и добавляя к этому установления статистических анализов и других статей — показывают некоторые механизмы, с помощью которых эти предпринимательства по видимому ускорят переключение венгерского хозяйства на новые рельсы.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Reform of ownership or privatization?

Éva Voszka

As distinct from the majority of papers about similar object, this article does not wish to formulate new proposals, but tries to interpret the concepts published until the summer of 1990. The ordering principles of the analysis are the conceptual framework for the transformation of the structure by ownership, with the dilemmas of the variable objectives and determinative positional interests — in the last resort, of organic transition and change of system — in the background.

The authoress concludes that a reform paradox characteristic of the „peaceful change of system" appears also in the debates about property. While, on the one hand, the idea of implementing the reform of ownership organically, built up from below and taking into account the interests of those affected is spreading (and the processes already started also follow this direction), it is obvious on the other hand that the reform in itself — and particularly if implemented in the given manner — serves the conservation of the earlier centres of interest and power structures.

Chapters from the economics of information I. — Moral risk

János Vincze

The article is the first part of a series consisting of three parts, the purpose of which is to make Hungarian readers acquainted with some important aspects of the economics of information. By the economics of information the analysis of those economic phenomena is meant which are related to the efforts of decision makers at acquiring information about the environment relevant for their decisions, or at providing information for others in order to attain a more advantageous position. The economics of information derives from the economic analysis of insurance markets. The information problems of insurance have two basic sources which act as paradigms in the economics of information. One of them is moral risk, which is examined in the first part of the series.

Sectoral structural policy in Germany

Hans-Rudolf Peters

Governments of the FRG have for a long time declared a growth and stability-oriented structural policy fitting into the framework of market economy. Practice, however, is diametrically opposed to the rational economic principles. The author possesses direct experience as for some time he held a leading post in the Ministry of Economics of the FRG. The structural policy actually pursued was essentially restricted to supporting the declining industries with protectionistic instruments, and all that was implemented at the expense of the consumers and taxpayers. The reform proposals outlined by the author would abolish or at least moderate this anomaly. They would not put an end to subsidizing the crisis industries, but this would not be implemented with instruments of regulation and with budgetary means, but by bringing about self-supporting funds financed by the economic branches.

On the possibilities of structural change à propos a concrete agricultural development idea

György Boda—Lajos Fehér—József Sebestyén—Judit Vigh

How can work be secured for the unemployed who lose their workplaces because of the stopping of inefficient industrial production? There are some people who believe that the problem can be solved by expanding agricultural production through the restoration of the land ownership relations of 1947.

In the authors' opinion, the absorption of the industrial unemployment likely to occur with high probability should not be solved by stepping back into the past. The development of services is a much more efficient way for solving the problem.

The study discusses the problem not merely verbally, but tries to quantify the impacts of various employment policy variants also with the aid of the input-output table for 1986.

Analysis of the possibilities for the regrouping of labour, and of the demand for labour arising with the growth of individual branches confirm the conclusions deriving from the market approach to the conditions of growth — otherwise not treated in the study.

In the pit

Tamás Szira

The author first examines the dimensions of Hungary's indebtedness, from various aspects. On the basis of international comparisons it may be established that the Hungarian economy got into a lasting debt-trap: the debt service can be secured only by raising new loans, while the means are insufficient for modernizing the economic structure. The consequence is a continuously imminent insolvency difficult to ward off stagflation and growing speculation. The prime condition for finding a way out is to increase efficiency. A further important requirement is to bring about the conditions for economic efficiency computations, evolvement of wide competition, increasing investments into human resources and, last but not least, development of foreign markets of adequate dimensions. Beside the western markets, the eastern relations must not be neglected, either. The CMEA, falling apart, has to be replaced by bilateral and multilateral long-term commodity exchange and payment agreements.

Industrial activities with direct foreign investment

Sándor Kulcsár—József Bagó

The situation that has now developed in Eastern Europe involves both opportunities and pressure for the closing up of this region with Europe. One of the key elements in this may be the direct foreign investment, by founding joint ventures.

Analysing the operation of 21 industrial joint ventures, and confronting their statements with those of statistical analyses and other studies, the authors present a few mechanisms through which these ventures may perceptibly accelerate the shifting of the Hungarian economy onto a new path.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII. год издания, февраль 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Ева Воска: Реформа собственности или приватизация? 117

Янош Винце: Главы из экономики информации. I. Моральный риск 134

Ганс-Рудолф Петерс: Секторальная структурная политика в Германии 153

Дьёрдь Бода—Лайош Фехер—Йожеф Шебештен—Юдит Виг: О возможностях изменения структуры по поводу одного конкретного представления о сельскохозяйственном развитии 167

ДИСКУССИЯ

Тамаш Сира: В яме 181

МАСТЕРСКАЯ

Шандор Кулчар—Йожеф Баго: Промышленная деятельность с зарубежным действующим капиталом 192

ОБЗОР

Калман Мохачи: Ослабление связанностей хозяйствования в мясной промышленности 207

ПРЕДЛОЖЕНИЕ КНИГИ

Иштван Габор Р.—Дьёрдь Кэвари: Можно ли испольнить обещания зарплатной реформыр? *(Габор Ревес)* 217

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ 221

Краткое содержание статьей на русском и английском языках 228

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, February, 1991

CONTENTS

Éva Voszka: Reform of ownership or privatization? 117
János Vincze: Chapters from the economics of information I. — Moral risk 134
Hans-Rudolf Peters: Sectoral structural policy in Germany 153
György Boda—Lajos Fehér—József Sebestyén—Judit Vigh: On the possibilities of structural change à propos a concrete agricultural development idea 167

DEBATE

Tamás Szira: In the pit 181

WORKSHOP

Sándor Kulcsár—József Bagó: Industrial activities with direct foreign investment 192

REVIEW

Kálmán Mohácsi: Loosening restrictions in management — an example from the vertical production line of meat 207

BOCK REVIEW

István R. Gábor—György Kővári: Can the promieses about wage reform be met? *(Gábor Révész)* 217

REVIEW OF PERIODICALS 221

Abstracts of the articles, in Russian and English 228

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat főigazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1990. november 22.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte
Felelős vezető: Hazai György
Budapest, 1990. Nyomdai táskaszám: 19762
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 7 1/4 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetés díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft

A

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ

1991-ben is

szakkönyveivel segíti az Ön munkáját!

Ajánlatunkban az I. félévben várhatóan megjelenő kiadványainkra hívjuk fel szíves figyelmét:

Közgazdaságtan, gazdaságpolitika

Nagy Pongrác: Készül a magyar gazdasági csoda?	kb.	98 Ft
David Ricardo: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei (A közgazdaságtan klasszikusai sorozat)	kb.	250 Ft
Széchenyi István: Hitel	kb.	260 Ft
Reprezentatív, számozott kivitelben	kb.	880 Ft
E. F. Schumacher: A kicsi a szép	kb.	140 Ft
Hal Varian: Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés	kb.	980 Ft
Ota Šik: Jövőnk gazdasága	kb.	230 Ft

Kereskedelem

Sebestyén Tivadarné—Vladár Ferencné: Leltározási kézikönyv	kb.	180 Ft

Bank- és pénzügyek

Bácskai—Bánfy—Járai—Sulyok-Pap—Száz: Értékpapírok és értékpapírpiacok. 2. javított kiadás	kb.	450 Ft

Menedzserirodalom

Willem Mastenbroek: Konfliktusmenedzsment és szervezetfejlesztés	kb.	300 Ft

Szociológia, pszichológia, történelem

Ludwig von Bertalanffy: . . . ám az emberről semmit sem tudunk	kb.	170 Ft
Illés Iván: Nemzedékek, elitek, ciklusok (Fehéren feketén sorozat)	kb.	140 Ft

Nyelvkönyvek, szótárak

Angol értelmező szótár magyar nyelvtanulóknak	kb.	800 Ft
Radványi Tamás—Székács Györgyné: English for Business and Everyday Use. Középfokú társalgási és külkereskedelmi nyelvkönyv	kb.	290 Ft
+ 3 db kazetta	kb.	900 Ft
Véges István: Angol—magyar külkereskedelmi szótár	kb.	800 Ft
Szentiványi Ágnes: Nyelvvizsga-tájékoztató	kb.	98 Ft

Mindennapi élet

Tárgyik Sándor—Nagy László: Hidegkonyhai szakácsművészet	kb.	690 Ft
Pető Gyula: Ételkészítési ismeretek	kb.	1400 Ft

Segítse Ön is a mi munkánkat megrendelésével!

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ

1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. MÁRCIUS

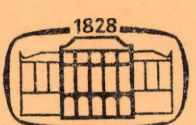
KÖVES ANDRÁS
A kifelé fordulás gyötrelmes útja

ALFRED SCHÜLLER
Nemzeti reformok és a gazdasági világrend

GALASI PÉTER—KERTESI GÁBOR
A hálapénz ökonómiája

VINCZE JÁNOS
Fejezetek az információ közgazdaságtanából
II. A kontraszelekció

HARCSA ISTVÁN
Családok önvédelmi helyzetben



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. március

TARTALOM

Köves András: A kifelé fordulás gyötrelmes útja 233
Alfred Schüller: Nemzeti reformok és a gazdasági világrend 243
Galasi Péter—Kertesi Gábor: A hálapénz ökonomiája 260
Vincze János: Fejezetek az információ közgazdaságtanából II. A kontraszelekció 289

MŰHELY

Harcsa István: Családok önvédelmi helyzetben 307

SZEMLE

Scheuer Gyula: A vállalatok tartós befektetéseinek a jellemzői 320

FOLYÓIRATSZEMLE 330

O. Ribakov: Az együttműködés közgazdasági alapja — Kanji Haitani: A japán „csoportszellem" paradoxona — L. M. M. Bosch—P. J. van den Noord: A társadalombiztosítási rendszer finanszírozási lehetőségei — Leibenstein, Harvey: A gazdasági fejlődéselemzés hiányzó elemei: a szervezetgazdaságtan és az intézmények

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 341

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,
Gábor R. István, Halm Tamás
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 3. sz. (233—242. o.)

KÖVES ANDRÁS

A kifelé fordulás gyötrelmes útja

Közép- és Kelet-Európa világgazdasági integrálódásának módozatai*

A közép- és kelet-európai országok külgazdasági irányváltását nemcsak a piacgazdaság kialakításának követelményei indokolják, hanem a KGST-térség és különösen a Szovjetunió belső gazdasági és politikai krízise. Éppen ezért az érintett országok érdekeivel szöges ellentétben áll a KGST bármilyen formában való életben tartása, ez ugyanis a katasztrofálisnak bizonyult fejlesztésstratégiájuk és külgazdasági orientációjuk további fenntartását feltételezné. Más megítélés alá esik a piacgazdaság kiépítésében előbbre tartó közép-európai országok „kis" integrációjának gondolata, bár itt is számolni kell több korláttal és hátráltató tényezővel. Bármennyire is indokolt azonban ezen országok gazdasági és politikai együttműködésének elősegítése, hibás politika lenne a Nyugat részéről a kelet-európai integráció kibontakozásához kötni a gazdasági segítséget és az Európai Közösséghez való csatlakozás lehetőségét.

A KGST vége

1991. január 1-je fontos dátum — talán fordulópont — lesz Közép- és Kelet-Európa[1] legújabb kori gazdaságtörténetében. A jelenlegi KGST-országok közötti kereskedelemben a transzferábilis rubelről a dollárfizetésre és a világpiaci árakra való áttérés hatásai elsősorban a közép- és kelet-európai országokban lesznek súlyosak. Mint ismeretes, ezek a gazdaságok kénytelenek lesznek a Szovjetunióval folytatott kereskedelmükben szerfelett jelentős cserearány-veszteséget elkönyvelni.[2] Ez egyrészt külkereskedelmük áruösszetételéből következik (importjukban túlnyomó az energiahordozók és nyersanyagok részesedése, exportjukban pedig az iparcikkeké), másrészt a KGST tradicionális árrendszerének sajátosságai-

* Az Ír Királyi Akadémia Nemzetközi Tanulmányok Bizottsága 13. éves konferenciáján 1990. december 7-én Dublinban elhangzott előadás némileg módosított szövege.

[1] Ebben a cikkben Közép- és Kelet-Európán a következő országokat értem: Lengyelországot, Csehszlovákiát, Magyarországot, Romániát és Bulgáriát.

[2] A magyar cserearány- és egyéb veszteségek természetéről és várható hatásairól lásd *Köves* [1990*a*], [1991], *Oblath* [1990], *Lányi* [1990], *Oblath—Tarr* [1991].

Köves András a KOPINT-DATORG tudományos vezérigazgató-helyettese.

val (a relatíve — a nyersanyagokhoz képest — magas iparcikkárakkal) függ össze. A közelmúlt *nemzetközi gazdasági fejleményei* nyomán valóban drámai következményekkel kell számolnunk: egyes becslések szerint a térség öt országának összesített energiaimport-számlája (tehát az eddig a Szovjetunióból transzferábilis rubel ellenében importált energia behozatalának költsége) 1991-ben elérheti a 15 milliárd dollárt. Ilyen óriási összegű importot az adott országok képtelenek lesznek finanszírozni (*KOPINT-DATORG* [1990]). Számottevő nyugati pénzügyi segítség nélkül — vagyis olyan fokú pénzügyi támogatás nélkül, amelyet a nyugati bankok és kormányok eddig nem voltak hajlandók felajánlani — az érintett országok amúgy is veszélyeztetett gazdasága tehát összeomolhat. Ennek pedig megjövendölhetetlen következményei lehetnek a rendszerváltási folyamatokra, illetve Közép- és Kelet-Európa politikai stabilitására.

Az olajválságnak e drámai következményei ellenére, amelyek Közép- és Kelet-Európát a dollárelszámolású kereskedelemre való áttéréssel egyidőben érték el, sem feledkezhetünk meg néhány más, a közép- és kelet-európai országok jövőbeli külgazdasági stratégiájának kialakításában alapvető jelentőségű összefüggésről.

Először is, a dollárelszámolásra való áttérés feltételezett óriási költségei *nem* jelentik azt, hogy a KGST-n belüli kereskedelem eddigi rendszere általában előnyös lett volna Közép- és Kelet-Európa gazdasági fejlődése szempontjából. Ennek épp az ellenkezője igaz. A KGST-kereskedelem jól ismert súlyos problémái közül ehelyütt csak egyetlenegyre utalunk, amely a dollárelszámolásra való áttérés kapcsán ma időszerűbb, mint valaha. Jóllehet a nagy volumenű ügyletek hosszú távú stabilitását a KGST-n belüli kapcsolatokból származó fontos előnynek tekintették, az elmúlt években világossá vált, hogy ez csupán egy politikai célzattal keltett tévhit volt, amelyből azonban hibás stratégiai döntések fakadtak — népgazdasági, ágazati és vállalati szinten egyaránt. A KGST-n belüli kereskedelem feltételezett előnyeinek és stabilitásának a kihasználására épülő fejlesztésstratégia oda vezetett, hogy a közép- és kelet-európai gazdaságok pozíciói rendkívül bizonytalanná és gyengévé váltak a nemzetközi piacokon, ez pedig egyik legfőbb forrása annak a külső egyensúlyhiánynak, amely már több mint egy évtizede jellemzi helyzetüket.

E sorok írója már a nyolcvanas évek elején állást foglalt a Szovjetunió és a kisebb európai KGST-országok közötti kereskedelem előnyeiről folyó vitában. Ennek kiindulópontjául *Michael Marrese* és *Jan Vanous* amerikai közgazdászok könyve szolgált, amelyben a szerzők azt a nézetüket fejtették ki, hogy a Szovjetunió szubvencionálja a kisebb KGST-országokat (*Marrese—Vanous* [1983]). Akkori megállapításaimat ma is érvényesnek tekintem: „A KGST-n belüli értékesítési biztonság . . . csupán az egyik következménye volt egy folyamatnak, amely a másik oldalon — a KGST-n kívüli piacokon — nagyfokú értékesítési bizonytalanság forrása lett . . . A KGST-piacokra orientált fejlesztés *másfajta gazdasági* (ágazati és termék-) *szerkezet kialakítását követelte meg*, mint a világpiacra történő export növelése (s az utóbbit mint fejlesztéspolitikai célt elhanyagolták), *másfajta igényeket támasztott az áruminőséggel és -választékkal, a piaci értékesítési tevékenységgel szemben*, s — ami talán a legfontosabb — mindezekért *másfajta gazdasági mechanizmusokat, a gazdaságirányító szervek és a vállalatok között másfajta kapcsolatokat, másfajta vállalati és egyéni magatartásformákat*, sőt sok tekintetben másfajta társadalompolitikai prioritásokat, másfajta tudományos és oktatáspolitikát követelt meg és alakított ki, mint amelyek a nyugati piacokon való eredményes munkát, az ottani biztos és gazdaságos értékesítést szolgálhatták volna." (*Köves* [1984] 1238. o.). Ebben és csakis ebben a kontextusban értelmezhetőek azok a viszonylagos árelőnyök, amelyeket a közép- és kelet-európai országok a KGST-n belüli kereskedelemben eddig élvezhettek.

Másodszor, az átmenet nemcsak a kereskedelem valutanemének és árainak megváltoztatását foglalja magában. Az átmenet legfontosabb része — amint azt a KGST-országokkal való magyar kereskedelem átalakításáról készült dokumentumok kezdettől fogva hangoztatták — az állami kereskedelmi rendszer megszüntetése és helyette egy üzleti típusú, piaci alapokon folyó kereskedelem kialakítása (*Szamuely* [1989]). Ennek a lényegileg más kereskedelmi rendszernek a létrehozását meg kell különböztetni az elszámolási árak és valuta megváltoztatásától, mert ez utóbbit végre lehet hajtani a fennálló állami kereskedelmi rendszer keretei között is. Még e sorok írásakor — 1990 legvégén — is rendkívül nagyok a bizonytalanságok a KGST-országok közötti kereskedelem jövőbeli alakulását illetően, mivel nagyon keveset tudni arról, hogy miként festenek majd a valóságban a kialakuló új kereskedelmi kapcsolatok az egyes mai KGST-országok között. A forgalom visszaesésének mértékét sem lehet pontosan felbecsülni (így meglehet, hogy 1991 elején a KGST-országok közötti kereskedelem rendkívül alacsony szintre zuhan) s az elszámolás módja sem tisztázott kellőképpen. Jóllehet hivatalosan továbbra is „valódi" konvertibilis devizában történő kereskedelem kialakulását feltételezik a transzferábilis rubelben való áruforgalom helyett, a legvalószínűbb variáns mégis az, hogy igencsak vegyes kereskedelmi rezsimek jönnek létre, amelyekben a különböző klíringmegállapodások és barterügyletek is számottevő súlyúak.

Harmadszor, a kialakuló új kereskedelmi rendszer, az áruforgalom volumene, struktúrája, és egyáltalában a KGST-országok közötti kereskedelem jövőbeli alakulása mindenekelőtt azért bizonytalan, mert ezekben az országokban és *elsősorban a Szovjetunióban* rendkívül súlyos a politikai és a gazdasági helyzet. A tisztánlátás érdekében nagyon fontos hangsúlyozni, hogy a dollárelszámolásra való áttérés egyáltalában nem kizárólagos oka a KGST-n belüli kereskedelem mai nehézségeinek. A kereskedelem példátlan hanyatlása megelőzte a dollárelszámolásra való áttérést. 1990-ben — évközi adatok alapján — a KGST-országokba irányuló magyar export például csaknem 30 százalékkal, azon belül a gépexport egyharmadával csökkent. Jelentős részben ez a visszaesés okozta a magyar gazdaságban az elmúlt 40 év legsúlyosabb válságát: az ipari termelés zuhanását, a növekvő munkanélküliséget, az immár egyre nehezebben megfékezhető inflációt. Más közép- és kelet-európai országokat hasonló hatások értek. A kereskedelem 1990. évi visszaesésének semmi köze sincs a dollárelszámolásra való áttéréshez. Egyetlen oka a partnerországok gazdaságának szétzilálódása, ami miatt a hagyományos szállításaikat képtelenek voltak fenntartani. A KGST-típusú bilaterális kliringkapcsolatok szabályai és logikája szerint — mivel az esetleges többleteket nem lehet felhasználni sem konvertibilis deviza megszerzésére, sem áruvásárlásra — Magyarországnak, amikor szembekerült partnerei szállításképtelenségével, nem volt más választása, mint az, hogy maga is visszafogja kivitelét. Más szóval, nemcsak a közelmúlt politikai fejleményei és a közép- és kelet-európai piacgazdaságok kialakításának követelményei magyarázzák, hogy se nem kívánatos, se nem lehetséges az eddigi egyoldalú (KGST-, illetve szovjet) külgazdasági orientáció fenntartása, hanem a térség (elsősorban a Szovjetunió) belső gazdasági és politikai trendjei önmagukban is elkerülhetetlenné teszik a reorientációt.

Kifelé fordulás és a KGST utáni kelet-európai integráció problémája

Milyen lehet az új helyzetben a közép- és kelet-európai országok külgazdasági irányultsága és fejlesztésstratégiája? Ezeknek az országoknak nincs többé szükségük a hagyományos KGST-re, amely egy befelé forduló, autark, a Szovjetunió által dominált fejlesztésstratégiának volt az eszköze. A KGST-rendszernek és

magának a szervezetnek a létjogosultsága megszűnt. Ahogy a „szovjet tömb" dezintegrálódott, és korábbi tagjai kinyilvánították ama szándékukat, hogy „csatlakoznak Európához", meg kell szűnnie annak a zárt intraregionális együttműködési rendszernek is, amely a tömb gazdasági bázisát alkotta, a közép- és kelet-európai országokat a szovjet gazdasághoz kötötte és egyoldalú függőségüket fenntartotta.

A KGST-országok között lényegében egyetértés van a tekintetben, hogy az eddigi együttműködési rendszert és magát a szervezetet is meg kell szüntetni. Helyette a régión belüli együttműködés valamilyen laza szervezetét lehetne kialakítani, amelynek (formális) funkciói nagyon hasonlítanának az OECD-éhez: az új szervezet a tagországok gazdasági fejlődésének elemzésével, a statisztikai, környezetvédelmi, energetikai együttműködéssel és hasonló kérdésekkel foglalkozna. A szervezet nyitott lenne, és valamennyi tagja csatlakozhatna bármely más nemzetközi szervezethez.

Amennyiben a KGST-tagországok konszenzusra jutnának egy ilyen jellegű utódszervezet létrehozásával kapcsolatban, ez elsősorban politikai természetű döntés lenne, ami után még mindig nyitva maradna a gazdasági kapcsolatok újrarendezésének ügye. E feladat megoldásában az szolgálhat kiindulópontul, hogy a KGST-országok között sohasem létezett valóban multilaterális kereskedelem és gazdasági együttműködés. Az együttműködés jellegét döntően a bilaterális kapcsolatok és szerződések alakították, különösen a Szovjetuniónak a kisebb tagországokkal kötött megállapodásai. A KGST-t sugaras (radiális) integrációnak lehetett tekinteni. Ez azt sugallja, hogy a KGST felszámolására, illetve a már körvonalazott átalakítására vonatkozó döntés önmagában aligha lesz elegendő a gazdasági kapcsolatok új rendszerének vagy akár a jelenlegi rendszerről az új rendszerre való áttérés módozatainak a tényleges kialakításához. Az a valószínű, hogy a gazdasági kapcsolatok fontos stratégiai és technikai kérdéseit kétoldalú tárgyalások és megállapodások keretében határozzák majd meg.

Még fontosabb, hogy a szóban forgó KGST-utódszervezet létrehozása valójában *nem* érinti a gazdaságfejlesztés és a külgazdasági orientáció stratégiai kérdéseit az egyes országokban. Ettől függetlenül kell tehát eldönteni, hogy milyen jellegű gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok alakuljanak ki a jelenlegi KGST-országok között egy olyan időszakban, amikor a kifelé fordulás és a világgazdaságban történő integrálódás a közép- és kelet-európai országok legfontosabb gazdaságpolitikai célja.

A Szovjetunióban és más országokban elmélyülő gazdasági válság, valamint a Nyugat felé való stratégiai nyitás szükségessége miatt elkerülhetetlen a mai KGST-országok közötti gazdasági kapcsolatok további leépülése. Sem a közgazdasági ésszerűség, sem pedig a rendszerváltás szociális és politikai költségeinek minimalizálása szempontjából nem volna azonban bölcs dolog azt megengedni, hogy a KGST-országok között a múltban létrejött kereskedelmi struktúrák és a fennálló munkamegosztás teljesen leépüljenek. Minden körülmények között figyelembe kell venni a nagyfokú kölcsönös gazdasági függőséget, valamint a tradicionális kapcsolatok megszakításának hatalmas költségeit és kockázatait. Ebből a kereskedés szükségessége következik, valamint az, hogy fenn kell tartani a jószomszédi politikai kapcsolatokat. Ez lehetővé teszi a kereskedelmi áramlások stabilizálását (a hanyatlás megállítását), majd — amint ezt a szóban forgó országok belgazdasági helyzete megengedi — a gazdasági kapcsolatok fejlesztését is.

Bizonyos, elsősorban Nyugaton elterjedt, de Keleten is befolyásos vélemények szerint ennél azonban többre volna szükség: a KGST-országok egymás közötti kereskedelmének további preferenciális kezelésére, azaz egyfajta új integrációjukra. Az egyik elképzelés egy megújított KGST-é (mindenesetre új néven), amely piaci típusú lenne (azaz az állami kereskedelem megszűnne), nyitott

volna a világ felé, és amelyben — feltehetően egy szabadkereskedelmi övezet kialakításával — a résztvevők az egymással való kereskedelmet preferálnák a külvilággal való kapcsolatokhoz képest. A legnépszerűbb Nyugaton egy másik gondolat, az ún. Kelet-Európai Fizetési Unió létrehozása — bizonyos értelemben a háború utáni Európai Fizetési Unió mintájára. Ez egy multilaterális klíringrendszer lenne, amely mindenekelőtt a rubelelszámolásról a dollárkereskedelemre való áttérés pénzügyi terheinek csökkentését célozná.[3]

A konkrét elképzelések kritikai ismertetése helyett arra utalunk, hogy e tervek kialakítói szerint a KGST megszünte után is elő kell segíteni az eddigi tagországok egymás közötti gazdasági kapcsolatainak fejlődését. Ezzel a kiindulóponttal természetesen magam is egyetértek, de a további érvek már egyoldaluaknak tetszenek, és ellenvetéseket váltanak ki. Így például az egyik tipikus érv az, hogy a közép- és kelet-európai gazdaságok továbbra is csak nagy nehézségek árán fognak tudni behatolni a nyugati piacokra (részben exportképes árualapjaik szűkössége következtében, részben a kínálati oldalon meglévő rendkívül erős verseny, végül pedig az exportcikkeik iránti többé-kevésbé már kielégített kereslet miatt). Ezért az eddigi KGST marad az egyetlen földrajzi térség, ahol Közép- és Kelet-Európa exportőrei a jövőben is jelentős sikerekre számíthatnak. Ehhez kapcsolódik az az állítás, hogy a KGST-n belüli kereskedelem a tagországok számára továbbra is túlnyomó jelentőségű lesz. Exportteljesítményük márcsak ezért is főként a hagyományos KGST-térségbe irányuló kivitelük alakulásától fog függeni. Ezért rendkívül súlyos hiba volna veszni hagyni a térségen belül, főleg a Szovjetunióban már megszerzett piaci pozícióikat. A piacról való kivonulás — így szól az érvelés — teljesen érthetetlen lenne a mai helyzetben, amikor Nyugaton mindenki éppenséggel be akar kerülni a potenciálisan óriási KGST-piacra és Keleten kíván beruházni. Mégha a térség rövid távú gazdasági kilátásai kedvezőtlenek is, középtávon — vélik az érintettek — a kilábalás és a gyors szerkezetváltozás tűnik a legvalószínűbb lehetőségnek.

Jóllehet több KGST-országnak az utóbbi években sikerült gyorsan fejlesztenie kereskedelmét a Nyugattal (és a Déllel), így — a fenti állításokkal ellentétben — a KGST-n kívüli kereskedelem már teljes kereskedelmüknek a nagyobbik részét teszi ki, az új, versenyképes exporttermékek megtalálásának és az új piacokra való belépésnek a nehézségei éppen olyan nyilvánvalóak, mint az, hogy megengedhetetlen volna önkéntesen kivonulni a kelet-európai piacokról.

Egyetértek azzal, hogy Közép- és Kelet-Európa országainak gazdasági életben maradása nagyrészt attól függ, képesek lesznek-e megakadályozni KGST-partnereikkel folytatott kereskedelmük teljes összeomlását. Az önkéntes kivonulással szembeni éles polémia azonban félrevezető: senki sem akar kivonulni a kelet-európai piacokról és legkevésbé a szovjet piacról. A Szovjetunióban és más országokban bekövetkezett gazdasági visszaesés és dezintegráció, valamint az exportárualapok ebből következő hiánya tette elkerülhetetlenné a KGST-n belüli, illetve a Szovjetunió és az egyes tagországok közötti kereskedelem csökkenését. Az nem kelet-európai *választás* volt például, hogy a közép- és kelet-európai országok ezentúl a Szovjetunió helyett a nemzetközi piacokon vásárolnak több olajat, mivel ez az egyedüli módja belföldi olajszükségleteik kielégítésének olyan helyzetben, amikor a szovjet szállítások csökkennek. Hasonlóképpen: a Szovjetunióba irányuló gépexportjuk csökkentése sem valamiféle politikai elhatározás eredménye, éppen ellenkezőleg, sokkal hosszabb ideig ragaszkodtak szovjet irányú exportoffenzívájuk fenntartásához, mint amennyire azt a gazdasági és politikai ésszerűség megengedte volna. A kereskedelem kétoldalú kiegyensúlyozásának

[3] Ezeknek a terveknek a legújabb nyugati kritikai értékelését lásd *Kenen* [1990] és *Schrenk* [1990] írásaiban.

szükségessége, valamint a szovjet—kelet-európai kereskedelem áruösszetételének megváltoztatására irányuló szovjet törekvés (hogy több élelmiszert és könnyűipari terméket importáljanak gépek helyett) miatt a visszaesés elkerülhetetlenné vált. Kétségtelen, hogy bizonyos áruféleségek esetében mód lenne preferenciális elbánást előirányzó kormányközi szerződések megkötésére, és ezek a szerződések megvalósulásuk esetén bizonyosan pozitívan hatnának ki a kereskedelmi áramlások fenntartására a változásoknak jelenlegi nehéz szakaszában. A nehézségek és a kockázatok azonban nagyon súlyosak, ezeket pedig nem szabad figyelmen kívül hagyni. A mai szovjet politikai helyzetben szinte lehetetlen megtalálni a kompetens partnert bármilyen, a jövőbeli kereskedelmi kapcsolatokra vonatkozó megállapodás megkötéséhez, és illuzórikus azt gondolni, hogy bárki, bármilyen szervezet vagy hatóság megfelelő hatalommal rendelkezik ahhoz, hogy ténylegesen garantálja: a szovjet fél valóban tartani fogja magát a megállapodáshoz. Ez azt jelenti, hogy az olyan klíringtermészetű megállapodások, amelyek közép- és kelet-európai exportkötelezettségeket tartalmaznak szovjet áruszállítások fejében, kockázatosabbak, mint korábban voltak.

Közép- és Kelet-Európa országai nem vethetik el mint teljesen irreálisat azt a feltételezést, hogy hosszabb távon a Szovjetunióban bekövetkezik a politikai és gazdasági stabilizáció. Az ország fejlődésének természetesen ez az *egyik* lehetséges útja — jóllehet ma még semmi jele sincs annak, hogy megfordult volna a felbomlás és dezintegráció irányzata. Függetlenül azonban ennek a lehetőségnek a valószínűségétől, a közép- és kelet-európai országok *ma* vannak rendkívül nehéz gazdasági helyzetben. Nagy felelőtlenség volna a távoli jövőben esetleg bekövetkező pozitív változások reményében figyelmen kívül hagyni a nyilvánvaló rövid távú gazdasági és politikai trendeket. Legyen világos: egy ilyen politika egyoldalú exportoffenzívát jelentene, nagy volumenű közép- és kelet-európai hitelnyújtást a Szovjetunió részére, amit természetesen a Nyugatnak kellene refinanszíroznia. A közép- és kelet-európai országok súlyos nemzetközi adósságterhei közepette — és minthogy a Nyugat képtelen és/vagy nem hajlandó több kötelezettséget vállalni velük szemben — ez a gondolat mind nyugati, mind közép- és kelet-európai szemszögből célszerűtlennek és kivihetetlennek tetszik.[4]

Még fontosabb, hogy a szovjet gazdasági teljesítmény hanyatlása és a kilátások további romlása már régóta súlyos gondokat okoz a KGST-országoknak. Már hosszú története van annak, miként tápláltak később megalapozatlannak bizonyult reményeket afelől, hogy véget ér a Szovjetunióban a hanyatlás időszaka. Egész gazdaságpolitikájuk, fejlesztésstratégiájuk és külgazdasági orientációjuk ezen az illúzión alapult. Ez a „wishful thinking", amelynek részben politikai okai voltak, részben pedig a gazdaság számos szereplőjének (állami vállalatoknak, főhatóságoknak) érdekei táplálták, jelentős mértékben hozzájárult a struktúraváltoztatások elodázásához és így a közép- és kelet-európai gazdasági válság elmélyüléséhez. Nagyon ártalmas volna a súlyos gazdasági és politikai tényeket mellőzni, és tovább táplálni ezt az illúziót.

Végül, ami a szovjetunióbeli nyugati beruházókat illeti, az összes rendelkezésre álló adat arról tanúskodik, hogy semmiféle általános roham nem létezik,

[4] Ez a körülmény megváltozhat, ha vezető nemzetközi gazdasági és politikai intézmények folyamatban lévő helyzetelemzése alapján a Nyugat arra a következtetésre jut, hogy valamiféle globális segítséget fog nyújtani a Szovjetuniónak. *Egyfelől* azonban a szovjet belső helyzet miatt mi attól tartunk, hogy a nyugati kormányok végül is úgy fogják értékelni, hogy egy ilyen döntés már elkésett, *másrészt* pedig — ha arra mégis sor kerülne — az a *nyugati*, nem pedig a közép- és kelet-európai politika aktusa lenne. Ebben az esetben szükség lenne egy olyan nyugati elhatározásra is, hogy a segítséget a Szovjetuniónak részben a közép- és kelet-európai országok Szovjetunióba irányuló szállításainak finanszírozása révén nyújtanák.

mégha sok nyugati vállalat valóban igyekszik is ott pozícióit kialakítani. Ettől függetlenül is az egyik oldalon globális vállalathálózatok tőkéjük minimális hányadát kockáztatva *belépnek* egy új, potenciálisan esetleg sokat ígérő piacra, a másikon viszont pénzügyi gondokkal küszködő nemzeti vállalatoknak kellene egyoldalú export- és importfüggőségüket fenntartani és esetlegesen elmélyíteni, s ez óriási különbség. Az előbbi eset jellemző a Szovjetunióban jelen levő legtöbb nyugati vállalatra, míg az utóbbi a közép- és kelet-európai vállalatok szempontjából a tipikus eset. Ezért a nyugati vállalati stratégiák semmiképpen sem mérvadók a közép- és kelet-európai országok szovjet piaci politikája számára.

A fenti problémák és más nehézségek miatt úgy gondoljuk, hogy egy új „piaci típusú" poszt-KGST integráció, amely magában foglalná a közép- és kelet-európai országokat *és* a Szovjetuniót, teljesen időszerűtlen. Egy ilyen lépés a közép- és kelet-európai gazdaságok stratégiai félresiklásának újabb felvonása lenne, és ellentmondana alapvető céljuknak: egy másik integrációba, az Európai Közösségbe való távlati belépésnek.

Az *integrációt* meg kell különböztetni a rendszerváltás időszerű gazdasági és társadalmi problémáinak megoldásában való *együttműködéstől*. Ez utóbbira természetesen nagyon is szükség van. Ha azonban a KGST valamiféle változata — akár a „piaci típusú" — is fennmaradna, akkor ez azt jelentené, hogy a KGST-térség országai *nem* integrálódhatnának Nyugat-Európába egyenként vagy csoportonként (gazdasági fejlődésük függvényében), hanem csak együttesen, blokkszerűen, miután ennek feltételei már az *egész tömbben* létrejöttek. Ez több ország, köztük hazánk számára nyilvánvalóan csak meghosszabbíthatja az Európába való integrálódás amúgy is hosszadalmas és tövises útját. Az egész gondolat pedig gyanúsan hasonlít ahhoz a szovjetek és néhány nyugati szakértő által kialakított alig néhány éves koncepcióhoz, amely szerint az „Európa Házat" az Európai Közösség és a KGST között tömbszinten létrejövő integrációs megállapodással kell majd létrehozni akkor, amikor a KGST igazából piaci típusú csoportosulássá válik.

Ha a Szovjetunió részvételével alakulna ki egy integráció, akkor a közép- és kelet-európai országok valamennyi nagy „stratégiai" külgazdasági problémája továbbra is a szovjet—nyugati megállapodások keretében oldódna meg (vagy maradna megoldatlan). Közép- és Kelet-Európa külgazdasági irányváltása a szovjet gazdasági és politikai helyzet alakulásától, valamint a szovjet politikától függene, illetve attól, hogy ezeket a Nyugat hogyan értékeli. Nyilvánvaló, hogy a közép- és kelet-európai országok ezt nem fogadhatják el, hiszen ellentétes mindazzal, amit a politikai változások eredményeként eddig elértek.

Egy közép-európai „kis" integráció lehetősége

Másképpen gondolkozunk a közép- és kelet-európai országok közötti két- és többoldalú gazdasági együttműködés mechanizmusáról, különösen azoknak az országoknak a tekintetében, amelyek előrehaladnak a tervgazdasági rendszer piacgazdasági rendszerré történő átalakításában. Így például közvetlenül a csehszlovákiai rendszerváltás után a magyar közgazdászok javasolták kétoldalú tárgyalások megkezdését valamilyen szabadkereskedelmi rendszer létrehozásáról a két ország között. A javaslat mögött az a megfontolás húzódott meg, hogy a KGST megszűnése közepette fenntartható legyen és fejlődjön a kereskedelem a komparatív előnyök alapján, kiaknázhatóak legyenek a méretgazdaságossági előnyök, és el lehessen kerülni a vámkorlátok kiépítését. A politikai együttműködés szükségességének a felismerése szintén szerepet játszott. Végül nagyon

hasznos lehetne — a közös érdekek és a felmerülő gondok hasonlósága alapján — a kívülálló partnerekkel szembeni közös fellépés, illetve a felmerülő nemzetközi gazdasági problémákkal kapcsolatos álláspont-egyeztetés [elmaradt például a közös (magyar—csehszlovák—lengyel) fellépés az olajválság következményeivel kapcsolatban].

A szóban forgó „kis" integrációnak korlátai is vannak. *Először*, a piacgazdaság kialakítása ugyan valamennyi közép- és kelet-európai ország kinyilvánított célja, néhányukban azonban még a gazdasági rendszer megváltozásának politikai előfeltételei is hiányoznak. A gazdasági helyzet romlása, a súlyosbodó belső és külső egyensúlyhiányok még Lengyelország, Magyarország és Csehszlovákia esetében is megnehezítik a piacgazdasági átalakítást. Így nem könnyű feladat a csak ezekre az országokra korlátozódó integráció létrehozása sem.

Másrészt, a szóban forgó országok egymásnak *nem* a legnagyobb kereskedelmi partnerei. Kölcsönös áruforgalmuk nem éri el összes külkereskedelmük 10 százalékát. Legfontosabb kereskedelmi partnereik, beszerzési és elhelyezési piacaik, potenciális külföldi beruházóik és a külső finanszírozási források mind a feltételezett integráción kívül esnek.[5] Vagyis esetleges integrációjuk, bár enyhítheti néhány fontos gazdasági gondjukat, például bizonyos mértékig kitágíthatja a szűk belföldi piacokat, de önmagában nem jelent gazdaságstratégiai irányvételt. A befelé- vagy kifelé forduló stratégia kérdéseire nem válasz egy „kis" integráció kialakítása.

Harmadrészt, ki lehet ugyan alakítani fizetési uniót a három említett ország között, de az nem játszana jelentős szerepet külső pénzügyi nehézségeik lekűzdésében, hiszen az egyensúlyhiányok nem az egymással szembeni kereskedelmi-fizetési forgalomban keletkeznek.

Végül, figyelembe kell venni a szorosabb gazdasági együttműködés politikai nehézségeit is. Szomorú tény, hogy a közép-európai integráció gondolata a potenciálisan részt vevő országok kormányainak csendes ellenállásába ütközik. Okkal, ok nélkül, úgy tűnik, mindannyian meg vannak győződve arról, hogy a szomszédaikkal való együttműködés ilyetén fejlesztése nem segítene nehéz gazdasági helyzetük megoldásában. A tulajdonképpeni veszély ma nem is az, hogy nem lépnek egymással integrációra, hanem hogy folytatódik a dezintegrálódási folyamat, és további korlátozásokra kerülhet sor, például az idegenforgalom területén.

A fentiek kapcsán kell röviden szólnunk arról a Nyugaton divatos gondolatról, amely szerint szoros összefüggés van (kell hogy legyen) a közép- és kelet-európai intraregionális (multilaterális) együttműködés alakulása és a közép- és kelet-európai országoknak a nemzetközi gazdaságba való beilleszkedése, egyebek között az Európai Közösséghez való csatlakozása között. Viszonylag erős az a nézet, amely szerint a közép- és kelet-európai országoknak való nyugati segítségnyújtást (mind a pénzügyi segítséget, mind az Európába való integrálódási folyamat támogatását) ahhoz a *feltételhez* kell kötni, hogy történjék haladás Közép- és Kelet-Európa intraregionális együttműködésében (*Brzezinski* [1990]).

A közép-európai együttműködés ösztönzésének a szándékát csak üdvözölni lehet. Semmi ok sincs arra, hogy olyan országok, amelyek a társadalmi-gazdasági fejlődés hasonló problémáival néznek szembe, ne működjenek szorosan együtt. Nyomós érvek szólnak a gazdasági kapcsolatok továbbfejlesztése mellett. Legfőképpen pedig parancsoló szükségesség fellépni a régión belüli politikai viszo-

[5] Meg kell említeni azonban, hogy néhány magyar közgazdász (*Lóránt* [1990]) és szociológus a közép-európai együttműködést az egyoldalú nyugati orientáció alternatívájának tekinti. Ez a nézet erős politikai és ideológiai motiváción alapul, és nem veszi figyelembe a gazdasági realitásokat.

nyok romlása ellen. Közép- és Kelet-Európa országainak meg kell érteniük, hogy az egymással való jószomszédi kapcsolatok kialakítása nélkül nem számíthatnak jó kapcsolatokra a kontinens nyugati felével sem.

A fentiekhez csatlakozik az a vélekedés is, miszerint a Nyugat (az EK) nem ösztönözheti a „versenyfutást" a közép-európai országok között a közös piaci tagság mielőbbi eléréséért. Az ilyen vetélkedés — így szól az érvelés — rombolná a Közép-Európán belüli kapcsolatokat, ahelyett hogy javítaná azokat.

Erről a kérdésről e sorok írója eltérően vélekedik. Semmi sem támasztja ugyanis alá azt a hiedelmet, hogy a „verseny" a Nyugat „kegyeiért", illetve a közös piaci szabályokhoz való alkalmazkodási folyamat felgyorsítása veszélyeztetné Közép-Európában az intraregionális kapcsolatokat. Éppen ellenkezőleg, a Nyugattal való intézményi kapcsolatok fejlődése, az alkalmazkodás a nyugati politikai és jogi intézményekhez, az Európai Közösséghez való fokozatos csatlakozás feltételeinek pontosítása és esetleges menetrendjének kialakítása nemcsak a politikai demokrácia és a piacgazdaság feltételeinek a kialakítását mozdítaná elő, hanem a közép-európai országok közötti politikai és gazdasági viszonyok fejlesztését is. Ezzel szemben a közép- és kelet-európai multilaterális gazdasági együttműködés intézményének kialakítása nem jelent garanciát arra, hogy valóban megerősödnek a szóban forgó országok egymás közötti gazdasági és jószomszédi politikai kapcsolatai. Legfőképpen: ha egy ilyen együttműködést csak nyugati nyomásra hoznának létre, nagyon nehéz volna szertefoszlatni azt a gyanút, hogy a közép-európai integráció egész ötlete nem más, mint a közép-európai országok európai integrációtól való távoltartásának kényelmes módja. Bármennyire kívánatos is politikai szempontból a szorosabb együttműködés kialakítása Közép- és Kelet-Európa országai között, az ismertetett korlátok miatt nem reális azzal számolni, hogy a „kis" integráció eredményeként a régió gazdasági helyzete és kilátásai jelentősen javulni fognak. Ezért nehéz megérteni, kellene ehhez a feltételhez kötni a nyugati gazdasági segítséget, illetve az Európai Közösséghez való csatlakozás lehetőségét.

Úgy tűnik, a közép- és kelet-európai integrációt túlértékelő álláspontok mögött azok a nehézségek húzódnak meg, amelyekkel a nyugati kormányok és nemzetközi szervezetek szembekerülnek a közép- és kelet-európai kapcsolatok stratégiai kérdéseinek megválaszolása során. Mint már említettük, a külső finanszírozás további megoldatlansága a rendszerváltás egész folyamatát veszélybe sodorhatja. A megoldási lehetőségek azonban mind politikai, mind gazdasági és pénzügyi szempontból sokkal ellentmondásosabbak, és a korlátok keményebbek, mint ahogy ezt a közép- és kelet-európaiak gondolni hajlamosak. Hogy a dilemmák közül csak néhányat említsünk: a „közös" nyugati álláspont kialakítását a részt vevő kormányok, bankok, nemzetközi szervezetek sokaságának eltérő érdekei és szempontjai is nehézzé teszik; a kelet-európai országok terheinek esetleges könnyítése során a nyugati országok és bankok nem feledkezhetnek meg a nemzetközi adósságprobléma egészéről, illetve általában a harmadik világ országai és a Nyugat közötti kapcsolatok feltétel- és követelményrendszeréről; a német újraegyesítés a legfontosabb nyugati partner — az NSZK — figyelmét természetszerűleg elvonta Közép- és Kelet-Európáról; egyre több szó esik a súlyosbodó nemzetközi tőkehiányról; továbbá az esetleges nagyvonalúbb finanszírozás önmagában nem garantálná azoknak a gazdaságpolitikai intézkedéseknek a megtételét, illetve azokat az intézményi és strukturális változásokat a közép- és kelet-európai országokban, amelyek megvalósítása pedig a maitól eltérő nyugati politika legfőbb értelme lehetne; végül — mint a fentiekből is kitűnhetett — a közép- és kelet-európai kormányok politikája nem feltétlenül könnyíti meg egy számukra kedvezőbb nyugati álláspont kialakítását a gazdasági és pénzügyi kapcsolatok kérdéseiben sem.

Bármi legyen is azonban a magyarázat, a kemény tény az, hogy az új közép- és kelet-európai rendszerek nem számíthatnak annyi nyugati támogatásra, mint amennyiben reménykedtek. Ennek az a következménye Magyarország és más országok esetében, hogy a nyugati segítségre vonatkozó nagyszabású projektumok ellenére a Nyugatról beáramló források egyáltalában nem nőttek a rendszerváltás előtti időszakhoz képest. Valójában tovább folytatódik a *nettó erőforrás-kiáramlás* az országból Nyugatra, és még a rendkívül nehéznek ígérkező 1991-es év előestéjén sincs jele semmilyen fordulatnak. A megmutatkozó határozatlanság azonban az említett dilemmák mellett annak is betudható, hogy Nyugaton alábecsülik a kelet-európai problémákból számukra adódó veszélyeket és kockázatokat. A nyugati hatalmak szemlátomást meg vannak elégedve a kelet—nyugati konfrontációban kivívott történelmi győzelmükkel, és elhanyagolják a posztkommunista Közép- és Kelet-Európa esetleges tartós destabilizációjának nemzetközi következményeit. E sorok írója azonban úgy vélekedik, hogy — mivel a Szovjetunió sorsa is nagyon bizonytalan — a stabilitáshiány Közép-Európában ugyanolyan veszélyes lehet Nyugat-Európa számára, mint amilyen veszélyes a hidegháború volt.[6]

[6] A gondolatmenet korábbi kifejtését lásd *Köves* [1990*b*].

Hivatkozások

BRZEZINSKI, Z. [1990]: For Eastern Europe, a 25 Billion Aid Package. *The New York Times*, március 7.
KENEN, P. [1990]: Transitional Arrangements for Trade and Payments among the CMEA Countries. *IMF Working Paper* WP/90/79. (Kézirat.)
KOPINT—DATORG [1990]: Konjunktúrajelentés, 3. sz. A világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 1990 őszén.
KÖVES ANDRÁS [1984]: „Implicit szubvenciók" és a KGST-n belüli gazdasági kapcsolatok néhány kérdése. *Közgazdasági Szemle*, 10. sz.
KÖVES ANDRÁS [1990*a*]: Hungary's Eastern Economic Relations. Megjelent: Reform in Foreign Economic Relations of Eastern Europe and the Soviet Union. United Nations, New York.
KÖVES ANDRÁS [1990*b*]: A KGSTés az Európai Közösség között? Külgazdaságpolitikai alternatívák Közép- és Kelet-Európában. *Külgazdaság*, 7. sz.
KÖVES ANDRÁS [1991]: A KGST-kereskedelemtől a dollárelszámolás felé: magyar tervek és gondok. Megjelenik: *Köves András—Márer Pál* (szerk.): A külgazdasági liberalizálás — a nemzetközi tapasztalatok és a magyar gazdaságpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó — KOPINT-DATORG, megjelenés alatt.
LÁNYI KAMILLA [1990]: Veszélyes-e dollárban kereskedni a Szovjetunióval? I—II. rész. *Külgazdaság*, 6., 7. sz.
LÓRÁNT KÁROLY [1990]: Liberalizmusra ítélve. *Magyar Nemzet*, november 17.
MARRESE, M.—VANOUS, J. [1983]: Soviet Subsidization of Trade with Eastern Europe: a Soviet Perspective. Berkeley, University of California.
OBLATH GÁBOR [1990]: A magyar—szovjet dollárelszámolású kereskedelem megválaszolatlan kérdései. *Külgazdaság*, 8. sz.
OBLATH GÁBOR—TARR, D. [1991]: The Soviet „Subsidization" of Eastern Europe: The Case of Hungary. *Journal of Comparative Economics*, megjelenés alatt.
SCHRENK, M. [1990]: Whither Comecon? *Finance and Development*, 3. sz.
SZAMUELY LÁSZLÓ (szerk.) [1989]: A világgazdasági nyitás: gazdaságpolitikai fordulat és intézményi reform. A Gazdasági Reformbizottság „A világgazdasági nyitás és a piaci viszonyok fejlesztése" c. munkabizottsága jelentése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 3. sz. (243—259 o.)

ALFRED SCHÜLLER

Nemzeti reformok és a gazdasági világrend

A KGST-országok külgazdasági irányváltása

A KGST-országok gazdasági és politikai reformja szükségszerűen elvezet a külgazdasági rendszerük piaci alapokra helyezéséhez és a világgazdaságba való beilleszkedésükhöz. Ki kell tehát választaniuk azokat a módszereket, amelyek a leginkább elősegítik ezt a folyamatot. A szerző szerint számos érv szól a valutakonvertibilitás és a fizetési mérlegek kiegyensúlyozásához szükséges rugalmas árfolyamrendszer azonnali bevezetése mellett. Ehhez képest az Európai Fizetési Unió mintájára létrehozandó, a KGST örökébe lépő multilaterális klíringrendszernek több hátránya lenne, s emellett az ötvenes évek eleje óta gyökeresen megváltozott világgazdasági feltételek sem indokolják e megoldás alkalmazását. A szerző felveti a kérdést, hogy a nemzetközi gazdasági és pénzügyi szervezetek (GATT, IMF, EK) alkalmasak-e a kelet-európai reformok felgyorsítására. Ami a Szovjetuniót illeti, erre vonatkozóan igen szkeptikus a cikk álláspontja, de helyesebbnek tartaná, ha a kisebb KGST-országok is előbb az EFTA-ba lépnének be, s majdan az EFTA csatlakozhatna az Európai Közösséghez.

A KGST-régióban végrehajtott gazdasági, társadalmi és politikai reformok magukkal hozzák a külgazdasági orientációváltást és ezen országok korábbi együttműködési rendszerének az átalakítását is. Újra igazolást nyer az a régi tétel, hogy a belső gazdasági rendszer a meghatározó, ennek logikája szerint kell felépülnie a nemzetközi gazdasági rendnek (*Röpke* [1945], [1954]).

A fenti összefüggés iskolapéldája az a mód, ahogyan a Szovjetunió 1917 után megszervezte külgazdasági kapcsolatait. A második világháborút követő korban a Szovjetunió által dirigált KGST-fejlődésben is világosan kimutatható a belső viszonyok meghatározó szerepe. A „külgazdasági protekcionizmus szocialista rendszere" *(Trockij)* azért válhatott ugyanis „az egész gazdaság szabályozásának fő eszközévé" (*Preobrazsenszkij* [1926] 133. o.), mert a belső gazdaságban szisztematikusan kiépítették az állami adminisztratív gazdaságirányítás rendszerét. Ennek kialakítását pedig az tette szükségessé, hogy a *szabadság, a hatékonyság és az újraelosztás* egymással ütköző céljai közül (*Tietzel* [1988]) egyértelműen az újraelosztásra helyezték a hangsúlyt.

Alfred Schüller a közgazdaság-tudomány doktora, a marburgi Philips Egyetem Nemzetközi Gazdaságösszehasonlító Intézetének igazgatója.

A Szovjetunió nem volt képes arra, hogy befolyási övezetében valódi nemzetközi rendet alakítson ki. A KGST kezdettől fogva „fenn az ernyő, nincsen kas" típusú intézménynek volt tekinthető. Most, hogy a szél az ernyőt is elfújta, a Szovjetunió számára — ha komolyan veszi a világgazdaságba való beilleszkedést — nem maradt más lehetőség, mint társadalmi és gazdasági rendszerének az átalakítása.

A fennálló világgazdasági rendbe való lehetőség szerint gyors beilleszkedés segíti elő a leginkább az átmenetet, ezért a fő kérdés az a továbbiakban, hogy melyik módszer erre a legalkalmasabb. Két lehetőséget fogunk alaposabban megvizsgálni:

— az országonként külön-külön történő bekapcsolódást, amely feltételezi az azonnali messzemenő kereskedelempolitikai nyitást, a konvertivilitás megteremtését és a valutaárfolyam felszabadítását;

— a KGST-kooperáció új életre keltését egy EPU jellegű megoldással.[1]

Ezen túl felmerül a következő kérdés. Tudnak-e azok a nemzetközi gazdasági szervezetek, melyekhez a reformországok csatlakoztak, kellően erőteljes és tartós külső nyomást kifejteni avégett, hogy elejét vegyék a protekcionizmus fenntartásának és megkönnyítsék vagy akár meggyorsítsák az átmenetet?

A kérdés megválaszolásakor a következőkre kell tekintettel lenni. A szóban forgó intézmények nemzetközi szinten ellátják mind a két funkciót, amelyet Buchanan az államnak tulajdonított. *A jogállapotot fenntartó államként* (Rechtsschutzstaat) működnek annyiban, amennyiben a nemzeti gazdaságpolitikák számára olyan kritériumokat és mértékeket írnak elő, amelyeket nemigen lehet áthágni. Ezzel egyidejűleg a *szolgáltató állam* (Leistungstaat) szerepében is fellépnek — ez különösen az IMF-re, a Világbankra, az EK-ra, de a GATT-ra is vonatkozik —, mert kézzelfogható javakat és előnyöket is felkínálnak (különböző kamatfeltételekkel járó hiteleket, ár- és jövedelemgaranciákat, a konkurencia elleni védelmet, a szabályok betartása alóli felmentést stb.). Az előnyök fejében elvárják, hogy az illető ország viselkedése pozitív külső hatásokkal járjon a nemzetközi rend számára. E kérdésekkel az írás befejező részében foglalkozunk részletesebben.

Variációk a külgazdasági nyitásra — valutakonvertibilitás vagy sokoldalú klíring

A „szocialista protekcionizmus" és ennek intézményi vetülete, az állami külkereskedelmi és devizamonopólium az újraelosztási cél kirívó politikai preferálásának szükségszerű következményei. A fizetési mérleg piaci úton való kiegyensúlyozásának lehetetlenné tétele és az ezt helyettesíteni hivatott adminisztratív eljárások létrehozzák és szélsőségesen felfokozzák mindazon közvetlen hátrányokat, amelyek a valuta túlértékeltségéből fakadnak. Ezek a következők: a valuták átválthatatlansága, a bilateralizmus térnyerése, az adminisztratív importengedélyezés, az importengedélyek elosztásának átpolitizálása, a versenyromboló exporttámogatás, járadék jellegű jövedelmek keletkezése az importkontingensek birtokosainál, irreális nagyságú importigények gerjesztése, a valutáris szabályok kijátszásában való érdekeltség, a tőke külföldre menekítése és az improduktív felhasználás felé való terelése, a külföldi magánhitelezők és befektetők elriasztása. E hatások közvetlen következményeként megerősödik a központi gazdaságirá-

[1] Az EPU (European Payments Union) 1950 és 1958 között a nyugat-európai tőkés országok multilaterális klíringközpontjaként működött, célja a részt vevő országok valutáinak fokozatos konvertibilissé tétele volt. (*A ford.*)

nyítás, egyre több részletkérdésre terjed ki befolyása, elfojtja a vállalkozói kezdeményezést és lehetetlenné teszi a versenyt.

Az előzőekből következően az árfolyam-mechanizmus csak akkor kaphatja vissza szabályozó szerepét, ha következetesen átrendezik a gazdaságpolitikai célok rangsorát, és ennek megfelelően végrehajtják a deregulációt a gazdaságban. A következőkben megvizsgáljuk, milyen érvek szólnak egyrészt a szabad devizagazdálkodás mellett fix, illetve rugalmas árfolyamrendszer működtetésével, másrészt a KGST keretében megvalósított multilaterális klíring mellett, ami az EPU-megoldás szellemében fix árfolyamokat feltételezne és a kötött devizagazdálkodás messzemenő fenntartását a konvertibilis valutákra vonatkozóan.

A szabad devizagazdálkodás

Ez megköveteli a gazdasági rendszer teljes átalakítását. A KGST-országok esetében több dolog szól amellett, hogy másként kell eljárniuk, mint 1948-ban Nyugat-Németország tette. Itt ugyanis más gazdasági ágazatok mellett a külgazdasági kapcsolatokat sem vonták be a gazdasági rendszer átalakításába. A belső gazdaságban nagyrészt felszabadították az árakat (*Willegordt* [1990] 63 százalékra becsüli a szabad árak részarányát) és újjáélesztették a liberális gazdasági rendnek azokat az elemeit, amelyeket a Harmadik Birodalom dirigista gazdaságirányítása formálisan meghagyott. A külgazdasági kapcsolatokban érvényesítették a kötött devizagazdálkodást és a külkereskedelem állami irányítását. A belföldi árak rugalmassága azonban kihatott a külkereskedelemre is, például a behozatal áruösszetételének meghatározásánál használható fogódzót adott. Miután végrehajtották a valutareformot és ezzel eltüntették az árufedezetet nélkülöző vásárlóerőtömeget, világossá vált, hogy több ágazatnak jobb értékesítési lehetőségei vannak külföldön, mint a belső piacon. Feltételezhető tehát, hogy a belföldi árak rugalmassága hozzájárult az exportbevételek növekedéséhez. Néhány hónappal a valutareform után azonban nyilvánvalóvá vált, hogy az érvényben levő árfolyam erőteljesen hátráltatja a világgazdaságba való szerves beépülést és ezzel a gazdasági újjáépítést. A szükségessé vált leértékelést azonban csak 1949 szeptemberében hajtották végre, s ez is inkább viszonylagos felértékelésnek számított, mert a fontos kereskedelmi partnerek még nagyobb mértékben leértékelték valutájukat a dollárhoz képest. Mivel az NSZK-nak politikai okokból nem engedték meg sem a kellő mértékű leértékelést, sem az árfolyam felszabadítását, a túlértékelt valuta hátrányait a fizetésimérleg-egyensúly szempontját előtérbe állító ár- és pénzpolitikával kellett kiegyensúlyozni (*Mayer* [1958]).

Ezek a tapasztalatok azt sugallják, hogy a KGST-országoknak a külkereskedelem liberalizálását előre kellene hozniuk, s ezzel együtt egy reális árfolyamot kellene kialakítaniuk, mert ez részben pótolná azokat a kezdetben még hiányzó rendszerelemeket, amelyek egy jól működő árszabályozó versenypiac tartozékai. Az importverseny által kontrollált belső piaci árak megbízható támpontot nyújtanának mind a gazdasági szerkezetváltáshoz, mind a külkereskedelmi forgalom áruösszetételének felülvizsgálatához.

Feltételezhető azonban, hogy a gazdaság deregulálása és a politikai befolyás alóli felszabadítása a KGST-térségben sokkal nehezebb és lassúbb folyamat lesz, mint a háború utáni Németország esetében volt. Ennek több oka van. Az átmenet során először is sort kell keríteni minden gazdasági erőforrás újraértékelésére, ami heves elosztási konfliktusokat fog okozni. Az elosztási csatákat olyan piacokon vívják meg, ahol még nem számolták fel az ágazati minisztériumok védőszárnyai alatt kitenyésztett monopolista struktúrákat. Ennek a helyzetnek a megszüntetése nemcsak a piackonform jogrend és intézményrendszer megteremtését követeli meg, de a vállalati struktúra átalakítását is, hogy kialakulhasson a piaci verseny.

A monopóliumok szétbontása, a kartellek felszámolása, a szanálás, a privatizáció, a felszámolások, az átvételek és számos új vállalat megalapítása pedig nemcsak nehéz és időigényes folyamat, hanem megköveteli a vállalati tulajdonrészek piacának és a tőkepiacnak a kifejlesztését is (*Fehl* [1990]).

Mindenekelőtt az *állami nagyvállalatoktól* várható, hogy kihasználják az évtizedek óta begyakorolt monopolista praktikáikat és politikai kapcsolataikat annak érdekében, hogy az átmenetből is hasznot húzzanak. Az árak felszabadítására elsősorban ezek a vállalatok fognak nagymértékű áremelésekkel reagálni, majd a növekvő árak először itt fognak bérköveteléseket kiváltani. Avégett, hogy a monopolista áremeléseknek elejét vegye, a gazdaságirányítás kísértésbe eshet, hogy a régi beidegződés szerint kalkulációs sémák előírásával próbálja e vállalatokat a „helyes" árak kialakítására késztetni. Ezzel azonban fel is számolja azt a deregulációt, amit az árak felszabadításával megcélzott.

Az ilyen tévutak elkerülése, a visszahúzó erők gyengítése s a piaci verseny szempontjából kedvező vállalati méretstruktúra kialakítása érdekében a központi banknak az áremelési törekvéseket lehűtő stabilizációs pénzpolitikát kell folytatnia, a kormányzatnak pedig elő kell segítenie a külföldi vállalkozók hazai befektetéseit. Ez utóbbi célt megfelelően szolgálná a kereskedelmi és valutáris korlátozások lehetőség szerinti leépítése, amely egyben jól illeszkedne a piacok nemzetköziesedésének irányzatába. A messzemenő külgazdasági nyitás márcsak azért is kívánatos, mert a tétova reformprogramokat a lakosság szkeptikusan fogadja.

Az importverseny hiányában az ármechanizmus nem tudná megfelelően ellátni sem allokációs, sem jövedelemelosztó funkcióit. Az előrehozott külgazdasági liberalizáció viszont azzal a további előnnyel is járna, hogy eltüntetné azt a tervgazdaságból örökölt irányító apparátust, amelyet a monopolvállalatok a külföldi konkurencia kikapcsolására használhatnának fel.

A rugalmas árfolyamrendszerre való azonnali áttérés mellett az szól, hogy — az árfolyamrendszerek egy rugalmas vámpolitikával összekapcsolva — a kormányzat olyan piackonform eszközrendszerhez jutna, amely szükség esetén alkalmas lenne a belső gazdasági tevékenység átmeneti védelmére is. Ezt a lehetőséget már *Adam Smith* [1976] is mérlegelte, aki, mint ismeretes, a szabad kereskedelemről szóló tanításában kivételként megemlítette azt az esetet, amikor a protekcionista feltételek között kiépített iparágak számára átmenetileg védelmet kell nyújtani, mert a szabad kereskedelemre való hirtelen áttérés munkanélküliséget okozna. Egy ilyen esetben — következtet *Adam Smith* — az emberiesség azt követeli meg, hogy a kereskedelem szabadságát fokozatosan és nagy körültekintéssel állítsák helyre. A veszélyeket azonban szerinte eltúlozni sem szabad, mert bízni kell abban, hogy a kínálati oldal a saját érdekében gyorsan alkalmazkodik az új árpolitikát követelő feltételekhez, a foglalkoztatottak pedig megfelelő szakmai és területi mobilitással alkalmazkodhatnak a megváltozott körülményekhez.

Annak lehetőségét egyébként, hogy egy országban hirtelen térnének át a protekcionizmusról a szabad kereskedelemre — a politikai folyamatokra való tekintettel — Smith inkább pesszimistán ítélte meg. „A Parlamentnek az a tagja, aki minden monopóliumokat védő előterjesztést támogat, nemcsak azt az elismerést vívja ki, hogy ért valamit a kereskedelemhez, hanem azzal is bizton számolhat, hogy tekintélyt és befolyást szerez annál a társadalmi csoportnál, amelynek — számbeli és vagyoni helyzeténél fogva — különösen nagy súlya van. Ha ellenben szembehelyezkedik velük, s meg is van a kellő tekintélye ahhoz, hogy eljárjon velük szemben, akkor sem a törvény, sem a magas állás, sem az államnak tett nagy szolgálatai nem védik meg őt a személyes sértésektől, a becsületbe gázoló megaláztatástól; sőt gyakran testi épsége és élete is veszélybe kerül. Az ilyen arcátlan támadások mögött mindig reményeikben csalatkozott, elkeseredett és dühöngő monopólisták húzódnak meg" (*Smith* [1976], 383. o.).

A KGST-országok esetében persze nem a magánvállalkozók, hanem az állami nagyvállalatok alkalmazottai kerülnének kétségkívül szorult helyzetbe a belföldi piac hirtelen megnyitása esetén, éppen azok tehát, akik számára vállalatuk monopolista helyzetéből eddig sem származtak említésre méltó előnyök. A problémákat azonban lényegesen letompítja az, ha az árfolyam felszabadításával utat engednek az egyensúlyi árfolyamnak. Az importliberalizálás foglalkoztatási hatása ebben az esetben attól függ, hogy a nemzeti valuta leértékelődéséből fakadó árcsökkenésre a külföldi vevők milyen rugalmasan reagálnak. Ha a kereslet rugalmassága egynél nagyobb, akkor a nemzeti valutának csak kismértékben kell leértékelődnie, s a cserearányok is csak mérsékelten romlanak. Így nem feltétlenül éleződnek ki az elosztási konfliktusok sem. Ha rugalmatlan a külföldi kereslet, akkor nagymértékű leértékelődés, tetemes cserearányromlás, a jövedelmi arányok eltolódása és heves elosztási harcok várhatók. A leértékelődés hatásait tehát különféleképpen lehet előre jelezni, s csak a gyakorlat döntheti el, hogy az optimistáknak vagy a pesszimistáknak lesz-e igazuk az elaszticitások tekintetében.

A külföldi kereslet rugalmasságát természetesen meghatározó módon befolyásolja a külföldi kormányok kereskedelempolitikája is. Ma az elzárkózási tendenciák sokkal gyengébbek, mint 1948-ban voltak, amikor is a kötött devizagazdálkodás és a mennyiségi importkorlátozások erőteljesen megnyomorították a nemzetközi gazdasági rendszert, miáltal a külföldi kereslet csak csekély mértékben reagálhatott a leértékelésre. A KGST-országok átalakulását tehát ma a rugalmassági feltételek sokkal inkább segítik, mint annak idején a német átalakulást. Mindemellett nem lehet eltekinteni azoktól — a még mindig számottevő — behozatali korlátozásoktól, amelyek a KGST-országok hagyományos exporttermékei számára mesterségesen lerontják a kereslet árrugalmasságát. Éppen ezért a szabad devizagazdálkodás bevezetése esetén a rendszerváltás dinamikája szempontjából létfontosságú lenne az EK-val és az EFTA-val szabadkereskedelmi megállapodásokat kötni.

Aki viszont pesszimistán ítéli meg a kereslet árrugalmasságának alakulását, és ezért visszariad attól, hogy a világpiaci hatásokat közvetlenül ráengedje egy átalakulóban levő ország gazdaságára, annak valamit engednie kell a célokból is (mármint a világgazdasági integrációból és a valutakonvertibilitásból). Ha azonban a valutaleértékelés előnyeit nem akarja teljesen elpuskázni az ország, akkor még ebben az esetben is célszerű egy liberális kereskedelempolitikával erősíteni a hazai gazdaság alkalmazkodási készségét és olyan gazdaság- és pénzpolitikát folytatni, amely elősegíti az árfolyam stabilizálódását egy reális szinten.

Milyen érvek szólnak a lebegő árfolyamrendszerre való gyors átmenet ellen? Az ingadozó valutaárfolyamok tudvalevőleg bizonytalanná teszik az exportőrök és importőrök számításait és visszatartják a potenciális külföldi beruházókat. Ennek persze meg lenne az az előnye, hogy a kormányzatot a valutaárfolyam piackonform stabilizálására késztetné, s arra, hogy meghozza azokat az intézkedéseket, amelyek — a kezdeti jelentős leértékelődés után — a nemzeti valuta rövid időn belüli tartós felértékelődését eredményeznék.

A kisebb KGST-országok az árfolyam-ingadozás hátrányait megkísérelhetnék az osztrák módszerrel kiküszöbölni. Ez azt jelenti, hogy egy átmeneti idő után, amelynek során kellő tapasztalatot gyűjthetnének a tartós árfolyam-tendenciákról, valutájuk árfolyamát egy másik stabil valutához köthetnék. Ha azonban ez megtörténik, akkor a továbbiakban már mindent az adott viszonylatban rögzített árfolyam szerint kell alakítani: a pénzkibocsátást, az árakat, a béreket, a szociális juttatásokat. E megoldás előnyei kézenfekvőek: a vállalatok — mind a bel- mind a külföldiek — tudnák mihez tartani magukat, a beruházóknak kevesebb bizonytalansággal kellene számolniuk, a világpiaci árak változásai azon-

nal tükröződnének a belső árakban. A sikeres árfolyamstabilizálás hosszabb időszakra ráadásul kellő bizonyítékul szolgálna arra, hogy az illető ország megérett az Európai Közösségbe való szorosabb tagozódásra. Ez megkönnyítené azt is, hogy az ország később csatlakozzék az európai valutáris rendszerhez. Az itt tárgyalt megoldás veszélyei akkor jelentkeznének, ha a rugalmas árfolyammal jellemzett átmeneti időszak túlságosan rövid és instabil lenne, ha a felhalmozott vásárlóerő-többletet ezalatt nem kötnék le, s a piacgazdaságra való átmenet továbbra is belpolitikai viták tárgya lenne. Ekkor ugyanis nehéz lenne reálisan megállapítani azt a rögzített árfolyamot, amely a nemzeti valutát a kiválasztott külföldi valutához kötné.

A valutakonvertibilitásra való azonnali, következetes átállás a Szovjetunió számára is elérhető lenne, hiszen exportjában nagy súllyal szerepelnek az elvileg piacképes alapanyagok és energiahordozók. A Szovjetunió hosszú ideig elébe ment a többi KGST-tagállam alapanyag és energiahordozók iránti közgazdaságilag értelmetlen mohóságának avégett, hogy a térség termelési és külkereskedelmi struktúráját alakítani tudja és a rendszer fejlődését irányíthassa. Minthogy ez az „integrációs koncepció" — nem utolsósorban a Szovjetunió szállítási nehézségei, valamint technikai és gazdasági elmaradottsága miatt — látványosan megbukott, az lenne számára tanácsos, hogy térjen át a többi KGST-tagállammal szemben is a keményvalutás elszámolásra és az aktuális világpiaci árak érvényesítésére. Ezzel nemcsak a saját, hanem a partnerországok vállalatait is gyorsan bevonná egy nyílt nemzetközi versenybe, ami elől ezek mindeddig ki tudtak térni, mivel szovjet főpiacukon hosszú távra biztosított értékesítési lehetőségeikre támaszkodhattak.

Az a Nyugaton is újra és újra felbukkanó vélekedés, hogy a konvertibilis elszámolásra való következetes és gyors áttérés rontaná a kisebb KGST-országok helyzetét, s iparcikkeik legfontosabb exportpiacát nyugati konkurenseik gyorsan elvennék tőlük, nagyrészt alaptalan, mert alábecsüli a rugalmas valutaárfolyamok pufferhatását és ezeknek az országoknak az alkalmazkodóképességét. A KGST-országokban mind a szállítók, mind a vevők oldalán sokat hivatkoznak a „pacta sunt servanda" elvre, vagyis a már megkötött szerződésekre. Ezek tűzönvízen át való betartása ellen szól azonban, hogy éppen a kontinuitáshoz való ragaszkodás nehezíti meg az átmenetet és a világgazdaságba való beilleszkedést, hiszen a KGST-kooperáció eddigi keretei között nem volt lehetőség a reális gazdasági kalkulációra. Ezért a felül nem vizsgálható árucsere-szerződések súlyának arányában fenyeget az a veszély, hogy a piacgazdasági feltételekhez való alkalmazkodás nehezebbé válik, elhúzódik, sőt megakad. Ha kialakulnak a realitásokat már többé-kevésbé tükröző valutaárfolyamok, akkor ez megkönnyíti a régi szerződések felülvizsgálatát és kiigazítását is.

A klíringforgalom mint a valutakonvertibilitáshoz vezető út egyik állomása

Kelet-Európának a világgazdaságba való beépüléssel kapcsolatos problémáit gyakran összevetik Nyugat-Európának a második világháború utáni nehézségeivel. Ennek kapcsán az EPU-megoldást követésre méltó példának tüntetik fel, mert ez lehetővé tette a nemzetközi kereskedelem és a devizagazdálkodás *fokról fokra* való liberalizálását és a világgazdasági integráció „puha" megvalósítását. Ezen elképzelés szerint a Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankját (NGEB) az EPU mintájára újjá kellene szervezni. Az NGEB 1963-as megalapítása óta máig sem tudott eleget tenni feladatának, hogy a bilateralizmust a multilaterális elszámolásokkal váltsa fel. Ennek az okai is ismeretesek (*Schüller* [1973*a*], [1973*b*]). A kereskedelem liberalizálásának hiányában a kötött devizagazdálkodás s az ennek megfelelő belső ár- és pénzpolitika feltételei mellett szükségszerű

a törekvés a forgalom kétoldalú kiegyensúlyozására, mert az átválthatatlan valutákban keletkező aktív egyenlegekkel semmit nem lehet kezdeni. Eladni a legjobb esetben is csak tetemes diszázsióval lehetne ezeket, de ezt a lehetőséget is kizárják a kétoldalú klíringmegállapodások. A bilaterális kereskedelemben szükségszerűen a kisebb szállítóképességű vagy az alacsonyabb kereslettel fellépő partner szabja meg a kereskedelem terjedelmét. Ebben a rendszerben még az elszámolási elvek fokozatos „keményítése" is mindaddig ki van zárva, amíg a belső gazdaságban át nem állnak a piaci szabályozásra. Ha ugyanis nem az árak vezérlik a termelési tényezők elosztását, akkor a vállalatok külgazdasági kapcsolatait sem irányíthatja más, mint a tervbürokrácia mennyiségi szabályozása és ennek kiegészítője: a kötött devizagazdálkodás.

Ha az EPU-megoldás mintájára Keleten is be akarnák vezetni a belső valuták átválthatatlansága mellett a kölcsönös szállítások dollárban való elkönyvelését és az egyenlegek időnkénti kiegyenlítését, akkor a következő feltételeknek kellene eleget tenni:

1. Egy-egy ország csak átmenetileg kerülhet az összes többi tagországgal szemben adósi vagy hitelezői pozícióba; hosszabb távon megfelelő gazdaságpolitikával el kell tehát az egyenlegeket tüntetnie.

2. A tartozásokat olyan módon kell kiegyenlíteni, hogy a hitelezők számára előnyös legyen, biztosítani kell tehát az aktívumok multilaterális felhasználását. Csak ezzel lehet ugyanis elérni, hogy a multilaterális klíring is biztosítsa a valutakonvertibilitásnak azt az előnyét, hogy a határokon is átnyúlva oda tereli a termelési tényezőket, ahol azok a legkedvezőbb módon használhatók fel. Ismeretes azonban, hogy multilaterális tranzakciók csak abban a mértékben jöhetnek létre, amilyen mértékben a termelést és a külkereskedelmet megszabadítják a közvetlen és közvetett állami export- és importszabályozástól, vagyis csak akkor, ha a kérdésekben a decentralizált vállalati döntések lesznek irányadók. Csak a kereskedelem liberalizálása teszi lehetővé, hogy a költségeket és hasznokat nemzetközileg is összemérjék, hogy a javak relatív szűkösségét egységes összefüggésben lehessen kiértékelni. Mint ahogy az NGEB tapasztalatai is mutatják, a kereskedelem liberalizálását más megoldással egyszerűen nem lehet helyettesíteni. Az 1. és 2. feltételek teljesítése nélkül a világgazdaságba való beilleszkedés valamennyi kísérlete csődöt mondana.

3. A külkereskedelem messzemenő liberalizálásán kívül ki kell alakítani egy többé-kevésbé reális árfolyamrendszert. Ezt támasztják alá a nyugat-európai országoknak az EPU-val kapcsolatos tapasztalatai is. Ezek az országok ugyan már 1949 decemberéig, az EPU megalakításáig is jelentékeny mértékben liberalizálták külkereskedelmüket, amit azután még ki is terjesztettek, e folyamat azonban egyáltalán nem volt egyenesvonalú. Az EPU azért nem tudta egyértelműen megkönnyíteni a külkereskedelem liberalizálását, mert megengedte, hogy fizetésimérleg-nehézségek esetén az egyes országok visszatérjenek a kötött devizagazdálkodáshoz.

Ami a valutaárfolyamok kialakítását illeti, az EPU tagállamait ebben kötötték az IMF előírásai. Emlékeztetni kell arra, hogy az EPU megalakításával egyidejűleg 27 IMF-tagország (köztük valamennyi EPU-tag) valutáját leértékelték a dollárhoz képest. A leértékelés különböző mértékéből adódóan sikerült az EPU-országok valutáinak puhaságában lévő eltéréseket jelentős mértékben eltüntetni. Ha ez nem történt volna meg, akkor még az azonos módon végrehajtott kereskedelmi liberalizálás sem tette volna lehetővé az 1. feltétel kielégítését, vagyis kezdettől fogva számolni kellett volna tetemes, el nem tüntethető fizetésimérleg-aktívumokkal és -passzívumokkal.

A baj az volt, hogy a leértékelés után sem tűnt el a dollárhiány, ami azt mutatta, hogy a dollárral szemben a legtöbb valuta még mindig viszonylagosan felülérté-

kelt maradt. A felülértékeltség rontotta az említett országok áruinak versenyképességét, az előálló fizetésimérleg-problémák pedig dezintegrációs hatású intézkedéseket eredményeztek: az állami devizagazdálkodás fenntartását vagy megszigorítását és kereskedelmi korlátozásokat. Miért kellene azokat a 2. és 3. feltétel teljesülését akadályozó hibákat, amelyeket a nyugati országok a valutáris együttműködésükben a második világháború után elkövettek, most a KGST-országoknak megismételniük? A dollárhiány végül is az irreális árfolyamoknak és egy olyan hitelpolitikának volt a következménye, amely a teljes foglalkoztatás elérésére irányult, s nem vette figyelembe a fizetési mérlegek kiegyensúlyozásának szempontját (*Meyer* [1951]). A következmény a kötött devizagazdálkodás és az importkontingentálás fenntartása volt, ami jelentősen lerontotta a termelési tényezők allokációjának hatékonyságát. Ezt a hibát egyáltalán nem kényszerítették ki az akkori körülmények, azt pedig végképp semmi sem indokolja, hogy ma is ugyanazokat a devizapolitikai megoldásokat válasszák, mint akkoriban. Emiatt érdemes emlékeztetni Wilhelm Röpke egy 1951-ből származó megállapítására: [az EPU-megoldás csak akkor lehet eredményes, ha sikerül] „... a bilateralizmusnak és az inkonvertibilitásnak a nemzeti gazdaságpolitikákban rejlő okait megszüntetni. . . Vagy teljesülnek a valuták széles körű konvertibilitásának a feltételei, s akkor nincsen szükség a fizetési únióra, sőt ez egy szükségtelen korlátozásokat és előre nem látható problémákat kiváltó megoldás lenne — vagy pedig nem teljesülnek a szükséges feltételek, de akkor az únió sem érhet el kielégítő eredményt." (*Röpke* [1951] 290. o.).

Nincsenek-e azonban más okok, amelyek indokolnák, hogy a KGST-országok az EPU-t mintaképnek tekintsék? Vizsgáljuk meg ezt a kérdést több oldalról! Ami a külső finanszírozás feltételeit illeti, a második világháború után hiányzott egy fejlett nemzetközi hitel- és tőkepiac. A nyugat-európai országok valutái — a svájci frank kivételével — nem voltak szabadon átválthatóak, ehelyett a kötött devizagazdálkodás és egy nyomorúságos külkereskedelem volt a jellemző. Nyugat-Európában nem kevesebb mint 200 kétoldalú fizetési megállapodás volt érvényben, a kölcsönös hitelezés pedig majdhogynem ismeretlen volt. Az akkori szélsőséges mértékű bizonytalanság miatt még mai szemmel is igazolhatónak tűnik az a törekvés, hogy az EPU segítségével megbízható módon megszervezzék az áthidaló hitelek nyújtását.

Ma már azonban erre az érvre nem lehet hivatkozni, hiszen igen fejlett pénzpiacok léteznek, és a Nyugat messzemenően elébe megy a KGST-országok hiteligényeinek. Egyébként sem lehetne ma már átvenni az 1943-as Keynes-terv szellemében megvalósított EPU-szabályozást, amely a fizetésimérleg-többlettel rendelkező országokat hitelnyújtásra kötelezte az EPU-központ és így közvetve az adósok számára, akiknek passzívumait ezzel messzemenően és automatikusan meghitelezték. Ez a megoldás már akkor is rövid időn belül bebizonyította alkalmatlanságát, ami rákényszerítette a tagországokat a kiegyenlített fizetési mérleg eléréséhez szükséges belső pénzpolitika kialakítására. Azt pedig hogyan lehetne ma meggátolni, hogy a KGST-országok a valutatartalékaik megkímélése érdekében a keleti EPU-nál eladósodjanak, s így megkíséreljék átalakulásuk és fejlődésük költségeit az aktívummal rendelkező országokkal megfizettetni? Hogyan lehetne azt kizárni, hogy egyes tagországok — miután kimerítették hitellehetőségeiket — fizetésimérleg-gondokra hivatkozva visszaállítsák a kötött devizagazdálkodást és visszavegyék a kereskedelem liberalizálásának már elért szintjét? Várható-e, hogy a többlettel rendelkező országok méginkább előrelépnek a behozatali korlátok felszámolásában, hogy levegyék a terheket az adósok vállairól? Nem bátorítaná-e ez az adósokat méginkább arra, hogy elhanyagolják a belső pénzügyi stabilitás és az alkalmazkodóképesség megerősítését, mely a fizetési mérleg kiegyensúlyozását szolgálná?

Mindezek miatt mindjárt a kezdet kezdetén szükség lenne egy szigorú liberalizálási kódex elfogadására, amely például kikötné, hogy az egyszer már elért liberalizálási szintet nem lehet csökkenteni, mert egy ilyen eljárás járványszerűen tovaterjedne az adósok körén belül, s visszatérnének azok az állapotok, amikor a fizetési mérleg egyensúlyát intervencionista eszközökkel állítják helyre. A fizetési fegyelem fenntartása érdekében az egyenlegek rendezésének „megkeményítésében" is meg kellene előzetesen állapodniuk, úgy ahogy ezt az aktívummal rendelkező EPU-országok 1955-ben keresztülvitték. A gazdasági rend alapvető kérdéseiben való egyetértés és kooperáció hiányát annak idején azzal a kötelezettséggel pótolták, hogy az adósságok egyre nagyobb részét aranyban kellett az illető országoknak befizetniük. Az EPU-megoldás kielégítő működésének mind a három — korábban felsorolt — feltétele azt szolgálja, hogy a rendszerben fokozatosan létrejöjjön a piacelvű hitelezés. De ha egyszer manapság piaci elvek alapján rendelkezésre állnak már külső finanszírozási források, akkor az EPU-megoldás elvi előnyei nagyon is kétségessé válnak.

Ha az EPU-megoldást a jól működő ármechanizmus megteremtéséhez való hozzájárulás oldaláról vesszük szemügyre, akkor ismét e megoldás korlátai tűnnek szembe, hiszen ez elsősorban a KGST-régióra korlátozná a kereskedelem liberalizálását, ahonnan nem várhatók olyan verseny- és árhatások, mint a nyugati piacgazdaságokból. A belső gazdasági verseny erőtlenségének kezdeti időszakában csak az intenzív nyugati kereskedelmi kapcsolatokkal lehetne kiformálni a piacgazdasági rendszer központi elemét, a megbízhatóan funkcionáló árrendszert. Ahhoz persze nem szabad túlzott reményeket fűzni, hogy az állami vállalatok teljesítő- és versenyképességét a külföldi konkurenciával való találkozás hirtelen és nagymértékben emeli. A KGST-országok azonban erről az egyetlen kényszerítő eszközről is lemondanának, ha a nyugati vállalatok termékeit továbbra is diszkriminatív módon kezelnék. De éppen ez lenne a helyzet, ha nyugati viszonylatban továbbra is fenntartanák a kötött devizagazdálkodást. Minél szorosabbra fűznék viszont a nyugati keményvalutás országokkal a kapcsolatot, annál kedvezőbbé válnának a tervgazdasági struktúrák piacgazdasági intézményekkel való helyettesítésének a kilátásai.

Meg kell végül azt is vizsgálni, egyaránt felkészültek-e a KGST-országok az EPU-megoldás megvalósítására. Az 1. feltétel értelmében például meglehetősen biztos kilátásuknak kellene lenniük arra, hogy az azonos mértékű liberalizálás esetén az országok többségénél ne keletkezzenek számottevő egyenlegek. A KGST-országok kiinduló helyzete azonban — ami az átalakulás megoldandó feladatait és a fizetésimérleg-problémákat illeti — jelentősen különbözik egymástól. Ha csak a le nem kötött vásárlóerő eltüntetésének kérdését tekintjük, ezt is többféleképp ítélik meg a különböző országokban. Ez kedvezőtlen körülmény az árfolyam rövid távon való rögzítése szempontjából. De ha meg is oldják e kérdést, még mindig fennmarad az átmenet sok más közismert problémája. Hiszen még az említettnél is fontosabb a piacgazdasági rendszer kiformálása szempontjából a működőképes árrendszer létrehozása, mert enélkül nem lehet a közismerten működőképtelen adminisztratív irányítási rendszert a piacival felváltani. Az árak felszabadítása nemcsak a belső pénzügyi helyzet stabilizálása szempontjából fontos, hanem a gazdasági szerkezetváltás és a világgazdaságba való beilleszkedés szempontjából is.

A KGST-országok azonban még abban sem alakítottak ki közös álláspontot, hogy csak azután engedjék-e meg az üzleti partnerek által szabadon kialkudott árak érvényesítését, ha már (értsenek bármit is ezen) *a piaci egyensúly* helyreállt. Egyesek közülük az árreformot lépésről lépésre akarják végrehajtani, mások egyetlen árrendezéssel szándékoznak ezt elintézni. Részben még az a kérdés is nyitva áll, hogy milyen mértékben teremtik meg a megfelelő tulajdoni feltételeket a piaci koordináció működéséhez. Összegezve: még nem világos, hogy mikor és

mennyiben hozzák létre az átmenet rendszerfeltételeit és lebonyolításának politikai kereteit.

Csehszlovákiában például azt gondolják, hogy az árak kérdését csak akkor lehet napirendre tűzni, ha már megvannak azok az intézmények és normák, amelyek védik a piaci versenyt és az üzemek nagy részét privatizálták. Ez az eljárás nézetem szerint szükségtelenül elodázná az árak felszabadítását, s a kocsit fogná a lovak elé. Egy sor solyan kérdést kellene ugyanis így az árak felszabadítása előtt eldönteni, amit tulajdonképpen csak a jól működő ármechanizmus dönthet el. Így például érthetetlen, hogy miért akarnak az árak felszabadítása előtt nagyszámú új munkahelyet teremteni, amelyekről nem lehetne tudni, hogy a piaci versenyben fennmaradnának-e.

Az imént felsorolt problémák miatt igencsak kétes kimenetelű lenne a valutaárfolyamok idő előtti rögzítése, márpedig egy multilaterális klíring működtetésének ez előfeltétele lenne. További kérdés: ha például a Szovjetunió a liberalizálás folyamatában lemaradna, vagy netán visszaesne egy már elért szintről, képes lenne-e akkor a keleti EPU ajánlásait keményen és eltökélten kinyilvánítani vagy akár érvényesíteni a Szovjetunióval szemben? Remélhető-e, hogy a legnagyobb nehézségekkel küzdő ország a szabad piac rendszerszerű feltételeinek létrehozásán fog munkálkodni, s összekapcsolva egy teljesítőképes monetáris és fiskális politikát, nem tér le az árak által szabályozott külkereskedelem meghirdetett útjáról, annak ellenére, hogy nagyságánál fogva a legkevésbé ráutalt a külkereskedelemre? Fenn tudják-e tartani a kisebb KGST-országok piacgazdasági rendszerük elemeit, ha a multilaterális klíring által kijelölt preferenciális kereskedelmi zónájukban a Szovjetunió kerül ismét meghatározó pozícióba? Ennek lehetősége pedig fennáll, mert a Szovjetunió az első számú nyersanyag- és energiaszállító maradhat, miközben a kisebb KGST-országok egyenként nem kerülhetnek monopolista pozícióba a késztermékek szovjet piacain. Egyáltalán, feltehetjük-e, hogy a — bonyolult és a külgazdasági kapcsolataira is kiható belpolitikai problémákkal küszködő — Szovjetunió pozitívan hozzájárulhat egy alaptendenciáit tekintve szabadkereskedelmi KGST-rend létrehozásához és fenntartásához?

Az EPU-megoldás inkább a kulturális, politikai és nem utolsósorban gazdasági önállóságra törekvő szovjet tagköztársaságok föderációjának megszervezésekor lehetne mintakép, főképp azáltal, mert a szovjet szocializmusban eddig még nem létezett olyan integrációs eszköz, ami a részt vevő államok gazdaságpolitikai önállóságát lehetővé tette volna. Az EPU-megoldás azonban csak akkor vezet el egy szoros gazdasági összefonódáshoz, ha a piacgazdaság rendszerszerű feltételeit a benne részt vevő országokban létrehozzák. Egy nagy szabadkereskedelmi övezet ugyanis nem létezhet akkor, ha a részt vevő országok belső gazdaságában dirigizmus uralkodik.

Összefoglalva az eddigieket: a KGST-országok számára ma az az alternatíva lenne kedvezőbb, amit Fritz M. Meyer 1948-ban a Vereins für Sozialpolitik háború utáni első tanácskozásán javasolt a nyugati országok számára (*Meyer* [1949]). Ez pedig a kereskedelmi és fizetési forgalom átfogó liberalizálása és a hozzá tartozó árfolyamrendszer, úgy ahogyan azt már bemutattuk. Ma sokkal kedvezőbbek a feltételek ennek megvalósításához, mint a második világháború után. Annak idején a kötött devizagazdálkodás és a behozatali kontingensek voltak az általánosan uralkodók, s emiatt egyes elszigetelt országok számára „túlontúl veszélyes játék" lett volna az átfogó liberalizálás különutas megvalósítása (*Meyer* [1951]). Ma már azonban a KGST-országok egy sokkal liberalizáltabb környezettel számolhatnak, s nincsenek emiatt ráutalva egy EPU mintájú közbeeső megoldásra, melyben egységes fellépésüket megőrizhetnék.

Meggyorsíthatják-e az átmenetet a nemzetközi szervezetek?

Mivel Bulgária kivételével a többi KGST-ország már teljes jogú tagja a GATT-nak, elsősorban a Szovjetunióra vonatkoztatható az a kérdés, hogy a szervezetbe való belépés és a GATT-előírások betartása hozzájárulhat-e a piacgazdaság létrehozásának megkönnyítéséhez és meggyorsításához.

A piacgazdaság megvalósítása és a GATT

Ez a kérdés különösen bonyolult, részben a GATT problematikája, részben a Szovjetunió sajátos belső helyzete miatt. Ami a GATT-ot illeti, ennek liberális alapelvei, nevezetesen a kölcsönösség, a diszkrimináció hiánya, a korlátozások leépítése, sokkal szebb képet mutatnak, mint ezen elvek gyakorlati érvényesítése. A GATT ugyanis szabályainak betartása alól számos kivételt engedélyez: a fizetésimérleg-problémák, a fejlődő országok támogatása és ágazati különérdekek tekintetbevétele (lásd az agrár- és textilkereskedelmet) egyaránt alapul szolgálhatnak erre (*Molsberger—Kotios* [1990]). Így tehát a GATT jogállami komponensének erőteljes konkurenciája támadt: a pragmatikus protekcionizmust meszszemenően toleráló magatartás a szociális szempontokra érzékeny jóléti állam viselkedésére emlékeztet. Ugyanúgy, mint a fejlődő országok, amelyek a GATT teljes jogú tagállamainak kétharmadát jelentik vagy mint a többi KGST-ország, a Szovjetunió is feljogosítva érezhetné magát, hogy kibújjon a szabályok betartása alól. Hivatkozási alapja lenne elegendő: a rendszerváltás nehézségei mellett a fizetési mérleg problémáival is érvelhetne, vagy a XIX. szükséghelyzetcikkely alapján formálna jogot a kivételezésre. Fennáll tehát a veszély, hogy hasonló viszonyba kerülne a Nyugat a Szovjetunióval és a többi KGST-tagállammal, mint a fejlődő országokkal. Ez utóbbiak esetében ugyanis a Nyugat éppen azért nem mutat túlzott liberalizációs hajlandóságot, mert ők is messzemenően kihasználják a GATT-szabályok alóli felmentés tág lehetőségeit. A Szovjetunió belépésével feltehetően igencsak megnőne azoknak a kérdésköröknek a terjedelme is, ahol kizárólag politikai szempontok alapján vitatnak elsődlegesen kereskedelmi ügyeket. Ez egyenesen elkerülhetetlen lenne akkor, ha a Szovjetunió a „szabályozott piac" koncepciójának megfelelően erőteljesen dirigista jellegű belés külgazdasági politikát tartana fenn. Ebben a rendszerkörnyezetben még a Szovjetunió által 1991-re tervezett vámtarifa-rendezés sem adhatna alapot arra, hogy a liberalizálás, a diszkriminációmentesség, a viszonosság és a legnagyobb kedvezmény kérdéseiről komoly tárgyalásokat lehessen folytatni vele.

A GATT-nak mind ez ideig nincsenek eszközei arra, hogy rákényszerítse tagországait: mondjanak le javára gazdaságpolitikai szuverenitásuk egy részéről. Éppen ezért még ha tag is lenne a Szovjetunió, a GATT-megbízottak akkor is csak meggyőző és nevelőmunkával tudnának odahatni, hogy az átalakulás során a Szovjetunió vegye figyelembe a nemzetközi gazdasági rend követelményeit is. Ehhez azonban nem szükséges a teljes jogú tagság, a megfigyelői státus mellett is ugyanolyan esélye lehet e vállalkozásnak.

A Szovjetunió GATT-ba való felvételét azért sem szabadna elsietni, mivel a nemzetközi gazdasági rend szempontjából az ország még nem rendelkezik a szükséges bizalmi tőkével. Ahelyett, hogy egy nyitott világgazdaság felépítésén munkálkodott volna, mint UNCTAD-tag sokkal inkább azzal volt eddig elfoglalva, hogy aláássa a nemzetközi gazdasági rend piacgazdasági alapjait. A Szovjetunió a GATT alapgondolataival szöges ellentétben azt szerette volna elérni, hogy a szocialista újraelosztó állam mintájára a nemzetközi szervezetek segítségével egy „jóléti világállamot" teremtsen, amely a szocialista elosztási ideálok szerint működne.

Nem is annyira a múltbeli viselkedése, amelynek megváltozását egyébként is jelezheti a Bonni Konferencia dokumentumának aláírása, mint inkább a belső gazdasági rendszerének tisztázatlansága az, ami a bizalom megerősödését elsősorban megakadályozza. Egyes politikai erők például azt állítják az országban, hogy a piacgazdaságra való átmenet szociális költségei csak akkor vállalhatók, ha már leküzdötték a gazdasági válságot. Aki így gondolkodik, az teljesíthetetlen feltételhez köti a piacgazdaságba való átmenetet. A piacellenes erők által követett taktika a következő: a piaci alkalmazkodási folyamatot túlságosan költségesnek nyilvánítani, erre való hivatkozással fenntartani és megerősíteni az állami intervencionizmust, és az így elkerülhetetlen negatív jelenségeket a piac kudarcának bizonyítékaként felhasználni. A reformtervezetek idő előtti nyilvánosságra hozatala is meghiúsíthatja a reformot, különösen az árrendszerét: a mélyreható árreform bejelentése készletfelhalmozási („spejzolási") lázat vált ki, s ha erre az állam az áruk adagolásának bevezetésével válaszol, akkor a reform ügye ördögi körbe kerül. Hiába oly meggyőző tehát a piacgazdasági rendszer gazdasági és szociális fölénye, elsietett lenne ebből arra következtetni, hogy az átalakulás szükségszerűen ebbe az irányba fog mutatni.

A Szovjetunió GATT-tagsága már csak amiatt is erősen problematikus, mert a GATT eddig gyengének bizonyult a világgazdaságban fellépő erőteljes protekcionista tendenciák visszaszorítására. Sem az Egyesült Államok, sem az EK, sem Japán — mint a világkereskedelem domináns résztvevői — nem látszanak felismerni, milyen felelősséggel viseltetnek a világkereskedelem elvei és szabályai iránt. Ilyen feltételek között legalább arra kellene vigyázni, hogy a GATT normatív keretei a jelenleginél jobban már ne veszítsék el gyakorlati jelentőségüket. A Szovjetunió felvétele nem könnyítené meg e minimális cél elérését.

Ha a GATT-szabályozást hitelt érdemlően meg kívánják javítani és erősíteni, akkor magukon az államokon vagy közösségeken (például az EK-n) belül kellene először több változtatást végrehajtani. Itt szóba jöhet a többi között az a javaslat, miszerint lehetővé kellene tenni az egyes állampolgárok és jogi személyek számára, hogy a GATT-szabályokból adódó kötelezettségek betartásáért beperelhessék saját kormányukat. Kézenfekvő ezzel kapcsolatban az a megoldás, hogy a nemzetközi jog liberális szabályait beillesszék a nemzeti jogrendekbe, s ezáltal a magángazdasági alanyok számára materiális jogokat teremtsenek. A Szovjetunió GATT-tagságának kérdésével összefüggésben is figyelmet érdemel Jan Tumlir azon javaslata, hogy a nagy országok tagságát a szervezetben ahhoz a feltételhez kellene kötni, hogy a legnagyobb kedvezmény elvének érvényesítését belefoglalják nemzeti jogrendszerükbe (*Tumlir* [1983], *Hauser és társai* [1988]). Ez a Szovjetunió belépése esetén lehetővé tenné például azt, hogy állampolgárai a vállalt liberalizációs kötelezettségek megszegése esetén a kormánnyal szemben bírósághoz fordulhassanak. Kérdés, hogy milyen kilátások vannak arra, hogy a nemzeti, illetve közösségi jogrendszerekbe be lehessen építeni a nemzetközi gazdasági rend elemeit. Az erre adható választ a világkereskedelem domináns résztvevőinek a magatartásán lehet leolvasni. Annak fényében, hogy az EK illetékes szervei az erre irányuló alkotmánymódosítást mint a belügyekbe való beavatkozást már visszautasították (*Willgerodt* [1988]), az ember joggal kételkedhet abban, hogy a Szovjetuniótól elvárható-e a szóban forgó alkotmányos kötöttség magára vállalása.

A nemzetközi pénzügyi szervezetek mint „nevelők" az átalakulás folyamatában

Az Egyesült Államok — a Kennedy-adminisztráció inflációs politikájának köszönhetően — a hatvanas évek elején eljátszotta azt a vezető szerepet, amit a negyvenes években mint vezető pénzügypolitikai autoritás kivívott magának. Ebben

közrejátszott az is, hogy visszaélt az IMF konzultációs és koordinációs eljárásaival, mert ezeket saját érdekei szerint használta ki (*Gröner—Schüller* [1989]). Ezzel egyben megkérdőjelezte a Bretton Woods-i rendszer — már kezdettől vitatott — „jogállam"-komponenseit, amelyek a dollárral mint aranydevizával kapcsolatos játékszabályokban öltöttek testet.

Ezt az irányzatot folytatta tovább az IMF is a hetvenes években, amikor jelentékeny mértékben „felpuhította" hitelezési politikáját. Azóta ugyanis minden tagállam különleges bánásmódot kérhet magának az IMF követelménypolitikájával[2] szemben, ha fizetésimérleg-nehézségeit strukturális jellegűeknek tudja feltüntetni. Ezzel tulajdonképpen demokratizálták a külső finanszírozási forrásokkal való visszaélés lehetőségét, amely korábban — a dollár kulcsvalutaszerepéből adódóan — az Egyesült Államoknak volt fenntartva. Az alkalmazkodás követelménye így háttérbe szorult, és elsőbbséget kapott a jóléti szempontokat követő finanszírozás. Ezt úgy is lehet értelmezni, hogy a tagállamok alkalmazkodását elősegíteni hivatott, szigorú szabályokhoz igazodó követelménypolitika — amely az IMF „jogállami" komponense — messzemenően visszaszorult, és helyét egy olyan követelménypolitika foglalta el, amely — a tagállamok finanszírozási szükségleteihez igazodván — inkább szolgáltató (pontosabban jóléti) állami funkciókat hordoz. Röviden: 1973 óta az IMF fejlesztési bank jelleget öltött.

Ha tekintettel vagyunk az előbb leírtakra, akkor inkább szkeptikusan ítélhetjük meg azt a „nevelői" szerepet, amit az átalakulási folyamatban az IMF-nek tulajdonítanak. Mivel a Világbankkal ellentétben az IMF-nek még részlegesen sem a tőkepiacról kell megszereznie forrásait, 1973 óta az IMF kizárólag a szolgáltató állam funkcióihoz sorolandó hitelellátásban találta meg feladatát. A szervezet legfontosabb sikermutatója ezért a hitelexpanzió; úgy jár el, mint az a bank, amelynek üzleti elve a „fő a hitelvolumen". Ha tehát az átalakulás során a tagállamok a világgazdasági nyitás első variánsához tartozó árfolyam-politikát választanák alkalmazkodásuk fő eszközéül, ez ellentmondana az IMF céljainak, mert csökkennének külső finanszírozási szükségleteik. Sokkal kézenfekvőbb az IMF számára, ha csekély jelentőséget tulajdonít az árfolyam kiigazításának a fizetési mérleg kiegyensúlyozása szempontjából, s elébe megy a reformpolitikusok finanszírozási igényeinek. Éppen ezért kevéssé valószínű, hogy a rugalmas árfolyamok és az árak által vezérelt alkalmazkodási folyamatok a gyakorlatban bizonyságot adhatnak előnyeikről a kelet-európai átalakulás folyamatában. Az 1978-as reform során ráadásul az árfolyampolitikák felügyeletével is megbízták az IMF-et, s így az árfolyamok stabilizálása is olyan bürokratikus eredménymutatóvá vált, amely szintén indokául szolgált a finanszírozási feladatok kibővítésének. Mindebből a Szovjetunióra nézve a következők adódnak.

1. Mivel a Szovjetuniónak egyoldalú érdekei fűződnének az IMF szolgáltató állami funkciójához, a bürokratikus teljesítménymutatók által vezérelt IMF-adminisztráció számára jól jönne a Szovjetunió belépése. Ez megfelelne a legfontosabb hitelező országok aktuális külpolitikai érdekeinek is. Éppen ezért nem lehetne arra számítani, hogy a szervezet a „jogállami" funkcióját nyomatékosítva az új belépővel szemben magas követelményeket támasztana.

2. Gorbacsov alatt a reformerek hagyták, hogy a szovjet gazdaság a szétesés közelébe jusson. Egy olyan átfogó reform szükségességét, amelyet az előzőekben vázoltunk, elméletileg sem látták (még) be, de hiányzik ehhez a politikai szándék és meggyőző erő is. Előnyben részesítik tehát a fokozatosan végrehajtott reformot. Az IMF számára persze ez nem ad elég alapot arra, hogy tartózkodjék adott

[2] Az IMF szóhasználatában a követelménypolitika (conditionality) azoknak a pénzügyi és gazdaságpolitikai intézkedéseknek az összességét jelöli, amelyeknek a végrehajtását a hitelfelvételnél el kell vállalni. *(A ford.)*

esetben a szolgáltató állami jellegű finanszírozási segítség megadásától. Akármennyit beszél is ugyan az IMF publikációiban a piacgazdasági alkalmazkodás szükségszerűségéről, a követelménypolitikájában a reális árak és árfolyamok kérdését másodrangú ügyként kezeli. Az a nézet uralkodik, hogy *szociális* és politikai okokból nagyon nehéz lenne megfelelő gazdaságpolitikát folytatni a Szovjetunióban, s erre csak hosszú távon van lehetőség. Éppen emiatt lenne különösen fontos, hogy legalább az IMF ne tegye még inkább elhúzhatóvá a stabilizálás folyamatát, s ne vegyen részt olyan számításokban, amelyek a Szovjetunió külső finanszírozási szükségleteit hivatottak megállapítani, mert az irreális belső árak és árfolyamok okozta importéhség miatt ezek tetszés szerinti méretűre felfújhatók.

Az IMF által ajánlott monetáris és fiskális eszköztár egyébként — amint ezt éppen Lengyelország példája mutatja — csak korlátozott mértékben alkalmas az átmenet feladatainak, különösképp a pénzügyi stabilizálásnak a megvalósítására. A Valutaalap követelményeit ugyanis hozzá kell igazítani „a tagállamok intézményi viszonyaihoz és sajátosságaihoz". Ezt viszont úgy is lehet értelmezni, hogy a Valutaalapnak nem szabad beavatkozni az adós államok „belügyeibe", vagyis nem szabad a hitelezést a piacgazdaságra való átmenet megkívánta intézményrendszerbeli változtatásokhoz kötnie. Ha tehát az érintett országban még nem állították át a rendszerváltáshoz szükséges váltókat, akkor kevéssé valószínű, hogy a Valutaalap itt — hiteleinek megfelelő kondicionálásával — „nevelő" szerepet játszhatna.

3. A GATT-hoz hasonlóan az IMF-ben is előbb egy belső reformot kellene végrehajtani, s utána lehetne csak reálisan azzal számolni, hogy a Szovjetunió belépése megerősítené az átalakulás irányába mutató tendenciákat. Ha hozzá kívánna járulni a nemzetközi gazdasági rend megerősítéséhez, akkor az IMF-nek munkája súlypontját át kellene helyeznie a szolgáltató állami funkcióról a jogállami funkcióra. A nemzetközi politikai érdekek együttállása azonban nem valószínűsíti a szervezet ilyenféle átalakítását. A Szovjetuniónak az IMF-be való belépése mellett ezért csak az a racionális érv szólhat, hogy ez elősegítené a bizalmi tőke nemzetközi mozgósítását, ami támaszt adhatna Gorbacsovnak a politikai túlélésért vívott harcában. Ennek sikere esetén nyitva maradhatnának a lehetőségek a további messzemenő reformok előtt.

Az európai integrációs politika lehetőségei az átmenet meggyorsítására

A földrajzi közelség és a tradicionális kereskedelmi kapcsolatok érthetővé teszik egyrészt a KGST-országok erőfeszítéseit, hogy Nyugat-Európával intenzív gazdasági kapcsolatokat alakítsanak ki, másrészt ez magyarázza azt is, hogy a nyugatiak anyagi és szellemi segítséget adnak a rendszerváltáshoz és megpróbálják megkönnyíteni a világgazdaságba való beilleszkedést.

A Római Szerződéssel az európai rend alkotmányos jelleget kapott (*Gröner—Schüller* [1989]). Ennek a szerződésnek a „jogállami komponense" a piacgazdasági rendszer versenyszabályaira épül, s amennyiben a már megvalósított vámuniót, illetve a belső piac tervbe vett egységesítését tekintjük, a gyakorlatban is eleget tesz egy működőképes nemzetközi rend követelményeinek. Mivel az Egységes Európa Aktája[3] (EEA) lehetővé teszi a többségi elv alapján meghozott döntéseket, mérlegelni lehet a KGST-térségből érkező új jelentkezők felvételét és azt az érvet, hogy ezzel meg lehet erősíteni a lendületes és eredményes rendszer-

[3] Az Egységes Európa Aktája 1987. július 1-jén lépett életbe. Az volt a rendeltetése, hogy az új feltételekhez igazítsa az EK intézményeit és döntéshozatali mechanizmusait. (A ford.)

váltásra irányuló tendenciákat. Ez persze csak a kisebb KGST-tagállamokra vonatkozik, s közülük is csak azokra, amelyek már komoly lépéseket tettek a tervgazdaság leépítésére és a piacgazdaság kialakítására, így itt a nyugati közreműködéssel megvalósított „learning by doing" eredményekkel kecsegtet. (A Szovjetunió tagsága az „elefánt-effektus" miatt szóba sem jöhet.) Azzal az érvvel kapcsolatban azonban, hogy az EK-tagságon keresztül meg lehetne gyorsítani a (volt) KGST-országok világgazdaságba való beilleszkedését, komoly kételyeknek is hangot lehet adni. Ezek a következők:

1. Az EEA 100a cikkelyének 4. bekezdése lehetővé teszi minden tagállam számára, hogy a Római Szerződés 36. cikkelyére hivatkozva meghozza az általa szükségesnek ítélt nemzeti rendelkezéseket (*Berg* [1990]). Az utóbbi helyen felsorolt okok (a többi között az ipari és a kereskedelmi tulajdonnak, illetve a „munka világának" a védelme) hivatkozási alapot teremthetnek arra, hogy adott esetben „a szocialista vívmányokat" megvédjék a velük konkuráló megoldásoktól. Továbbá: az EEA 8e cikkelye szerint a „nemzeti érdekek" alapján kivételek tehetők, ha az általános szabályok alkalmazása a „nemzetgazdaságok eltérő fejlettségi foka" miatt „egyenlőtlen megterheléseket" idézne elő. Egyes KGST-országok belépésével tehát várható lenne az egyébként is tekintélyes számú kivétel további növekedése, és ezzel nehezebbé válna a valódi, egységes belső piac létrehozása.

2. Mindaddig, amíg hiányzik a szükséges nemzeti elhatározottság az érintett országokban, hogy a piacgazdasági vonalat következetesen érvényesítsék és kiteljesítsék, azzal kell számolnunk, hogy a KGST-országok belépésével az EK utóbbi időben egyébként is megerősödött protekcionista többsége (Görögország, Portugália, Spanyolország, Írország, Olaszország, Franciaország) még nagyobb súlyra tenne szert. Ennek megfelelően gyengülne az EK liberális alapirányzata (ennek képviselői Dánia, Hollandia, Anglia, NSZK), és emiatt főleg a fejlődő országok szenvednének hátrányokat. Ezzel a következő okok miatt kellene számolni:

a) Az EK-ban a piacgazdasági orientáció nincs olyan módon rögzítve, „hogy a Közösség az Egyesült Államokhoz hasonlóan már belpolitikai okokból adódóan is kellő mértékben képviselne liberalizációs érdekeket külső kapcsolataiban." (*Willgerodt* [1988], 28. o.).

b) Az EK-ban a kereskedelempolitikai kompetenciák úgy vannak felosztva, hogy gyakorlatilag az egyes nemzetgazdasági ágazatok protekcionista érdekei dominálnak. Ezen ágazatok természetesen arra törekednek, hogy a közösség rovására külön előnyökre tegyenek szert (*Molsberger* [1990]).

c) Az EK-hivatalok arra törekszenek, hogy illetékességi körüket bővítsék, s ebben a közösségi szerződések dirigista vonásainak a hangsúlyozása játszik inkább a kezükre, s nem a piacgazdasági vonal követése (*Willgerodt* [1988]). A közösségi szintű regionális politika, struktúra-, agrár- és iparpolitika erőteljes szolgáltató állami komponense elegendő bizonyítékot szolgáltat erre. Az EK-hivatalok számára csemegéül szolgálhatnának olyan új tagállamok, amelyek még nem rögzítették végérvényesen piacgazdasági orientációjukat, mert alkalmat adnának e hivatalok illetékességi körének bővítésére. Jellemző, hogy az EK Bizottság a saját hasznára is sandítva megpróbálja az ún. PHARE program és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank segítségével saját szolgáltató állami feladatkörét kibővíteni, sőt ezen felül még kereskedelempolitikai pozícióit is megerősíteni. Megkísérli ugyanis a kezébe venni a kelet-európai országoknak juttatott hitelek és ajándékok mértékének és elosztásának a meghatározását. E programok kezdeményezői, úgy tűnik, abból indulnak ki, hogy a megfelelő piaci intézmények — tudniillik a hitel- és tőkepiac — a piaci kudarc extrém eseteinek tekintendők. Mindenesetre annak bizonyítékait még fel kellene mutatni, hogy az EK-hivatalok alkalmazottainak jobb információik vannak a reményteljes beruházási lehetősé-

gekről, valamint a szóban forgó országok hitelekre és segélyekre való rászorultságáról, mint a magánvállalkozóknak és magánhitelezőknek. Az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank feladatkörébe tartozik, hogy segítse elő a tőkepiacok fejlesztését, támogassa a középrétegeket és a magánvállalkozásokat, a szolid és gazdaságilag egészséges (?) tervezeteket, összességében működjön közre az „ökológiailag hosszú távon is veszélytelen fejlesztésben". Ez a feladatmeghatározás alkalmas arra, hogy elterelje a figyelmet arról, hogy miért tartózkodik a tőke a normális és önkéntes beruházásoktól a térségben. Ennek oka az, hogy az említett országokban továbbra is olyan gazdaságpolitikát folytatnak, amely visszariasztja a külföldi tőkét: fenntartják a kötött devizagazdálkodást, nem teremtenek szilárd jogviszonyokat különös tekintettel a tulajdonjogokra, s nincsenek biztosítékok az önkényes gazdaságpolitikai húzások ellen sem.

Az európai integrációs folyamat szempontjából sokkal célszerűbb lenne, ha a KGST-országok az EFTA-hoz csatlakoznának. Emellett nemcsak az szól, hogy az EFTA az integráció alacsonyabb fokát valósította meg, mint az EK, hanem az is, hogy az EK-val ellentétben nincsenek politikai törekvései, s emiatt „a külgazdasági kapcsolatok nem vonják maguk után a nemzetállami jogkörök és szuverenitás szükségszerű feladását" (*Jürgensen* [1990]). Az EFTA-val való együttműködés első lépése egy szabadkereskedelmi megállapodás lehetne (aminek érvénye az EK-térségre is kiterjedne). Erre akkor kerülhetne sor, ha a KGST-tagállamok a piacgazdaság irányába mutató döntő lépéseket már megtették: a tulajdonformákat diverzifikálták, felszabadították az árakat, konvertibilissé tették valutájukat, demokratikus jogállami alkotmánnyal rendelkeznek. A második lépés az EFTA-ba való belépés lehetne, végül a harmadik az EFTA-nak és benne a valamikori KGST-országoknak az EK-ba való fokozatos integrálódása volna.

Ha bebizonyosodik az a várakozás, hogy nem lehet fenntartani a szovjet köztársaságoknak a párturalomra és a katonai erőre támaszkodó unióját, akkor a szovjet reformerek számára kézenfekvő megoldás lenne a soknemzetiségű államnak egy konföderációvá való átalakítása. A birodalom eredményes dekolonizációjában és egy önkéntes nemzetközösség (Commonwealth) megteremtésében egyet és mást a britektől is el lehetne tanulni.

Hivatkozások

BERG, H. [1990]: Strategien wirtschaftlicher Integration: Konzepte und Erfahrungen. Zur Rationalität und Realisierungschance des Programms „EG-Binnenmarkt 92". A Vereins für Socialpolitik Gazdaságpolitikai Bizottságának konferenciájára (Heidelberg 1990. március 27—29.) benyújtott referátum.

BÖHM, F. [1950]: Die Idee des ORDO im Denken Walter Euckens. ORDO, Bd. III. XV—LXIV. l.

BÖHM, F. [1973]: Eine Kampfansage an Ordnungstheorie und Ordnungspolitik. ORDO, Bd. XXIV. 11—48. o.

BUCHANAN, M. [1984]: Die Grenzen der Feiheit: zwischen Anarchie und Leviathan. Tübingen.

Dokument der Bonner Konferenz [1990]. Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung. Nr. 46., április 19.

FEHL, U. [1990]: Einige Überlegungen zur Betriebsgrößenstruktur der DDR-Wirtschaft angesichts des Überganges von der Zentralverwaltungswirtschaft zur Marktwirtschaft. Arbeitsberichte zum Systemvergleich, Nr. 15., Marburg.

GLISMANN, H. H. [1986]: Beitrage für eine neue Weltwirtschaftsordnung. In: Vaubel, R.—Barbier, H. D. (szerk.): Handbuch „Marktwirtschaft". Pfullingen.

GRÖNER, H.—SCHÜLLER, A. [1989]: Grundlagen der internationalen Ordnung: GATT, IWF und EG im Wandel. Euckens Idee der Wirtschaftsverfassung des Wettbewerbs als Prüfstein. ORDO, Bd. 40. 429—463. o.

HAUSER, H.—MOSER, P.—PLANTA, R.—SCHMID, R. [1988]: Der Beitrag von Jan Tumlir zur Entwicklung einer ökonomischen Verfassungstheorie internationaler Handelsregeln. ORDO, Bd. 39., 219—237. o.

HRBEK, R.—PROBST, CH. [1990]: Keine Regel ohne Ausnahme? Protektionistische Tendenzen der Bundesrepublik in der Textilhandelspolitik der EG. ORDO, Bd. 41. megjelenés alatt.
JÜRGENSEN, H. [1990]: Die EG im Gefüge weltwirtschaftlicher Verflechtung. Vereins für Socialpolitik Gazdaságpolitikai Bizottságának konferenciájára (Heidelberg 1990. március 27—29.) benyújtott referátum.
KINDLEBERGER, Ch. P. [1986]: International Public Goods without International Government. American Economic Review, Vol. 76., 1—13. o.
LORENZ, D. [1990]: Regionale Entwicklungslinien in der Weltwirtschaft. Tendenzen zur Bildung von regionalen Wachstumspolen? In: Kantzenbach, E.—Mayer, O. G. (szerk.): Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung und ihre Konsequenzen für die Bundesrepublik Deutschland. Hamburg.
MESTMÄCKER, E. [1978]: Die sichtbare Hand des Rechts. Über das Verhältnis von Wirtschaftsordnung und Wirtschaftssystem. Baden-Baden.
MEYER, F. W. [1949]: Volkswirtschaftliche Probleme des deutschen Außenhandels. Verhandlungen auf der Tagung der Volks- und Betriebswirte in Marburg/Lahn am 15. und 16. September 1948. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Bd. 1, Berlin und München.
MEYER, F. W. [1951]: Probleme der deutschen Zahlungsbilanz. Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Untersuchungen Nr. 2.
MEYER, F. W. [1958]: Das Problem der deutschen Zahlungsbilanz. ORDO, Bd. 10., 149—166. o.
MOLSBERGER, J.—KOTIOS, A. [1990]: Ordnungspolitische Defizite des GATT. ORDO, Bd. 41., megjelenés alatt.
MOLSBERGER, J. [1990]: Hemmnisse der internationalen Koordination der Wirtschaftspolitik in der EG: Das Beispiel EG-Außenhaldelspolitik. A Vereins für Socialpolitik Gazdaságpolitikai Bizottságának konferenciájára (Heidelberg 1990. március 27—29.) benyújtott referátum.
PREOBRAZENSKIJ,E. A. [1926], [1971]: Die neue Ökonomik. Übersetzung der zwiten erweiterten russischen Ausgabe, Berlin, 1971.
RÖPKE, W. [1942]: Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart, 4. Auflage, Erlenbach—Zürich.
RÖPKE, W. [1945]: Internationale Ordnung heute. Erlenbach—Zürich, Stuttgart.
RÖPKE, W. [1951]: Das Deutsche Wirtschaftsexperiment. Beispiel und Lehre. In: Hunold, A. (szerk.): Vollbeschäftigung, Inflation und Planwirtschaft. Erlenbach—Zürich.
SMITH, A. [1976]: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London.
SCHÜLLER, A. [1973*a*]: Osthandelspolitik als Problem der Wettbewerbspolitik. Kritische Bestandsaufnahme und Neuansatz für die Außenwirtschaftspolitik gegenüber Zentralverwaltungswirtschaften. Frankfurt/Main.
SCHÜLLER, A. [1973*b*]: Osteuropäische Wirtschaftsintegration durch eine Zahlungsunion nach dem Vorbild der EZU? Wirtschaftspolitische Chronik des Instituts für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Heft 1.
STREIT, M. E. [1983]: Zur politischen Ökonomie von Reformen wohlfahrtsstaatlicher Institutionen. In: Siebert, H. (Hrsg.): Perspektiven der deutschen Wirtschaftspolitik. Stuttgart, Berlin, Köln und Mainz.
TIETZEL, M. [1988]: Ethische und theoretische Probleme interventionistischer Wirtschaftspolitik. In: Cassel, D.—Ramb, B. T.—Thieme, H. J. (Hrsg.), Ordnungspolitik. München.
TUMLIR, J. [1983]: International Economic Order and Democratic Constitutionalism. ORDO, Bd, 34., 71—83. o.
WILLGERODT, H. [1988]: Interdependenzen nationaler Handels- und Wirtschaftspolitiken: Anforderungen, an das GATT. In: Schneider, H. K. (Hrsg.): Die Neuordnung des GATT: Regeln für den weltwirtschaftlichen Strukturwandel und Technologietransfer. Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 34., Berlin.
WILLGERODT, H. [1990]: Westdeutschland auf dem Wege zu „richtigen" Preisen nach der Reform von 1948. Kézirat.

Közgazdasági Szemle XXXVIII. évf., 1991. 3. sz. (260—288. o.)

GALASI PÉTER—KERTESI GÁBOR

A hálapénz ökonómiája*

Ebben a tanulmányban arra teszünk kísérletet, hogy az egészségügyi hálapénz jelenségét a jóléti gazdaságtan segítségével értelmezzük. Ennek során először néhány adattal érzékeltetjük a hálapénz terjedését és összegének változását a hetvenes-nyolcvanas években. Utána röviden ismertetjük és értékeljük az orvosi hálapénzről folytatott viták fontosabb érveit és következtetéseit. Majd a jóléti gazdaságtan elemzési apparátusának felhasználásával rámutatunk az egészségügyi rendszer optimalitásának néhány szükséges feltételére. A fentiek alapján megvizsgáljuk, hogy a magyar egészségügyi rendszer eleget tesz-e ezeknek a feltételeknek, illetve ha nem, akkor a szóban forgó optimalitási kritériumok alapján a hálapénz intézménye hatékony helyettesítő mechanizmusnak tekinthető-e.

Megmutatjuk, hogy a magyar egészségügyi rendszer az egészségügyi rendszerekkel szemben támasztható optimumkövetelmények egyikének sem felel meg; majd empirikus adatainkra támaszkodva belátjuk hogy a hálapénz intézménye nem járul hozzá ahhoz, hogy a rendszer közelebb kerüljön az optimumhoz. Egy egyszerű modell segítségével megkíséreljük empirikusan levezetni a hálapénzadás gyakorlatát a fogyasztói igények különbségeiből. A hálapénz ezek szerint nem más, mint az ingyenes szolgáltatások esetén okvetlenül megjelenő túlkereslet lecsapolásának, illetve szelektív előnyök megszerzésének az eszköze. Ugyanakkor korábbi írásainkban (*Galasi—Kertesi* [1987], [1988]) kifejtett elméleti modelljeinkre támaszkodva azt is belátjuk, hogy a hálapénz révén elérhető előnyök a kínálat rugalmatlansága és a fogyasztók (betegek) körében végbemenő versengés következtében semmivé foszlanak: így a hálapénzt adó betegek relatív helyzete sem lesz jobb, mint az egészségügyi szolgáltatásokat ingyenesen igénybe vevő betegeké.

* Köszönetet mondunk *Csaba Iványnak*, *Csekő Imrének* és *Gábor R. Istvánnak* bíráló megjegyzéseikért és észrevételeikért.

Galasi Péter kandidátus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem főmunkatársa; *Kertesi Gábor* Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa.

A hálapénz terjedése

Kiindulásképpen néhány adat segítségével arra kívánunk rámutatni, hogy a hálapénz problémája nem véletlenül kerül időről időre a felszínre. Attól a ténytől függetlenül is, hogy az egészségügyi szolgáltatás politikailag igen érzékeny terület, kimutathatóan súlyosbodó helyzetről van szó. A hálapénz mögött ugyanis az egészségügyi rendszer működésének funkciózavarai, a kereslettől mind jobban elmaradó minőségű és mennyiségű egészségügyi ellátás problémája húzódik meg. Különféle forrásokból megkíséreltük rekonstruálni a hálapénzadás szokásának terjedését, valamint a hálapénz összegének változását. Az *1. táblázat* a budapesti, kórházban kezelt népességre nézve több időpontban mutatja a hálapénzt adó betegek arányát és az egy alkalommal adott hálapénz átlagos összegét. A felhasznált adatbázisok korlátozottan hasonlíthatók össze egymással, ezért a táblázat inkább csak a főbb tendenciák felrajzolására alkalmas.

1. táblázat

A hálapénz terjedése és összege*
(1969—1986)

Év	A hálapénzt adók aránya		A hálapénz összege**	
	százalék	növekedés (1969 = 100)	forint	növekedés (1972/73 = 100)
1969	46,0	100,0	—	—
1972/73	55,8	121,3	600	100,0
1981	70,2	152,6	—	—
1984	72,0	156,5	1622	270,3
1986	62,0	134,8	3096	516,0

* A kórházban kezelt budapesti lakosok körében.
** Egy hálapénzt adó betegre egy alkalommal jutó összeg.

Forrás: 1969: Az Orvostovábbképző Intézet Egészségügyi Szervezési Tanszékének vizsgálata Budapest VI., VII., VIII. kerületében. *Tóth I.—Kádár T.—Balog J.:* Vizsgálatok a lakosság és az egészségügyi ellátás kapcsolatának szociológiai megközelítésére a fővárosban. Népegészségügy, 52, 1971. 333—338. o. 6. táblázat (N = 459 család). Az adatok az orvossal, illetve az intézménnyel rendszeresen kapcsolatban levők százalékában vannak megadva.
1972/1973: Az Orvostovábbképző Intézet Egészségügyi Szervezési Tanszékének vizsgálata az 1972-es, országosan reprezentatív kórházi morbiditási adatfelvétel mintáján. Hospitalizált morbiditás. 3. kötet. Szociológiai vizsgálatok kórházi betegek körében. ESZTIK, Budapest, 1975, 55—57. o., 12. o. (N = 4396 fő).
1981: Az Orvostovábbképző Intézet Egészségügyi Szervezési Tanszékének 1981-es elégedettségi vizsgálata. A minta három részből áll: Budapest, Nógrád megye és a kórházi országos minta. A betegek elégedettségi vizsgálata, 1981—1982, OTKI-ESZI, Budapest, évszám nélkül, 3. o., 24. o. (N = 1606 fő).
1984: A Központi Statisztikai Hivatal ELAR-mintán megkérdezett egészségügyi felvétele; a népesség közel 0,25 ezrelékére kiterjedő országosan reprezentatív mintán. A hálapénzt adók arányát a következő kiadvány közli: Vélemények az egészségügyről, az egészségügyi intézmények igénybevétele. KSH, Budapest, 1988. 5. o., 80. o. 4.4. táblázat (N = 16 031). A hálapénz összegét mi számoltuk ki a KSH-mintából véletlenszerűen kiválasztott kisebb elemszámú minta alapján (N = 2013).
1986: A Tömegkommunikációs Kutató Központ országos reprezentációjú hálapénzfelvétele. Az adatokat magunk számítottuk ki (N = 1000).

A táblázat alapján meglehetősen egyértelmű kép bontakozik ki: mind a hálapénzt fizető betegek aránya, mind a hálapénz összege jelentősen növekedett a vizsgált időszakban. Különösen feltűnő, hogy az összegek növekedése igen

gyors, és meghaladja az általános árszínvonal növekedésének ütemét. Ha a hálapénz összegét a hivatalos fogyasztói árindexszel defláljuk, akkor 1972/1973 és 1986 között reálértékben is mintegy két és félszeres növekedést tapasztalunk. Ha ezeket az összegeket egy munkás, illetve alkalmazott havi átlagbéréhez viszonyítjuk, akkor azt találjuk, hogy míg 1969-ben a kórházi ápolásra egy alkalommal kifizetett hálapénz összege a havi átlagbér 22,3 százalékát, addig 1986-ban már 42,2 százalékát tette ki. (Statisztikai évkönyvek alapján számolt adatok.)

Megjegyezzük, hogy a hálapénz terjedése, illetve összegének dinamikus emelkedése mögött nem egyszerűen az húzódik meg, hogy az állami költségvetésből az egészségügyre fordított kiadások nagysága változatlan. Az egy térítésmentes egészségügyi ellátásra jogosult személyre jutó egészségügyi költségvetési kiadások reálértéke 1960 és 1970 között évente 3,9 százalékkal, 1971 és 1975 között 3,1 százalékkal, 1976 és 1980 között 4,3 százalékkal, 1981 és 1985 között pedig 3,0 százalékkal nőtt. 1986-ban a növekedés 4,1 százalék volt.[1] Inkább arról lehet szó, hogy a kereslet dinamikus növekedése növelte a kereslet és a kínálat közötti távolságot. Vagyis, a jelenség mögött a kereslet és a kínálat egymáshoz igazodását elősegítő mechanizmusok hiánya, a kínálat rugalmatlansága húzódik meg. Ezt támasztják alá az egy betegre jutó szolgáltatás mennyiségét jelző adatok is. Miközben az egy főre jutó kiadások nőttek, a szakrendeléseken az egy betegre jutó kezelési idő csökkent.[2] Hasonlóképpen csökkent az egy kórházi betegre jutó ápolási idő is.[3] Nem valószínű, hogy a csökkenés a kezelés hatékonyságának növekedésével függne össze.

Viták a hálapénz okairól

Nem véletlen tehát, hogy az elmúlt évtizedben a hálapénz ismételten az érdeklődés homlokterébe került. A *Társadalmi Szemlé*ben és a *Valóság* hasábjain lezajlott vita résztvevői, valamint más publikációk szerzői[4] szerint a hálapénz már-már tűrhetetlen feszültségek forrása, megszüntetése kívánatos és szükséges. A szerzők egyetértenek abban, hogy a jelenség felszámolásához a kialakulását előidéző tényezőket kell megvizsgálni. Az okok feltárása vezethet el az eredményes terápia kidolgozásához.

A vitában kifejtett álláspontok részletes ismertetése meghaladná a tanulmány kereteit. A résztvevők által legfontosabbnak ítélt okok felsorolásától azonban nem tekinthetünk el. Annál is kevésbé tehetjük ezt meg, mivel a vitakozók jelentős része a probléma valóban releváns szempontjait fogalmazza meg — habár, mint majd látni fogjuk, elméletileg igencsak kifogásolható formában. A szerzők többsége szerint az alábbi tényezőkre, illetve az alábbi tényezők valamilyen kombinációjára vezethető vissza a hálapénz kialakulása és fennmaradása.

1. *Az ingyenesség.* A legkövetkezetesebben *Petschnig Mária* [1983] képviseli azt az álláspontot, hogy a hálapénz oka az egészségügyi szolgáltatások ingyenessége. Gondolatmenete — lényegét tekintve — a következőkben foglalható össze. A zérus ár (az ingyenesség) végtelen igényt támaszt az egészségügyi szolgáltatások iránt. Az egyének zérus áron egyrészt gyakrabban veszik igénybe a szolgáltatáso-

[1] A lakosság jövedelme és fogyasztása 1960—1980. KSH, 1982. 17. o. és A lakosság jövedelme és fogyasztása 1970—1986, KSH, Budapest, 1987. 11., 22.és 39. o.

[2] 1980-ban 7,2 perc, 1987-ben 6,8 perc. Statisztikai évkönyv, 1987. KSH, 1988. 258. o.

[3] 1970-ben 15,0 nap, 1987-ben 13,2 nap. Statisztikai évkönyv, 1987. KSH, 1988. 259. o.

[4] Elsősorban *Ádám* [1984] és [1986], *Blasszauer* [1984], *Kuti* [1984], *Petschnig* [1983].

kat, másrészt alkalmanként nagyobb mennyiségű szolgáltatást várnak el, mint akkor, ha meg kell fizetniük a szolgáltatás költségeit. A végtelen igényekkel a kapacitások elvileg sem tudnak lépést tartani, ezért hiány keletkezik. A hiány miatt elégedetlen vásárlók pedig hálapénz nyújtásával igyekeznek helyzetükön javítani, vagyis a szolgáltatást nyújtó személyt arra ösztönözni, hogy az igényeiknek megfelelő szolgáltatást biztosítsa számukra.

2. *A kínálat elégtelensége.* Ezt a tényezőt *Kuti Éva* [1984] tanulmánya hangsúlyozza a legnyomatékosabban. Szerinte az egészségügyi ágazatot a gazdaságpolitika diszpreferálja, és a szükségesnél kevesebb erőforrást bocsát a rendelkezésére. A tartós hiány alapvetően emiatt keletkezik. Az egyének ezért arra kényszerülnek, hogy szükségleteiket hálapénz adásával próbálják meg kielégíteni.

3. *Az orvosok alacsony hivatalos keresete* (*Ádám* [1984], *Blasszauer* [1984], *Kuti* [1984]). A szerzők többsége nem fejti ki világosan, hogyan függ össze a hálapénz a hivatalos keresetek színvonalával. *Ádám György* ([1983] 137. o., [1986] 246. o.) szerint arról van szó, hogy „az orvosok fizetését már több mint harminc éve úgy állapítják meg, hogy a paraszolvenciát részben beszámítják a fizetésbe". *Kuti Éva* [1984] a problémát két szempontból tekinti fontosnak. Egyrészt az alacsony hivatalos kereset miatt a nem hálapénzes szakmában dolgozó orvos kénytelen másod-, harmadállásokat vállalni. Emiatt fáradt, hajszolt. A következmény: vagy alacsony színvonalú munkát végez, vagy pedig „az ellátatlanság benyomását" kelti „még az egyébként szakmailag korrekt kezelésben részesített betegekben is". Másrészt, a hivatalos keresetek alacsony színvonala a hálapénzes szakmákban dolgozó orvosok egy részénél „immorálisnak minősített viselkedés" kialakulását idézi elő. Ennek lényege „a hiány kihasználása vagy mesterséges előidézése oly módon, hogy a vizitek, kezelések, műtétek elvégzését anyagi ellenszolgáltatáshoz kötik".

4. *A szabad kórház- és orvosválasztás hiánya* (*Kuti* [1984]). Az egészségügyi szolgáltatás fontos eleme, hogy a betegek és az orvos között bizalom alakuljon ki. A magyar egészségügyi rendszer azonban a szabad kórház- és orvosválasztás elé akadályokat gördít. Emiatt a betegek csak nehézségek árán és gyakran hálapénz segítségével képesek eljutni ahhoz az orvoshoz, illetve abba az intézménybe, akibe (amelybe) bizalmukat vetették.

5. *Az ellenőrzés és a felelősségre vonás hiánya* (*Ádám* [1986], *Blasszauer* [1984]). Ezt az érvet a legrészletesebben *Ádám György* ([1986] V. fejezet) fejti ki. Gondolatmenetének lényege, hogy a hálapénzadás illegális gyakorlatának fennmaradásában és elterjedésében az ilyen tevékenységek visszaszorítására hivatott szervek maguk is jelentős szerepet játszanak. Itt nemcsak arról van szó, hogy szemet hunynak az illegális gyakorlat felett, illetve rendkívül enyhe büntetéseket szabnak ki a tudomásukra jutott esetekben, hanem helytelen jogszabály-értelmezések révén tévedésbe ejtik az orvosokat és a betegeket — azt sugallják, hogy bizonyos körülmények között a hálapénz elfogadása törvényes —, és olyan jogszabályokat alkotnak, amelyek a hálapénzt legalizálják, ugyanakkor ellentétben állnak korábban alkotott és továbbra is hatályos jogszabályokkal.

A fentiek mellett a vitában egyéb tényezők is felmerültek, a vita résztvevői számára azonban a felsorolt érvek tűnnek a leginkább elfogadottnak. Az egyes szerzők érvelésükben a különböző tényezők eltérő kombinációit hangsúlyozzák, és következtetéseik is eltérőek. Nem tartjuk feladatunknak e vélemények bírálatát. Inkább csak azokra a szempontokra kívánjuk felhívni a figyelmet, amelyek — nézetünk szerint is — hasznosíthatók a hálapénz okainak feltárásában.

Úgy véljük, hogy az orvosok alacsony keresetére (3.) és az ellenőrzés hiányosságaira (5.) hivatkozó érvelés az okokat tekintve téves, az orvosválasztás szabadságának hiányát hangsúlyozó érv (4.) pedig a kérdésnek csupán egyetlen, bár nem lényegtelen dimenzióját ragadja meg. Az alacsony orvosi keresetekre hivat-

kozó érv (3.) egyfelől a hálapénz jelenlétének csupán egy következményét taglalja, hiszen ha egyáltalán „beszámítják" a paraszolvenciát a hivatalos keresetekbe, akkor ez csak úgy lehetséges, ha a hálapénz már kialakult. Ugyanígy az orvos csak akkor kötheti anyagi ellenszolgáltatáshoz gyógyító tevékenységét, ha a hálapénzadás már elfogadott gyakorlattá vált. A szóban forgó érv másfelől pedig nem más, mint az ingyenesség (1.), illetve az elégtelen kínálat (2.) következményeinek egy lehetséges — egy betegre jutó orvosi munka mennyiségére, illetve minőségére történő — átfogalmazása. Ha ugyanis a kapacitások elégtelenek vagy az „igény" nagyobb a kínálatnál, akkor ez azt is jelenti, hogy a beteg az orvos reá fordított idejét és figyelmét is kevésnek érzi, függetlenül attól, hogy mekkora az orvos hivatalos keresete. Az persze igaz, hogy ha az orvos még másod- és harmadállásokat is vállal, akkor valószínűleg minden egyes betegére kevesebb időt, figyelmet fordít; tehát a páciens feltehetően valóban rosszabbul jár, mintha ugyanez az orvos csak főállásban tevékenykedne. Ez közvetlenül annyiban függhet össze a hálapénzzel, hogy a beteg — érzékelvén a szolgáltatás színvonalának romlását — motiváltabb lesz arra, hogy hálapénzt fizessen. Ennek a megfontolásnak az alapján azonban nem világos, hogy a nem hálapénzes szakmában dolgozó orvosok másod- vagy harmadállása miatt bekövetkező szolgáltatásromlás miért készteti arra a betegeket, hogy *más* orvosoknak adjanak hálapénzt.

A szabad orvosválasztás hiányát hangsúlyozó érv (4.) valóban fontos problémára mutat rá. Arra ugyanis, hogy a fogyasztói igények kielégítéséhez az egészségügyi szolgáltatások területén hozzátartozik az orvos és beteg közötti bizalom is, aminek a kialakulásához egyebek mellett elengedhetetlen a kórház- és orvosválasztás szabadságának biztosítása is.[5] Ugyanakkor nem valószínű, hogy a hálapénz megjelenését és terjedését ez a tény akárcsak részlegesen is magyarázhatná. Az ellenőrzés hiányosságait hangsúlyozó érvelés (5.) — az orvosok alacsony keresetére hivatkozó érvhez (3.) hasonlóan — ugyancsak nehezen fogadható el. Igaz ugyan, hogy az illegális tevékenységek erőteljesebb kontrollja befolyásolhatja a hálapénz elfogadásának vagy kikényszerítésének a valószínűségét, de az illegális szolgáltatás árfolyamát is érinti: a kockázat emelkedésével a hálapénz összege is emelkedik.[6]

Úgy gondoljuk, hogy a probléma valóban lényeges szempontjait az ingyenességre (1.) és a kínálat elégtelenségére (2.) hivatkozó érvelés tartalmazza. Itt esik szó arról ugyanis, hogy az egészségügyi szolgáltatás mennyisége, illetve minősége az adott árakon nem elegendő a kereslet kielégítésére. Ugyanakkor a megfogalmazások mindegyike pontosításra szorul. Vegyük például azt a kérdést, hogy az „ingyenesség" (a zérus fogyasztói ár) milyen szerepet játszik a túlkereslet és ennek révén a hálapénz kialakulásában. *Petschnig Mária* ([1983] 53. o.) a zérus ár

[5] Ennek a feltételnek egyébként nemcsak az egészségügyi szolgáltatások területén kell érvényesülnie, hanem minden olyan termék és szolgáltatás esetében, ahol vevő és eladó között valamilyen információs aszimmetria áll fenn. Ezeket a javakat a keresés útján megismerhető javaktól (search goods) megkülönböztetendő, tapasztalat útján megismerhető (experience goods; *Nelson* [1970]) vagy bizalmi javaknak (credence goods; *Darby—Karni* [1973]) szokás nevezni. Az ilyen típusú javak esetében, ahol a termék vagy szolgáltatás minőségi tulajdonságait az „eladó" a vevőnél sokkal jobban ismeri, a bizalom problémája elkerülhetetlenül fölmerül. Az egészségügyi szolgáltatások területén ezt a helyzetet jól érzékelteti az a köznapi megfogalmazás, hogy az orvos jobban tudja, hogy a betegnek mire van szüksége, mint a beteg maga.

[6] Az illegális tevékenységek gyakorisága, árfolyama és a kontroll erőssége közti bonyolult összefüggéseket terjedelmes közgazdasági irodalom tárgyalja. Lásd például: *Becker* [1968], *Ehrlich* [1973], *Becker—Stigler* [1974], *Pashigian* [1975], *Lui* [1986], *Cadot* [1987]. Megjegyezzük, hogy amíg a kontroll erősödése nem feltétlenül vezet az illegális tevékenységek visszaszorulásához, addig a tevékenység árfolyamát szinte bizonyosan emeli. Nem biztos tehát, hogy az ellenőrzés fokozása — minden egyéb tényező változatlansága mellett — a betegeket előnyösebb helyzetbe hozná.

következtében kialakuló végtelen igényekről beszél, amit elvileg sem követhet a kapacitások bővülése. Fő következtetése: „az ingyenesség betegít". *Ádám György* ([1986] 257. o.) ezzel szemben azt állítja, hogy „az embernek nagyon sok mindenre van konkrét igénye, de semelyik sem »végtelen«", hiszen „épeszű ember nem vizsgáltatja magát »végtelenül« csak azért, mert »ingyen van«. Tehát . . . [a zérus ár és következményei] . . . nem indítanak el nagyfokú indokolatlan igényt. Ezért a zavar, amelyet okoznak a gazdaságnak, nem olyan jelentős, amely miatt az ingyenességüket meg kellene szüntetni" (265. o.). Ha pedig ez a helyzet, akkor — vonja le a következtetést — „az ingyenesség gyógyít" (268. o.), hiszen az egyének már viszonylag jelentéktelen tünetekkel is orvoshoz fordulnak, és — mint köztudott — a korai felismerés olcsóbb és hatékonyabb kezelést tesz lehetővé.

Mármost világos, hogy — habár a végtelen igény fogalma valóban nem értelmezhető — a Petschnig Mária fejtegetéseiből kiolvasható üzenet lényegében elfogadható: a zérus ár az egyensúlyi árhoz képest növeli a keresletet. Ádám György ugyanakkor helyesen látja, hogy a kereslet még zérus áron sem végtelen, hiszen az egyéneknek még a zérus árú szolgáltatások igénybevételekor is számolniuk kell bizonyos költségekkel. Egyrészt a gyógykezelés sok szempontból önmagában is igen kellemetlen lehet. Másrészt a fogyasztás komplementer erőforrásokat (keresést, információszerzést, utazást, várakozást) is feltételez, melyek semmiképp sem tekinthetők ingyenesnek. Harmadrészt pedig a gyógykezelés — az esetleges várakozással együtt, de attól függetlenül is — időt igénylő folyamat, amely alatt az egyén pénzkereseti lehetőségektől esik el; az így kieső jövedelmeket teljes joggal számíthatjuk az ingyenes szolgáltatás költségtényezői közé.[7] Ennek következtében az egészségügyi szolgáltatás fogyasztásának növelése csak egy bizonyos pontig fokozza az egyének elégedettségét; a kereslet mindig véges. Ebből a helyes megállapításból viszont Ádám azt a téves következtetést vonja le, hogy a zérus ár nem növeli lényegesen a keresletet, s így az ingyenességből származó előnyök minden körülmények között felülmúlják az ingyenességből következő hátrányokat.

Itt két probléma keveredik. Az *egyik* az egészségügyi szolgáltatások iránti kereslet árrugalmasságának kérdése. Bizonyosan van olyan szolgáltatásfajta, amelyre igaz, hogy a kereslet rugalmassága nulla. Ezekre valóban fennáll, hogy a

[7] Itt érdemes megjegyezni, hogy a modern fogyasztói elmélet egyik alapvető felismerése az, hogy a fogyasztás során az egyének nem puszta fizikai javakat fogyasztanak, hanem minden esetben a javak és szolgáltatások meghatározott *együttesét*, amelyeket egy sajátos függvény: a fogyasztó ún. *háztartási termelési függvénye* köt össze egymással. A fogyasztás voltaképpeni tárgya nem más, mint *ennek* a függvénynek a függő változója. A szóban forgó függvény argumentumértékei között kitüntetett szerepet játszanak az „adott jószág fogyasztásakor felhasznált komplementer erőforrások, közöttük is elsősorban a háztartás tagjainak időfelhasználása. A fogyasztás alatt végbemenő haszonmaximalizálás tehát nem passzív, hanem aktív művelet, amelynek során bizonyos nem triviálisan értelmezett erőforrások „termelése" is folyik. Ez az oka annak, hogy még ingyenes javak fogyasztása sem lehet soha végtelen; a fogyasztók ugyanis előbb-utóbb beleütköznek abba a korlátba, hogy a komplementer erőforrások egyre emelkedő alternatív költségei folytán egyre előnytelenebb az ingyenes jószág fogyasztását növelni. Lásd ezzel kapcsolatban az új fogyasztáselmélet programadó írásait: *Mincer* [1963], *Becker* [1965], *Lancester* [1966], *Becker—Michael* [1973]. A fenti megállapításokat az egészségügy területén empirikusan jól alátámasztani látszik az a közismert tény, hogy a szegény családok számára gyakran *negatív ár* (az ingyenesség mellett olykor ösztönző kedvezmények megadása is) szükséges ahhoz, hogy az egészségügy szolgáltatásait — akárha ingyenes is — igénybe vegyék. Ennek oka természetesen az, hogy a komplementer erőforrások felhasználása számukra — a tehetősebb (és magasabb iskolai végzettségű) családok tagjaitól eltérően — nagyobb veszteséget jelent, mint a jobb egészségi állapot által képviselt nyereség. Lásd ezzel kapcsolatban mindenekelőtt *Grossman* ([1972], [1975]) „egészségi tőkére" vonatkozó koncepcióját, valamint *Pauly* ([1971] 46—47. o.) érvelését.,

zérus ár nem növeli a fogyasztást, de ez egyben azt is jelenti, hogy a zérus áron sem számíthatunk a szerző által hivatkozott előnyökre, hiszen a kereslet bármely ár mellett azonos (alacsonyabb áron sem fordulnánk hamarabb, gyakrabban orvoshoz). A *másik* probléma pedig az: ha a kereslet rugalmassága mégis negatív — ami valószínűleg jellemzőbb, mint a teljesen rugalmatlan kereslet —, akkor a fogyasztás növekedéséből származó előnyök (korai felismerés) nem bizonyos, hogy ellensúlyozzák a fogyasztásnövekedés többletköltségeit. Lehet, hogy az orvoshoz járás gyakoriságának növekedéséből származó költségnövekedést meghaladja a kezelések rövidüléséből eredő nyereség, lehet, hogy nem. Ha meghaladja, akkor azt kell megvizsgálni, hogy a társadalom tagjai számára mekkora többletkiadást ér meg az, hogy a korai felismerés révén a kezelésben részesülő egyének egészségesebbek legyenek. Csak ebben a kontextusban ítélhető meg ugyanis, hogy „nagyfokú indokolatlan igényről" van-e szó, vagy hogy mekkora a „zavar", amit a gazdaságnak (pontosabban: az egészségügyet fenntartó lakosságnak) a többletkiadások okoznak.

Végül, Kuti Éva helyesen látja meg, hogy elvileg zérus ár mellett sem lehetetlen a hiány, illetve a túlkereslet megszüntetése, ugyanakkor említést sem tesz arról, hogy a zérus ár miatti megnövekedett kereslet kielégítésére (az egészségügyi ágazat preferált fejlesztésére) más céloktól kell erőforrásokat elvonni. A kapacitásbővítés ugyanis a társadalom számára csak akkor jelent hatékonyságnövekedést, ha az egészségügyi kiadások növelése a lakosság számára legalább akkora jólétnövekedést képvisel, mintha e növekményt ettől eltérő célokra használták volna fel.

A probléma — mint látható — meglehetősen összetett, hiszen a hálapénz megítéléséhez tisztáznunk kell, hogy egy állami részvétel mellett, jól működő egészségügyi rendszer milyen kritériumoknak kell hogy megfeleljen. A következő részben erre teszünk kísérletet. Az elemzés során abból az *empirikus posztulátumból* indulunk ki, hogy a modern társadalmakban az egészségügyi szolgáltatások nem tekinthetők tisztán magánjavaknak. Ezekben az országokban ugyanis a társadalom nagy többségében konszenzus alakult ki arra nézve, hogy minden egyénnek — társadalmi és gazdasági helyzetétől függetlenül — joga van bizonyos mennyiségű egészségügyi szolgáltatásra.[8] Az árelmélet nyelvére lefordítva, ezt úgy fogalmazhatjuk meg, hogy az egészségügyi szolgáltatások fogyasztásában pozitív externális hatások érvényesülnek.[9] Ha viszont ez így van, akkor az egészségügy finanszírozásában bizonyos mértékű állami beavatkozás elkerülhetetlen.

A következő részben tehát egy állami beavatkozás mellett működő optimális egészségügyi rendszer néhány szükséges feltételének megfogalmazására teszünk kísérletet. A problémát a kereslet, vagyis a kiadásokat fedező és a szolgáltatást igénybe vevő egyén oldaláról vizsgáljuk. Nem foglalkozunk az egészségügyi szolgáltatások termelésével.

[8] Vegyük észre: ez a *feltevés* nem azonos azzal az állásponttal, amely az állami részvételt valamilyen „objektíve" indokolt ellátási színvonal követelményével igyekszik legitimálni, hiszen nem arról van szó, hogy egyesek egészségügyi fogyasztása valamilyen „objektív" („tudományos") mérce alapján bizonyul elégtelennek, hanem arról, hogy az állampolgárok többségének *szubjektív értékelése és kinyilvánított preferenciái* szerint kell bizonyos egyéneket támogatásban részesíteni.

[9] Az egészségügyi szolgáltatások fogyasztásában jelentkező externális hatások problémáját és következményeit a későbbiekben fejtjük ki. A kérdés teoretikus megalapozását és az externális hatások fogalmának operacionalizálását *Buchanan—Stubblebine* [1962] végezte el.

Az állami beavatkozás hatékonyságának feltételei az egészségügyben

Az egészségügyi szolgáltatás piacának hatékonyságát a jóléti gazdaságtan eszközeivel vizsgáljuk. Az elemzés során elsősorban *Pauly* [1971] modelljére támaszkodunk. A modell lényegét — minthogy az a hazai irodalomban szinte teljesen ismeretlennek számít — viszonylag részletesen ismertetjük. Az elemzés során eltekintünk a megelőző gyógyászattól; a hangsúlyt a gyógyító tevékenységekre helyezzük. A modell az árelmélet eszközeit alkalmazó statikus keresleti—kínálati modell. Figyelmen kívül hagyjuk a tranzakciós költségeket. Két kérdésre keresünk választ: *1.* Mekkora legyen az optimális méretű egészségügyi állami költségvetés? *2.* Hogyan és milyen áron kell az állami kiadásokat a fogyasztók között szétosztani ahhoz, hogy a különböző jövedelmű és egészségi állapotú egyének fogyasztása optimális legyen?

Az állami beavatkozás mellett működő, optimális egészségügyi rendszer jellegzetességeinek meghatározásakor a jóléti gazdaságtan optimumkritériumára, a Pareto-optimum fogalmára támaszkodunk. Ennek értelmében egy piac (gazdaság) állapota akkor optimális, ha már egyetlen szereplő jóléte sem növelhető anélkül, hogy valamely másik szereplő jóléte ne romlana.

Mit jelent ez az egészségügyi szolgáltatások piacán megjelenő fogyasztóra nézve? Ha az egyén egységnyivel növelte fogyasztását az egészségügyi szolgáltatásokból, akkor feltehetjük, hogy ez az egység legalább annyit ér számára, amennyit fizetett érte. Ha kevesebbet ért volna neki, mint amennyiért hozzájuthatott, akkor nyilvánvalóan nem vette volna igénybe. Az egyén tehát addig növeli fogyasztását az egészségügyi szolgáltatásokból, amíg az utolsó megvásárolt egységet éppen azon az áron kínálják neki, amennyit még hajlandó fizetni érte.

Tegyük fel, hogy egységnyi egészségügyi szolgáltatás ára (P) megegyezik ennek az egységnek a határköltségével (MC), valamint azt, hogy mindkét érték konstans. Tegyük fel továbbá — időlegesen —, hogy az egészségügyi szolgáltatások fogyasztásában nem érvényesülnek externális hatások. Ez annyit jelent, hogy az egészségügyi szolgáltatásból csak annak az egyénnek származik haszna, aki azt igénybe vette. Azt a maximális összeget, amit az egyén a szolgáltatás pótlólagos egységéért hajlandó fizetni, határértékelésnek *(marginal evaluation)*[10] nevezzük, és tetszőleges (i-edik) egyénre nézve ME_i-vel jelöljük. A határértékelés nem más, mint valamely jószág fogyasztásának pótlólagos növeléséből származó határhaszon egy adott egyénre nézve. Azt mutatja meg, hogy adott jövedelem, árarányok és preferenciák mellett egységnyi fogyasztásnövekedés mennyit ér az egyén számára. ME_i a fogyasztás mennyiségének csökkenő függvénye, tehát keresleti függvényként is felfogható. Ha $P = MC$, akkor minden egyes haszonmaximalizáló egyén — adott árak, jövedelmek és preferenciák mellett — éppen annyi egészségügyi szolgáltatást vesz igénybe, amennyi az $ME_i = MC$ egyenlőség teljesüléséhez szükséges. Ha pedig a szolgáltatás határhaszna egyenlő a határköltségével, akkor hatékony megoldás jött létre, mert ennek az egyenlőségnek a teljesülése a Pareto-optimum létrejöttének egyik szükséges feltétele.

Ha ugyanis $ME_i > MC$, akkor az egyén további egységek vásárlásával még növelheti a hasznát anélkül, hogy bárki más helyzetét rontaná. Ha viszont $ME_i < MC$, akkor az egyén számára egységnyi pótlólagos fogyasztás kevesebbet ér, mint amennyit hajlandó fizetni érte. Tehát vagy ő járna rosszul, ha ezeket a pótlólagos egységeket megvásárolná (ha például valaki őt erre kötelezné), vagy pedig mások helyzete romlana, ha ezeket az egységeket nekik kellene megvásárolni az ő számára.

[10] A határértékelés fogalmát *Hicks* [1943] vezette be. Lásd még *Buchanan* [1968], különösen a 4. fejezet.

A fenti állapot azonban csak akkor Pareto-optimális, ha az egészségügyi szolgáltatások fogyasztásában nem érvényesülnek externális hatások. Ha azonban az egyének jóléte nemcsak saját fogyasztásuk függvénye, hanem vannak olyan egyének, akiknek az elégedettsége növelhető annak révén, ha más egyének fogyasztása is emelkedik,[11] akkor a Pareto-optimum nem valósulhat meg pusztán azáltal, hogy mindenkinek csak a *saját* fogyasztására nézve teljesül az $ME_i = MC$ egyenlőség.

Ilyen körülmények között ugyanis azok az egyének, akiknek az elégedettsége mások fogyasztásának növekedése révén növelhető, hajlandók lennének azoknak az egyéneknek a fogyasztását legalább részben finanszírozni, akik megítélésük szerint kevesebbet fogyasztanak annál, amit ők számukra szükségesnek tartanak. Jelöljük ME_{ji}-vel ($j \neq i$) azt a maximális összeget, amit bármely (j-edik) egyén más (i-edik) egyének fogyasztására hajlandó áldozni.[12] ME_{ii} tehát annak a határhaszonnak a pénzben kifejezett értéke, amely az i-edik egyén pótlólagos fogyasztásából a j-edik egyénre nézve származik. Nyilvánvaló, hogy az egyes egyének számára rendkívül magas tranzakciós költségeket jelentene, ha maguknak kellene felkutatniuk azokat az egyéneket, akiknek a fogyasztását szubvencionálni kívánják, és megfordítva, ha a potenciális támogatottaknak maguknak kellene potenciális „szponzoraikat" felkutatniuk. Ezért lehet — többek között — a probléma megoldásának egyik járható útja az, ha adók formájában az állam gyűjti össze és osztja szét valamilyen — természetesen nem közömbös, hogy milyen — formában a szubvenciókat.

Minthogy az externális hatás forrása egyes egyének (mások szerinti) „elégtelen" fogyasztása, ezért ME_{ji} az i-edik egyén privát fogyasztási hajlandóságának csökkenő függvénye kell hogy legyen. Bármely (j-edik) egyén ugyanis annál kevésbé kívánja támogatni mások (az i-edik egyén) fogyasztását, minél nagyobb mennyiséget hajlandó a szóban forgó i-edik egyén saját maga finanszírozni.

Vegyük észre: azt a speciális „jószágot", amit a j-edik ($j \neq i$) személy számára az i-edik személy fogyasztása képvisel, — samuelsoni értelemben vett — *tiszta közjószág*nak tekinthetjük. Nyilvánvaló ugyanis, hogy: *1.* ennek a speciális jószágnak a „fogyasztásából" egyetlen j ($j = 1, 2, \ldots, n$; $j \neq i$) személy sem zárható ki; továbbá *2.* ebből a jószágból egyetlen $j = k$ személy „fogyasztása" sem rövidít meg egyetlen más $j = l$ ($k \neq l$) személyt sem. A Pareto-optimum elérésének a feltétele ekkor az lesz, hogy minden egyes (i-edik) egyén teljes fogyasztására teljesüljön a következő egyenlőség: $ME_i + \sum_j ME_{ji} = MC$. Szavakka megfogalmazva: hogy az egészségügyi szolgáltatások igénybevételét minden egyes egyén (i) addig a pontig folytassa, amíg a szóban forgó egyén saját fogyasztására vonatkozó határértékelése (ME_i), illetve a közösség többi tagjának az illető egyén fogyasztására vonatkozó aggregált határértékelése ($\sum_j ME_{ji}$) összesen egyenlő nem lesz az egészségügyi szolgáltatás előállításának határköltségével.

A fenti egyenlőségből fontos következtetés adódik az állami egészsésügyi költségvetés optimális nagyságára nézve. Az állami költségvetésből az egészség-

[11] Ezt az esetet nevezi *Buchanan—Stubblebine* [1962] irása pozitív marginális externális hatásnak *(marginal external economy)*, megkülönböztetvén az inframarginális pozitív externális hatásoktól *(infra-marginal external economy)*, amikor is egy adott egyén fogyasztásának *teljes mennyisége* jelent egy másik ember számára jólétnövekedést.

[12] Minthogy feltettük, hogy az egészségügyi szolgáltatás igénybevételekor — legalábbis bizonyos egyének esetén — pozitív externális hatások érvényesülnek, ezért legalább egy $j = k$ egyén ($j = 1, 2, \ldots, n$) esetében: $ME_{ki} > 0$. (Az összes többi $j \neq k$ egyén esetében természetesen $ME_{ji} = 0$.)

ügyi szolgáltatásra fordított összegnek pontosan akkorának kell lennie, amennyit azok az egyének szánnak mások egészségügyi ellátásának növelésére, akiknél a pozitív externália fennáll, vagyis akiknek a jóléte mások fogyasztásának növekedésével emelkedik.[13] Ha az állami egészségügyi költségvetés ennél nagyobb, akkor ezeknek a személyeknek a helyzete az optimálisnál rosszabb lesz, mert többet kell fizetniük mások egészségügyi ellátására, mint amennyit számukra a szóban forgó egyének ellátásának javulása ér. Ha viszont kisebb ennél, akkor helyzetük ugyancsak rosszabb lesz az optimálisnál, hiszen jólétük az állami költségvetés növelésével még fokozható volna.

A következő részekben — továbbra is *Pauly* modelljét követve — megvizsgáljuk, miképpen valósítható meg az optimum államilag támogatott egészségügyi rendszer esetén. Két feltevéssel élünk: az externális hatások minden egyes személy egyéni haszonfüggvényében szeparábilisak, továbbá a politikai rendszer hatékonyan aggregálja az egyéni preferenciákat. A problémát három lépésben tárgyaljuk. Először feltesszük, hogy az egészségügyi szolgáltatások piacán kizárólag externális hatások vannak jelen, de nincs bizonytalanság. Másodszor feltesszük, hogy nincsenek externális hatások, csak bizonytalanság van. Végül megmutatjuk, hogy bizonytalanság és externális hatások mellett milyen módon érhető el, hogy az egyének fogyasztása optimális legyen.

Alkalmazkodás az externális hatásokhoz

Mindenekelőtt néhány egyszerűsítő feltevést vezetünk be. Feltesszük, hogy:

— az egészségügyi szolgáltatás ára egyenlő a határköltségével; az utóbbi pedig konstans;

— az egészségügyi szolgáltatás normál jószág (a fogyasztás a jövedelem emelkedésével növekszik);

— az egyéneknek a többi egyén fogyasztására vonatkozó határértékelése független az általuk vagy a mások által megvásárolt szolgáltatás mennyiségétől;

— minden egyes egyén azonos kórtörténettel (egészségi állapottal rendelkezik);

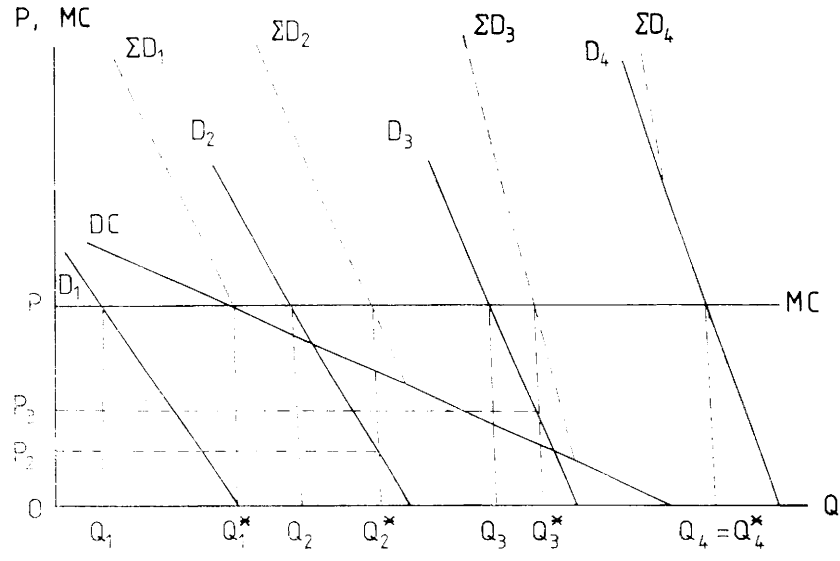
— az egyének saját fogyasztásukra vonatkozó preferenciái azonosak.

Az *1. ábrán* négy, azonos egészségi állapotú, de eltérő jövedelmű egyén egészségügyi fogyasztási döntését jelenítettük meg. D_1, D_2, D_3, D_4 görbék képviselik az egyének egészségügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos, saját fogyasztásukra vonatkozó határértékelési (keresleti) görbéit. Az egyének jövedelme az indexszámok sorrendjében nő. A görbék negatív lejtésűek, vagyis magasabb áron minden egyén kevesebb szolgáltatást hajlandó igénybe venni. Minthogy az egészségügyi szolgáltatás normál jószág, a magasabb jövedelműek minden árnál többet kívánnak vásárolni, mint az alacsonyabb jövedelműek. Ezért az egyéni keresleti görbék nem metszik egymást. Minden egyén optimális fogyasztása — állami szubvenció hiányában — a saját fogyasztásra vonatkozó keresleti görbe és a $P = MC$ egyenes metszéspontjának megfelelő mennyiség lesz. A DC görbe — a közösségi keresleti (határértékelési) görbe — azt mutatja, hogy egy tetszőleges egyén fogyasztását a közösség milyen mértékben hajlandó támogatni. Másképpen: hogy az egyének meghatározott mennyiségű vásárlásaihoz a többi egyén maximálisan mennyivel hajlandó hozzájárulni. Ez nem más, mint az egyes egyének által a többi egyén egészségügyi fogyasztására szánt összegek együttese. A görbe által kijelölt mennyiségek minden egyénre egyformán vonatkoznak. Ez azt je-

[13] Az optimális egészségügyi állami költségvetés (B_H) nagysága tehát a következő: $B_H = \sum_i' \sum_j ME_{ji}$ $(i, j = 1, 2, \ldots, n;\ i \neq j)$.

1. ábra

Az állami támogatások optimális allokációja



Forrás: Pauly [1971].

lenti, hogy a közösség minden egyes egyén pótlólagos fogyasztásnövekedését azonosan értékeli függetlenül attól, hogy ki az adott egyén.[14]

Ha az egyes egyének saját fogyasztásra vonatkozó keresleti görbéit és a közösségi keresleti görbét vertikálisan összegezzük, akkor megkapjuk az egyének állami támogatást is tartalmazó keresleti görbéit. Állami támogatás mellett az egyének rendre a ΣD_1, ΣD_2, ΣD_3, ΣD_4 keresleti görbével rendelkeznek. Az egyensúlyi pontokat e görbék és a $P = MC$ egyenes metszéspontjai adják meg.

Érdemes felhívni a figyelmet az optimális megoldásnak arra a jellegzetességére, hogy — bár a megvásárolt mennyiség továbbra is a jövedelem függvényében növekszik, tehát a „gazdagok" továbbra is több egészségügyi szolgáltatáshoz jutnak, mint a „szegények" — a jövedelemkülönbségeknek a fogyasztásra gyakorolt hatása azonban gyengül. Optimális esetben ugyanis az állami költségvetésből juttatott összegek egyenlőtlenül oszlanak meg az egyes egyének között — minél magasabb jövedelmű az egyén, annál kevesebb állami támogatást kap. A jövedelem függvényében csökkenő támogatások összege — egészségügyi szolgáltatások egységében mérve — az ábráról a $Q_i^* - Q_i$ különbségek segítségével leolvashatók. Eszerint a legmagasabb jövedelmű (4. számú) egyén például már egyáltalán nem részesül állami támogatásban: $Q_4^* - Q_4 = 0$.

[14] Ez gyakorlatilag annyit jelent, hogy minden egyes i-edik ($i = 1, 2, 3, 4$) egyénre nézve azonos a többi egyénnek ($j \neq i$) az őrá (az i-edik egyénre) vonatkozó határértékeléseinek az összege. Vagyis: $\sum_j ME_{j1} = \sum_j ME_{j2} = \sum_j ME_{j3} = \sum_j ME_{j4}$, ($j = 1, 2, 3, 4$; $j \neq i$). A szóban forgó összegek adják ki egyben a közösségi határértékelési (keresleti) görbét is — $DC = \sum_j ME_{ji}$ ($j = 1, 2, 3, 4$; $j \neq i$) —, amely nem más, mint az optimális egészségügyi állami költségvetés egy főre jutó összege: $DC = B_H/n$. Jelen esetben $DC = B_H/4$. (Ez a demokratikus feltevés — mint majd hamarosan látni fogjuk — nem jelenti azt, hogy az optimumban minden egyes egyén azonos mennyiségű állami szubvencióban részesül.)

Amennyiben tehát az egészségügyi szolgáltatások fogyasztásában externális hatások érvényesülnek, állami beavatkozás hiányában az 1., 2. és 3. számú egyén az optimálisnál kevesebb egészségügyi szolgáltatást fogyasztana. Kérdés: miképpen lehet az optimumot elérni, azaz miként lehet a szóban forgó egyéneket arra ösztönözni, hogy éppen az optimális mennyiséget vásárolják meg? A legegyszerűbben kivitelezhetőnek *tűnő* megoldás — az *ingyenesség* — csak kivételes esetben vezet el az optimumhoz. Ekkor ugyanis csupán azok az egyének kerülhetnének optimális helyzetbe, akik zérus áron éppen annyi szolgáltatást vennének igénybe, amennyinél a közösségi keresleti görbe a $P = MC$ egyenest metszi. Kizárólag az egyénekre áll fenn ugyanis, hogy a zérus ár mellett elfogyasztott mennyiségnél az egyén saját fogyasztására vonatkozó határértékelésének és a közösségi határértékelésnek az összege éppen a határköltséggel (MC) lesz egyenlő.[15]

Az optimumot — amint ez az ábrán is látható — akkor lehet elérni, ha a különböző jövedelmű egyének *eltérő* árakat fizetnek. A fenti feltételeknek megfelelő 1. egyén akkor kerül optimális helyzetbe, ha a szolgáltatást zérus áron kapja, a tényleges (MC) költséget pedig teljes egészében a költségvetés fedezi. A 2. és a 3. egyén P_2, illetve P_3 árat kell fizessen, a 4. egyénnek pedig a teljes költséget a saját zsebéből kell fedeznie. Más szóval: a társadalmi egyensúlyi pontokban a jövedelem növekedésének függvényében növekszik az egységnyi szolgáltatás költségének a fogyasztó által kifizetett része, az állami költségvetésből fedezett része pedig csökken.

Bizonytalanság

Az egészségügyi szolgáltatás másik sajátossága, hogy az egyének kiadásai többnyire bizonytalanok, nem előreláthatóak. Egyrészt a tényleges kiadások nagymértékben függnek attól, hogy bizonyos események (betegségek) bekövetkeznek-e avagy sem. Másrészt, még ha előreláthatók lennének is a jövőbeli események, a bizonytalanság a jövőbeli kiadások nagyságával kapcsolatban továbbra is fennmaradna. Ez idézi elő a biztosítás intézményének kialakulását, ami csökkenti az egyéni kockázatot. Mármost egy fontos közgazdasági tétel kimondja: bizonytalanság és kockázatkerülő viselkedés esetén a biztosítás intézménye növeli a társadalom jólétét.[16]

Kérdés, hogy milyen szempontok alapján lehetséges optimális biztosítási rendszer kialakítása. Mindenekelőtt figyelembe kell venni, hogy a biztosítás ténye önmagában megváltoztathatja az egyének fogyasztásának mennyiségét, ezen keresztül növelheti a biztosítási költségeket, ami hatékonyságveszteséget idézhet elő. Ez az ún. *erkölcsi kockázat* problémája.[17] Vizsgáljuk meg közelebbről *Pauly* nyomán, mit is jelent ez!

Tegyük föl, hogy i egyén a jövőben p_i valószínűséggel megbetegszik, $1 - p_i$ valószínűséggel pedig egészséges lesz. Tegyük föl továbbá, hogy betegség esetén a kereslete teljesen rugalmatlan, vagyis az áraktól függetlenül adott (Q_i'). A szóban forgó egyén keresletét a *2. ábrán* egészség esetén $1 - p_i$ valószínűséggel a függő-

[15] Az *1. ábrát* úgy konstruáltuk meg, hogy az 1. számú egyén kereslete ezt a *speciális* esetet jelenítse meg.

[16] A bizonyítás — amely csaknem minden haladó árelméleti tankönyvben megtalálható (lásd például: *Layard—Walters* [1978], 355—362. o.) — két tételre támaszkodik: *1.* A kockázatkerülő egyének előnyben részesítik a biztosító szempontjából méltányos díjtételű biztosítást a biztosítás nélküli állapottal szemben (Bernoulli-tétel). *2.* Az egyéni kockázatok kiegyenlítése pedig a nagy számok törvénye miatt lecsökkenti az egyéni kockázatot. A biztosítás tehát növeli a társadalom jólétét, hiszen a kockázatkerülő egyének számára értékes szolgáltatást nyújt olyan áron, amelyen azt ők érdemesnek találják megvásárolni.

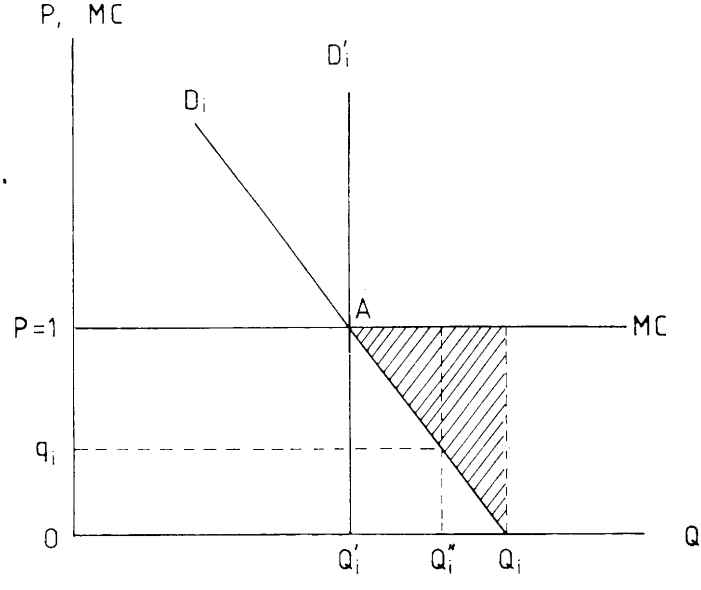
[17] Lásd ezzel kapcsolatban: *Arrow* [1963], [1968] és *Pauly* [1968] vitáját.

leges koordinátatengely, betegség esetén pedig p_i valószínűséggel a D_i' görbe jelképezi. Jövőbeli kiadásainak várható értékét ekkor a p_iQ_iMC képlet alapján kapjuk meg. Amennyiben a szóban forgó személy *kerüli a kockázatot*, akkor $\pi' = p_iQ_iMC$ biztosítási díj ellenében előnyben fogja részesíteni a várható kiadásaira teljes fedezetet nyújtó biztosítást a biztosítás nélküli állapottal szemben. Ha feltesszük azt, hogy a π' biztosítási díj a biztosító számára méltányos díjtételnek számít, akkor a fentiekben vázolt kedvező jóléti következmények valóban fönnállnak. A biztosítás révén a társadalmi jólét növekedett.

Mi történik azonban akkor, ha a *biztosítás következtében* a szóban forgó egyén viselkedése megváltozik, és kereslete rugalmassá válik? Ez azt jelenti, hogy a betegség esetén érvényes keresleti görbéje az A pont körül jobbra elfordul. Az új keresleti görbe D_i lesz. Ilyen körülmények között azonban jelentőséget kap az a tény, hogy a felmerülő kiadásokra teljes körű fedezetet nyújtó biztosítás olyan mértékű fogyasztásra ösztönzi, mintha a szolgáltatás ára zérus volna. Tényleges fogyasztása ui. $Q_i > Q_i'$ lesz.

2. ábra

Az egészségügyi biztosítás hatása a fogyasztásra



Forrás: Pauly [1968] alapján.

Mármost ha a biztosítási díj a biztosító számára a mindenkori költségeket fedező összeggel egyenlő, akkor az i-edik egyénnek ez a viselkedése nyilvánvalóan megemeli a biztosítási összeget.[18] A tulajdonképpeni problémát az okozza, hogy i egyén nincsen egyedül. Ha egyedül lenne, könnyen végiggondolhatná viselkedésének önmagára nézve is kedvezőtlen következményeit: esetleg nem kívánna igénybe venni olyan többletszolgáltatást, amely számára elfogadhatatlan mértékben megnövelné a biztosítás költségeit. Minthogy azonban sokan kötöttek szerződést a biztosítóval, az i-edik személynek hasznossági megfontolások alapján nem érdemes fogyasztását visszafognia, hiszen a túlfogyasztásából következő biztosítási díj emelkedésének rá jutó része rendkívül kicsiny ahhoz az értékhez

[18] Az új biztosítási díj $\pi = p_iQ_iMC > \pi'$ lesz.

képest, amit a túlfogyasztás számára képvisel.[19] Az egyéni túlfogyasztás költségei valamennyi biztosítottra szétterülnek, előnyei pedig az érintett egyénre koncentrálódnak. Minthogy azonban *mindenki* így okoskodik, a biztosítottak körében *általánossá* váló túlfogyasztás[20] a biztosítási díjtételeket *valamennyi* biztosított számára érzékelhetően és jelentősen megemeli.

Az egyéneknek ez a viselkedésbeli sajátossága többféle következménnyel járhat attól függően, hogy a biztosításra milyen intézményi megoldás keretében kerül sor. Amennyiben a törvény az egyéneket és a biztosítóintézeteket olyan biztosításra kötelezi, amely minden felmerülő kiadásra teljes körű fedezetet nyújt, s ugyanakkor a biztosító részére megengedi, hogy biztosítási díjtételeit szabadon alakítsa, akkor az i-edik személy jóléti vesztesége a besatírozott háromszög területével lesz arányos, és az igényekhez képest túlságosan drága biztosítási díjban, valamint *túl*fogyasztásban fog testet ölteni. Ha a társadalombiztosítás nem válik el az állami költségvetéstől, a többletigények természetesen akkor is megjelennek, de inkább a kereslettől elmaradó kínálatban: várakozásban, sorban állásban, a betegek közötti versengésben fognak testet ölteni. Végül: ha a biztosítók profitorientáltak és mindenfajta állami szabályozástól mentesek, akkor arra számíthatunk, hogy a biztosítási üzletágnak azokon a területein, ahol a vizsgált erkölcsi kockázati tényező jelentősebb mértékű (ahol tehát a biztosítás következtében a kereslet árrugalmassága jelentősen megnőne), ott ezekre az eseményekre a biztosítók nem kínálnak biztosítást — jóllehet lenne rájuk kereslet. A teljes körű fedezetet nyújtó biztosítás — az erkölcsi kockázati tényező következtében — elkerülhetetlenül jóléti veszteségekhez vezet.

Az optimum elérésére törekvő intézményi megoldások keresésekor figyelembe kell venni: *1.* hogy az egyének különböznek egymástól a kockázatkerülés mértékében; *2.* hogy a különböző betegségek eltérnek egymástól bekövetkezésük véletlenszerűségének mértékében, illetve abban, hogy mennyire véletlenszerű az adott betegség esetén felmerülő egészségügyi kiadások nagysága; végül pedig azt, hogy *3.* az egyes szolgáltatásfajták iránti kereslet árrugalmassága is eltérő. Igen súlyos betegségeknél például a bekövetkezés inkább véletlenszerű, az egyének kockázatkerülése erőteljes, a kereslet árrugalmassága kicsi. Normál orvosi viziteknél, fogorvosi ellátásnál, szemüveg- vagy gyógyszervásárlásnál az egyének kockázatkerülése, illetve az esemény bekövetkezésének véletlenszerűsége kicsi, a kereslet árrugalmassága nagy. Nem tekinthető véletlennek, hogy az igen súlyos betegségekre jóval nagyobb mértékben lehet biztosítást kötni üzleti alapon működő biztosító intézeteknél, mint a rutin jellegű fogászati vagy szemészeti kezelésekre.

A fenti tényezők alapján, továbbá ha figyelembe vesszük, hogy az egyének kereslete a jövedelemkülönbségek miatt is eltérő, egy optimális biztosítási rendszer szükséges feltételei között minden bizonnyal ott szerepelnek a következő feltételek: *1.* a biztosítás nem lehet kötelező; *2.* nem lehet minden kiadásra teljes fedezetet nyújtó; *3.* az egyének számára lehetővé kell tegye, hogy többféle biztosítási konstrukció között válasszanak.

A „túlfogyasztást" az *önrészesedés* korlátozhatja. Az önrészesedés azt jelenti, hogy az egyén a ténylegesen megvásárolt szolgáltatás árából egy meghatározott hányadot maga fizet.[21] Ekkor — bár a vásárláskori ár alacsonyabb, mint a tény-

[19] $[p_i(Q_i - Q_i')MC]/n < p_i(Q_i - Q_i')MC$.

[20] A biztosítottak körében tapasztalható eme viselkedésbeli inkonzisztencia a „fogoly dilemmája" típusú szituációk sajátosságait tükrözi.

[21] Az egyszerűség kedvéért eltekintettünk az önrészesedésnek attól a formájától, mely szerint a biztosítottnak — amennyiben élt a biztosítás adta lehetőséggel — egy előre rögzített összeget az adott évben minden körülmények között magának kell fizetnie (deductible). Az önrészesedésnek a főszövegben említett százalékos formáját az angol nyelvű szakirodalom *coinsurance*-nek nevezi.

leges ár — mégsem lesz nulla. Ha például — mint a *2. ábrán* — az egyént q_i önrészesedés terheli, akkor a kereslete Q_i-ről Q_i''-re csökken. Elméletileg minden egyénre és biztosítási eseményre meghatározható egy optimális önrészesedési arány, ami eseményenként és egyénenként különbözhet egymástól. Az az önrészesedés lesz az optimális, amelynél a kockázatcsökkenésből eredő haszonnövekmény, amely abból származik, hogy a biztosítás a költségeknek egy újabb részére terjed ki, éppen egyenlő lesz azzal a marginális veszteséggel, mely abból ered, hogy a biztosítás kiterjesztése újabb fölösleges szolgáltatásegységek fogyasztására ösztönzi az egyént.[22] Az a biztosítási konstrukció lesz tehát optimális, amely esetén az egyén egészségügyi szolgáltatásra vonatkozó határértékelésének, illetve a biztosítás kiterjesztésével járó kockázatcsökkenés határhasznának összege éppen egyenlő lesz az egészségügyi szolgáltatás határköltségével.

Optimum bizonytalanság és externális hatások mellett

A megfelelő önrészesedési hányaddal kombinált biztosítási konstrukció alkalmas eszköz lehet arra, hogy az egyének az egészségügyi szolgáltatások fogyasztásában érvényesülő externális hatásokat is tükröző optimális ellátásban részesüljenek. Az önrészesedés segítségével ugyanis elvileg minden i-edik egyénre nézve meghatározható az az ár, amely mellett az $ME_i + \Sigma_j ME_{ji} = MC$ optimumkritérium teljesül. A *3. ábra* ezt az állapotot mutatja. Az i-edik egyén q_i^*, optimális önrészedés mellett éppen annyi szolgáltatást fog a saját döntése alapján igénybe venni, amennyinél a közösségi alapokból — adott áron — rá jutó támogatások összege éppen elegendő ahhoz, hogy fogyasztása társadalmilag is optimális legyen (lásd a ΣD_i görbe és az MC egyenes metszéspontjaként adódó Q_i^* pontot).

Ez a megoldás az egyének többségénél azt jelenti, hogy pozitív biztosítási díjat és önrészesedést fizetnek. A költségek és az egyén által fizetett összeg különbségét pedig az állam adókból fedezi. Azoknál az egyéneknél, akik állami támogatás nélkül is „elegendő" szolgáltatást vennének igénybe, a szubvenció nem indokolt.

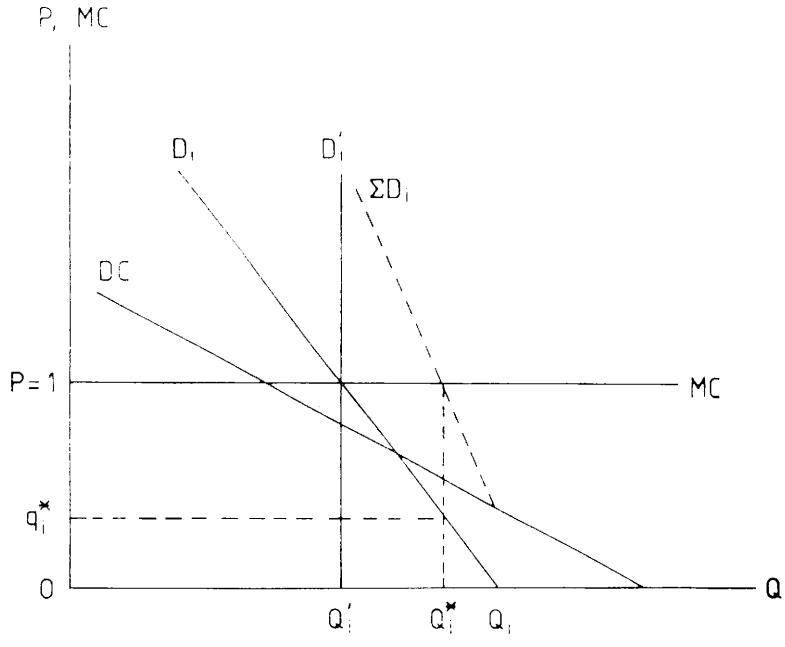
Az optimális önrészesedés meghatározása természetesen nem egyszerű feladat. Az elmélet azonban nyújt bizonyos támpontokat. Két dolgot bizonyosan állíthatunk: *Az optimális önrészesedésnek 1. egyrészt a jövedelem emelkedésével növekednie kell* (ennek révén teljesül ugyanis az a korábban felállított jóléti kritérium, amely szerint az állami támogatásnak a jövedelem növekedésével csökkennie kell); másrészt pedig *2. a kereslet árrugalmasságának függvényében* is növekednie kell. Minél nagyobb ugyanis a keresletnek a biztosítás következtében megemelkedő árrugalmassága, annál nagyobb veszteségeket okozna a biztosítónak az erkölcsi kockázati tényező. Minthogy azonban a kereslet árrugalmassága az empirikus tapasztalatok szerint erős negatív összefüggésben áll a betegségek súlyosságával, ezért az optimális önrészesedésnek — *ceteris paribus* — *a betegség súlyosságának függvényében csökkennie kell.*[23]

[22] „Tökéletes" biztosítás nem létezik: A kockázatmegosztás és a megfelelő ösztönzők között mindig valamilyen átváltás érvényesül. Lásd: *Zeckhauser* [1970].

[23] Minél enyhébb ugyanis egy betegség, várhatóan annál kisebbek lesznek az egészségügyi szolgáltatások igénybevételével járó komplementer erőforrások alternatív költségei, s relatíve — a súlyosabb betegségekhez képest — annál ésszerűbb lesz kihasználni a kvázi ingyenességből (a kiadásokra teljes körű fedezetet nyújtó biztosításból) fakadó előnyöket. (Lásd ezzel kapcsolatban a 7. lábjegyzetben elmondottakat!) Ha pedig ez így van, akkor a biztosító a rendelkezésére álló információk alapján az enyhébb betegségek esetében kevésbé képes megbecsülni a várható kiadásokat, mint a súlyosabb betegségek esetében. Ennélfogva magasabb önrészesedési hányad meghatározásával „biztosítja be" magát a túlságosan nagy és kiszámíthatatlanabb kiadásokkal szemben.

3. ábra

Állami támogatás melletti optimális önrészesedés



Forrás: Pauly [1971].

A magyar egészségügyi rendszer hatékonysága és a hálapénz

Vizsgáljuk most meg, hogy az előző részben felvázolt elmélet birtokában hogyan ítélhetjük meg a magyar egészségügyi rendszer hatékonyságát és a hálapénz szerepét. Először megkíséreljük azonosítani az optimális egészségügyi rendszer néhány szükséges feltételét, és arra keresünk választ, hogy ezek alapján a magyar rendszer mennyire tekinthető hatékonynak. Másodszor megvizsgáljuk, hogy a hálapénz mint helyettesítő mechanizmus javítja-e a rendszer hatékonyságát, végül hogy a hálapénzt fizető betegek sikerrel aspirálnak-e a megszerezni kívánt szelektív előnyökre.

Az elmélet alapján az állami jelenlét mellett működő egészségügyi rendszer optimalitásának alábbi szükséges feltételeit fogalmazhatjuk meg:

1. Az állami költségvetésből az egészségügyre fordított kiadásoknak az externális hatásokat kell tükrözniük: az állami támogatások összegének meg kell egyeznie azzal az összeggel, amit az egyének együttesen más egyének ellátására hajlandók kiadni. Ez a kritérium olyan politikai rendszert feltételez, amely hatéhonyan képes aggregálni az egyéni preferenciákat. Ez nyilvánvalóan csak demokratikus politikai rendszer (több párt, parlamenti demokrácia) keretei között képzelhető el.[24]

[24] Ezzel természetesen nem kívánjuk azt állítani, hogy a többpártrendszerű demokrácia intézményei tökéletesen képesek megoldani az externális hatásokat tükröző egyéni preferenciák aggregálását. E bonyolult feladat elvégzése minden bizonnyal csak „veszteségekkel" lehetséges. E „veszteségek" létezése ugyanakkor nem elegendő indok arra, hogy a hatékonyság fogalmát zárójelbe tegyük, hiszen ha a „tökéletes"

2. Az állami támogatást úgy kell szétosztani, hogy csak azok kapjanak belőle, akik a saját jövedelmükből kevesebb szolgáltatást vásárolnának meg, mint amennyit számukra a közösség többi tagja szükségesnek tart. Az elmélet megmutatta, hogy adott állami támogatás optimális elosztása akkor lehetséges, ha az egészségügyi biztosítás rendszere optimális. Az optimális biztosítási rendszer szükséges feltételei közé sorolható, hogy a biztosítás nem kötelező (önkéntes), hogy sokféle biztosítási konstrukció létezik, hogy ezekben az önrészesedés jelentős szerepet játszik, végül hogy profitorientált vagy szigorú költséggazdálkodást folytató biztosítótársaságok vannak jelen. Az *önkéntesség*[25] és a *több*, egymástól *különböző* biztosítási konstrukció az egyéni fogyasztói preferenciák sokfélesége miatt és a „túlfogyasztás" visszaszorítása miatt szükséges *önrészesedés* eleme az optimális rendszernek. A profitorientált vagy szigorú költséggazdálkodást folytató

aggregációhoz képest valamennyi megvalósítható lehetőség veszteségekkel jár, akkor nyilván a megvalósíthatók közül a legkisebb veszteséggel járó megoldás lesz gazdasági értelemben a hatékony. Lásd ezzel kapcsolatban: *Demsetz* [1969]. Tehát, hogy egy közösség végül is mit fogad el közszolgáltatásoknak, és mennyit hajlandó rá költeni, azt valamilyen, „tökéletlen" módon ki kell „tapogatni". Az egypártrendszerű bürokrácia — vagy bármilyen hasonló, demokratikus kontroll nélkül működő testület — minden bizonnyal meglehetős önkényességgel, de legjobb esetben is a visszacsatolásos kontrollmechanizmusok alacsonyabb hatásfoka mellett — tehát nagyobb potenciális veszteségekkel — képes meghatározni ezeket a célokat, illetve a hozzájuk tartozó összegeket, mint a többpártrendszeren nyugvó demokrácia. Az utóbbiban ugyanis a többé-kevésbé helyes megoldás azoknak a politikai pártoknak és érdekcsoportoknak a nyilvános politikai küzdelmében jön létre, amelyek időről időre kísérletet tesznek az egyéni preferenciák aggregálására, és ennek során rövid távon ki vannak téve a nyilvános költségvetési viták politikai kontrolljának (voice), hosszabb távon pedig az új választási forduló „piaci" jellegű kontrolljának (exit). Lásd ezzel kapcsolatban: *Hirschman* [1970]. Összefoglalva: a politikai demokrácia a hatékony megoldás szükséges, de nem elégséges feltétele.

[25] A kötelező vagy önkéntes biztosítás kérdése igen összetett probléma. Az önkéntes biztosítás ugyanis az *erkölcsi kockázati tényező* mellett felveti a *fordított szelekció* problémáját is. A biztosító ugyanis nemcsak a tekintetben van információs hátrányban a biztosítottal szemben, hogy kevésbé képes előre látni a biztosított jövőbeli igényeit, hanem a tekintetben is, hogy míg a potenciális biztosított viszonylag jól tájékozott arról, milyen a saját egészségi állapota, addig ugyanennek az információnak a megszerzése a biztosító számára igen költséges lehet. Ennek következtében a biztosító igen nehezen tudja a saját várható költségeit (és profitját) fedező biztosítási díjat meghatározni. Akármekkora biztosítási díjat állapított meg ugyanis, ahhoz a díjtételhez — feltéve persze, hogy úgy kalkulált, hogy a költségeit legalább fedezze — hozzátartozik a potenciális biztosítottaknak egy kockázati osztályok szerinti eloszlása. Ez nem más, mint a biztosító szubjektív becslése arról, hogy biztosítottjai — leegyszerűsítve a dolgot — milyen valószínűséggel betegednek meg. Azonban, még ha feltesszük is, hogy a biztosító becslései jól tükrözik az adott populáció betegségi kockázat szerinti eloszlását, az *ennek* alapján kalkulált biztosítási díjtétel mellett a potenciális biztosítottak közül a magasabb kockázati osztályba tartozó egyéneknek érdemesebb lesz biztosítást kötniük, mint az alacsonyabb kockázati osztályba tartozó egyéneknek. Ennek következtében a biztosító tényleges ügyfelei az eredetileg kalkulált díjtételhez tartozó kockázati eloszlásúnál *előnytelenebb* kockázati eloszlású populációt alkotnak, ami a biztosító számára veszteségeket jelent. Ez a fordított szelekció problémája. Lásd ezzel kapcsolatban: *Akerlof* [1970]. A szóban forgó problémát ugyan kiküszöbölné a biztosítás kötelezővé tétele, azonban ez súlyos jóléti veszteségeket okozna — az erkölcsi kockázati tényező miatt — a másik oldalon. Azok a megoldási kísérletek, amelyek a biztosítás kötelezővé tételével javasolják a problémát megoldani, nem tűnnek kellően meggyőzőnek és konklúzívnak, s a kötelező biztosítás szükségessége helyett inkább csak azt igazolják, hogy a fordított szelekció következményeinek enyhítése érdekében arra van szükség, hogy a biztosítóintézetek az egészségügyi intézményektől és a konkurens biztosítóktól egyszerűen és olcsón — például országos számítógépes nyilvántartási rendszerekbe való bekapcsolódás révén — szerezhessenek információkat a potenciális biztosítottakról. (Ezek az intézmények egy jól működő piacgazdaságban természetesen léteznek is; nemcsak az egészségügyben, de a járműbiztosítás területén is.) Lásd ezzel kapcsolatban: *Pauly* [1974].

biztosítótársaság szerepe pedig — a társadalmi és az egyéni kockázatok csökkentésén túlmenően — az, hogy a biztosítási díjakon keresztül fedezze saját fenntartásának és a termelőknek a költségeit, esetleges profitját.

3. Az egészségügyi szolgáltatás termelését profitorientált vagy szigorú költséggazdálkodást folytató szervezeteknek kell végezniük. Ekkor lehetséges ugyanis, hogy az egyének az általuk választott biztosítási konstrukció keretében megkapják a keresletüknek megfelelő szolgáltatásmennyiséget, illetve -minőséget. Az egyén ugyan — ha van biztosítása — nem fizeti meg a szolgáltatás (teljes) árát, de a termelő a szolgáltatás ellenértékét megkapja a biztosítótól, ami lehetővé teszi, hogy a kereslet változásaihoz alkalmazkodjék.

A fenti szükséges feltételek jelzésszerű felsorolása is érzékelteti, hogy az optimális egészségügyi rendszer megvalósítása a gyakorlatban lehetetlen. Szinte leküzdhetetlen nehézségekbe ütközik például az egyéni preferenciák, illetve keresleti függvények megismerése vagy olyan politikai rendszer megvalósítása, amely veszteségek nélkül aggregálja az egyének preferenciáit. Nem kizárt azonban olyan rendszerek létrehozása, amelyek nem nagyon térnek el az optimális megoldástól, illetőleg amelyeket nem az optimális megoldással ellentétes irányba mutató erők, hanem inkább az optimum felé mutató erők jellemeznek.

A *2. táblázat* az optimális biztosítási rezsim leglényegesebb sajátosságait veti össze a ma Nyugat-Európában sok helyütt létező és a magyar rendszer jellegzetességeivel. Ennek segítségével értékelhetjük a magyar és az optimális rezsim közötti eltéréseket.

2. táblázat

Az egészségügyi rendszerek néhány jellegzetessége

Kritérium	Optimális	„Nyugat-európai"	Magyar
Biztosítás	Önkéntes, többféle	Kötelező, egyféle	Kötelező, egyféle
Önrészesedés	Van és többféle	Van, de egyféle	Nincs
Mi korlátozza a kínálatot?	Kereslet	Kereslet	Költségvetési juttatások

Az optimális rendszerhez valószínűleg az amerikai áll legközelebb.[26] Az említett három kritérium közül a második és a harmadik leginkább ott valósul meg. A nyugat-európai rendszerekben több helyütt egyfajta és kötelező biztosítás van, bizonyos esetekben zérus áron. Ezeknél a rendszereknél megfigyelhető a „túlfogyasztás", illetve a „túl drága" egészségügyi ellátás, ami a biztosítási alapok feltöltésével kapcsolatos nehézségek fokozódásában, illetve — ott, ahol a kiadások számottevő részét az állami költségvetés fedezi — az egészségügyre fordított költségvetési kiadások növekedéséből fakadó finanszírozási problémák súlyosbodásában jelenik meg.[27]

Ott, ahol az állami költségvetés szerepe jelentős, a sorban állás, a várakozási idők növekedése és a szolgáltatás minőségének átmeneti romlása is megfigyelhető, minthogy — a demokratikus kontroll miatt — a költségvetés tételei közötti forrásátcsoportosítás gyakran nehézkes, az adók emelése pedig politikailag kockázatos, és ezért kerülendő. Ugyanakkor az egészségügyi szolgáltatás termelését többnyire profitorientált vagy szigorú költséggazdálkodást folytató szervezetek végzik, és

[26] Ez természetesen *nem* azt jelenti, hogy *kielégíti* az optimumkritériumokat. Az amerikai egészségügyi biztosítás elméleti és gyakorlati problémáit *Pauly* [1986] tanulmánya foglalja össze.

[27] A nyugat-európai biztosítási rendszerek aktuális problémáiról jó áttekintést nyújt *Sullivan* [1988] cikke.

magánbiztosítók is jelen vannak. Ennek következtében a betegek az állami biztosítási rendszeren kívül hozzájuthatnak a keresletüknek megfelelő szolgáltatáshoz.

A magyar egészségügyi rendszer sajátossága, hogy a felsorolt optimalitási kritériumok egyike sem valósul meg. A biztosítás kötelező, egységes és zérus árú. Nincs sem elkülönült biztosító, sem elkülönített biztosítási alap. Az egészségügyi szolgáltatást teljes egészében az állami költségvetésből finanszírozzák, mégpedig úgy, hogy a kormány — az aktuális kereslettől függetlenül — meghatározza az egészségügyre fordítható összegeket, az egészségügyi tárca pedig évenként előre meghatározza az állami egészségügyi intézmények költségvetését. Minthogy pedig minden egyes egészségügyi intézmény állami tulajdonban van, továbbá kizárólag az állami költségvetéstől kapott összegekkel rendelkezik, ez egyúttal meghatározza a kibocsátást, a kínálat mennyiségét is. A nyugat-európai államosított egészségügyi rendszerekhez képest a magyar megoldás jellegzetessége, hogy itt teljesen hiányoznak azok a mechanizmusok, amelyek a kereslet és a kínálat egymáshoz igazodására valamelyes reményt nyújtanának. Elvileg ugyan lehetséges, hogy a kormány éppen annyit kíván fordítani az egészségügyre, amekkora az adott (zérus) áron a kereslet, a hálapénz terjedése és összegének az inflációs rátánál gyorsabb emelkedése azonban arra utal, hogy a kereslet és a kínálat közötti távolság inkább nő, nemhogy csökkenne. A magyar rendszerben tehát egyszerre van jelen túlfogyasztás, alulfogyasztás, romló minőség s növekvő sorban állás, ugyanakkor mindezért hálapénz formájában még fizetni is kell.

A fentiekből világos, hogy a magyar egészségügyi rendszert nem hatékony intézményi megoldások jellemzik. Kérdés, hogy a hálapénz milyen szerepet játszik a rendszer működésében.

A Központi Statisztikai Hivatal 1984-es egészségügyi adatfelvétele, amely a 18 éves, illetve annál idősebb népesség egészségi állapotát és egészségügyi ellátással való elégedettségét mérte fel országosan, reprezentatív minta segítségével, alkalmasnak tűnik arra, hogy a hálapénz szerepét egy hatékony egészségügyi rendszer szemszögéből empirikusan értékeljük, illetve hogy alternatív hipotéziseinket teszteljük. Az empirikus feldolgozás során az említett felvétel mintájából egyszerű véletlen kiválasztással előállított, mintegy 2000 fős, 15 százalékos mintára támaszkodtunk. Minthogy az elméletből következő empirikus összefüggéseket homogén szolgáltatásokra fogalmazták meg, a számításokat a kórházban kezelt egyénekből álló almintára végeztük el.[28] A *3. táblázat* mintánk fontosabb változóit tartalmazza.[29]

[28] A felvétel legfontosabb jellemzői a Vélemények az egészségügyről, az egészségügyi intézmények igénybevétele című kötetben megtalálhatók (KSH, Budapest, 1988). Az általunk kiválasztott minta esetszáma $N = 2013$ fő, a kórházi alminta esetszáma $N = 717$ fő volt.

[29] Az *EGA* (egészségi állapot) nevű változót úgy állítottuk elő, hogy *rosszabb* (0) egészségi állapotúnak tekintettük azt, aki az adatfelvételt megelőző évben egynél többször volt kórházban, és/vagy akinek, saját beszámolója szerint, „hosszan tartó és súlyos betegsége" volt; *jobb* (1) egészségi állapotúnak pedig azt, aki az adatfelvételt megelőző évben legföljebb egyszer volt kórházban, és akinek, saját beszámolója szerint, nem volt „hosszan tartó és súlyos betegsége". A kérdőívben a vevők egészségügyi szolgáltatással kapcsolatos elégedettségét tíz változóval mérték. Mindegyik változó az ellátás egy-egy dimenziójára kérdezett rá (az orvosok viselkedése; a nővérek viselkedése; a látogatás rendje; a laboratórium, a röntgen, valamint az EKG megközelíthetősége; az étel minősége; az étel mennyisége; a kórtermek tisztasága; a folyosók tisztasága; a fürdőszobák tisztasága; a WC-k tisztasága). A változók mindegyikénél a páciens ötfokozatú skálán jelezte az elégedettségét. A változók statisztikai tulajdonságai miatt a tíz változóból egy változót *(ELEG)* készítettünk, amely két (durván a sokaság 50—50 százalékát magában foglaló) csoportot különít el. A *kevésbé elégedettek* (0) közé azok kerültek, akik a tíz változóból legfeljebb hatszor, az *inkább elégedettek* (1) közé pedig azok, akik ennél többször minősítették a lehető legjobbnak az ellátást.

3. táblázat

Az egészségügyi adatfelvétel általunk használt változói

Változó-név	A változó tartalma	Átlag; szórás (dőlt számmal); megoszlás
KOR	Életkor (év)	47,3; *17,3*
ISK	Iskolai végzettség	
	0 = alacsony (legföljebb 8 osztály)	65,1 százalék
	1 = magasabb (8 osztálynál több)	34,9 százalék
JÖV	Egy főre jutó családi jövedelem (Ft)	7756; *3524*
JÖVK	Egy főre jutó családi jövedelem	
	0 = alsó 50 százalék	50,0 százalék
	1 = fölső 50 százalék	50,0 százalék
EGA	Egészségi állapot	
	0 = rosszabb	61,1 százalék
	1 = jobb	38,9 százalék
HP	Legutóbbi kórházi ápolása során adott-e hálapénzt?	
	0 = nem adott	44,6 százalék
	1 = adott	55,4 százalék
PAR	Az adott hálapénz összege (Ft)	1365; *1337*
LNPAR	Az adott hálapénz összegének természetes alapú logaritmusa	6,856; *0,91*
ELEG	Mennyire volt elégedett az ápolással?	
	0 = kevésbé elégedett	49,2 százalék
	1 = inkább elégedett	50,8 százalék

A hálapénz mint önrészesedés

Mindenekelőtt azt kell megvizsgálnunk, hogy a hálapénz hatékony *helyettesítő mechanizmus*nak tekinthető-e. Más szóval: közelebb viszi-e az egyébként rosszul működő rendszert az optimumhoz. Ha ezt a szerepet betöltené, akkor úgy kellene működnie, mint ahogy az optimális rendszerben az *önrészesedés* működik. Az optimális önrészesedésnek pedig — mint kimutattuk — a jövedelemmel erős pozitív, az egészségi állapottal (a betegség súlyosságával) pedig erős negatív összefüggésben kell állnia. A hálapénz tehát akkor tekinthető hatékony helyettesítő mechanizmusnak, ha az említett összefüggések fennállnak.

Ez a kérdésfelvetés — habár épp *ellentétes* előjellel — *Arrow* [1963] klasszikus kérdésfeltevésére rímel: „Én azt a nézetet képviselem, hogy amennyiben a piac valamilyen oknál fogva nem képes optimális állapotot biztosítani, akkor a társadalom — legalábbis bizonyos mértékig — felismeri ezt, és ennek nyomán nem piaci jellegű intézmények jönnek létre abból a célból, hogy áthidalják ezt a szakadékot. A folyamat nem feltétlenül tudatos." (947. o.) Esetünkben fordított a helyzet: itt a kötelező és a felmerülő kiadásokra teljes körű fedezetet nyújtó biztosításon, valamint az egészségügyi szolgáltatásokat nyújtó intézmények államosításán nyugvó bürokratikus rendszer az, amely nem képes optimális állapotot biztosítani. Az adott körülmények között pedig a társadalom — „felismervén ezt" — spontán (piaci jellegű) intézményekkel — a hálapénzzel — igyekszik ezt áthidalni. Ahogy az Arrow által vizsgált esetben, úgy itt is nyilvánvalóan föl kell

tennünk a kérdést: Milyen hatásfokkal képes ezt a feladatot megoldani? A profitelven működő biztosítóintézetek és a legalább önálló költséggazdálkodást folytató egészségügyi intézmények kombinációján nyugvó egészségügyi intézményrendszer az — állami támogatás jövedelemtől függő mértékét és a betegség súlyosságát is figyelembe vevő — optimális önrészesedési hányadok megállapítása révén, elvileg képes a kereslet és kínálat összhangját optimális szinten megteremteni. A bürokratikus megoldás ezzel szemben — mint kimutattuk — nem képes optimális megoldást biztosítani: az adott — zérus — áron elkerülhetetlenül megjelenő túlkereslet problémájával nem képes megbirkózni. A túlkereslet ilyen körülmények között a betegek közötti illegális versengésben fog testet ölteni. Ebben a versengésben a hálapénz spontánul kialakuló mechanizmusa ugyanolyan szerepet játszik, mint az önrészesedés: *a fogyasztást korlátozza.* Minthogy azonban a keresletkorlátozás mindig *szelekciós probléma* is egyben, a kérdés az: vajon azoknál a betegségtípusoknál, illetve azoknál a személyeknél korlátozza-e erősebben a keresletet, ahol ezt az egészségügyi rendszer működésének optimalitása is megkövetelné? Ha igen, akkor úgy is érvelhetnénk: a hálapénz helyettesítő mechanizmusa az egészségügy és a biztosítás államosítása esetén voltaképpen ugyanolyan jól ellátja a kereslet korlátozásának feladatát, mint az üzleti, illetve nonprofit egészségügy és önkéntes biztosítás esetén az optimális önrészesedés. Ebben az esetben, ha vannak kifogásaink a hálapénzzel szemben, azok kizárólag erkölcsi természetűek lehetnek, ökonómiaiak aligha. Más a helyzet, ha a hálapénz mechanizmusa — mint ahogy gyanítjuk — nem ebben az irányban működik: ha nem azoknál a betegségtípusok, illetve betegek esetében látja el erősebben a keresletkorlátozás funkcióját, ahol erre a rendszer optimalitása érdekében szükség volna. Ez esetben nem sokat jelent az, hogy egy összességében túlkeresleti állapotban korlátozza a teljes keresletet, ha eközben más szempontból rontja a rendszer hatékonyságát: ott korlátozza erősebben a keresletet, ahol enyhébben kellene, és ott enyhébben, ahol erősebben kellene. Egy szóval: ha *kontraszelektíven* működik.

A problémát az előbbiekben ismertetett adatbázis segítségével két lépésben igyekszünk tesztelni. Első lépésben megvizsgáljuk, hogyan érinti a hálapénzadás valószínűségét a betegség súlyossága és az egy főre jutó családi jövedelem, majd ezt követően megvizsgáljuk azt is, hogy miként függ a hálapénz összege a hálapénzt fizető betegek körében a betegség súlyosságától és a jövedelmektől. Mindkét esetben olyan modellekkel dolgozunk, amelyekbe kontrollváltozóként bevonjuk az iskolázottság (*ISK*) változóját is, hogy segítségével kiszűrhessük a betegek eltérő igényszintjéből (kulturális mintáiból) adódó különbségeket.

A *hálapénzadás valószínűségét* négyváltozós loglineáris modellel próbáltuk megbecsülni. A modellbe kizárólag dichotóm vagy dichotomizált változókat vontunk be. Az alábbi négy változót használtuk: *HP* (legutóbbi kórházi tartózkodása alatt adott-e hálapénzt?), *JÖVK* (egy főre jutó családi jövedelem dichotomizált értéke), *EGA* (egészségi állapot) és *ISK* (iskolai végzettség). A szóban forgó négydimenziós kereszttábla cellaértékeit a problémára felírható, telített — a változók között lehetséges valamennyi interakció hatását tükröző — modell segítségével próbáltuk előrejelezni. Az összes lehetséges interakciós hatás közül mindössze három bizonyult szignifikánsnak.[30] Ezeket a hatásokat a *4. ábrában* foglal-

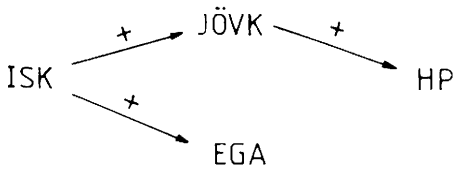
[30] A $2\times2\times2\times2$-es kereszttáblára felírható, telített loglineáris modell egy tetszőleges — mondjuk az F_{1111} — cellaérték természetes alapú logaritmusát az alábbi egyenlettel jelzi előre:

$$\ln F_{1111} = \alpha + \beta^H + \beta^J + \beta^E + \beta^I + \beta^{HJ} + \beta^{HE} + \beta^{HI} + \beta^{JE} + \beta^{JI} + \beta^{EI} + \beta^{HJE} + \beta^{HJI} + \beta^{HEI} + \beta^{JEI} + \beta^{HJEI},$$

ahol: H, J, E és I felső indexek, mint a szóban forgó változók kezdőbetűi az egyes változókat képviselik; α a kereszttáblában szereplő valamennyi cellaérték logaritmusá-

4. sz. ábra

A hálapénzadás a jövedelem és az egészségi állapot függvényében



tuk össze. Az ábrában a változók közti összefüggéseket úgy írtuk föl, hogy a kérdéses kapcsolatoknak rögtön *oksági értelmezést (oksági irányt)* is adtunk.

Az ábra alapján jól látszik: a hálapénzadás valószínűsége (*HP*) *függ a jövedelemtől* (*JÖVK*), *nem függ* viszont az *egészségi állapottól* (*EGA*). A hálapénz tehát a jövedelemmel összefüggésben éppen ott korlátozza a keresletet, ahogy az optimális egészségügyi rezsim a kereslet korlátozásának feladatát ellátó önrészesedéstől megköveteli. Ugyanakkor nem teljesül a másik kritérium: a rosszabb egészségi állapottal rendelkező egyének nem fizetnek kevésbé hálapénzt, mint jobb egészségi állapotú társaik.

Nem nagyon más a helyzet, ha a hálapénzt adók körén belül a *hálapénz összegét* (*LNPAR*) próbáljuk a jövedelemmel (*JÖV*), valamint az egészségi állapottal (a betegség súlyosságával), pontosabban: annak közelítő változójával[31] — az életkorral (*KOR*) — magyarázni. Kontrollváltozónak természetesen itt is megtartottuk az iskolai végzettséget (*ISK*). Az alábbi regressziós egyenlet egyet-

nak számtani átlagát jelenti, β paraméterek pedig azt, hogy az adott változó, illetve az adott változók meghatározott kombinációja milyen mértékben járul hozzá a szóban forgó cellaérték logaritmusához. β^H jelentése például a következő: annak az eseménynek a valószínűségéhez, hogy a mintából F_{1111} számú, magasabb jövedelemkategóriájú ($J = 1$), jobb egészségi állapotú ($E = 1$), magasabb iskolai végzettségű ($I = 1$) személy adott hálapénzt ($H = 1$), β^H-val járul hozzá az a tény, hogy a mintában összesen $F_1 \ldots$ számban volt olyan személy, aki hálapénzt adott ($H = 1$). Az interakciós hatások analóg módon értelmezhetők: az előbbi cellánál maradva, β^{HJ} például annak a ténynek a hatását tükrözi, hogy a mintában összesen $F_{11} \ldots$ olyan, magasabb jövedelmű ($J = 1$) személy volt, aki egyszersmind hálapénzt is adott ($H = 1$). Mármost azt a hatást tekinthetjük szignifikánsnak, amely a kérdéses β paraméterértékekre legalább egy 95 százalékos konfidenciaintervallumban nullától különböző becslést ad. (A loglineáris modellekről általában lásd többek között: *D. Knoke — P. J. Burke* [1980], illetve *M. J. Norusis* [1988], 183—201. o.) Az alábbiakban megadjuk a szignifikáns interaktív hatásokhoz tartozó z-statisztikák paramétereit. Tájékoztatásul elmondjuk, hogy a loglineáris modellben azon hatásokat szokás $p < 0{,}05$ szinten szignifikánsként elfogadni, ahol $|z| > 1{,}96$. A z-statisztika *előjele* a mi modellünkben — tekintve, hogy kizárólag *dichotóm* változókkal dolgoztunk — a változók közti összefüggések *irányát* jelzik. Szignifikáns interakciókat tehát a következő változók között találtunk (zárójelben a megfelelő z-értékek): *JÖVK**HP (2,12617); *ISK***EGA* (+7,61217); *JÖVK***ISK* (+3,52319).

[31] Hogy az egészségi állapotnak (a betegség súlyosságának) megfelelő közelítője az életkor, arról egyszempontos varianciaelemzés segítségével győződhetünk meg. Eszerint a jobb és rosszabb egészségi állapotúak átlagéletkora a következő volt:

Egészségi állapot	Átlagéletkor (év)	Szórás
Jobb (EGA = 1)	40,3	14,4
Rosszabb (EGA = 0)	54,4	15,7

Az F-statisztika szerint a két csoport életkora szignifikánsan különbözött egymástól ($F = 78{,}2$, $N = 396$, $p < 0{,}00001$).

len paraméterére sem kaptunk szignifikáns becslést (zárójelben a megfelelő t-értékek; $R^2 = 0{,}03$):

$$LNPAR = \underset{(23{,}2)}{6{,}65} + \underset{(1{,}8)}{2{,}71 * 10^{-5} * JÖV} - \underset{(-1{,}4)}{4{,}38 * 10^{-3} * KOR} + \underset{(1{,}3)}{0{,}15 * ISK}$$

Ez a körülmény arról tanúskodik, hogy a hálapénz helyettesítő mechanizmusa intervallumszinten még kevésbé látja el azokat a szelekciós funkciókat, amelyeket — ha a keresletkorlátozás feladatát megfelelően ellátó önrészesedéshez hasonlóan működne — elvárhatnánk tőle: összege a jövedelem növekedésével nem nő, az egészségi állapot romlásával (a betegség súlyosságával) pedig nem csökken.

Végül számítást végeztünk a betegség súlyossága és a hálapénz összege közötti összefüggés közvetlen tesztelésére. Minthogy a betegség megjelölése a szakrendelésen megjelent betegeknél szerepelt, ezért itt a szakrendelést felkereső betegek almintájával dolgoztunk. Kiválasztottunk két csoportot. Az egyikbe azok kerültek, akiknek a betegségét súlyosnak ítéltük (cukorbetegség, magas vérnyomás, érszűkület, gyomorfekély, epekő). A másikba azok, akik kevésbé súlyos betegséggel (meghűlés, influenza, fogpanasz, normál terhesség) fordultak orvoshoz. A súlyosabb betegségben szenvedők átlagosan 1776, a másik csoport pedig 1265 forintot fizetett az orvosnak. A t-próba tanúsága szerint azonban az eltérés nem volt szignifikáns. Azt állíthatjuk tehát, hogy a súlyosabb betegségben szenvedők nem fizettek kevesebbet az orvosnak, mint a másik csoport.

Összefoglalva: megállapíthatjuk, hogy a hálapénz nem tekinthető hatékony helyettesítő mechanizmusnak, mivel az egészségügyi rendszerekkel kapcsolatos optimalitási kritériumok által megkövetelt összefüggéseknek nem tesz eleget.

Szegénység és egészség

Vizsgáljuk most meg egy kissé közelebbről a jövedelem, az egészségi állapot és a hálapénz közötti összefüggéseket! Az előző részben azt láttuk, hogy a hálapénzadás valószínűsége függ a jövedelemtől, nem függ viszont a betegség súlyosságától. A fenti változók és a hálapénz összege között gyakorlatilag semmilyen szignifikáns összefüggést nem sikerült megállapítanunk. Vajon mit tapasztalunk, ha a jövedelem és az egészségi állapot ismérveit *kombináljuk* egymással?

4. táblázat

A hálapénzadás valószínűsége (HP) a jövedelem (JÖVK) és az egészségi állapot (EGH) függvényében

(százalék)

Egészségi állapot	Jövedelem		Összesen
	alacsonyabb	magasabb	
Rosszabb	56,6	60,2	58,5
Jobb	44,9	58,3	50,5
Összesen	51,3	59,5	55,4

Tekintsük a *4. táblázatot*, amelyben a jövedelem és az egészségi állapot kombinált ismérvei szerint a hálapénzadás valószínűségeit tüntettük föl. Az összefüggés világosan kiolvasható: magasabb jövedelem által okozott különbségek a hálapénzadási hajlandóságban csak a jobb egészségi állapotú betegek esetében érvényesülnek. Ha az egészségi állapot valamilyen oknál fogva igazán rosszra

fordul, akkor a szegényebb betegek is — jövedelemszintjüktől függetlenül — *rákényszerülnek* arra, hogy hálapénz segítségével próbálják ellátási szintjüket javítani. Hogy ez esetükben mennyire kényszer, nem pedig az egészség megóvására irányuló autonóm igyekezet, azt az is alátámasztja, hogy jobb egészségi állapot esetén — amikor tehát a súlyosabb betegség nyomasztó kényszere már vagy még nem érvényesül — rögtön nagy erővel érvényre jutnak a jövedelmekben (és természetesen a preferenciákban) meglevő különbségek. Lásd a *4. táblázat* második sorát!

A hálapénzadatok is ennek a kényszernek a meglétéről tanúskodnak. Az *5. táblázat* tanúsága szerint rosszabb egészségi állapotú betegek körében nem tapasztalható szignifikáns összefüggés a jövedelem és a kifizetett hálapénz összege között. Vagyis: ha a hálapénz összege szóródik is a rossz egészségi állapotú betegek körében, akkor a szóródást bizonyosan nem a jövedelem nagysága okozza. Ugyanakkor itt is szignifikáns (és pozitív) összefüggést látunk a jobb egészségi állapotú betegek hálapénzei és jövedelmei között.

Hogy világosan lássuk, mit is jelentenek ezek a kényszerek a szegényebb betegek mindennapi költségvetésében, szemléltetésre álljon itt néhány roppant árulkodó interjúrészlet, illetve eset:[32]

5. táblázat

A jövedelem és a hálapénz összegének korrelációja (rJÖV*PAR) az egészségi állapot (EGA) függvényében

Egészségi állapot	Korrelációs együttható	Szignifikancia-szint
Rosszabb	0,0585	0,1980
Jobb	0,2944	0,0001

„Anyagilag ki voltunk merülve, inkább mindent a kórházra költöttünk, minthogy öt hétig kórházban voltam. Nem akarok sokat mondani, de keveset sem, 6000 forintomban benne volt. . . . Nem azt mondom, hogy ez mind a kórházra ment el, de [a lányom] azt mondta, hogy a 4500 forintot egyben otthagyta a kórházban. Hát ebből szoktunk novemberben minden ruhát meg mindent megvenni." (150. o.)

„Annyira nyakig voltunk az adósságban . . . amire valaki négy hónapig a kórházban van, ha csak napi 100 forintot, az mennyi forintban? . . . ketten kapunk most 4200 forintot, . . . hát sajnos, hát az ennivalóm van meg. Hát amikor kijöttem is, őszintén, a kórházból, tudja, zálogom, hát ha megmutatom magának, hát most is hoztunk ki legalább ilyen halommal. . . . Most is minden másodnap jöttek adni az inekciót, hát úgy, hogy egyszerre három inekciót kaptam, hogy valamire menjek, és sajnos hát ezekből is . . . az a helyzet, hogy mindig egy-kettőt kihozok, aztán így fogy el. Hát most is kihoztam az uramnak egy pulóverjét, hát most majd holnap avagy hétfőn az uram megy el, vagy kedden, az 150 forint, ezt is kihozza, aztán mindig egy-egy részt, hát sajnos, ez így van." (148—149. o.)

„Álljon itt egyetlen példa: egy szülés anyagi terhei. A család három tagja (plusz a negyedik, az új jövevény) lakik egy lakásban. A nagymama, a fia, annak lánya (ő szült) és a dédunoka. A 3 felnőtt havonta 2000—2600 forintból él. A terhesség utolsó hónapjában komplikációk léptek fel, így a leendő anyát többször kórházba kellett szállítani. A szülés egészségügyi része a család havi összes jövedelmének 55 százalékát elvitte. Ebben az összegben nem szerepel semmi egyéb kiadás, így a kelengye, a babakocsi, a gyerekágy stb." (145. o.)

[32] Az esetek *Ambrus Péter*nek [1988] a „Dzsumbujról" szóló kitűnő esettanulmányából valók. Tájékozatlanabb olvasóink kedvéért megjegyezzük, hogy a „Dzsumbuj" Budapest egyik hírhedt nyomortelepe. Az interjúrészletek, illetve az esetek az 1978—1981 közötti évekből származnak.

A hálapénz mechanizmusa

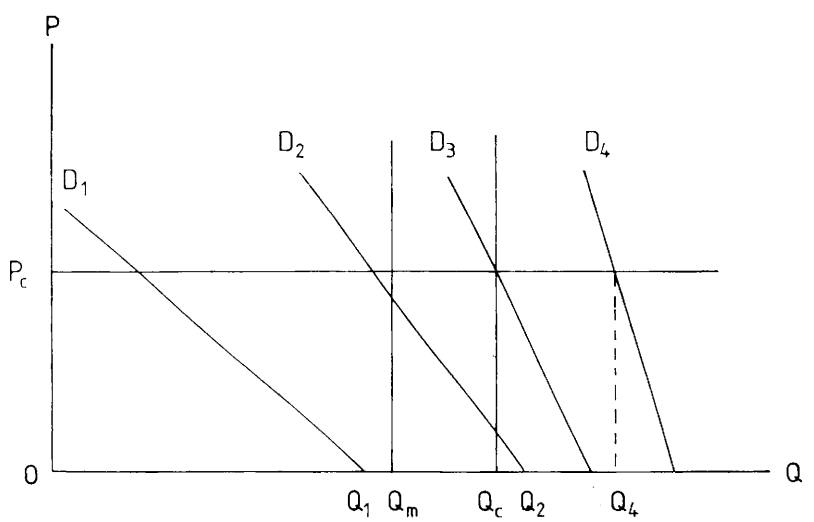
Térjünk vissza közgazdasági mondandónkhoz. Milyen funkciót tölt be hát a hálapénz, ha egyszer nem a megfelelő szelektivitással korlátozza a keresletet? Kérdésünk a következő: vajon a hálapénzt adó betegek kereslete inkább kielégül, mint a hivatalos (zérus) áron vásárló betegek kereslete? A probléma szemléltetése érdekében szerkesztettük meg az *5. ábrát.*

Az ábra egy adott (homogén) egészségügyi szolgáltatás piacának egyensúlyi állapotát mutatja, adott árak mellett. A szolgáltatás $P = 0$ hivatalos áron, illetve P_c felárral kerül forgalomba. A szolgáltatást hivatalos áron igénybe vevő beteg minimálisan elfogadható minőségű — a minőséget a szolgáltatás mennyiségével mérjük — szolgáltatáshoz (Q_m) jut. Ha valaki felárat fizet, ennél jobb minőséget (több szolgáltatást) kap: Q_c. Hogy Q_c éppen milyen (mekkora), illetve mennyivel jobb (több) Q_m-nél, az két dologtól függ: egyrészt attól, mekkora a piacra kerülő szolgáltatások teljes volumene, másrészt pedig hogy adott Q_m és P_c mellett a betegek hányadrésze hajlandó hálapénzt fizetni. Az ábrán olyan piac látható, ahol tranzakciós költségek nincsenek, illetve az információáramlás tökéletes; következésképp a felár egységes. Ábránk azt a feltevést is tükrözi, hogy az egységes felár ellenében minden egyes hálapénzt fizető beteg azonos mennyiségű többletszolgáltatáshoz jut.

A piacon négy személy van jelen. Feltesszük, hogy az egészségügyi szolgáltatás normál jószág, továbbá, hogy a szóban forgó egyének, preferenciáikat és egészségi állapotukat (kórtörténetüket) tekintve nem különböznek egymástól. Kizárólag jövedelmük különbözik. A szolgáltatás iránti keresletük is a jövedelemkülönbségeket tükrözi. Minthogy a szolgáltatás normál jószág, ezért a magasabb jövedelmű egyének bármely ár mellett többet hajlandóak az adott szolgáltatásra költeni, mint az alacsonyabb jövedelműek. Az ábrán szereplő négy egyén keresleti görbéje (D_1, D_2, D_3, D_4) éppen ezt reprezentálja; az első egyén jövedelme például a legalacsonyabb, így kereslete (D_1) is bármely ár mellett kisebb, mint a többieké. Az indexszámok növekvő sorrendjében nő a jövedelem és a kereslet. Az *5. ábráról* leolvasható, hogy melyik egyén vette zérus áron igénybe a szolgál-

5. ábra

Hálapénzadás és a túlkereslet függvénye



tatást, ki fizetett hálapénzt érte, továbbá hogy a különböző jövedelmű betegek igényei mennyire teljesültek, vagyis hogy mekkora a túlkeresletük. Ezt úgy állapíthatjuk meg, hogy összevetjük egymással a betegek által — adott áron — igényelt szolgáltatás mennyiségét a kapott szolgáltatás mennyiségével. Az első és a második egyén számára a Q_c szolgáltatás nem éri meg a P_c felárat (hálapénzt). Ők a hivatalos (zérus) áron Q_m mennyiséget vesznek igénybe. Keresletük azonban zérus ár mellett Q_1, illetve Q_2, ami az első egyén esetében $Q_m - Q_1$ mennyiséggel több, a második egyén esetében pedig $Q_2 - Q_m$ mennyiséggel kevesebb az ingyenesen bárkinek kijutó szolgáltatásmennyiségnél. A harmadik egyén esetében az adott P_c felár és az ennek révén megszerezhető mennyiség egyensúlyi állapotot jelent: számára a keresett és kínált mennyiség éppen egyenlő. A negyedik egyén Q_c mennyiségért P_c árnál magasabb árat is hajlandó lenne fizetni. Ennélfogva ő is a hálapénz megfizetése mellett dönt. Minthogy azonban a piacon csak Q_m és Q_c termékvariánsok vannak jelen, a hálapénz ellenére is lesz bizonyos mértékű $(Q_4 - Q_c)$ túlkereslete.

Az ábrából a piac számos fontos sajátossága kiolvasható. Mi itt csak egyet emelünk ki: a különböző jövedelmű fogyasztók túlkereslete — amint ez az ábrán is jól látható — eltérő. Van olyan hálapénzt fizető egyén, akinek a túlkereslete nagyobb, és olyan is, akinek kisebb, mint egy-egy hivatalos (zérus) áron vásárló személyé. A hálapénzt fizető, illetve nem fizető fogyasztók egymáshoz viszonyított helyzetéről a két csoport aggregált túlkeresletének kiszámításával kaphatunk képet. Elméletileg semmit nem mondhatunk arról, hogy a vevők két csoportja közül melyiknek a helyzete lesz jobb. Ez empirikus kérdés. Az azonban bizonyos: minél több egyén kíván — adott összkínálat és Q_m mellett — hálapénz ellenében előnyökhöz jutni, annál kisebb lesz az egy-egy hálapénzt adó személyre jutó szelektív előny, illetve annál kisebb lesz a Q_c és a Q_m minőségek (mennyiségek) közti távolság. Következésképpen annál nagyobb valószínűséggel következik be az az esemény, hogy a hálapénzt fizető személyek relatív helyzete rosszabb, azaz túlkeresletük nagyobb lesz, mint a szolgáltatást a hivatalos (zérus) áron igénybe vevő személyeké.

A továbbiakban megkíséreljük *empirikusan* is megvizsgálni modellünk legfontosabb állítását: az egészségügyi rendszernek rugalmatlan kínálat mellett létezik olyan állapota, amikor a piac olyan mértékig telítődik[33] szelektív előnyök elérésére törekvő fogyasztókkal, hogy a hálapénzt adó betegek igényei kevésbé teljesülnek, mint a szolgáltatást hivatalos (zérus) áron igénybe vevő betegeké. Sejtésünk szerint a magyar egészségügyre ez az állapot a jellemző.

Minthogy arra vagyunk kíváncsiak, hogy a hálapénz (*HP*) miképpen befolyásolja a túlkeresletet (*TK*), a következő függvény meghatározása a feladat:

$$TK = \overset{?}{f}(HP) \tag{1}$$

A túlkereslet mérésére — lévén, hogy sem a kereslet nagyságára, sem a fogyasztás volumenére nem álltak rendelkezésünkre közvetlen adatok — egy közvetett mérési eljárást dolgoztunk ki. Ismerjük a betegeknek a kórházi kezeléssel való elégedettségét (*ELEG*), és feltesszük, hogy az elégedettség a túlkereslet csökkenő függvénye (minél nagyobb a túlkereslet, annál kisebb az elégedettség és fordítva):

$$ELEG = g(\overline{TK}) \tag{2}$$

Mivel az (1)-ben és a (2)-ben szereplő változók közül két változónk van (*HP* és *ELEG*), a következő összefüggés mérésére vállalkozhatunk:

[33] A telítődés tényére utaló jel az is, hogy a hetvenes évektől folyamatosan emelkedett a hálapénzt adó betegek aránya, és hasonlóképpen emelkedett — reálértékben — a hálapénz átlagos összege is. Lásd 1. táblázatunkat!

$$ELEG = h(\overset{?}{HP}) \tag{3}$$

Mármost, ha (3)-at ismerjük, akkor (1)-et is meghatározhatjuk (2) segítségével: ha az elégedettség a hálapénz növekvő (csökkenő) függvénye, akkor a túlkereslet a hálapénz csökkenő (növekvő) függvénye.[34] Az egyenlet becslésére ismét hierarchikus loglineáris modellt alkalmaztunk, ami a következő eredményre vezetett: a két változó közötti interakció szignifikánsnak bizonyult, az összefüggés iránya pedig azt mutatta, hogy az elégedettség a hálapénz csökkenő függvénye.[35] Ez pedig azt jelenti, hogy a hálapénzes betegek túlkereslete nagyobb, mint az egészségügyi szolgáltatásokat hivatalos (zérus) áron igénybe vevő betegeké. Vagyis: a hálapénzt adó betegek helyzete összességében rosszabb, mint az egészségügyi szolgáltatásokat ingyenesen igénybe vevő betegeké.[36]

Függelék

Az ötváltozós modell

$$ELEG = g(\overset{?}{TK}) \tag{1}$$

$$TK = k(\overset{+}{Q_D}, \overset{-}{Q_S}) \tag{2}$$

$$Q_D = f(\overset{-}{HP}, \overset{+}{ISK}, \overset{+}{EGA}, \overset{+}{JÖVK}) \tag{3}$$

$$Q_S = h(\overset{+}{HP}), \tag{4}$$

ahol Q_D és Q_S a keresett, illetve a kínált mennyiség. A (3)-at és a (4)-et behelyettesítve a (2)-be, az így kapott egyenletet pedig az (1)-be, a következő egyenlet becslésére vállalkoztunk:

$$ELEG = G(\overset{?}{HP}, \overset{-}{ISK}, \overset{-}{EGA}, \overset{-}{JÖVK}) \tag{5}$$

Ismét hierarchikus loglineáris elemzést alkalmaztunk, és az alábbi interakciók voltak szignifikánsak:

Interakció	Együttható	z-érték
$ELEG * HP$ $(ELEG = 0 * HP = 0)$	−0,1093689945	−2,51261
$ELEG * ISK$ $(ELEG = 0 * ISK = 0)$	−0,2041582162	−4,69028
$HP * JÖVK$ $(HP = 0 * JÖVK = 0)$	0,0854682199	1,96352
$ISK * JÖVK$ $(ISK = 0 * JÖVK = 0)$	0,1405067163	3,22796
$ISK * EGA$ $(ISK = 0 * EGA = 0)$	0,3049994294	7,00697

[34] Differenciahányadosokkal ez a következőképpen írható fel:

$$\overset{?}{\Delta TK/\Delta HP} = \overset{?}{\Delta ELEG/\Delta HP} : \overset{<0}{\Delta ELEG/\Delta TK}.$$

[35] Az $(ELEG = 0) * (HP = 0)$ paraméterbecslés együtthatója −0,11052264, a z-érték −2,92657 volt. Ez úgy értelmezhető, hogy a kevésbé elégedett betegek között a nem (hálapénzt) fizető betegek száma szignifikánsan kisebb (nagyobb) volt, mint a várható gyakoriságuk.

[36] Mivel a túlkereslet nemcsak a hálapénzadástól, hanem a keresletet befolyásoló egyéb tényezőktől és függ, egy bonyolultabb modellel is számításokat végeztünk, ahol a betegek keresletét négy változó függvényeként fejeztük ki: *HP*, *ISK* (mint a preferenciák eltéréseit közelítő változó), *JÖVK*, *EGA*. Az így kapott eredmények sem állnak ellentétben az egyszerűbb modell eredményeivel (lásd Függelék).

Felhasznált irodalom

ÁDÁM GYÖRGY [1984]: Az orvosi hálapénz körüli vitához. Társadalmi Szemle, július—augusztus.
ÁDÁM GYÖRGY [1986]: Az orvosi hálapénz Magyarországon. Magvető Kiadó.
AKERLOF, G. A. [1970]: The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. Quarterly Journal of Economics, augusztus.
AMBRUS PÉTER [1988]: A Dzsumbuj. Egy telep élete. Magvető.
ARROW, K. J. [1963]: Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. American Economic Review, december.
ARROW, K. J. [1968]: The Economics of Moral Hazard: Further Comment. American Economic Review, június.
BLASSZAUER BÉLA [1984]: Az orvosi hálapénzről — etikai alapon. Valóság, február.
BECKER, G. S. [1965]: A Theory of the Allocation of Time. Economic Journal, szeptember.
BECKER, G. S. [1968]: Crime and Punishment: An Economic Approach. Journal of Political Economy, március—április.
BECKER, G. S.—Michael, R. T. [1973]: On the New Theory of Consumer Behavior. Swedish Journal of Economics, 4. sz.
BECKER, G. S.—STIGLER, G. J. [1974]: A törvények végrehajtása, kötelességszegés és a végrehajtó apparátus javadalmazása. In: G. S. Stigler: Piac és állami szabályozás, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
BUCHANAN, J. M. [1968]: The Demand and Supply of Public Goods. Rand-McNally, Chicago.
BUCHANAN, J. M.—STUBBLEBINE, W. C. [1962]: Externality. Economica, november.
CADOT, O. [1987]: Corruption as a Gamble. Journal of Public Economics, 33. sz.
DARBY, M. R.—KARNI, E. [1973]: Free Competition and the Optimal Amount of Fraud. Journal of Law and Economics, április.
DEMSETZ, H. [1969]: Information and Efficiency: Another Viewpoint. Journal of Law and Economics, március.
EHRLICH, I. [1973]: Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation. Journal of Political Economy, május—június.
GALASI PÉTER—KERTESI GÁBOR [1987]: A korrupció terjedése. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
GALASI PÉTER—KERTESI GÁBOR [1988]: Patkányverseny a korrupciós piacon. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz.
GROSSMAN, M. [1972]: On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. Journal of Political Economy, március—április.
GROSSMAN, M. [1975]: The Correlation Between Health and Schooling. Megjelent: N. Terleckyj (szerk.): Household Production and Consumption, NBER, Columbia Une versity Press, New York.
HICKS, J. R. [1943]: The Four Consumer's Surpluses. Review of Economic Studies, február.
HIRSCHMAN, A. O. [1970]: Exit, Voice and Loyalty, Harvard University Press, Cambridge (Mass).
KNOKE, D.—BURKE, P. J. [1980]: Log-linear Models. Quantitative Applications in the Social Sciences. Sage University Paper Series No. 20. Beverly Hills.
KUTI ÉVA [1984]: Az orvosi hálapénzről — a következmények fényében. Valóság, 2. sz.
LANCESTER, K. J. [1966]: A New Approach to Consumer Theory. Journal of Political Economy, április.
LAYARD, P. R. G.—WALTERS, A. A. [1978]: Microeconomic Theory, McGraw-Hill, New York.
LUI, F. T. [1986]: A Dynamic Model of Corruption Deterrence, Journal of Public Economics, 31. sz.
MINCER, J. [1963]: Market Prices, Opportunity Costs, and Income Effects. Megjelent: C. F. Christ és mások (szerk.): Measurement in Economics, Stanford University Press, Stanford.
NELSON, PH. [1970]: Information and Consumer Behavior. Journal of Political Economy, március—április.
NORUSIS, M. J. [1988]: SPSSPC+ Advanced Statistics. V2.0. SPSS Inc., Chicago.
PAULY, M. V. [1968]: The Economics of Moral Hazard: Comment. American Economic Review, június.
PAULY, M. V. [1971]: Medical Care at Public Expense. A Study in Applied Welfare Economics. Praeger Publishers, New York.

PAULY, M. V. [1947]: Overinsurance and Public Provision of Insurance: The Roles of Moral Hazard and Adverse Selection. Quarterly Journal of Economics, február.
PAULY, M. V. [1986]: Taxation, Health Insurance and Market Failure in the Medical Economy. Journal of Economic Literature, június.
PASHIGIAN, B. P. [1975]: On the Control of Crime and Bribery. Journal of Legal Studies, június.
PETSCHNIG MÁRIA [1983]: Az orvosi hálapénzről — nem etikai alapon. Valóság, 11. sz.
SULLIVAN, SCOTT [1988]: In Dire Need of Surgery. Newsweek, június 27.
ZECKHAUSER, R. [1970]: Medical Insurance: A Case Study of the Tradeoff Between Risk Spreading and Appropriate Incentives. Journal of Economic Theory, március.

Megjelent az MTA Közgazdaságtudományi Intézet első könyve:

Ki fizet a végén?

A kötet egy, a magyar gazdaság pénzügyi helyzetével foglalkozó, 1990 végén tartott konferencia anyagát tartalmazza. A konferenciát *Tardos Márton* szervezte, előadói: *Erdős Tibor, Oblath Gábor, Rabár Ferenc, Szántó Anikó, Sándor László, Spéder Zoltán, Szakadát László* és *Várhegyi Éva* voltak. Az előadások mellett a könyv a felkért opponensek véleményeit és a közel harminc hozzászólást tartalmazó vita anyagát is közli. Az előadások és a vita fő témái: az 1991-es költségvetés és az államháztartási reform kérdése; a belső államadósság kezelésének módja, különös tekintettel a belső és a külső adósság kapcsolatára; a külföldi adósság kezelhetőségének, az adósságteher könnyítésének dilemmái; a monetáris szféra, ezen belül a bankszféra állapota; a monetáris politika hatásosságának kérdése; a nagytömegű vállalati sorban állás értékelése, esetleges felszámolásának módja.

A könyv ára 175 Ft. (Postai utánvéttel rendelő vevőinknek 140 Ft + postaköltség. Ügyintéző: *Márkusné Hubai Erzsébet,* MTA KTI, Bp. Budaörsi út 45., telefon: 185-2571.)

Kapható a Könyvértéka Áruházban (Bp. V., Honvéd u. 5.), a Könyves Kávézóban (Bp. VIII., Mikszáth tér 2.), a Közgazdasági és Jogi Könyvesboltban (Bp. V., Nádor u. 8), a Magiszter (Bp. V., Városház u. 1.) és a Széchenyi könyvesboltokban (Bp. V., Szent István tér 4.), valamint sok más budapesti és vidéki boltban, elárusítóhelyen.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1990. 3. sz. (289—306. o.

VINCZE JÁNOS

Fejezetek az információ közgazdaságtanából
II. A kontraszelekció

A cikksorozat első részében elemzett morális kockázat mellett az információ közgazdaságtanának másik alapproblémája a kontraszelekció (adverse selection) jelensége.[1] A fogalom, hasonlóan a morális kockázathoz, a biztosítás világából származik. Ebben a cikkben a kontraszelekció néhány patologikus következményét és az ellene való védekezési módokat vesszük sorra. Bizonyos természetes gyógymódok tárgyalása a cikksorozat harmadik részének a feladata lesz. Ahhoz, hogy az olvasó az irodalomban el tudjon igazodni, nélkülözhetetlen technikai, az elemzés fogalmi apparátusát érintő kérdésekkel is foglalkozni.

Képzeljük el, hogy egy biztosítótársaság egészségbiztosítási ajánlatot tesz valamely korcsoportnak, amelyen belül az egyes egyedek megbetegedési valószínűségének csak az átlagát ismeri, de az egyének egyedspecifikus kilátásait csak azok maguk ismerik pontosan (*Borch* [1990]). Ekkor a biztosítás ára (biztosítási díj/kompenzáció) az egész piacra jellemző átlagos betegségi valószínűséghez kapcsolódik, mégpedig úgy, hogy annak növekvő függvénye. Elképzelhető, hogy vannak olyan emberek, akik számára ez az ár túl magas, az ő megbetegedési valószínűségük jóval kisebb, mint az átlag, ezért nem hajlandóak ilyen feltételek mellett biztosítást kötni. Az ő kivonulásuk azonban rontja a piaci átlagot, ami viszont a biztosítás árának az emeléséhez vezet. Megismétlődhet az előző jelenség most egy újabb csoport esetében, ami újabb kivonulást és újabb áremelést jelenthet. Megeshet tehát, hogy végül csak a „legbetegebbek" maradnak a piacon, mindenki más kiszorul.

A biztosító szempontjából nézve a dolgot, egy magas biztosítási ár elfogadása azt az információt jelenti, hogy a biztosított a saját esélyeit elég rosszra értékeli ahhoz, hogy még ezen az áron is hajlandó biztosítást kötni. Ezáltal a biztosítónak kétségei támadhatnak afelől, hogy ez az ár elég magas-e ahhoz, hogy várható profitja ne legyen negatív. Azokon a területeken, ahol az információs aszimmetria nagyon súlyos — például egészségbiztosítás öregkorban —, megtörténhet, hogy a biztosítók vonakodnak bármiféle megállapodást kötni. Az információs aszimmetria természetesen csökkenthető, ha a biztosítók ellenőrzik (monitoring) a biztosítottak állapotát, de ez egyrészt költséges, másrészt nem biztos, hogy teljesen eltünteti az aszimmetriát. A probléma lehetséges

[1] Az *adverse selection* kifejezést fordítják hamis szelekcióként is magyarra. A kontraszelekció terminus azonban kifejezi azt, hogy bizonyos esetekben éppen a legalkalmatlanabb életben maradásáról van szó.

Vincze János a PM Informatikai és Módszertani Intézet főmunkatársa.

(parciális) megoldását adhatják azok a szerződések, amelyeket a későbbiekben vizsgálunk.

A biztosítási paradigma az utóbbi húsz évben ezen a területen is számos közgazdasági alkalmazási lehetőséget talált. Több részterületen döbbentek rá arra, hogy a „piacok kudarca" (market failure) a fentihez hasonló információs aszimmetriának tulajdonítható. Mára klasszikussá vált cikkében *Akerlof* [1970] az Egyesült Államok használtautó-piacán megfigyelhető nagyon alacsony árat magyarázza ezzel, de több más potenciális alkalmazást is felsorol. Mindmáig a legfontosabb alkalmazási terület talán a hitelpiac elemzése volt. A modell relevanciájáról ezen a területen mindennél többet mond az a *Stiglitz* [1987] által idézett karikatúra, amely egy olyan időszakban jelent meg, amikor a kamatlábak nagyon magasak voltak az Egyesült Államokban. A rajzon egy bankár az asztalon áthajolva mennydörög egy hiteligénylőre: „Miféle ember az, aki ilyen kamatláb mellett hitelt kér!"

Bármerre fordulunk, találkozhatunk aszimmetrikus információval, pontosabban olyan helyzettel, ahol a csere egyik oldalán valakik jobban informáltak, mint a másik oldalon levők.[2] (A csere szót kellően tágan értelmezve, idetartozhat egy szabályozó szerv és alárendeltje közötti kapcsolat is.) Ennek ellenére a piacok teljes összeomlása inkább kivételnek, mint szabálynak tűnik a (felületes) megfigyelő számára. Kialakultak tehát olyan eszközök, intézmények, amelyek képesek valamennyire kezelni az aszimmetrikus információt. Ezek közül néhányat régebben az irracionális piaci tökéletlenségek vagy monopolista viselkedéshez tartozó inefficienciák közé sorolták. (Például a nem lineáris árak, vagyis amikor az eladott áru mennyiségétől is függ az egységár vagy a legkülönbözőbb foglalkoztatási és árdiszkriminációk.) Az új elméletben ezek a jelenségek ugyanannak az alapproblémának, a fenti értelemben vett aszimmetrikus információ elleni harcnak megoldási kísérleteiként jelennek meg, s kapnak ily módon „racionális" magyarázatot. Ennek — a látszat ellenére — hasznos gazdaságpolitikai következményei is vannak, hiszen amíg ezek pusztán ésszerűtlenségnek tűntek, addig megoldásukhoz a felvilágosításnak is elegendőnek kellett volna lennie. Miután ez nem volt elegendő, gyaníthatjuk, hogy mélyebb okoknak kellett közrejátszaniuk, amelyek feltárása elvezethet az igazi gyógymód megtalálásához.

Az alábbiakban az informált és informálatlan résztvevő megkülönböztetést fogjuk használni. Az irodalom gyakran az előzőt azonosítja az ügynökkel (Agent), az utóbbit pedig a megbízóval (Principal). Bár nem adható mindig *PA*-interpretáció annak, amiről beszélni fogunk, ebben a cikkben is használni fogjuk alkalmanként a *P* és az *A* rövidítéseket ebben a jelentésben.

Patologikus piaci jelenségek

A kontraszelekció átütő sikere *Akerlof* [1970] híres cikkétől származtatható. A cikk nagy sikere provokatívan meglepő voltának, és nem annyira letisztult gondolatmenetének volt köszönhető. Akerlof — a közgazdaságtudomány legjobb hagyományainak megfelelően — racionális magyarázatot igyekezett találni arra a jól ismert jelenségre, hogy az Egyesült Államokban a használt autók ára jóval kisebb, mint az újaké, és jóval kisebb, mint azt a használat okozta minőségromlás indokolná.

[2] A cikkben tárgyalt jelenségeket jellemezhetjük akképpen is, hogy bennük valamely szereplőnek magáninformációja van, illetve hogy az információ eloszlása aszimmetrikus. Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy például egy duopólium-szituáció, ahol valamely fél jobban ismeri a piacot, nem tartozik a téves szelekció körébe. Itt mindenképpen valamilyen cserekapcsolatról van szó. Az utolsó előtti pontban tárgyalt modellekben azonban ez a megkülönböztetés kezd elhalványulni. (Lásd ott.)

Javasolt megoldása szerint ez annak következménye, hogy míg egy autótulajdonos pontosan tudja a saját kocsijáról, hogy az egy tragacs (lemon) vagy pedig jó kocsi, addig a vevő számára ez a vétel pillanatában megállapíthatatlan. (Az új kocsiknál ilyen értelemben vett információs aszimmetria nem létezik, mivel a szükséges információhoz előbb használni kell az autót.)

A vevő egyetlen információja az az ár, amelyet az eladó elfogadhatónak tart. Feltehetjük, hogy a jó kocsi a vevőnek többet ér, mint a tragacs. Ha a vevő a jó kocsi vételi árát ajánlja, akkor az eladónak mindenképpen megéri azt elfogadni, akár tragacsa van, akár sem. Ekkor viszont a vétel várható értéke kisebb, hiszen a vevő számára reális veszélye van annak, hogy tragacsot kap a pénzéért. Ezért a vevőnek érdeke, hogy ennél alacsonyabb, a kocsi várható értékének megfelelő árat ajánljon. Ha a piacon levő összes autó várható értéke kisebb, mint a jó kocsival rendelkezők számára minimálisan elfogadható ár, akkor ezek kivonulnak a piacról, ahol nem maradnak mások, csak tragacsok. Ekkor viszont a vevőnek érdeke, hogy „tragacsárat" ajánljon, amelyért aztán meg is kapja a pénze ellenértékét.

Ez a kontraszelekció legegyszerűbb esete, amikor a jó minőségű áru kiszorul a piacról, és potenciálisan kölcsönösen előnyös cserék nem realizálódnak. (Itt szokás rámutatni arra, hogy ez nem más, mint a jól ismert Gresham-törvény.) Akerlof egy némiképpen esetleges és bonyolult piaci (kompetitív) modellben ennél drasztikusabb eredményt is levezet. Előfordulhat, hogy nem működik a kereslet—kínálat törvénye, és nincs olyan ár, amely mellett a használtautó-piac egyensúlyba kerül, azaz kitisztul.[3]

A bonyolult és specifikus Akerlof-modell helyett sokkal kényelmesebb ezúttal, ha absztraktan nézzük a kérdést. Tegyük fel, hogy valamely áru — amelynek több lehetséges minőségi variánsa van — piaca jellemezhető egy szokásos alakú, árban növekvő kínálati függvénnyel. Ugyanakkor a kínált minőség is döntési változó, amely szintén az árral együtt nő. Azaz létezik $S(p)$, ahol S a kínálat és p az ár, és $S'(p) > 0$, valamint létezik $q(p)$, ahol q az átlagminőség, és $q'(p) > 0$. (Ez a használtautók esetében is teljesül, hiszen minél nagyobb az ár, annál több és jobb minőségi kategória kerül a piacra, ami mind a mennyiséget, mind az átlagos minőséget növeli.) A másik oldalon viszont a kereslet nagysága nemcsak az ártól, hanem az átlagminőségtől is függ. A keresleti függvényről ésszerű feltételeznünk, hogy az árakban — változatlan átlagminőség mellett — csökken, míg változatlan ár mellett az átlagminőség növekedésével nő. Matematikai formában: létezik $D(p, q)$, ahol D a kereslet és $\partial D/\partial p < 0$, $\partial D/\partial q > 0$. A gondolatmenetben lényeges az *átlag* szó. Több magyarázat is elképzelhető. *1.* Nem tudják a vevők megfigyelni az egyes áruk minőségét, hanem csak a piac statisztikai átlagát.[4] *2.* Tilos különböző árakat ajánlani — még akkor is, ha a vevő tisztában van a minőségi különbségekkel. (Ilyesmi előfordulhat például olyan gazdaságokban, ahol merevek az árak, vagy bérszabályozás van bizonyos piacokon.)

Mivel a kínálati oldalról tudjuk, hogy $q'(p) > 0$, ezért D-nek p szerinti (teljes) deriváltja, $D'(p) + D'(q)q'(p)$ lehet pozitív és negatív is. Megeshet tehát, hogy $D(p)$ a szokásos lefelé lejtő alakja helyett egy p^*-ban maximumot vesz fel, és a kezdeti szakaszon növekszik. Normális kínálati függvény mellett sincs szó a klaszszikus Marshall-keresztről, és elképzelhető, hogy a két görbe nem metszi egymást.[5]

[3] Az Akerlof-modellnek az eredetinél precízebb elemzése megtalálható *Rasmussen* [1989] és *Kreps* [1990]-ben.

[4] Itt implicite feltételezzük a kockázattal szembeni közömbös viselkedést. A modell azonban a kockázatelutasítás esetére is kiterjeszthető.

[5] Ez bekövetkezhet a paraméterekre vonatkozó ésszerűnek látszó feltevések mellett. Ilyenekre példát a hivatkozott irodalom bőségesen szolgáltat, de ki-ki maga is könnyen kreálhat ilyet.

Összefoglalva a modell tanulságait, azt mondhatjuk, hogy amennyiben egy piacon a vevők rosszabbul informáltak, mint az eladók, és lehetetlen a diszkrimináció, akkor előfordulhat, hogy egy bizonyos mennyiségnél többet nem hajlandók vásárolni. Egy bizonyos árszint alatt ugyanis a piacon olyan minőségi romlás következhet be, amely több annál mint amekkorát ellensúlyoz az árcsökkenés vonzereje. Az ok itt is lényegében ugyanaz, mint a cikksorozat első részében tárgyalt hatékonysági bér elmélete esetében, azaz hogy az információs szempontból kedvezőtlenebb helyzetben levő piaci partner számára néha nem marad más, mint az árból következtetni az áru minőségére.

A teljes piacösszeomlás apokaliptikus víziója mellett a kontraszelekció képes kevésbé drámai piaci elégtelenségeket (adagolást) egyensúlyinak kimutatni. Egyensúlyin itt azt értjük, hogy olyan helyzet áll elő, amelyből egyetlen résztvevő sem tud egymagában úgy elmozdulni, hogy saját helyzetét javítsa.[6] Adagolás létezhet olyan piacon is, ahol van piactisztító ár, de ennek elérése nem jelent egyensúlyt! Erre példa *Stiglitz* és *Weiss* [1981] hiteladagolás-modellje. A modellben a bankok pénzügyi közvetítőként szerepelnek, akik a megtakarítók pénzét közvetítik a hiteligénylőknek. A klasszikus egyensúlyi modellel összhangban, a hitelkínálat a kamatláb növekvő függvénye. A klasszikus modell szerint normális piac módjára létezik egy keresleti függvény, amely a kamatláb csökkenő függvénye, s így találhatunk egy r' kamatlábat, amely mellett a kínálat egyenlő a kereslettel. Ebben a modellben a bankok szerepe nem létező, vagy finomabban fogalmazva, teljesen passzív. Tekintsünk azonban olyan bankokat, akik törődnek profitjukkal — pontosabban várható profitjukkal. (Implicite feltesszük, hogy a bankok közömbösek a kockázattal szemben.) Egységnyi nagyságú hitelre jutó várható profitjuk $\pi = (1 + r)f$, ahol r a kamatláb és f a hitel visszafizetésének a valószínűsége. Stiglitz és Weiss bebizonyítják, hogy szintén kockázattal szemben közömbös beruházókat feltételezve, az f valószínűség a kamat csökkenő függvénye. (Vagyis az áru minősége függ az ártól.) Ennek magyarázata talán nem nyilvánvaló, ezért érdemes röviden foglalkozni vele.

A beruházó véletlen jövedelmét jelölje I, a hitel nagysága legyen B. Ekkor a nyeresége $\pi = I-(1 + r)B$, ha $I \geqq (1 + r)B$, és 0, ha $I \leqq (1 + r)B$. A nyereség tehát mint I függvénye $(1 + r)B$-ig egy vízszintes egyenes, utána pedig egy 1 meredekségű egyenes. (Konvex függvényről van tehát szó.) Ha van két beruházónk, akik közül az egyik ugyanolyan várható értékű, de kockázatosabb, a jövedelem nagyobb szórásával járó beruházást akar végrehajtani, mint a másik, akkor ő nagyobb kamatláb mellett is hajlandó lesz hitelt felvenni, mivel a nagyobb szóródás a profitfüggvény növekvő szakaszán nagyobb profittal kecsegtet, míg a konstans szakaszon számára közömbös, hogy kétszer vagy háromszor nem tudja visszafizetni a hitelt. Az érvelés szerint tehát a kamatláb növelése egyre több kalandort vonz, azaz a hitel visszafizetésének valószínűsége csökken.[7] (Éppen ezt fejezi ki a bevezetésben említett karikatúra.)

Ekkor tehát $\pi = (1 + r)\, f(r)$ alakú, amelynek feltételezhetően van maximuma

[6] A játékelméletet ismerők számára itt a Nash-egyensúly szelleme kísérteni kezd.

[7] Ha X és Y két azonos várható értékű valószínűségi változó F, illetve G eloszlásfüggvénnyel ($F \neq G$), akkor X kevésbé kockázatos, mint Y (X másodrendben sztochasztikusan dominálja Y-t), ha

$$\int_{-\infty}^{x} F(t)\, dt \leqq \int_{-\infty}^{x} G(t)\, dt \quad \forall x.$$

Belátható, hogy minden U növekvő konkáv (konvex) függvényre

$$\int_{-\infty}^{+\infty} U(x)\, d\, F(x) \geqq (\leqq) \int_{-\infty}^{+\infty} U(x)\, d\, G(x).$$

valamely r^* pontban. Ekkor azonban r^* piaci egyensúly abban az értelemben, hogy egyetlen banknak sem érdeke r^*-nál nagyobb vagy kisebb kamat mellett hitelezni, még akkor sem, ha r^*-nál a kereslet nagyobb, mint a kínálat.

Nyilvánvaló, hogy ez a modell nem tekinthető a végső szónak a hitelpiacok modellezésében. A tanulmány végén visszatérünk a modell egy lehetséges továbbgondolására. Ezen a helyen egy általános megjegyzést szeretnék tenni. A hatékonysági bérnek az előző részben elemzett modellje és ez a hiteladagolási modell fontos példát mutatnak arra, hogy az egyensúly és a piackitisztulás (market clearing) intuitív fogalmai nem szükségképpen azonosak. (Ha valaki szereti a cimkéket, akkor azt az elméletet, ahol ezek mindig egybeesnek, nevezheti walrasi közgazdaságtannak.) Ilyen példák azonban már eddig is léteztek, nevezetesen az úgynevezett disequilibrium- (neokeynesiánus) elméletben (lásd *Benassy* [1974] és *Kornai* [1980] normálállapot-fogalmában). A disequilibrium-elmélet, a kifejezés szó szerinti értelme ellenére, szándékában egyensúlyi. Túlkereslet, illetve túlkínálat meglehetősen *ad hoc* feltevések — indokolatlan ármerevség stb. — következménye. Kornai elmélete szándéka szerint annyiban szakítás a korábbi megközelítésekkel, hogy ő — ellentétben például a neokeynesiánus modellekkel — nélkülözni próbálja a preferenciaoptimalizációs modellt, amely viszont — eddig legalábbis — a gazdasági cselekvések egyetlen kielégítően általános és plauzibilis elemzési kerete volt. A hatékonysági bér és a Stiglitz—Weiss-féle hiteladagolási modellek a különbségtételt teljes egészében a potenciálisan flexibilis árak és hasznosságmaximalizálás elméleti keretein belül teszik meg. (Történeti érdeklődésűek elgondolkodhatnak azon, hogy helyes-e ezeket, mint ahogy azt néhányan teszik, új keynesi modelleknek nevezni.)

A kontraszelekció által racionálisként megmagyarázott legördögibb patologikus jelenség a (nemi vagy faji) diszkrimináció (*Stiglitz* [1987]). (Ezt ne tévesszük össze a puszta árdiszkriminációval!)

Tegyük fel például, hogy egy társadalomban egy adott szakmában a nők képességei (termelékenysége) átlagosan jobbak, mint a férfiaké. Ha az alkalmazás pillanatában az egyes egyedek nem képesek bizonyítani a saját képességüket — amely persze bizonyos férfiak esetében meghaladhatja bizonyos nőkét —, akkor az alkalmazók (tetszőleges neműek) számára hasznos szignált jelent annak megfigyelése, hogy nő vagy férfi folyamodik munkáért. (Ez rendszerint nem is költséges.) Ha valamely munkáltató az ENSZ alapokmánya szellemében mindenkinek egyforma, a teljes népesség átlagának megfelelő nagyságú bért ajánlana, akkor könnyen hoppon maradna, mert egy versenytársa „csak nőknek" ennél magasabb javadalmazást ajánlva az összes — átlagban értékesebb — női dolgozót átcsábítaná, és az emberi jogok bajnoka az általa kínált bérnél átlagosan kevésbé termelékeny férfidolgozókkal csak veszteséget produkálna, ami arra kényszerítené, hogy csökkentse a fizetésüket.[8]

Ez a gondolatmenet természetesen nem akar igazolni bármiféle diszkriminációt, hanem csupán felhívja a figyelmet arra, hogy nem szükségszerű, hogy a diszkrimináció mögött irracionális érzelmek húzódjanak meg. (Például a fent leírt jelenséget magyarázhatná az is, hogy a munkáltatók férfiak, akik jobban szeretnek nőket alkalmazni.) Adott esetben a diszkrimináció megítélése alapos elemzést követel, amely feltétele annak is, hogy eredményesen lehessen küzdeni ellene.

Az „új mechanizmus"

Az eddigiekben olyan eseteket mutattunk be, amelyek közelítőleg jól magyarázhatók a kontraszelekciós típusú aszimmetrikus információ jelenlétével. Ezekben az

[8] A problémát megoldhatja, ha az illető szakmát egyszerűen női foglalkozásnak nyilvánítják, és a férfiaknak eszükbe sem jut többet ilyen állásra pályázni.

esetekben az információelégtelenség végső soron mindenki számára káros volt. Ki lehet-e ebből lábalni, el lehet-e választani a búzát az ocsútól? Az az érzésünk támadhat, hogy itt hajdani szocialista fejlődésünk nagy dilemmájával találkozunk. Hogyan kell megmondani, hogy mi a hatékony és mi a nem hatékony beruházás, hogyan kell megkülönböztetnünk a jó és a rossz vállalatokat? Történelmünkben ezekre a kérdésekre sohasem kaptunk választ, de szerencsére a mindennapi élet kisszerű problémáitól távolmaradó elméleti közgazdaságtan több elegáns megoldást is talált. Az elmélet alkalmazói egyre több sajátosan „kapitalista" jelenség vizsgálatakor vélik felfedezni, hogy ilyen mechanizmusok spontán módon is létrejöhetnek. (Mint látni fogjuk ezek általában korántsem tökéletesek.) A legfontosabb talány azonban mégis megmaradt: miért volt képes a tervgazdasági típusú gazdasági berendezkedés olyan szegényes megoldási javaslatokra.[9]

A kontraszelekció modelljei — hasonlóan a morális kockázat modelljeihez — többféle intézményes struktúrában jelenhetnek meg. Egyikük a bilaterális monopólium modellje, amit úgy is interpretálhatunk, hogy az A-k versenyeznek egymással, és velük szemben egy P áll szemben. Ez a modell jól összevethető a morális kockázat modelljeivel, és több tekintetben egyszerűbb, mint a P-k közötti versenyt feltételező kompetitív modellek. Kezdjük tehát evvel![10]

Állítson elő egy termelő valamely terméket, amelynek minősége termelőnként különböző lehet. Tegyük fel, hogy a minőség itt nem a termelő döntési változója, hanem azt tőle független okok határozzák meg. A minőség ugyanakkor a termelők számára ismert, míg a potenciális vevő számára nem. (Ha a minőség döntési változó lenne, akkor „morális" lenne a vevő kockázata.) A vevő egy szerződésmenűt bocsát az eladó (termelő) rendelkezésére, amelynek minden eleme egy x vételi mennyiséget és egy ezért kifizetendő y pénzösszeget tartalmaz. Ekkor y/x adja az „egységárat", amely nem biztos, hogy állandó. Feltehetjük, hogy a vevő (P) Neumann—Morgenstern-féle hasznossági függvénye x-ben növekvő, y-ban csökkenő, és hogy a t minőséget olyan skálán mérve, amelyben nagyobb t érték jobb minőséget jelent, t-ben is növekvő. Az eladó (A) viszont profitja maximalizálásában érdekelt. Bevételét y méri, költségfüggvénye pedig nyilvánvalóan növekvő az x termelési szintben. Fontos további feltevés a következő: a jobb minőségre képes A hatékonyabb, vagyis határköltsége minden termelési szinten kisebb, mint egy rosszabb minőséget előállítani tudó kollégájáé. Ez a feltevés tehát azt jelenti, hogy az A számára fontos technológiai hatékonyság pozitívan korrelál a P számára fontos minőséggel.[11] A vevő—eladó-példában, ha konkrét esetekre gondolunk, akkor ez vagy plauzibilis, vagy nem. Az analóg biztosítási esetben ez annak felel meg, hogy ha valaki potenciálisan betegebb, akkor az rossz mind neki, mind a biztosítónak, akinek ekkor nagyobb valószínűséggel kell fizetnie. A hitelezési problémában, egy kockázatosabb adós mind a hitelt felvevő, mind a bank számára hátrányos, ha az adósok kockázatelutasítóak.

Tegyük fel továbbá, hogy bár P nem ismeri, hogy pontosan kivel van dolga, van valamilyen *a priori* becslése arról, hogy kivel lehet. Ezt formálisan a lehetséges

[9] Sokan talán úgy gondolják, hogy ez nem talány. Állításom szerint az elméleti közgazdaságtudomány mind ez idáig nem adott kielégítő magyarázatot, és ez szerintem mindenki számára nyilvánvaló, aki például a tervezéssel vagy tervgazdaságokkal kapcsolatos elméleti irodalmat olvassa, és az ilyen rendszerek gyenge teljesítményének tényét nem pusztán adottnak, hanem megmagyarázandónak tekinti.

[10] A modell világos összefoglalása található *Kreps* [1990]-ben. Pontos matematikai elemzések pedig *Laffont* [1988] és *Caillaud és szerzőtársai* [1988]-ban.

[11] Formálisan P hasznossági függvénye $U(x, y, t) = f(x, t) - y$. Ahol f_x és $f_t > 0$. Az A hasznossági függvénye $V(x, y, t) = y - c(x, t)$, ahol $c_x > 0$ és $c_{xt} < 0$. Ekkor könnyen belátható, hogy minden (x, y) pontban $t > t'$ esetén az adott ponton átmenő közömbösségi görbék közül a t'-höz tartozó meredekebb, és a két görbe csak ebben a pontban metszi egymást.

minőségek halmazán értelmezett valószínűségeloszlás-függvénnyel fejezhetjük ki. A P tehát valójában *várható* hasznosságát maximalizálja. A korlátok meghatározásához nyilvánvalóan figyelembe kell vennie, hogy olyan szerződést kell ajánlania, hogy A bármely típusa, vagyis bármely t minőséggel bíró A számára legyen olyan ajánlata, amelyet az elfogad. (Itt ismét azt az implicit fetevést tesszük, hogy a nem szerződés P számára elfogadhatatlanul rossz.) Innen két irányban haladhatunk tovább.

1. eset. Feltételezhetünk egy részvételi korlátot, amely olyan formájú, hogy minden lehetséges A típusra (minőségi kategóriára) teljesülnie kell, vagyis nem egy korlát van, hanem annyi, ahány lehetséges minőség. Ez annak az esetnek felel meg, amikor az eladó akkor dönt a szerződés elfogadásáról, amikor már ismeri a saját típusát. *2. eset.* Ha az eladó a szerződés megkötése és annak realizációja között ismeri meg a saját típusát, akkor a szerződéskötés időpontjában ő is csak az *a priori* becslés alapján tudja megítélni azt. Ekkor a részvételi korlát ugyanolyan átlag- (várható érték) típusú, mint a morális kockázattal jellemzett PA-modell esetében volt.

Jellemezhetők-e általánosan ezek az $y(x)$ formájú optimális szerződések? Érdekes módon kiderül, hogy könnyebb dolgunk van, ha egy látszólag körkörös úton közelítünk a problémához. Ez a megközelítés tekinthető pusztán technikai trükknek, de néhány esetben interpretáció is adható neki. A kitérő mindenképpen megéri annak, aki az irodalmat tanulmányozni akarja, mert a most következő fogalmak megértése ehhez nagyon lényeges.

Fogalmazzuk tehát át az előző modellt! Tegyük fel, hogy a szóban forgó minőség olyasvalami, ami kommunikálható, tehát a vevő a minőségre vonatkozó kérdésére választ kaphat az eladótól. (A biztosítási és hitelpéldákban ez elég nehezen operacionalizálható. Bizonyos tartós fogyasztási cikkek, berendezések esetén könnyebb ilyesmit elképzelni, vagyis létezhet valamilyen műszaki paraméter, amelyről az eladó ismeretekkel bír, és a vevő nem tudja saját magának azt verifikálni.) Ekkor P szerződési ajánlatát elképzelhetjük úgy is, hogy megkérdezi A-t a minőség tényleges értékéről, majd ennek függvényében rendel és fizet. Ekkor a szerződés $[x(s), y(s)]$ formájú, ahol s most nem az igazi t minőség, hanem az az üzenet, amelyet A válaszában P kérdésére ad. A probléma most az, hogy — feltételezve azt, hogy A válaszát úgy alakítja, hogy a maximális hasznosságot biztosítsa saját maga számára az optimális szerződésben — A igazat mond-e, azaz ha t az igazi minőség, akkor t-t mond-e válaszként P-nek. Egy intuitíve is könnyen belátható elv az úgynevezett kinyilvánítási elv (Revelation Principle) azt mondja ki, hogy minden szerződéshez létezik vele ekvivalens (ugyanazzal a következménnyel járó) szerződés, amelyben A az igazat mondja, vagyis kinyilvánítja az igazságot.

Tegyük fel ugyanis, hogy egy szerződés valamely t mellett s ($s \neq t$) optimális válaszüzenethez, hazugsághoz vezet. Ekkor úgy kell módosítanunk a szerződést, hogy az $[x(s), y(s)]$ értékeket most annak kell felajánlani, aki t üzenetet ad. Ekkor tehát A nyugodtan mondhat igazat, ha t minőségűnek találja magát, hiszen pontosan ugyanolyan helyzetbe kerül, mint amikor az előző szerződésnél s-t hazudott volna.[12]

A preferenciáira tett feltevéseink alapján nyugodtan korlátozhatjuk figyelmünket olyan $[x(s), y(s)]$ szerződésekre, amelyekből (értelemszerűen) definiált $y(x)$ függvény invertálható. (A hasznossági függvény monotonitása miatt nincs értelme különböző s és s'-höz ugyanazt az x-et és két különböző y-t és y'-t ajánlani.)

[12] Itt implicite feltételezzük, hogy ha valaki közömbös az igazmondás és a hazugság tekintetében, akkor mégis inkább igazat mond. Mielőtt még azt hinnők, hogy ez elfogultság az emberiséggel szemben, fogadjuk el, hogy pusztán fölösleges technikai bonyodalmak elkerüléséről van szó.

A kinyilvánítási elv értelmében tehát, ha figyelmünket a szerződéseknek egy jól kezelhető részhalmazára (az igazmondókra) irányítjuk, akkor eljutunk a számunkra mint elemzők számára igazából érdekes optimális $y(x)$ formájú szerződéshez. Ez technikai mondanivaló. Az elv másrészt didaktikai szempontból is jelentős, amennyiben világossá teszi azt, hogy P-t az optimális szerződés kiválasztásában korlátozza az, hogy figyelembe kell vennie azt is, hogy egy adott t típusú A optimálisan választja meg az $y(x)$ görbén elfoglalt helyét.

Harmadrészt tartalmi jelentősége is van az elvnek, mivel azt mondja, hogy amennyiben olyan jelenségeket akarunk modellezni, amelyben rendszeres hazugságon vélünk tetten érni valakit, akkor ez a PA-modell túl egyszerű, és valamit (a stratégiai helyzetet?) tovább kell bonyolítanunk.[13]

Milyen tulajdonságai vannak ennek a modellnek? A mondott feltételek mellett belátható, hogy az igazmondásra ösztönző (incentive compatible) $[x(t), y(t)]$ párok nem csökkenő függvények. Legyen t és t' két lehetséges minőség, ahol $t > t'$. (A továbbiakban az alacsonyabb minőséget képviselő eladót Rossznak, míg a magasabbat képviselőt Jónak hívjuk.) Legyen a Rossznak ajánlott szerződés (x', y'). Ekkor az igazmondási feltétel miatt Jónak olyan szerződést kell ajánlani, amely számára nem rosszabb, mint (x', y'), de Rossznak nem jobb. Feltevéseink miatt x'-t dx-szel csökkentve Jó kisebb dy csökkentést tart elviselhetőnek (nem rosszabbnak), mint Rossz, mivel számára az x' csökkentéséből származó költségmegtakarítás kisebb, mint Rossz számára. Ezért az a dy, ami Jónak elviselhető, Rossznak kimondottan kedvező, tehát egy ilyen ajánlat arra bírná Rosszat, hogy ezt válassza inkább, mint az eredetileg számára tervezettet, vagyis egy bizonyos tartományon csökkenő szerződés nem ösztönözhet igazmondásra.

Egy optimális szerződési görbepáron két rezsim különíthető el. *1.* Adott szakaszon a görbék [$y(x)$ invertálhatósága miatt mindkettő egyszerre] szigorúan monotonok. Ekkor a szerződés ezen a szakaszon szeparációs, vagyis különböző minőségeket különböző mennyiségben vásárol P. (Nem szükségszerű, hogy az egységár különböző, de általában ez is igaz.) *2.* Adott szakaszon pedig a görbék konstansok, ekkor a szerződés ömlesztett (pooling), vagyis bizonyos minőségi szinteket egységesen kezel P.[14]

E kitérő után térjünk vissza az *1. eset*ként tárgyalt részvételi korláthoz. Belátható, hogy minden minőségi kategória, amely jobb, mint a legrosszabb, járadékjövedelemhez jut, azaz az optimális szerződés akkora hasznosságot biztosít számára, amely nagyobb, mint a részvételi korlátja.[15] Feltételeink alapján ugyanis még a legrosszabbal való ömlesztés esetén is nagyobb a profitja, hiszen kisebbek a költségei. Csak a legrosszabb adottságú A-k részvételi korlátja fog egyenlőségre teljesülni, a többiek jó informáltságukból következően a tökéletes piacinál nagyobb jövedelemben fognak részesülni.

Definiálhatjuk első legjobb megoldásként azt az állapotot, amelyben P hasznosságát maximalizáljuk minden egyes t minőségre, azon feltétel mellett, hogy az eladó a részvételi korlátjának megfelelő profithoz jut. Ez most az előbbiek szerint nem érhető el. Mikor ésszerű P számára az ömlesztés? Nyilvánvaló, hogy a korábban említett kétminőséges példánkban Rosszal mindig megköthető az első legjobb szerződés, a probléma az, hogy érdemes-e Jót szeparálni tőle. A kérdés

[13] Az úgynevezett mechanizmustervezés (mechanism design) irodalomban ez a probléma önmagában is érdekes.

[14] Amennyiben matematikai modellünkben megfelelő differenciálhatósági feltevéseket teszünk, akkor az eredményül közvetve adódó $y(x)$ függvény differenciálható lesz mindazokon a szakaszokon, ahol szeparáció áll fenn, de azokban a pontokban, amelyekben „ömlesztés" van, törése lesz.

[15] Különböző típusú eladóknak különböző részvételikorlát-értékeket feltételezve persze ez az eredmény nem érvényes.

megválaszolásához tudnunk kell, hogy milyen az a P számára optimális (x'', y'') ajánlat, amelyet teljes informáltság mellett tenne Jónak. Ha x'' kisebb, mint x', akkor a fentiek alapján ez nem kompatibilis az igazmondással, és ekkor érdemes ömleszteni, vagyis csak egyfajta szerződést ajánlani. Ha viszont x'' nagyobb x'-nél, akkor bár Jót pótlólagos jövedelemhez kell juttatni annak érdekében, hogy ne kerüljön rosszabb helyzetbe, mintha Rossz első legjobb szerződését fogadná el, a Jónak felajánlott második legjobb szerződés szeparációs lesz. [Itt implicite feltesszük, hogy Jó bár közömbös (x', y') és (x'', y'') között, olyan jó szándékú, hogy a neki szánt szerződést választja.]

Ha a részvételi korlátra vonatkozó második esetet vizsgáljuk, és A csak az üzlet realizációjakor válik informálttá, akkor eltérő eredményeket kapunk. (Érezhető, hogy most A már nem annyival jobban informált.) Ez a modell hasonlít a morális kockázat PA-modelljéhez. Itt *ex post* némely A jobban jár, mint mások, de *ex ante* mindenki egyenlő. Nincs tehát járadékprobléma, van viszont igazi Pareto-optimalitási kérdés, mert itt a részvételi korlát normális esetben egyenlőségre teljesül, tehát feltehetjük a kérdést, hogy a második legjobb szerződés megegyezik-e az első legjobbal, azaz Pareto-optimális-e.

Az első legjobb szerződést most úgy definiáljuk, hogy ez állna fenn akkor, ha A-val egyidőben P is megkapná a szükséges információt A típusáról. A szimmetrikus információs (nem beszélhetünk teljesről!) optimumban előfordulhat, hogy az optimális szerződés nem monoton. Tehát nem is kompatibilis az igazmondással. Ha ez az eset áll fenn, akkor az igazmondási feltételeket ki kell kényszeríteni, s így a második legjobb szerződés eltér az első legjobbtól. Ha viszont az első legjobb szerződés eleve monoton, ami elképzelhető, akkor a második és az első legjobb szerződés egybeesnek. Azt látjuk tehát, hogy itt, ahol az eladók információja már kevésbé jó, mint a vevőé, elérhető bizonyos körülmények között az első legjobb szerződés, ami a másik modelltípus esetében sohasem igaz.[16]

A modell leggyakoribb interpretációja nem a pozitív, hanem a normatív közgazdaságtan körébe tartozik. Ez a probléma a privát információval rendelkező monopolista szabályozása (például *Caillaud és szerzőtársai* [1988], *Baron—Myerson* [1982]. Visszatérve a fejezet elejére, ez nem más, mint az állami gazdaságirányítás örökzöld kérdése. Ebben a témában az érdekesebb tanulmányok a bázisszemlélet kérdésével foglalkoztak, ami viszont dinamikus probléma és így a cikksorozat harmadik részében foglalkozunk vele.[17]

[16] A modell matematikai formája az optimális kontroll alábbi problémája. (Ha t-t folytonos változónak tételezzük fel.) (Lásd *Laffont* [1988], *Caillaud és szerzőtársai* [1988].)

$$\text{Max} \int U[t, x(t), y(t)]\, f(t)\, dt,$$

feltéve, hogy fennáll az igazmondási feltétel:

$$V[x()t, y(t), t] \geq V[x(s), y(s), t] \; \forall \; t\text{-re}, \; \forall s\text{-re},$$

és érvényesül *a)* az átlagrészvételi korlát

$$\int V[x(t), y(t), t]\, f(t)\, dt \geq v_0$$

vagy *b)* az egyénenkénti részvételi korlátok

$$V[x(t), y(t), t] \geq v_0 \; \forall \; t\text{-re}.$$

[17] Megjegyzendő, hogy ha a modellt úgy interpretáljuk, hogy első lépésben A-nak be kell vallania igazi típusát, akkor itt a szó szoros értelmében vett morális kockázati problémával van dolgunk. Ilyen értelemben sokan hívják ezt a jelenséget is morális kockázatnak (például *Rasmussen* [1989]). Mivel azonban a bevallási történet sokkal inkább célszerű gondolati konstrukció, mintsem valódi helyzetekre jól interpretálható szituáció, indokoltnak láttam a „kontraszelekció" címke megtartását.

Egyensúlyi modellek I. — a rostálás

Az előzőekben PA-modellként értelmezett téves szelekció problémája után ebben és a következő pontban a probléma úgynevezett kompetitív megközelítéseit ismertetjük, ahol a kompetitív jelző arra utal, hogy a nem informált résztvevőket profitmaximalizáló cégekként fogjuk fel, és ezek piacán versenyt tételezünk fel.[18] A rostálási modell a kompetitív jellegtől eltekintve lényegében ugyanaz, mint a PA modell. Azaz a nem informált résztvevő olyan szerződésajánlatokat tesz, amelyek alkalmasak arra, hogy megrostálják a jelentkezőket.

Tekintsük az előző pontban leírt modellt, azzal a különbséggel, hogy most nemcsak egy P van, hanem több, s ezek várható profitjukat kívánják maximalizálni. Így a vevő ebben a modellben maga is egy termelő, aki a vásárolt árut feldolgozza, és akinek profitja ugyanakkora mennyiségű, de jobb minőségű input esetén nagyobb lesz. Az előző ponthoz képest csak az interpretáció változik, mert most P hasznossági függvényét profitfüggvénynek tekintjük. Feltételezzük továbbá, hogy egyetlen vevő vállalat sem tartja elfogadhatónak az olyan szerződést, amely negatív profitot adna neki, vagyis minden P részvételi korlátja 0. Tegyük fel, hogy P-k szimultán szerződési ajánlatokat tesznek, akármelyik formában az előzőekben tárgyalt, egymással ekvivalensnek bizonyult formák közül. Ezután az A-k választanak a kínált szerződések közül, és végül a szerződések realizálódnak. [Kihagyjuk tehát mind a szerződésszegés, mind pedig az úgynevezett újraszerződés (renegotiation) lehetőségét.]

Mivel a lehetséges szerződések halmaza minden ajánlatot tevő számára egyforma, ezért a versenyt tekinthetjük egy nemlineáris árversenynek egy homogén termék piacán. Szokás ár- és mennyiségversenynek (price-quantity competition) is nevezni. Ez az oligopólium-elméletből ismert Bertrand típusú verseny általánosítása, amelyről ott könnyen belátható, hogy csak nullaprofitot eredményezhet. Itt nem juthatunk erre a következtetésre azonnal, lévén az árak nemlineárisak. Az egyensúlyt definiáljuk, úgy hogy olyan szerződések lesznek egyensúlyiak, amelyekhez egyetlen konkurens sem találhat olyan pótlólagos szerződést, amelyet ha felajánlana, akkor nagyobb profitra tenne szert, mint az egyensúlyi szerződése, továbbá minden egyensúlyi szerződéscsomag nem negatív profitot ad. Trivialitásokat pedig annak kikötésével zárunk ki, hogy megköveteljük, hogy ténylegesen választ minden eladó egy egyensúlyi szerződést.[19]

A továbbiakban tételezzük fel, hogy az eladóknak két típusa van, egy Jó és egy Rossz minőségű eladócsoport. Ekkor egy egyensúlyt ömlesztett egyensúlynak hívunk, ha egy olyan szerződési ajánlatból áll, amely ömlesztett típusú az előző pont értelmében, szeparációsnak pedig értelemszerűen akkor, ha az szeparációs. Ez kétféle minőségű (Jó—Rossz) világunkban nyilván azt jelenti, hogy az első esetben — nemlineáris árszerződésként felfogva — az ajánlat egy konkrét mennyiséget és pénzösszeget, míg szeparációs esetben két mennyiség és pénzösszeg párt tartalmaz.

Első kérdésünk a modellel kapcsolatban az, hogy lehetséges-e benne olyan egyensúly, amely pozitív profitot eredményez. A válasz az, hogy nem. Tegyük fel,

[18] *Rotschild—Stiglitz* [1977] a probléma klasszikus hivatkozása. A kérdés didaktikus és részletes tárgyalása megtalálható *Kreps* [1990]-ben.

[19] Játékelméletben járatos ovasók könnyen beláthatják, hogy itt egy játékot definiáltunk extenzív formában, és az egyensúlyfogalom egybeesik a játék aljáték perfekt egyensúlyával tiszta stratégiákban. Észrevehetik azt is, hogy nem hívhatunk segítségül könnyűszerrel megszokott egzisztenciatételeket. Mint majd látni fogjuk, igaz, hogy bizonyos körülmények között a modellnek nem létezik aljáték perfekt Nash-egyensúlya tiszta stratégiákban. Az viszont igaz, hogy mindig létezik a kevert aljáték perfekt Nash-egyensúlya. Ezt az utóbbi egyensúlyt itt valamilyen okból nem szokás elfogadható elméleti predikciónak tekinteni.

hogy létezik egy egyensúlyi (x, y) pár, pozitív protifot ad Rosszakra, és Rosszak ezt választják a lehetőségek közül. Itt felléphet egy versenytárs, aki $(x, y + dy)$ $(dy > 0)$ ajánlattal elcsábít minden Rosszat, és esetleg a Jókat is. Ha dy elég kicsi, akkor a Rosszakon még mindig pozitív profitot realizál, de P profitfüggvényére tett feltevéseink mellett a Jókon is. Ezért tehát (x, y) nem lehet egyensúlyi. Tegyük fel most, hogy (x, y) egyensúlyi, Jókon pozitív profitot ad, és Jók választják ezt. Az előző érvelés nem működik, mert elképzelhető, hogy y növelése Rosszakat is vonzana, akiken esetleg negatív profit realizálódna, és az együttes hatás bizonytalan. Viszont tudjuk, hogy $dx > 0$ elmozdulást Jók számára kisebb dy növekménnyel kell kompenzálni, mint Rosszak számára. Ha Jókat egy kicsit még túl is kompenzáljuk, akkor Jók egy ilyen szerződési ajánlatot szigorúan preferálnak, és átcsábíthatók, de ha ezt a túlkompenzációt úgy választjuk meg, hogy Rosszaknak még mindig kevés, akkor ezt az új szerződést egyetlen Rossz sem választja, így a ráajánló vevő összességében pozitív profitot realizál. Tehát a feltételezett egyensúly most sem lehet ténylegesen egyensúly.

Második kérdésünk az esetleges egyensúly típusára vonatkozik. Az előző érvelésből következik, hogy ömlesztett egyensúly nem létezhet. Mivel az egyensúly csak 0 profitot hozhat, és egy 0 profitot adó ömlesztett egyensúlyban Jókon pozitív profitot kell realizálni, az előző bekezdés második részében konstruált módon egy hipotetikus ömlesztett egyensúlyi szerződéstől elcsábíthatják csak a Jókat, és ezzel az eredeti szerződést veszteségessé tehetik.

Ebből következik az, hogy minden egyensúly csak szeparációs lehet. Ez igaz is, de emellett még több is elmondható róla. Ugyanis az egyetlen szóba jöhető szeparációs szerződés olyan, hogy a Rosszakkal olyan egyezmény születik, amelyet akkor kötnének, ha nem lenne információs probléma (első legjobb). (Ha nincs is információs probléma, a szokásos érveléssel belátható, hogy egyensúlyban csak 0 profitot kínáló szerződések maradhatnak fenn.) Másrészt a Jók általában rosszabbul járnak, mint az első legjobb esetben, mivel szerződésüket két feltétel együttes teljesülése határozza meg: *1.* 0 profitot ad a vevőnek, és *2.* a Rosszak számára nem adna nagyobb profitot, mint a szerződés számukra ajánlott része. Az egyensúlyban a Jók számára adott szerződés az *1.* és a *2.* feltételeket kielégítő ajánlatok közül az, amely számukra a legnagyobb profitot biztosítja. Lássuk az állítás bizonyítását!

A Rosszak nem kerülhetnek rosszabb helyzetbe, mint az első legjobb esetben, hiszen ha a velük való szerződéskor 0 profitot eredményező szerződések közül számukra kevésbé előnyöset ajánlana valaki, akkor megjelenhet egy másik vevő, aki egy kedvezőbb és a maga számára pozitív profitot hozó ajánlattal besöpri az egész piacot. A Jók viszont semmiképpen sem kaphatnak olyan ajánlatot, amely a Rosszaknak egyértelműen kedvezőbb lenne, mint az ő első legjobb ajánlatuk, hiszen ekkor minden Rossz ezt választaná, és eltűnne a szeparáció. Jók egyensúlyi szerződése nyilván a számukra legjobb azok közül, amelyek a két korlátot kielégítik, hiszen aki rosszabbat kínálna, azt egy másik vevő kiüthetné a nyeregből. A 0 profit feltételéről már láttuk, hogy mindenképpen effektív, a *2.* feltétel, ami nem más, mint az igazmondási feltétel — („igazmondás" interpretáció nélkül) — viszont nem biztos, hogy effektív. Ha nem az, akkor nemcsak a Rosszak, hanem a Jók is a teljes információs szerződést (első legjobb) kapják.[20]

A fenti állítás azonban feltételes: Ha van egyensúly, akkor az szeparációs. Belátható, hogy az előtag lehet hamis. Ugyanis, ha a második legjobb szerződés

[20] Itt észrevehetjük egy visszatérő szépséghibánkat. Implicite feltesszük ugyanis, hogy amikor a második legjobb szerződés különbözik az első legjobbtól, akkor bár a Rosszak közömbösek a két ajánlat között, mégis csalhatatlan érzékkel a nekik szándékoltat választják.

különbözik az első legjobbtól, és túl sok az eladók között a Jó, akkor a két típust 0 profittal ömlesztő szerződések között lesz olyan, amely nemcsak a Rosszaknak, hanem a Jóknak is kedvezőbb, mint az állítás utótagjában leírt szeparációs szerződés. Ha ugyanis a Jók második legjobb szerződése rosszabb számukra, mint az első legjobb, akkor ebben a pontban létezik olyan *dx*, amellyel csökkentve a vételi ajánlatot, az ezt „kompenzáló" *dy* bevételcsökkenés olyan, hogy a vevő számára ezek együttesen profitnövekedést eredményeznek. Jóllehet ez a változtatás az ajánlatban átcsábítja a Rosszakat is, akiken veszteség realizálódik, ha a Jók aránya nagyon nagy a Rosszakhoz képest, a nettó profit növekedhet.[21] A kulcs az, hogy amennyiben a Rosszak száma elenyésző a Jókhoz képest, a szeparáció „nem éri meg a fáradságot". A paradoxon viszont az, hogy ez teljes piacösszeomláshoz vezet!

Az egyensúly hiányának minden közgazdászi szívet fájdító ténye arra vezetett többeket, hogy igyekezzen olyan módosított — plauzibilisebb — egyensúlyfogalmat kreálni, amely mindig ad megoldást. A kiindulási pont nyilván az, hogy nem szabad megengedni túlságosan sokfajta ráajánlást. Az egyik gondolatmenet szerint azok a ráajánlások sohasem realizálódnak, amelyekről az ajánlattevő tudja, hogy őket is meg lehet kontrázni (reaktív egyensúly, *Riley* [1979]). Ez nyilván kiszűri a fenti ömlesztett ajánlatot, amellyel a potenciális szeparációs egyensúlyt tönkretettük. Belátható, hogy a reaktív egyensúly nem más, mint a fent leírt szeparációs szerződés. Egy másik gondolatmenet szerint nem reális olyan ráajánlás, amely veszteségessé válik siker esetén, azaz, ha ennek eredményeként visszavonnak valamely, addig a piacon levő ajánlatot (*Wilson* [1977]). Ez kiszűri az olyan lehetséges ömlesztett egyensúly letörését, amelyben az ajánlat Jók számára optimális azok között a szerződések között, amelyek ömlesztve 0 profitot adnak. Ekkor ugyanis a rivális szerződés csak akkor ad pozitív profitot, ha kizárólag a Jók választják. Viszont, mivel az eredeti ömlesztett szerződés negatív profitot adna, azt visszavonják, s ez a Rosszakat is elcsábítaná, és ez az új szerződés profitját is negatívvá teszi.[22]

A fentiekből kiderül az is, hogy jóllehet a kompetitív modell nagyon hasonló a bilaterális monopólium modelljéhez, a *cui prodest* kérdésre adott válasz a kétfajta intézményes struktúrában teljesen más. Az előző pontban azt láttuk, hogy a jobb minőséget képviselők járadékjövedelemhez jutnak, azaz nagyobb jövedelemhez, mint amennyit az első legjobb (teljes információs) szerződés juttatna nekik. A kompetitív modellben viszont verseny van a nem informált vevők között. Ezért ebben a modellben a releváns részvételi korlát nem az eladók 0 profitkorlátja, hanem a vevők 0 profitkorlátja. Itt az első legjobb megoldást a 0 profit mellett elérhető, az eladónak szimmetrikus információ mellett legnagyobb nyereséget juttató szerződések jelentik. Az információs aszimmetria haszonélvezőit és

[21] Belátható, hogy ha a minőségi különbség „tart a nullához", akkor a szeparáció biztosan lehetetlenné válik. (Lásd *Riley* [1979].) Ezen a ponton érezhetővé válik, hogy miért „egyszerűsítettük" a modellt Jókra és Rosszakra. Ha a típusok jósága folytonosan változik, akkor mindegyik típushoz van nagyon közeli típus, és ezek szeparációja kicselezhető a fenti módon. Folytonos modellben tehát egyáltalán nem létezik Nash-egyensúly tiszta stratégiák esetén.

[22] Látjuk tehát, hogy léteznek gondolatmenetek, amelyek több lehetséges megoldást adnak a fenti problémára. Pontos válaszokat a probléma játékelméleti megfogalmazásával kaphatunk. Különböző extenzív formákat feltételezve, különböző Nash-egyensúlyokat, illetve annak finomításait nyerhetjük. *Engers—Fernandez* [1987] kimutatják, hogy a reaktív egyensúly egy bizonyos végtelenszer ismételt játék egy aljáték perfekt egyensúlypontja. A baj csak az, hogy mint az ebben az esetben közismert, ezen kívül még végtelen sok ilyen egyensúlya van ennek a játéknak. A további kutatást tehát elsősorban a játékelméleti módszerek alkalmazása, illetve a konkrét esetek egyedi sajátosságait figyelembe vevő elemzése irányíthatja,

veszteseit ehhez mérten kell keresnünk. Azt találtuk az előző elemzés során, hogy itt tulajdonképpen haszonélvezőről (járadékosról) nem beszélhetünk, hanem csak vesztesről. A vesztes pedig, ha van, nem más, mint a Jó. Ellentétben tehát a bilaterális monopólium modelljével, ahol a Jó kapott járadékot, most mindenki, aki a legrosszabbnál jobb, valamilyen hátrányt szenved amiatt, hogy olyan csoporthoz tartozik, amelyik jobban informált, mint a piac másik oldalán levők. Nem csoda, ha felmerül annak a kérdése, hogy mi történne, ha az informált játékosoktól indulna ki az az igény, hogy helyreállítsák az információs szimmetriát. Ennek elméleti megfelelője a jelzés- (signalling)modell, amelyet a következő fejezetben tárgyalunk.

Egyensúlyi modellek II. — a jelzés

Az irodalomban nem különítik el mindig a *rostálás* modelljeit a *jelzés*étől. Miután a rostálást már tárgyaltuk, a jelzésmodellek tárgyalását az összehasonlítással kezdjük.[23]

Modelljeinkben kétfajta döntéshozóval van dolgunk. Az egyik informált valamiről, a másik nem. A rostálásmodellben a nem informált partner ajánl egy szerződést, amelynek közvetett célja az, hogy ha valamilyen áron is, de hozzájusson a hiányzó információhoz. A jelzés ezzel ellentétes manőverezést tételez fel. Az informált partner ad jelzést magáról, azaz valamely tulajdonságában megtestesülő információról, amelyre aztán a nem informált szereplő válaszol. Az első esetben a kérdés úgy vetődik fel, hogy mennyit érdemes fizetni az információért (mennyit ér a szeparáció kikényszerítése), a másodikban úgy, hogy érdemes-e magam megkülönböztetni a többiektől, vagy jobb beleolvadni a tömegbe. A jelzésmodellben tehát eleve tekintettel kell lenni mások döntéseire a piac mindkét oldalán. A bilaterális monopólium rostálásmodelljét az különbözteti meg a kompetitívtől, hogy itt a nem informált játékosnak csak a piac másik oldalának válaszait kell figyelembe vennie, míg a kompetitívben saját „kollégáinak" reakcióit is.

A jelzésmodellekben hagyományosan megkülönböztethetünk olyan modelleket, amelyekben a jel produktív, és olyanokat, amelyekben improduktív. Produktív jelen azt értjük, hogy a jelkibocsátást fogadó (a nem informált ágens) számára jelentőséggel bír, benne van a hasznossági függvényében. Improduktív jel értelemszerűen az, amelynél ez nem áll fenn. A jelzésirodalmat elindító úttörő cikkében *Spence* [1973] improduktív jelként a valamely munkavállaló által végzett tanulmányi időt tekintette, amelynek egyetlen funkciója a modellben az, hogy jelzi a munkáltató számára az alkalmazott minőségét (termelékenységét), de nem hat rá. A cikk sikeréhez talán ez az antiintuitív feltevés is hozzájárult. Mindenesetre könnyen belátható, hogy az improduktív és a produktív feltevés között egészen absztrakt szinten nincs különbség, és Spence eredeti mondanivalója szempontjából az is megtette volna, ha feltételezi, hogy nagyobb tanultság *ceteris paribus*

[23] Az Olvasó játékelméleti fogalomként találkozhat a jelzésjáték (signalling game) fogalmával. A jelzésjáték fogalma magában foglalja a mi itteni jelzésmodelljeinket, de tágabb annál. Mint azt hangsúlyoztuk, a kontraszelekció modelljeiben valamilyen „cserekapcsolatot" elemzünk. Ezzel szemben a jelzésjáték olyan eseteket is leír, mint például egy monopolista és potenciális versenytársa közti stratégiai helyzet, amely során a monopolista viselkedése jelzi a potenciális versenytársnak a monopolista „erejét", amelytől függően kell eldöntenie azt, hogy belép-e a piacra vagy sem. (Lásd például *Milgrom—Roberts* [1982].) A jelzésmodellnek klasszikus esete *Spence* [1973]. Ez a cikk hasonló jelentőségű, mint *Akerlof* [1970] és *Rotschild—Stiglitz* [1977]. A három cikk közül *Rotschild* és *Stiglitz* cikke talán egy hajszállal kevésbé meghökkentő, mint a másik kettő, viszont jóval letisztultabb és világosabb.

nagyobb termelékenységhez vezet. (A fordított, némely esetben szintén tartható feltevés viszont már megrengetné a következtetéseket.)

Eddigi vevő—eladó-példánkban a jelzés azt jelentené, hogy az eladó mennyiségi ajánlatot tesz a vevőnek, aki aztán ár- (azaz kiadás-) ajánlattal válaszol. Mivel ez valami oknál fogva nem bevett szokás (érdekes kérdés, hogy miért nem), annak érdekében, hogy minimálisan értelmesen interpretálható példákat prezentáljunk, kicsit megváltoztatjuk a modellt.

Tegyük fel, hogy továbbra is különböző minőséget képviselő eladók vannak, de árujuk oszthatatlan, és mindegyikük csak egy egységnyit képes előállítani. Ekkor a mennyiség nem lehet szignál, keresni kell helyette valami mást. Legyen ez egy garanciaajánlat, mondjuk időben kifejezve. Ha a minőség az áru meghibásodási valószínűsége, akkor nagyobb valószínűség itt rosszabb minőséget jelent, és feltehetjük, hogy a rosszabb minőség mellett egy adott időtartamú garanciavállalás várható költsége nagyobb, mint jó minőség mellett. Ez a feltevés az adott interpretációban természetesen teljesül, és megfelel az előző pontokban elemzett példánkban annak a feltevésnek, hogy egy jobb minőséget kínáló eladót a vételi mennyiség növeléséért kisebb összeggel kell „kompenzálni", mivel határköltségei minden termékszintnél kisebbek, mint a rosszabb minőséget kínálók határköltségei. Ez a jel produktív, hiszen hosszabb garanciaidő önmagában hasznos a vevőnek. Lehetne azonban improduktív is, a továbbiakban elmondottakon ez semmit nem változtat. (Egy, az improduktivitást igazoló eset úgy hangozhatna, hogy meghibásodás esetén kivonul az eladó szerelője — ez neki költség —, látszólag csinál valamit, amelytől azonban a gép ugyanolyan valószínűséggel fog a továbbiakban is időnként elromlani. A lényeg, hogy a hosszabb időn keresztül vállalt költséges kivonulás már garantálja a vevőnek, hogy az eladó kevésbé tart ennek a költségnek a felmerülésétől.)

Második lépésként a vevő felajánl egy összeget az eladónak, aki azt vagy elfogadja, vagy nem.[24] Feltesszük, hogy a vevő mindenképpen akar venni, és ezért olyan összeget ajánl, amelyet az eladó elfogad. Másfelől ez a modell is kompetitív, ahol az egyik oldalon különböző minőségű eladótípusok, a másik oldalon pedig két vagy több vevő versenyeznek egymással. A különböző minőségi típusok eloszlása előre adott, és ismert a vevők számára. Itt tehát két döntés születik. Először egy adott típusú eladó dönt arról, hogy milyen nagyságú jelet (garanciavállalást) bocsásson ki, majd a vevők szimultán meghatároznak egy-egy vételi árat. Egyensúlynak azt tekintjük, ha az eladók jeleiket optimálisan választják meg a vevők válaszreakcióira adott válaszként, míg a vevők várható profitjukat maximalizálják. Ha valamely vevő valamely jelre kedvezőtlenebb ajánlatot tesz, mint egy másik, akkor a jelet kibocsátó eladó nem köt vele üzletet, így a vevők válaszreakciója azonos kell hogy legyen. Mivel itt csak egydimenziós választ adnak, ezért most könnyen belátható, hogy a közöttük feltételezett verseny csak olyan szerződési ajánlatot enged meg egyensúlyban, amelyre nem érdemes ráajánlani, azaz várható profitjuk csak nulla lehet.

A jelzés során az eladóknak egymásra is figyelemmel kell lenniük, hiszen ha mindenki ugyanolyan garanciaidőt vállal, akkor a vevők semmilyen új következtetést nem tudnak ebből levonni, és becslésük arról, hogy a vásárolt gép milyen minőségű, azonos lesz az eladók populációjára vonatkozó előzetes becslésükkel. Ha viszont különböző garanciaidő-ajánlatokat látnak, akkor ebből következtethetnek arra, hogy nagyobb garancia esetén jobb minőséggel lesz dolguk.

[24] Persze ez a történet is sántít, hiszen egyedi berendezések eladásakor az eladó nemcsak garanciát, hanem feltehetőleg árat is ajánl, amely szintén hordoz információt. A megfelelő modell tehát egy nem kooperatív alku- (bargaining) modell lenne, amelyben az árajánlatokat felváltva teszik.

Másfelől, ha a kezdeti szeparáló jelek tetszőlegesek voltak, akkor előfordulhat, hogy a 0 profitot eredményező árak mellett valamely eladó újragondolva a helyzetét, úgy találja, hogy mégis csak érdemesebb lenne egy nagyobb jelet kibocsátani, s így elhitetni a vevőkkel, hogy jobb, mint amilyen. Egyensúlyról akkor beszélhetünk, ha az eladók jelzései is optimális válaszok a vevők jelzéseire adott válaszfüggvényére. Ahhoz, hogy egy szeparációs egyensúly létezzen, ismét két minőségi kategóriát feltételezve, annak kell teljesülnie, hogy a nagyobb garanciaidővel járó költségnövekedést a Rossz számára ne kompenzálja a nagyobb garanciának kijáró árnövekedés. Ha ez teljesíthető, és feltételeink mellett az, akkor itt léteznek szeparációs jelzés egyensúlyi állapotok.

Amiben a jelzésmodell különbözik a rostálástól, az az, hogy számos szeparációs egyensúly, valamint ömlesztett egyensúly is létezik. Mivel itt az informált partner lép először, és csupán egy jelet ad, a vevőnek a jel alapján kell következtetnie az eladó típusára. Tegyük fel, hogy a Jó és a Rossz különböző garanciaidőt vállal, mégpedig úgy, hogy a Jó a nagyobbat. Ekkor a vevő a kisebb jelre olyan árajánlatot tesz, amely mellett saját profitja nulla — ezt az eladók közötti verseny kényszeríti rá —, és a nagyobb jelre annyival nagyobb árat ajánl, amely még nem kompenzálná Rosszat, és amely mellett a saját profitja nulla. Ekkor ez az árajánlatpár egyensúlyi válasz a két jelre. Azt, hogy az árajánlatra a két jel egyensúlyi válasz-e az eladó részéről, akkor tudjuk megmondani, ha feltételezünk valamit az eladók vélekedéseiről, arról, hogy a vevők mit ajánlanának más jelekre. Ha feltételezzük, hogy az eladók azt hiszik, hogy legalább akkora árat kaphatnak a vevőktől, amennyit 0 profit mellett egy adott jel azok számára megér — ez plauzibilis vélekedés —, akkor a Rossz eladók jele csak akkor optimális, ha a Rosszak garanciaajánlata megegyezik a teljes információs (lásd az előző pontot) optimumukkal. (Ugyanis úgy gondolják, hogy mindig találhatnak egy vevőt, aki ezt hajlandó „finanszírozni".) Világos, hogy ha rögzítjük ezt a jelet Rossz számára, akkor ez meghatározza az erre 0 profitot adó árajánlatot. Ekkor számos olyan ennél nagyobb jel van, amelyhez tartozó Jókon 0 profitot realizáló árajánlat Rossz számára nem kompenzáló. Ha most feltesszük, hogy az eladók azt hiszik, hogy a Jók semmiképpen nem kaphatnak többet, ha egy ilyen jelet bocsátanak ki, mint amennyit ez a jel 0 profit mellett a vevőknek megér, akkor a Jók is optimálisan jeleznek bármely ilyen jellel. Így tehát sok szeparációs egyensúly lehetséges.

Tegyük fel másfelől, hogy mind a Jó, mind a Rossz történetesen ugyanazt a jelet küldi. Ekkor a vevők az átlagminőség mellett 0 profitot adó árat kínálnak. Ekkor Rossznak érdemes lenne megkülönböztetni önmagát, amennyiben az itt érvényesülő garancia és ár kisebb hasznosságot ad neki, mint a teljes információs optimuma. Ha viszont többet, akkor sem neki, sem a Jóknak nem áll ez érdekében, amennyiben a Jók várakozásai elég „szerények" (pesszimisták). Amennyiben egy ilyen vélekedést konzisztensnek fogadunk el, akkor lehetségesnek kell tartanunk ömlesztett egyensúlyok létezé- sét is.

A lehetséges szeparációs egyensúlyok többsége és az ömlesztett egyensúlyok azonban nem Pareto-hatékonyak még második legjobb értelemben sem, Kérdés viszont, hogy az ezeket az egyensúlyi helyzeteket alátámasztó pesszimista várakozások — bár konzisztensek — tökéletesen ésszerűek-e. Jó érvek szólnak amellett hogy nem. Induljunk ki ugyanis egy tetszőleges, Rossz által adott jelből. Az abszolút maximális ár, amit Rossz egy ilyen jeltől várhat, az az, amelyet akkor kapna, ha egy vevő Jónak vélné, és a Jók számára „kijáró" 0 profitot adó árat ajánlaná neki. Létezik viszont olyan nagyon nagy garanciaidő, amelyet ha egy Jó felajánlana, az Rossznak akkor sem érné meg utánozni, ha azt gondolná, hogy evvel ismét be tudja csapni a vevőt. Tehát ezekre a nagy garanciaszintekre a Jók várakozása nem szabad hogy pesszimista legyen; biztosnak kell lenniük ab-

ban, hogy a vevők itt meg fogják különböztetni egymástól a Jót és a Rosszat, és a Jónak kijáró árat ajánlják fel. Ezért tehát ilyen plauzibilis várakozások mellett egyetlen ömlesztett egyensúlyt alátámasztó vélekedés sem létezhet. Ugyanilyen alapon a Jók pesszimizmusa indokolatlan minden olyan garanciaajánlat esetében, amely eltér a második legjobb szerződésben (lásd az előző pontot) elérhető garanciaajánlattól, vagyis a szeparációs egyensúlyok közül is csak ezt az utóbbit tekinthetjük igazán plauzibilisnek.

Inefficiens szeparációs és ömlesztett egyensúly tehát csak akkor fordulhat elő, ha a vevőket és az eladókat elég naívnak tételezzük fel. Vagyis, amennyiben hajlandóak vagyunk bizonyos naivitást, meglehetősen esetleges vélekedéseket tulajdonítani a szereplőknek, akkor a jelzésmodell lényegesen más típusú egyensúlyokat is szolgáltathat, mint a kompetitív rostálás modellje. Racionálisabbnak tételezve őket azonban az egyetlen lehetséges egyensúly a jól ismert második legjobb szeparációs szerződés marad — amely egybeeshet az első legjobbal —, és ami nem más, mint az egyetlen lehetséges Nash-egyensúly, és az egyetlen Riley-(reaktív) egyensúly a rostálásmodellben. Ez azonban itt a modell játék formájában egy Nash-egyensúly, amely mindig létezik.[25]

A *cui prodest* problémájáról tehát ebben a modellben ugyanaz mondható el, mint a másik kompetitív modell esetében, természetesen ugyanolyan okokból. Első látásra tehát a kezdeményezés az informált játékos számára nem jár előnnyel. Sőt, fenntartható az az állítás is, hogy mivel itt bizonyos extra racionalitási feltevéseket kell feltennünk a második legjobb szeparációs szerződés egyensúlyivá nyilvánításához, ezért amennyiben korlátozott racionalitási nézőpontból közelítenénk a jelzésmodellhez, akkor itt a Jók helyzetét még veszélyesebbnek találnánk, számukra itt még nehezebb önmagukat megkülönböztetni. Mindez abból adódik, hogy itt az informált játékos lép először, és az egész folyamat függ az informált szereplőnek a vélekedéseitől a nem informált szereplő sratégiáról.

*

Láttuk, hogy az Akerlof-modell kontraszelekciós vagy teljesen „egyensúlyhiányos" konklúziója megdőlhet rostálás vagy jelzés segítségével, amikor ez abban a modellben azt jelentené, hogy az eladó valamilyen garanciát tud nyújtani a vevőnek. Ilyen lehet egy szakértő által kiállított bizonyítvány, ahol a szakértő díját az eladó fedezi. A *Stiglitz—Weiss* hiteladagolási modellben a hasonló garancia kézenfekvő módon egy fedezet (collateral) felajánlása lehet (*Bester* [1986]). A probléma itt az, hogy mivel ahhoz, hogy a rostálás vagy jelzés hatásos legyen, a nagyobb fedezetnek jobb minőségű adóst kell jeleznie, s ez itt egyáltalán nem szükségképpen teljesül. Egy gazdagabb ember könnyen kínálhat nagyobb fedezetet egy olyan hitel esetében, amelynek visszafizetéséért nem teljes vagyonával felelős, illetve ha teljes vagyona nem verifikálható. Ugyanez az érvelés használható *mutatis mutandis* azokra az esetekre is, amikor az önrészesedés növelésével akarják rostálni a hiteligénylőket. Ezek vagy ehhez hasonló megfontolások relevánsak lehetnek a privatizációs hitelkonstrukciók kialakításakor. Nemi diszkriminációs példánkban a megoldást az jelenti, ha a munkáltatók találnak valamilyen jobb szignált (például a bizonyítványt), mint amilyen a nem.[26]

[25] Reaktív egyensúly is mindig létezik az itteni feltételezések mellett. (Lásd *Engers—Fernandez* [1987].)

[26] *Spence* [1973] az ilyen nem választható jeleket indexnek hívja.

A kontraszelekciós helyzetek alkalmazásának néhány területe

Auditálás, ellenőrzés (*Border—Sobel* [1987], *Nalebuff—Scharfstein* [1987]).
Munkapiacok (Quarterly Journal of Economics [1981]).
A hitelszerződés formájának levezetése (*Gale—Hellwig* [1986]).
Részvénytársaságok tőkestruktúrája (*Holmström—Tirole* [1989]).
Osztalékpolitikája (*Miller—Rock* [1985]).
Privatizáció (*Rees* [1988]).

Technikai oldalról több tanulmány foglalkozott a többdimenziós magán-információ és szignál eseteivel (*Baron—Myerson* [1981], *Matthews—Moore* [1985], *Engers* [1987], *Caillaud és szerzőtársai* [1988]). A probléma így természetesen bonyolultabb, de az eredmények karaktere nem változik. Mindig kulcsfontossága van egy olyan típusú feltevésnek, amely értelmében a szignál informatív olyan értelemben, hogy kedvezőbb tulajdonságú szereplő könnyebben tudja a jelkibocsátás költségeit viselni.

Hivatkozások

AKERLOF, G. [1970]: The Market for Lemons. Quality Uncertainty and the Market Mechanism. Quarterly Journal of Economics, 89: 488—500. o.
BARON, D.—MYERSON, R. [1982]: Regulating a monopolist with Unknown Costs. Econometrica, 911—930. o.
BENASSY, J. P. [1974]: Disequilibrium-elmélet. Szigma, 135—163., 241—270. o.
BESTER, H. [1985]: Screening vs Rationing in Credit markets with Asymmetric Information. American Economic Review, szeptember, 850—855. o.
BORCH, K. H. [1990]: Economics of Insurance. North-Holland, Elsevier, Amsterdam.
BORDER, K. C.—SOBEL, J. [1987]: Samurai Accountant: A Theory of Auditing and Plunder. Review of Economic Studies, 525—541. o.
CAILLAUD, B.—GUESNERIE, R.—REY, P.—TIROLE, J. [1988]: Government Intervention in Production and Incentives Theory: A Review of Recent Contributions. Rand Journal of Economics, 1—26. o.
ENGERS, M. [1987]: Signaling with Many Signals. Econometrica, 663—674. o.
ENGERS, M.—FERNANDEZ, L. [1987]: Market Equilibrium with Hidden Knowledge and Self-Selection. Econometrica, 425—440. o.
GALE, D.—HELLWIG, M. [1985]: Incentive Compatible Debt Contracts. The One-Period Problem, Review of Economic Studies, 647—665. o.
HOLMSTRÖM, B.—TIROLE, J. [1989]: The Theory of the Firm. Megjelent: Handbook of Industrial Organizations Vol. 1., North-Holland.
KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
KREPS, D. [1990]: A Course in Microeconomic Theory. Princeton University Press, Princeton.
LAFFONT, J. J. [1988]: The Economics of Uncertainty and information. The Univ. Press. Cambridge, Massachusets.
MATTHEWS, S.—MOORE, J. [1987]: Monopoly Provision of Quality and Warranties. An Exploration in the Theory of Multidimensional Screening. Econometrica, 441—469. o.
MILGROM P.—ROBERTS, J. [1982]: Limit Pricing and Entry under Incomplete Information. An Equilibrium Analysis. Econometrica, 443—459. o.
MILLER, M. H.—ROCK, K. [1985]: Dividend Policy under Asymmetric Information. Journal of Finance, 1031—1051. o.
NALEBUFF, B.—SCHARFSTEIN, D. [1987]: Testing in Models of Asymmetric Information. Review of Economic Studies, 265—279. o.
Quarterly Journal of Economics [1981] — Supplement.
RASMUSSEN, E. [1989]: Games and Information: An Introduction to Game Theory. Basil Blackwell. Oxford.
REES, R. [1988]: Public Enterprises: In Theory and Practice. European Economic Review, 422—431. o.
RILEY, J. [1979]: Informational Equilibrium Econometrica, 331—359. o.

ROTSCHILD, M.—STIGLITZ, J. [1977]: Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. Quarterly Journal of Economics, 629—649. o.
SPENCE, A. M. [1973]: Job Market Signalling. Quarterly Journal of Economics, 355—374. o.
STIGLITZ, J. [1987]: The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price. Journal of Economic Literature. March, 25, 1: 1—48. o.
STIGLITZ, J.—WEISS, A. [1981]: Credit Rationing in Markets with Asymmetric Information. American Economic Review, 397—410. o.
VINCZE JÁNOS [1991]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából. I. A morális kockázat. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
WILSON, C. [1977]: Models of Insurance Markets with Incomplete Information. Journal of Economic Theory, 167—207. o.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 3. sz, (307—319. o.)

HARCSA ISTVÁN

Családok önvédelmi helyzetben*

Az utóbbi évtizedben — az államgazdaság fokozatos szétesésével párhuzamosan — felerősödött a családoknak a megélhetési viszonyokban és a társadalomfenntartó mechanizmusokban játszott szerepe. Az életszínvonal romlása ugyanis maga alakította ki az olyan magatartásmódokat, amelyek a védekező vagy a túlélésre jellemző vonásokat hordozták magukban. E magatartáshoz a második gazdaság és a háztartás-gazdaság adott megfelelő keretet, ahol a forrástermelésnek és a forráselosztásnak igen sajátos mechanizmusai jöttek létre.

Az e folyamatokat és mechanizmusokat bemutató adatok alapján teljesen új megvilágításba kerülnek a gyermekes, illetve a nyugdíjas családok anyagi helyzetét befolyásoló tényezők. Az elemzés arra hívja fel a figyelmet, hogy a családok az egymás közötti forráselosztás, a különböző támogatási formák, tehát a szolidaritás legkülönfélébb módszereinek a megteremtésével próbáltak meg kisiklani a forráselvonás logikájára építő állam szorításából.

A nyolcvanas évtized vége a kelet-európai rendszerek összeomlását és ezzel párhuzamosan az e rendszerekben működő államgazdaság összeroppanását hozta magával. Az okokat kutatva az a legáltalánosabb magyarázat adódik, hogy ezeket a rendszereket alapvetően nem a gazdasági törvények tartották életben, következésképpen ha a rendszert összetartó — kevésbé időtálló — politikai erők meggyengülnek, akkor az adott rendszer „hátország" nélkül marad és összeomlik.

Kérdés azonban, hogy ilyen körülmények között mely intézmények lehetnek az összeomlás túlélői, továbbá, hogy egy újfajta társadalmi integráció nyomán, az új rendszer megteremtésével milyen új intézmények jöhetnek létre. Az utóbbi időszak közgazdasági elemzései alapján ezzel kapcsolatosan igen sok elképzelés látott napvilágot. Tanulmányomban e kérdéskörön belül figyelmem csupán a *családra* mint a „túlélő" intézmények egyikére irányult.

Az itt közreadott elemzés ennek megfelelően a család működésének néhány főbb jellemzőjéről szól, azon belül is elsősorban a családok és a háztartások

* Ez az elemzés részben az életkörülmények, életmód témakörben végzett nagyobb kutatás eredményeit foglalja össze, részben a saját és munkatársaim néhány korábbi kutatásának a summázata. Ezek közül is elsősorban *Falussy Béla*, *Vajda Ágnes* és *Zelenay Anna* munkáit kell kiemelnem.

Harcsa István a Központi Statisztikai Hivatal főosztályvezetője.

közötti szolidaritásról, az ehhez szükséges (családok közötti) támogatási rendszer működéséről, továbbá a családok — a háztartás-gazdasági keretei közötti — alkalmazkodó képességéről, gazdaságiszerep-vállalásáról, tömören a megélhetési stratégiáról.

Itt tehát többről van szó, mint a lakosság által működtetett második gazdaságról, a viszonossági alapon fenntartott kalákáról, a háztartások önellátó tevékenységéről és más ehhez kapcsolódó alkalmazkodási módról. Mindezek részei annak, amit talán a legtágabb értelmezésben *nemzedéki újratermelődési folyamatnak nevezhetünk.*

Ma még pontosan nem tudjuk, hogy a jövőben a túlélés érdekében a család intézménye milyen megélhetési stratégiákat fog kialakítani. Azt azonban — az utóbbi évek kutatásai alapján — főbb vonalakban már felvázolhatjuk, hogy napjainkig milyen alkalmazkodási módokat alakított ki.

A már említett második gazdaság, a családok közötti munkacsere és az önellátó tevékenység közös jellemzője, hogy ezek működési rendszere jelentősen eltért az államgazdaságot működtető mechanizmusoktól. (Ez a tény nem mond ellent annak, hogy ugyanakkor a két szféra között hasonló vonások is fellelhetők. E téren elegendő, ha csupán a pazarlásra mint általános magatartás módra utalunk.) Úgy vélem nem megalapozatlan az a feltételezés, hogy ez az eltérő működési rendszer és az „életszerűbb" alkalmazkodási mód bizonyos reményeket táplálhat a családok túlélésére.

Kutatásunk[1] alapján — sok tekintetben — másfajta kép bontakozik ki a család működési módjáról, mint amit az eddigi, zömében egy-egy részterületre irányuló vizsgálatok kimutattak. Utalásszerű felvetéseink alapján is számos kérdés fogalmazódik meg, így többek között

— vajon törvényszerű volt-e, hogy a család — az adott makroviszonyok mellett — az uralkodó rendező elvektől eltérő módon szervezte életét;

— vajon felfogható-e ez az eltérő működési mód egyfajta túlélési törekvésnek, védekező reagálási módnak; és

— vajon az államgazdaság összeroppanása milyen hatással lehet a családok, a háztartások már „bejáratott" működési módjaira, a háztartások jövőbeli megélhetési stratégiáira?

A kutatás — számos egyéb kérdés mellett — ezekre is kereste a választ, és úgy vélem, hogy a kapott eredmények megfelelő értelmezése közelebb visz bennünket a család utóbbi évtizedekben betöltött szerepének a megértésében.

A családok megélhetési stratégiái — a korábbi vizsgálatok tükrében

Már a korábbi időszakokban is számos vizsgálat foglalkozott azzal a kérdéskörrel, hogy miképpen reagálnak a családok a számukra külső adottságként megjelenő gazdasági folyamatokra.

Így például a hetvenes évek végi időmérleg- és életmódvizsgálatok (KSH) is jelezték, hogy a mezőgazdasági kistermelés és a házilagos építkezés családi alapon szervezett vállalkozás, amely feltételezi a vállalkozásban részt vevő családok valamiféle együttműködését. Sőt, azt is feltételezni lehetett, hogy ez az együttműködés nem korlátozódik csupán erre a két tevékenységre, továbbá számos megfigyelés utalt arra, hogy a különböző generációk között bizonyos fokú munkamegosztás alakult ki.

[1] A tanulmány részben a KSH által végzett — 1986/1987. évi — időmérleg- és életmódvizsgálatokra, részben a Társadalomtudományi Vállalkozások és a Max Weber Alapítvány támogatásával végzett kutatás eredményeire támaszkodik.

A nyolcvanas évek elején lendületet kapott ifjúságkutatás keretében pedig számos elemzés kimutatta, hogy több területen is romlott a fiatal generációk egzisztenciális helyzete. Több tény is arra utalt, hogy ilyen körülmények között erősödik a szülői család szerepe. (Ekkor azonban elsősorban csak az előnyös, illetve a hátrányos helyzet átörökítésének a kérdése került előtérbe.)

Az 1984-es fiatalok (15—34 évesek) életkörülményeinek KSH-vizsgálata ennek megfelelően arra kereste a választ, hogy mely területeken jelenik meg és milyen jellegű a fiatal házasok és a szülői család közötti együttműködés.

A kapott eredmények arra utaltak, hogy a fiatal házasok többsége igen komoly szülői támogatásban részesült. Így többek között a fiatal gyermekes házasok közül a szülőktől *anyagi jellegű* támogatást a gyermekek ruházkodására 74; a gyermekek nyaraltatására 24; bútorvásárlásra 43; lakásépítéshez, vásárláshoz (magánerőből lakáshoz jutók körében) 78 százalék kapott. *Nem anyagi támogatásként* szülői segítségben a következő arányban részesültek: gyermekgondozásban 66; gyermekek nyaraltatásában 43; lakásépítkezésben 45 százalékban.

Mindez tehát a különböző generációk együttműködésének a fontosságára hívta fel a figyelmet, tehát arra, hogy a családok közötti szolidaritásnak meghatározó szerepe van a nemzedéki újratermelődés szempontjából.

A nyolcvanas évek végén (1986/1987-ben) végzett újabb időmérleg-életmód-vizsgálat pedig arra is rávilágított, hogy a szolidaritás és együttműködés jelentős része meghatározott gazdasági keretek között szerveződik.

A tények arra utaltak, hogy a megélhetési kényszerek miatt a lakosság egyre inkább kibővítette a „túlmunkaszektort". Ez azt jelentette, hogy a keresők a főfoglalkozású munka mellett — a szabadidő és a háztartás fenntartásához szükséges idő terhére — növekvő mértékben végeztek jövedelemkiegészítő tevékenységet. E tevékenységhez a hazai körülmények között a mezőgazdasági kistermelés nyújtotta a legkedvezőbb feltételeket.

A túlmunkaszektor kiterjedése a hetvenes években kapott nagyobb lendületet, és 1977-ben az összes kereső- és termelőmunkára fordított időnek a 29 százalékát tette ki. Tíz évvel később ez az arány már 36 százalékra növekedett.

A lakosság mindenkori jövedelmi helyzetét elsősorban a kereső-, termelőtevékenységbe befektetett ideje, energiája alapozta meg. Továbbá az is nyilvánvaló, hogy a túlmunkaszektor és általában a második gazdaság jövedelemtermelő szerepe mindinkább meghatározóvá vált. Nehéz lenne számszerűsíteni a túlmunkaszektor hozamát, azt azonban joggal feltételezhetjük, hogy az ott befektetett egységnyi munkaidőnek nem rosszabb a hozadéka, mint a főmunkahelyen végzett tevékenységnek. Megerősíti ezt a feltételezést egy 1988-ban végzett vizsgálatunk is, amely arról tanúskodott, hogy az aktív keresők alapvetően csak a főmunkahelyen kívüli világban látnak lehetőséget jövedelmük növelésére. (A főmunkahelyen az aktív keresők hat százalékának, a főmunkahelyen kívül viszont felerészüknek van lehetősége jövedelme növelésére.)

A tények tehát végül is azt mutatják, hogy a társadalom tagjai igyekeztek élni ezzel a lehetőséggel. Ez a törekvés többmillió család mikroszinten meghozott „döntésén" alapult. Úgy vélem, hogy ezek hátterének, konkrét megjelenési formáinak, azaz a család megélhetési stratégiáinak az ismerete nélkül nem kaphatunk pontos képet a társadalomfenntartó mechanizmusokról sem. E nélkül többek között azt sem érthetjük meg, hogy a közgazdászok többszöri jóslata ellenére miért nem omlott össze a magyar gazdaság.

Úgy tűnik tehát, hogy másfajta erők is szerepet játszanak a gazdasági rendszer életben tartásában. Ezek között a családnak kitüntetett szerepe van, működése és reagálásmódjai a makrofolyamatok megértéséhez is számottevő magyarázatot adnak. A családok hol tudatosan, hol ösztönösen megtanultak alkalmazkodni a fennálló viszonyokhoz. Erre az alkalmazkodásra elsősorban a megélhetési viszo-

nyokban volt nagy szükség, tekintve, hogy e rendszer — a központosítás szinte mindent átható logikájából adódóan — a forráskivonás (-elvonás) elvére épült. Az állam elvonta a különböző intézményektől (vállalatoktól, családoktól) az önálló működéshez szükséges forrásokat, amelyeket a későbbiekben a redisztribució szocialisztikus köntösébe bujtatva próbált — egyre romló hatékonysággal — visszaáramoltatni.

A családoknak az alkalmazkodás során újfajta mechanizmusokat kellett életre kelteniük. Ebből a szempontból számukra meghatározó volt, hogy a rendszerben — a piaci koordináció hiányában — a pénz nem tudta betölteni az általános egyenértékes szerepét, ezért a lakosságnak más, „kiegészítő egyenértékeseket" kellett kialakítani.

Az új „kiegészítő egyenértékesek" azonban rétegspecifikusak voltak, hiszen például hatalmi pozícióban a társadalomnak csak egy vékony szelete volt, és a hatalom biztosította előnyökkel csak egy szűkebb réteg tudott élni. (A hatalmi pozíciót anyagi javakra és szolgáltatásokra tudta „cserélni".) A hatalom tehát mint kiegészítő egyenértékes csak viszonylag szűk körben tudott érvényesülni.

Más a helyzet azonban a családok potenciális munkaerejével, másképpen szólva: az emberi „életidővel", amellyel elvileg — korlátozott mértékben ugyan, de — a munkaképes népesség szinte teljes része rendelkezik

Kérdés azonban, hogy az életidőt egyenértékesnek tekinthetjük-e ? Úgy vélem igen, hiszen a családtagok szabadon felhasználható idejét egyfajta családi időbanknak is tekinthetjük, amely idő mögött mindig hasznot hajtó (javakat, szolgáltatást előállító) munkaerő áll. Majd az így előállított javakat tovább lehet cserélni, illetve bizonyos esetekben — mint például az ingatlanok esetében — kamatozó befektetés érhető el az előzetesen vállalt többlet-erőfeszítések eredményeként.

Ez alapján tehát az életidőre mindenképpen jellemző az egyenértékes szerep, legfeljebb a szabad átválthatóság nem olyan közvetlen, mint a pénz esetében.

A családi munkaerő működtetésére, valamint a családok közötti anyagi jellegű tranzakciók lebonyolítására megfelelő keretek szükségesek. A történelmi példák alapján erre a tágabb értelemben vett család, rokonság, azaz a korábban nagycsaládként ismert intézmény nyújtott megfelelő formát és szinteret.

Némi túlzással azt is lehet mondani, hogy a kialakult viszonyok hatására „reaktiválódott" a nagycsalád. Ha visszatekintünk a történelemben, megállapítható, hogy bizonyos körülmények együttállása esetén a nagycsalád vagy ahhoz hasonló képződmény feltehetően minden korban működőképes intézményként tud fellépni.

Korábban a nagycsalád nemcsak több generáció együttműködését, hanem azok együttélését is jelentette. Az együttműködés döntően a nagycsaládi keretek közötti munkamegosztást jelentett, illetve családon belüli forráselosztást. Ez a mikroszintű koordináció egyközpontú volt abban az értelemben, hogy többnyire a családfő irányította a nagycsalád életét.

Az utóbbi évtizedekben felerősödött családi támogatási rendszer azonban több tekintetben is eltér a múltban működő formától. Először is napjainkban már ritkább a többgenerációs együttélés, másodszor ezt a nagycsaládot már nem egy családfő irányítja, többnyire független családok közötti döntések alapján jön létre az együttműködés. Erre a családi modellre tehát — a térbeli elkülönülés mellett — a többközpontúság a jellemző.

További sajátosság, hogy ebben a megújult családi kooperációs rendszerben sokkal kevesebb a közösen végzett munka, hiszen itt *független* családszervezetek segítik egymást. Részben a családi életciklus sajátosságaihoz kötődő munkacsere, részben a kölcsönös anyagi támogatás — amely szintén a családi életciklushoz igazodva csoportosítja át a forrásokat — jelenti a családok közötti együttműködést.

Ám ez a forrásátcsoportosítás is jelentősen eltér a korábbi időszakokra jellemző gyakorlattól.

A különböző kutatások alapján[2] ismert, hogy a múltban „... a generációk között a jövedelem, támogatás és szolgáltatások nettó árama a fiatalabbtól az idősebb generáció felé tart" (i. m. 1044. o.).

Ezzel szemben a modern társadalmakban „Az időskori szociális biztonságot többnyire a családon kívüli intézmények teremtik meg, ezt a családon belüli jövedelemáramlás az időskorúak felé inkább csak kiegészíti. A fejlett országokban inkább az a jellemző, hogy az idős szülők támogatják a pályájuk elején járó gyermekeiket" (i. m. 1047. o.).

Magyarországon is az a helyzet, hogy a családi támogatási rendszer keretében a fiatalabb generációk nettó felvevők, tehát az idősebbektől a fiatalabb generációk felé tart a forrásátcsoportosítás árama. A magyar társadalomban azonban ez alapvetően nem a fejlettséggel magyarázható, hanem e mögött a családoknak az a kényszerhelyzete húzódik meg, hogy az utódok önerejükből nem tudnak talpra állni, ezért támogatni kell őket.

Formailag tehát a jelenlegi magyarországi helyzet hasonló a modern társadalmakra jellemző helyzethez, azonban észre kell vennünk, hogy e formai hasonlóság mögött igen komoly különbségek fedezhetők fel. Nemzetközi összehasonlításban a magyar társadalomban — a becslések szerint — relatíve nagyobb mérvű a fiatalabb generációk számára történő forrásátcsoportosítás, mint a fejlett társadalmakban. Emögött az a tény is meghúzódik, hogy Magyarországon az idősebbek részéről a támogatás nem kiegészítésképpen jelenik meg, hanem alapvető feltételeként annak, hogy a fiatalabb generációk egyáltalán egzisztenciát tudjanak teremteni.

E meghatározó jelentőségű szülői támogatás fényében természetesen már elgondolkodtató, hogy az így szerzett és fenntartott helyzetet — amelyre a kiszolgáltatottság a jellemző — hogyan kell értékelni. A kiszolgáltatottság hozza létre azt a — részben racionális belátáson, részben morális alapon nyugvó — családok közötti szolidaritást, amely részükről egyfajta „válasz" a fennálló viszonyokra. E tekintetben ugyanis meghatározó, hogy az államot valamennyi generáció közös „ellenfelének" tekinti, mivel a központosító állam irányította gazdaság keretei között a munkaerejét nem fizetik meg, elvonják a családok működéséhez szükséges forrásokat. Amikor azonban az elosztó állammal kerülnek szembe, akkor ugyanezt az államot közös „fejőstehénnek" tekintik. Végül is tehát arról van szó, hogy a terjeszkedő állammal szemben a társadalom kialakította a maga védekező mechanizmusát.

A továbbiakban azokat a kutatási eredményeket mutatom be, amelyek a családi támogatási rendszer főbb jellemzőiről adnak képet, és tényszerűen is alátámasztják az eddigiekben elmondottakat.

A családok közötti anyagi támogatás

Az utóbbi időszak kedvezőtlen körülményeinek a hatására a családok közötti szolidaritásnak számos formája alakult ki, ám ezek között is meghatározó a családok közötti anyagi jellegű támogatás. A tények azt mutatják, hogy az anyagi támogatás foka a család- és háztartás-összetételtől függően erősen változó mértékű. Az aktív keresős háztartások egészét alapul véve 56 százalékot tesz ki azoknak a

[2] *Haraszti Ákos—Szentgáli Tamás—Tóth István György:* A gyermekvállalás társadalmi támogatása. Közgazdasági Szemle, 1990. 9. sz. 1041—1053. o. A szerzők más kutatók eredményeire is hivatkoznak állításuk alátámasztására.

háztartásoknak az aránya, amelyek valamilyen formában érdekeltek a nagycsaládon belüli anyagi támogatás rendszerében (a nyugdíjas-háztartások esetében 60 százalék a megfelelő arányszám).

Bizonyos háztartástípusokban ennél számottevően kisebb mértékben támogatják egymást. Így többek között azokban, ahol nem házas személy él együtt a felnőtt gyermekével, ott csupán 36 százalék. A különböző töredékcsaládokban, valamint a három- és többgyermekesek körében (44—48 százalék körüli) szintén alacsonyabb gyakoriság figyelhető meg.

E tendenciák alapján az a következtetés vonható le, hogy a családi keretek felbomlása, illetve a hagyományos együttélési formából való kiszakadás olyan sajátos, gyakorta töredék családi együttélési formát hoz létre, amely az átlagosnál gyengébb szállal kötődik a szélesebb családi, rokoni körhöz. Emiatt lazábbak az anyagi szálon működő kapcsolatok. Feltételezhető azonban az is, hogy a családi keretekből való kiszakadásnak éppen az anyagi szálak „gyengesége" volt az oka. Az okok és következmények szétválasztása tehát igen nehéz.

A három- és többgyermekes családok körében tapasztalható alacsonyabb szint viszont döntően azzal magyarázható, hogy ebben a háztartástípusban több a szegényebb rétegekhez tartozó család. Ebben az esetben is viszonylag szoros kapcsolatot lehet feltételezni a családok kedvezőtlen életkörülményei és a családok közötti anyagi támogatás kisebb mértéke között.

A másik póluson helyezkednek el azok a háztartástípusok, ahol meglehetősen intenzív a családok közötti különböző irányú forrásátcsoportosítás. Idetartoznak azok a többgenerációs háztartások, ahol nagyszülő, szülő és 15 éven aluli gyermek él együtt (az anyagi támogatás 60 százalékban fordul elő), de igen hasonló a helyzet a gyermekeiket már felnevelt 50 év feletti házaspárok (62 százalék), valamint a nyugdíjas házaspárok (62 százalék) háztartásaiban.

Ez egyrészt arra utal, hogy a hagyományos nagycsaládi keretek között élők esetében ma is meghatározó az a kapcsolati rendszer, amely szükség szerint anyagilag is segítséget nyújt a rászoruló családoknak. Másrészt szembetűnő, hogy az idősebb házaspárok alapvetően a családi életciklussal együttjáró „kötelezettségek" teljesítése miatt eleve gyakrabban kerülnek „olyan helyzetbe", hogy hozzátartozóikat anyagilag is támogassák.

Ezért nem véletlen, hogy az idősebb (50 év feletti) házas családok körében a leggyakoribb az a típus, ahol a háztartás másoknak nyújt ugyan támogatást, de ő maga senkire sem számíthat. Az 50 év feletti, aktív keresős házasok körében 40 százalékot tesz ki azok aránya, akik „csak adnak", de nem kapnak.

Bizonyos háztartástípusokban viszont meglehetősen szűk azon háztartások köre, ahol csak másoknak nyújtanak támogatást. Ilyen típusnak tekinthető a nem házas, gyerekkel (hat százalék); a három- és többgyerekes házasok (hat százalék); a kétgyerekes házasok (kilenc százalék); az egygyerekes házasok (16 százalék) csoportja.

A másik oldalról nézve viszont a fenti összetételű gyermekes háztartásokban fordul elő a leggyakrabban az olyan eset, amikor csak kapnak, de senkinek sem adnak. Ezek a forrásátcsoportosítás tekintetében nettó felvevők.

Említést érdemel még a nyugdíjas-háztartások csoportja, ahol meglehetősen nagy különbséget lehet kimutatni a házasok és az egyedül élők között. A házasok körében 39 százalékot, az egyedül élők körében „csak" 21 százalékot tesz ki azoknak a hányada, ahol az adott háztartás csak ad és senkitől sem kap támogatást. A „csak kapnak" kategóriában viszont fordított a helyzet, mert az egyedül élőknek 10 százaléka, a házaspároknak három százaléka tartozik ide.

Ezek a mutatók tehát mindenképpen azt jelzik, hogy a házas nyugdíjasok sokkal inkább tudnak másokat támogatni, mint az egyedül élők. Ám a nyugdíjasok helyzetének ismeretében az is meglepő, hogy az egyedül élő nyugdíjasok egyötöde

képes arra, hogy — ha kisebb mértékben is, de — egyoldalúan másokat támogasson. További közel egynegyedük pedig olyan helyzetben van, hogy miközben másokat támogat, maga is kap másoktól támogatást.

Ezek a látszólag kedvező mutatók azonban nem az egyedül élő nyugdíjasok meglepő teherbíró képességéről, hanem a családok közötti szolidaritás széles körű térhódításáról adnak inkább számot.

Forrásátcsoportosítás és anyagi viszonyok

A széles körű adatbázisra épülő kutatás alapján egyértelműen kimutatható volt, hogy viszonylag szoros összefüggés van a családon belüli anyagi támogatási rendszerben való részével és a háztartási gépekkel, kulturális eszközökkel való ellátottság között. E téren a legkedvezőbb helyzetben a kétgyermekes házas családok vannak, akiknek csak kilenc százaléka tartozik a háztartási gépekkel legrosszabbul ellátott háztartások közé; a leginkább kedvezőtlen helyzetben az egyedül élő nyugdíjasok vannak, 49 százalékos arányszámmal. Ha a legjobban ellátott háztartások arányát vizsgáljuk, a kétgyermekes házasok 27 százaléka, az egyedül élő nyugdíjasok három százaléka tartozik e csoportba, tehát a különbség sokszoros.

E mutató esetében is azonban óvatosan kell kezelni az így kialakult arányokat, mert ebben az esetben sem lehet olyan következtetést levonni, hogy a kétgyermekes családok — háztartási gépekkel mért — anyagi helyzete ötszörösen vagy kilencszeresen kedvezőbb, mint az egyedül élő nyugdíjasoké. Ezek a számok ugyanis nem csak az anyagi helyzetben meglevő különbséget, mint inkább az életformában, életkörülményekben meglevő másságot tükrözik.

Ezt az értelmezésbeli megszorítást is figyelembe véve a háztartási gépekkel való elátottság alapján a következő sorrend mutatható ki a különböző típusú háztartások között:

— egy és két kiskorú gyermeket nevelő (aktív keresős) házasok,
— kiskorú gyermeket nem nevelő (aktív keresős) házasok,
— három és több kiskorú gyermeket nevelő (aktív keresős) házasok),
— kiskorú gyermeket nem nevelő többcsaládos háztartások, ahol az egyik család házaspár,
— kiskorú gyermeket nevelő többgenerációs háztartások,
— kiskorú gyermekét egyedül nevelő (aktív kereső),
— egyedül élő aktív kereső,
— egyéb többcsaládos háztartás,
— nyugdíjas házaspár,
— egyedül élő nyugdíjas.

A kulturális eszközökkel való ellátottság esetében alapvetően hasonló tendenciák figyelhetők meg, azonban e téren a többgenerációs háztartásoknak a — házas, gyermekes családoktól való — lemaradása jóval nagyobb mértékű, mint a háztartási gépekkel való ellátottság esetében. Ez alapvetően abból fakad, hogy ezeknek a háztartásoknak nagyobb része falun él, ahol a kulturális eszközökkel való ellátottság terén jóval nagyobb a városoktól való lemaradás, mint egyéb területen.

Ha viszont az összes tartós fogyasztási cikket együttesen vesszük alapul, akkor ez a lemaradás már számottevően kisebb mértékű.

A gépkocsi nem tartozik ugyan szorosan a háztartás felszereltségéhez, de mint tartós fogyasztási eszközt e helyen célszerű számba venni. A háztartások *gépkocsival való ellátottságát* kifejező mutató alapvetően ugyanazokat a tendenciákat tükrözi, mint amit a háztartási gépekkel való felszereltség esetében tapasztaltunk. Itt is a kétgyermekes házas családok állnak a rangsor élén (51 százalék) és az egyedül élő nyugdíjasok a végén (három százalék). A házas, gyermekes családok,

valamint a többgenerációs háztartások közötti különbségek e téren is nagyjából hasonlóak, mint a többi tartós fogyasztási cikk esetében.

Bármennyire is hangsúlyoztuk, hogy az itt említett felszereltségi és ellátottsági mutatók nem csupán az életkörülményekben meglevő hierarchikus különbségeket, hanem más, össze nem mérhető dolgokat is tükröznek, az itt kimutatott többé-kevésbé azonos rangsorok elgondolkodtatók.

Köztudott ugyanis, hogy a közvéleményben igen elterjedt az a nézet, amely szerint a gyermekes családok megélhetéssel kapcsolatos terhei és egyáltalán a megélhetési viszonyai az átlagosnál rosszabbak. Ugyanakkor az itt szereplő életkörülmény-mutatók rendre a gyermekes családok többségének a kedvezőbb helyzetére utalnak. Kérdés, hogy mivel magyarázható ez az ellentmondás?

Ha abból indulunk ki, hogy a gyermekes családok jövedelmi viszonyai nem a legjobbak (legfeljebb átlagosak), és ugyanakkor a háztartásuk felszereltsége az átlagosnál jobb, akkor kézenfekvő, hogy e jobb helyzet eléréséhez szükséges anyagi fedezetet csak külső forrásból tudják finanszírozni. Ezt a külső forrást kizárólag a szülői család és a rokoni kör biztosítja. Amint ezt a családi támogatási rendszert bemutató adatok is jelezték, a szülői család a lehetőségeihez mérten segíti az utána jövő generációt (a kiskorú gyermeket nevelő családokat).

Az adatok alapján tehát a nemzedéki újratermelődésnek egy sajátos mechanizmusát ragadhatjuk meg. Köztudott ugyanis, hogy a kelet-európai szocialista rendszerekben a központosító állam nem csupán a vállalatoktól, hanem a családoktól is elvonta a forrásokat. (A redisztribució során természetesen vissza is adott forrásokat, azonban ez a mechanizmus szükségszerűen pazarló volt.)

Ilyen körülmények között a családok alapvetően csak a mikroszintű támogatási rendszer keretében számíthattak számottevő többletforrásokra. E többletforrás úgy jelent meg, hogy a középkorú generációba tartozók — termelő célú befektetési lehetőségek hiányában — az esetlegesen megtermelt többletjövedelmüket a családi tőke gyarapítására fordították. Ez a tőke idővel a családalapító korba jutott gyermekeik anyagi boldogulását szolgálta.

A többlet-erőfeszítések tehát elsősorban a család anyagi lehetőségeinek az újratermelését szolgálták. Ám miután az újabb generációk — a modernizációs folyamatok szempontjából — mindig új viszonyok közé kerültek (értve ezen azt, hogy újabb és újabb fogyasztási javak kerültek közhasználatba), ezért a folyamatokkal való lépéstartás érdekében a család mobilizálható forrásait a fiatal generációk támogatására kellett fordítani. A családok többsége azonban csupán annyi többletforrást tudott biztosítani, amely csak a fiatalabb generációknak tette lehetővé a modernizációs folyamatokkal való lépéstartást. (Az idősebb családok jelentős részében igény sem volt erre.)

Ez a mechanizmus tehát a családok közötti forrásátcsoportosítással olyan viszonyokat teremtett, amelyben a modernizációs folyamatokkal való lépéstartás kényszere miatt a fiatalabb generációk körében kedvezőbb a háztartások felszereltsége.

Azt is meg kell említeni, hogy az így kialakult helyzettel egyik generáció sem elégedett. Az idősebb generációk azt látják, hogy már csupán a növekvő igények is növekvő terheket jelentenek a fiatalabb generációknak. Ezt is figyelembe véve, a családi forrásátcsoportosítás, ha nem is kelti a „társadalmi igazságosság" látszatát, mindenesetre elfogadott normává vált.

Ugyanakkor az is tény, hogy a makroviszonyok valamennyi generációra kedvezőtlenül hatnak. Nem marad más tehát, mint a családok közötti szolidaritás, amit az újraelosztáson alapuló állami politika időről időre megpróbál felbomlasztani és a különböző generációkat egymás ellen kijátszani.

A munkacsere típusai

Az anyagi támogatás rendszerétől eltérően a munka jellegű támogatás alapvetően viszonossági alapon működik, azaz a családok között ebben a tekintetben formailag a „kiegyenlített" kapcsolattartás a jellemző. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a családok között — egy adott időszakot alapul véve — azonos mennyiségű munkák cserélnek gazdát. Ebben az esetben ugyanis csupán arról van szó, hogy ha kisebb mértékben is, de a családok valamilyen módon viszonozzák a másoktól kapott munka jellegű segítséget. Következésképpen az adott, illetve kapott segítség mértéke egymástól jelentősen eltérhet. A viszonosság tehát inkább formainak tekinthető.

A háztartások közötti munkacserének igen komoly hagyományai vannak nemcsak Magyarországon, hanem más országokban is. Magyarországon a kaláka[3] formájában jelent meg a legkiterjedtebb módon az ilyen jellegű munkacsere. Ugyanakkor arra vonatkozóan is vannak tapasztalatok, hogy a munkacsere és a kölcsönös segítségnyújtás a fejlett társadalmakban is megjelenik. Így többek között *Litwak* és *Szelényi*[4] amerikai fehér középosztálybeli rétegekben is kimutatták az együttműködésnek ezt a formáját. (Ott azonban ennek az elsődleges szerepe a bajban és a szükséghelyzetben való segítségadás.)

Ha a hazai viszonyokat vesszük alapul, akkor megállapítható, hogy romló életkörülmények, felgyorsuló infláció közepette a háztartások számára az egyik leginkább értékálló (reálértékét megőrző) forrás a háztartások közötti munkacsere. A pénzbeli források reálértékének a csökkenése tehát szükségszerűen felértékeli az értékálló munkacserét, továbbá a háztartások növekvő forráshiánya miatt felerősödik a kieső forrásokat kompenzáló szerepe is.

A munkacsere intézményének kiterjedését azonban a rendszer alapvonásai is elősegítették, hiszen sok olyan szükséglet van, amelyet a piacon (akár az általános hiány, akár a fizetőképesség hiánya miatt) nem lehetett kielégíteni. Ráadásul a cseremunka többnyire olcsóbb is, mint a piacon vett szolgáltatás.

Sik Endre kutatásai is arra utaltak, hogy a kaláka formájában megjelenő munkacsere minden rétegre kiterjedt, csupán a legalsó városi rétegekben marad el számottevően a többitől, egyrészt, mert *1.* „... az alsó háztartások gazdasági tevékenysége nem igényli a kalákát", *2.* „... nincs módjukban kalákát alkalmazni, mert képtelenek a viszonzásra vagy/és mert izoláltságuk miatt nem érik el a kaláka hálózatát" (i.m. 74. o.).

Saját kutatásaim alapján — a munkacsere egészére vonatkozóan — hasonló helyzetet tapasztaltam. A munkacsere intézménye leginkább a házas, kétgyermekes (56 százalék), valamint a többgenerációs háztartásokban (51—53 százalék) honosodott meg. Tekintve, hogy ezek a háztartástípusok az anyagi támogatás rendszerébe is igen intenzíven bekapcsolódtak, ezért joggal állíthatjuk, hogy ezek a csoportok a családok közötti forrásátcsoportosítás kitüntetett szereplői. A megélhetési stratégián belül ugyanis itt játszik a legnagyobb szerepet a családok közötti támogatás.

A másik póluson — azaz ahol viszonylag ritkább a családok közötti munkacsere — két, viszonylag jól elkülönülő kategóriát lehet megemlíteni. *1.* Az egyikbe azok a háztartások tartoznak, ahol több töredékcsalád él együtt, vagy ahol nem házas személy él felnőtt gyermekével. Az ilyen háztartástípus leggyakoribb a városi alsó rétegekben. Itt a munkacserében részt vevő háztartások aránya mindössze 23—25 százalék körüli, tehát feleakkora, mint a kétgyermekes

[3] *Sik Endre:* Az örök kaláka. Gondolat Kiadó, 1988.

[4] *Litwak, E.—Szelényi I.:* Primary group structures and their functions. Kin, Neighbour, Friends. American Sociological Review. Vol. 34. No. 1965. 465—481. o.

családokban. Ezek a családok az anyagi támogatás terén is kedvezőtlen képet mutattak, és ez alapján elmondható, hogy az életkörülmények terén megfigyelhető kedvezőtlen helyzetük nem kis részben annak tudható be, hogy a szülői és rokoni támogatás lehetőségét is figyelembe véve viszonylag gyenge „háttérrel" rendelkeznek.

2. Ugyancsak kevésbé jellemző a munkacsere a kiskorú gyermeket nem nevelő házasok, valamint a nyugdíjas-háztartások körében (33—34 százalék). Ez azért is szembetűnő, mert az időmérleg-vizsgálatok inkább azt mutatják, hogy az idősebb generációk a „munkacserepiacon" számottevően nagyobb időráfordítást végeznek, mint a közép- és fiatal generációba tartozók. Ez a látszólagos ellentmondás abból fakad, hogy az idősebb generáció a támogatások (anyagi és nem anyagi) szempontjából élesen ketté válik. Egyik részük semmilyen támogatást nem tud adni, a másik részük viszont igen nagy mértékben támogatja a felnövekvő generációt.

A munka jellegű tevékenységekre fordított idő

A különböző összetételű családok — helyzetüktől függően — eltérő megélhetési stratégiák között „választhatnak", következésképpen eltérő lehet a kereső munkára és általában a munka jellegű tevékenységekre fordított időfelhasználásuk.

Munka jellegű tevékenységekre fordított idő az aktív keresős háztartásokban*

(Évi átlagos nap/perc)

Család- és háztartás-összetétel	Aktív kereső férfiak		Aktív kereső nők	
	összes munkaidő	ezen belül a kereső munkára fordított idő	összes munkaidő	ezen belül a kereső munkára fordított idő
Nem házas, 15 év alatti gyerekkel	..	..	507	291
Nem házas, 15 év feletti gyerekkel	382	318	495	321
Egyéb többcsaládos háztartás	406	321	500	332
Házas, egy gyerekkel	488	390	532	299
Házas, két gyerekkel	499	395	544	281
Házas, három gyerekkel	513	404	550	240
Házas, gyermek nélkül, 50 felett	478	419	515	310
Házas, gyermekkel és egy másik házaspár is él a lakásban	515	381	542	306

* A vásárlásra, szolgáltatások igénybevételére fordított idő nélkül.

Ha az *aktív keresős háztartásokat (azok aktív keresőit)* vesszük alapul, akkor kiderül, hogy a férfiak körében a legtöbb és a legkevesebb időráfordítást végzők közötti különbség — napi átlagban — 2 óra 13 perc. A kereső munkára fordított idő esetében némileg kevesebb az eltérés: 1 óra 41 perc.

A leghosszabb munkaidő, tehát a leginkább munkacentrikus életforma a házas, gyermekes, valamint a többgenerációs családokban élőkre a jellemző, összes munkára fordított idejük mintegy 32—35 százalékkal haladja meg a leg-

rövidebb időráfordítást produkáló nem házas, 15 év feletti gyerekkel élők, valamint az egyéb többcsaládos háztartásban élők munkaidejét. További fontos vonás, hogy a gyermekszám növekedésével párhuzamosan enyhén növekednek a munkaterhek is.

A nők körében alapvetően hasonló tendenciák figyelhetők meg azzal a különbséggel, hogy a két szélső pólus — tehát a leghosszabb és legrövidebb időráfordítást végzők — közötti eltérés számottevően kisebb, mint a férfiak körében. Az összes munka jellegű tevékenységre fordított idő esetében a különbség — napi átlagban — 1 óra 35 perc, a kereső munkára fordított idő esetében viszont csupán 55 perc.

Itt is jellemző azonban, hogy a töredék családokban élők összes munkára fordított ideje jelentősen elmarad a más típusú háztartásban élőkétől és különösen a házas, gyermekes nők időráfordításától. A keresőtevékenység esetében viszont inkább az a helyzet, hogy a töredék családokban élő nők többnyire több időt töltenek el a keresőmunkával, mint a más háztartásban élők. Ez azzal magyarázható, hogy a töredék családokban élő aktív kereső nők egyúttal családfenntartók is, és ezért a megélhetés érdekében az átlagosnál több időt kell a keresőmunkára fordítaniuk. Más a helyzet a háztartási munkák terén, ahol az időráfordításuk meglehetősen alacsony.

A fentiek alapján érdekes párhuzamot lehet vonni a munkával töltött idő nagysága és az életkörülmények különböző mutatói között. E mutatók ugyanis azt jelezték, hogy a háztartások, valamint a lakások felszereltsége a házas, gyermekes háztartásokban volt a leginkább kedvező. A családok közötti forrásátcsoportosítás jellemzőit vizsgálva megállapítható volt, hogy a gyermekes családok kapják a legtöbb anyagi és nem anyagi támogatást, és ebből arra lehetett következtetni, hogy kedvező helyzetüknek a szülői, rokoni támogatás az egyik legfőbb forrása. Az időmérlegadatok alapján azonban az is kiderül, hogy a jobb ellátottsági viszonyok másik forrása az a számottevő többlet-erőfeszítés, amit részben a keresőmunkára, részben a háztartás fenntartásával kapcsolatos teendők ellátására fordítanak.

Ez utóbbi viszont arra utal, hogy a töredék családokban a háztartásgazdaságnak jóval kisebb a szerepe, mint a más típusú háztartásokban, és ebből adódóan azok fenntartása is kevesebb időt igényel. A szegényes háztartás és a háztartási munkákra fordított idő nagysága között tehát viszonylag szoros összefüggés mutatható ki.

Összességében tehát azt mondhatjuk, hogy a gyermekes családokra jellemző jobb ellátottsági viszonyok a családi források igen erőteljes koncentrációjának az eredményeként alakultak ki. Minden nehézség ellenére — az anyagi viszonyok terén — végül is a „jövő" bővített újratermelése ment végbe ezekben a családokban a hetvenes és a nyolcvanas években. Tény, hogy ez a bővített újratermelés csak a családok szintjén következett be, és az is tény, hogy ennek igen komoly társadalmi ára volt. (Az egészségi állapot romlásától az alapvető értékek deformálódásáig igen széles az a veszteségskála, amely a mérleg másik serpenyőjét húzza. Szélesebb értelemben ezért megkérdőjelezhető a bővített újratermelésre vonatkozó következtetés.)

A családok más típusaiban — és itt elsősorban a töredék családokra gondolok — viszont éppen a források hiánya vezetett a hátrányos helyzet létrejöttéhez. A töredék családokban a források hiánya több oldalon is jelentkezik:

— eleve hátrány, hogy többnyire egy keresetre támaszkodhatnak;

— itt a legkisebb mértékű a szülői, rokoni támogatás;

— mindezek hiánya megnehezíti az önálló életvitel megalapozását, amely végül visszaveti a saját erőfeszítésbe vetett hitet, és ennek következtében kevesebb energiát fordítanak saját helyzetük jobbítására.

Ebben az esetben tehát a szükséges források elégtelensége alkot zárt kört, és így csak kevesek találnak némi rést a helyzetből való kitörésre.

Más tekintetben ugyan, de igen sajátos helyzetű típust alkotnak a többgenerációs családok (együtt élő kiskorú gyermek—szülők—nagyszülők). Az ilyen háztartásokban élő férfiak javító-karbantartó munkára fordított ideje másokhoz képest kiugróan magas, mintegy kétszerakkora, mint a többi háztartásban élőké. Mindez azt bizonyítja, hogy a nagycsaládi keretek között fenntartott háztartásgazdaság igen komoly mértékben leköti a benne élők energiáit. Ám ez a körülmény ugyanakkor nagyfokú stabilitást és kifelé számottevő autonómiát is biztosít ezeknek a háztartásoknak.

Néhány következtetés

1. Az adott gazdasági viszonyok hatására a családok között — a lehetőségeiktől függően — kialakultak a szolidaritás különböző mechanizmusai. A család — a forrásközpontosítás gyakorlatát folytató állammal szemben — kénytelen volt különböző védekezési módokat kidolgozni. Ennek érdekében megteremtette a második gazdaságot, majd fokozatosan tágította annak határait.

2. A szolidaritás jegyében gyakorlattá vált a családok, illetve generációk közötti forrásátcsoportosítás. Ez a szolidaritás kettős gyökerű, egyrészt védekezés az állammal szemben, másrészt az egymás támogatásán alapszik. Jellegét tekintve ez a forrásátcsoportosítás nem egyezik meg sem a premodern, sem a modern társadalmakra jellemző gyakorlattal. A magyar viszonyok között ugyanis a támogatások nettó árama az idősebbektől a fiatalabb generációk felé tart, és mértékét tekintve — a modern társadalmakban kialakult szokásoktól eltérően — nem kiegészítő, hanem meghatározó, azaz e nélkül a fiatalabb generációk többsége képtelen lenne az egzisztenciateremtésre.

3. Az életkörülmények legalapvetőbb mutatói egyértelműen a gyermekes (15 év alatti gyermeket nevelő) családok kedvező helyzetéről adnak számot. Ez a tény bizonyára meglepőnek tűnik, azonban ha azt is figyelembe vesszük, hogy a gyermekes családoknak csak egyötöde tekinthető a fiatal (30 év alatti) generációkhoz tartozónak, akkor már némileg árnyaltabb lesz az a kép, amely egyrészt a gyermekes családokról, másrészt a fiatal családokról alakult ki a társadalomban. Azt lehet tehát mondani, hogy a gyermekes családokon belül is meghatározó a korcsoport, mivel az idősebb — 30 év feletti — korosztályok helyzete jóval kedvezőbb, mint a fiatalabbaké.

4. Tény, hogy ezek a kedvező helyzetben levő gyermekes családok is elégedetlenek a körülményeikkel, hiszen helyzetüket nem a szülői generáció kedvezőtlenebb helyzetéhez, hanem a nemzetközi összehasonlításban folyamatosan jelen levő modernizáció mindenkori szintjéhez mérik. Mivel a nemzetközi szinttől való elmaradásuk nagyobb, mint amekkora a szülői generáció lemaradása a fiatalabbakétól, ezért az érintettek nem érzékelik a relatíve kedvezőbb helyzetüket.

Az elégedetlenség másik forrása az, hogy úgy érzik: túl nagy árat fizetnek ezért a számukra nem túl magas szintért; ez a magas ár részben a munkacentrikus életformában, részben az idősebb generációtól való függő viszony formájában jelenik meg.

A piacgazdaságra való áttérés szempontjából ezek a körülmények meghatározóak. Az áttérés ugyanis „piacszerű" viselkedést kívánna meg a családoktól. Így például miután a lakáshoz jutás finanszírozása a családok feladatává válik, fizessenek a családok kamatadót, az iskoláztatás szintén a család feladata lesz, tehát költségeit vagy legalábbis azok zömét viseljék a családok. „Bejáratott"

piacgazdasági viszonyok között ezek természetes kívánalmak, illetve kötelezettségek. Magyarországon viszont még mindig az államosított „első" gazdaság az uralkodó forma, és ez a gazdaság a családok zömének nem biztosítja azokat a forrásokat, amelyek az előbbiek finanszírozásához szükségesek. A családok éppen ezért alakították ki a második gazdaságot mint jövedelemkiegészítő szektort. Kérdés, hogy mivel ez a szektor döntően a túlmunkán, illetve a családok közötti forrásátcsoportosításon alapul, figyelembe lehet-e venni fizetési kötelezettségeik behajtása során? A piacgazdasági logika ugyanis ebben az esetben nem működik. A jövő fejleményei mutatják majd meg, hogy ezen a téren milyen kon szenzus jön létre a családok és a gazdaságból kivonuló állam között.

6. Jogosnak érzem azt a — más kutatók által[5] is megfogalmazott — feltevést, hogy az önellátó termelőmunka, valamint a háztartások közötti munkacsere olyan sajátos termelésszervezési formát jelent, amelyet nem lehet az állami vagy a piaci keretek között szervezett termelés, illetve az állami és piaci keretek között megtermelt produktum mérésére használt statisztikai-közgazdasági mutatókkal értelmezni. A háztartás-gazdaság relatíve önálló termelésszervezési forma, kritikussá váló makroviszonyok között szerepe stabilizáló lehet.

[5] Így például hasonló gondolatot fogalmaz meg *Spéder Zsolt:* Láthatatlan jóléttermelés. Közgazdasági Szemle, 1990. 11. számában megjelent tanulmányában.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 3. sz. (320—329. o.)

SCHEUER GYULA

A vállalatok tartós befektetéseinek a jellemzői

A szerző közel félszáz új társasági formában működő vállalat vizsgálata alapján elemzi a mai átmeneti helyzet befektetéseinek indítékait, a beruházások, a fejlesztések és a vállalati nyereség viszonyát. A cikk rámutat arra, hogy a bankrészvény-birtoklást elsősorban a könnyebb hitelhez jutás ösztönzi. A befagyott követelései mobilizálása érdekében pedig előfordul a kényszer-érdekeltség vállalás is.

A termékek előállítói és értékesítői közötti kapcsolatot gyakran úgy igyekeznek szorosabbra fűzni, hogy vagyoni részesedés megteremtésével (például a szállító cég részvényeinek a megvásárlásával) biztosítják a folyamatos anyagellátást s ezáltal a zökkenőmentes termelést.

A gazdálkodók tulajdonában levő bankrészvények

Napjainkban a bankrészvényekbe való befektetésnek meglehetősen sajátos okai vannak. A legutóbbi időben azonban a bankrészvények vásárlásának indítéka alapvetően megváltoztak, amit semmiképpen sem szabad figyelmen kívül hagyni.

A gazdálkodók többsége a bankrészvényekhez még általában a kétszintű bankrendszer kialakításának időszakában jutott. Egészen a közelmúltig a bankrészvények másodlagos forgalma nem volt jelentős. A bankok részvényeit kezükben tartó vállalatokra — bár esetleg még a bankok különböző testületeiben is (az igazgatótanácsban, a felügyelő bizottságban) képviselettel rendelkeznek — többnyire még ma sem jellemző a tulajdonosi szemlélet. A rövid távú érdekek előtérbe kerülése itt is jól megmutatkozik. A részvényesek általában inkább a minél magasabb osztalék kifizetését részesítik előnyben, szemben a vagyongyarapodás következtében várható árfolyamnyereséggel. Némi leegyszerűsítéssel: a gazdálkodók a profitok azonnali kivonásában, az elérhető legmagasabb osztalékban és a tartalékok minél alacsonyabb szinten tartásában érdekeltek. A vállalatok tulajdonosi minőségének legfontosabb eleme mégis az, hogy a vállalatok tulajdonosi mivoltukban minél kedvezőbb pozíciót vívjanak ki a hitelek megszerzéséhez. A banki részvénytulajdonnal rendelkező vállalatok a hitelek elbírálásakor gyakran hitelképességüktől független preferenciákat élveznek. Néhány bank számára a részvénybirtoklás mint fontos szempont még a hitelbírálati rendszerbe is beépült. Ezáltal egy meglehetősen tudathasadásos állapot alakult ki. A részvényes egyik oldalról azt nehezményezi, hogy nem kap elég hitelt, illetve nem elég olcsón, másik oldalról pedig minél magasabb osztalékot igyekszik elérni. A bankok szempontjából rendkívül súlyos gondot jelent, hogy a

Scheuer Gyula Az Állami Vagyonügynökség munkatársa.

tulajdonosi függés mellett erősödik az eladósodott vállalatoktól való hitelezői függés is. Ez annál is veszélyesebb, mert a bankok legnagyobb hitelfelvevői gyakran egyben a bankok tulajdonosai is.

Az általunk vizsgált vállalati körben ezek a problémák nem vetődtek fel ilyen élesen. Egyrészt azért, mert ezeknek a társaságoknak a pénzügyi helyzete jóval kedvezőbb az átlagosnál, másrészt mert a vállalkozások — egy kivétellel — nem rendelkeztek olyan nagyságú banki részvénypakettel, hogy mint tulajdonosok a bankokkal szemben kellő súllyal léphessenek fel.

A bankrészvények birtoklásának indítéka, az általunk vizsgált társaságok esetében lényegében nem tér el az országosan megfigyelhető tendenciáktól. A társaságok véleménye alapján a bankrészvények hozamaikat tekintve már nem minősíthetők igazán jó befektetésnek. Az 1989-ben kifizetett — az 1988-as év eredményét tükröző — osztalékok szintjét még megfelelőnek lehetett minősíteni, de napjainkra a hozamokat tekintve a bankrészvények és a többi befektetés közötti különbség nőtt. A társaságok számára a részvénybirtoklás fő indítéka a bank(ok)kal való jó kapcsolattartás. Ez lényegében azt is jelenti, hogy a vállalatok szükség esetén könnyebben juthatnak hitelhez. Néhány társaság esetében megfigyelhető volt az a — bankbetétek elhelyezésekor is megmutatkozó — taktika, hogy befektetéseiket több bank között osztották meg. Ahogy az egyik gazdasági vezető megfogalmazta: „viszonylag kis összegekkel, de több bankban kívánunk jelen lenni". A bankrészvényekbe való befektetés indítékai napjainkban sokszor megegyeznek a bankbetétekbe való befizetés jellemzőivel. Meg kell azonban említeni, hogy a vegyes vállalatok esetében, ahol vagy teljes, vagy részleges nyereségadókedvezményről beszélhetünk, az osztalékjellegű jövedelmet biztosító befektetések viszonylag hátrányban vannak az egyéb árbevételt növelő jövedelmekkel szemben.

Még két olyan problémakört lehet felvetni, amely kifejezetten a banki részvénytulajdonhoz kapcsolódott, illetve kapcsolódik.

Az *első* a vállalatok társaságokká történő átalakítása kapcsán vetődött fel. Az állami vállalatok, különösen a hagyományos vállalati formában működő „vagyonkezelő" központok átalakításához szükség van valamennyi idegen tőke bevonására is. Gyakori az a vállalati vélemény, hogy mivel ők tulajdonosok a bankban, szerintük úgy illett volna, hogy az átalakulás során a bank is vállaljon érdekeltséget a létrejövő társaságban.

A *második* problémakör, amely a bankbefektetések megítélését radikálisan megváltoztathatja, csak napjainkban merült fel. Az az óriási nyereség, amelyet az IBUSZ, illetve néhány más magyar részvény tőzsdékre való bevezetése során lehetett realizálni, úgy tűnik, felkeltette a nemzetközi spekuláció érdeklődését más magyar részvények, köztük a bankrészvények iránt is.

Még mielőtt ezt a gondolatot folytatnánk, ki kell térnünk a magyar banki részvények másodlagos forgalmának tapasztalataira. Bármilyen jelentős nyereségeket is értek el a bankok, feltehetően az inflációnak a banktőkére gyakorolt hahatása, a kétes követelések hatalmas állománya stb. miatt, a piac a bankok teljesítményét nem ítélte meg túlságosan kedvezően. Ez egyben választ is jelentett az „óriási" banknyereségekkel kapcsolatos különféle felhangokra. A bankok tényleges nyereségének értékelését a piac a maga módján elvégezte. Annak ellenére, hogy a pénzintézeti részvények hozama meghaladta az átlagot, a pénzintézeti papírokat csak névértékben jegyezték. Ez utóbbival kapcsolatban elképzelhető, hogy fordulat következik be. Legalábbis ezt vetítik előre a bécsi részvénypiac fejleményei. Június elején a bécsi tőzsdén kívüli kereskedelemben megjelentek az olyan opciós — elővételi jogot megtestesítő — értékpapírok, amelyek arra bíztatják a vásárlókat, spekuláljanak a két magyar bank, az Országos Kereskedelmi és Hitelbank Rt. és a Budapest Bank Rt. privatizációjára. Bár napjainkban még elvileg, a kormány külön engedélye nélkül nem lehet külföldi tu-

lajdonában magyar pénzintézet részvénye, az opciós jegy kibocsátóját, az egyik osztrák bankházat, úgy tűnik, ez nem zavarja. A bankház képviselői úgy vélik, ez a szabályozás néhány éven belül meg fog változni. Mindenesetre az opciós papírok árfolyama néhány hét alatt a többszörösére nőtt. Az osztrák bankház abban reménykedik, hogy a magyar kereskedelmi bankok részvényeit már a közeljövőben el lehet adni külföldre. A június óta eltelt időszak eseményei azonban nem igazolják az osztrák bankház várakozásait.

Részvények, vagyoni betétek a gazdasági társulásokban, törzsbetétek a korlátolt felelősségű társaságokban

Kutatásaink során a legszélesebb körű tapasztalatokat az alcímben említett befektetési típusok esetében szereztük. Ennek alapvetően két oka van. Az egyik, hogy az általunk vizsgált társaságok egy része igen komoly aktivitást fejt ki ezen a területen. A másik pedig, hogy mivel ezek a vállalatok társasági formában működnek, lényegében az alapítók részéről is ebbe a kategóriában tartozó befektetésekről beszélhetünk. Ezért igyekeztünk a társaságok alapítóinak befektetési indítékaira fényt deríteni, így áttételesen százas nagyságrendben ismerhettük meg a más vállalatokban történő érdekeltségvállalásnak, illetve az új társaságok alapításában való közreműködésnek a — rendkívül sokrétű — indítékait. Megpróbáljuk a befektetői magatartás legjellemzőbb típusait bemutatni. Meg kell azonban jegyezni, hogy az elmúlt másfél évben robbanásszerű változások zajlottak le ezen a területen. 1989 folyamán összesen 29 258 cégbejegyzési kérelem érkezett a cégbíróságokhoz .(Ebből több mint tízezer decemberben.) A közel harmincezer kérelemből csupán 4629 vonatkozott új cég bejegyzésére. A tömeges társasággá alakulási, illetve társaságalapítási hullám 1990 első felében is tovább folytatódott. Egyrészt, mert az állami vállalatok tömegesen próbáltak átalakulni még a vagyonvédelmi törvény életbe lépése előtti napokban, másrészt, mert az év első felében elterjedt az a hír, amely szerint a kft.-k minimális törzstőkéjét 5 millió forintra emelik fel. s ennek következtében kft.-alapítási láz tört ki. Bár ezek a folyamatok a makroszintű adatokban csak némileg eltolódva tükröződnek, a robbanásszerű változások ezért így is érzékelhetők. A népgazdaságban — pénzintézetek nélkül — a részvényállomány 1989 elején közel 57,7 milliárd forintot tett ki, a vizsgált időszak végére ez az összeg 92 milliárd forintra nőtt. (Ez több mint hatvan százalékos növekedést jelentett.)

Először tekintsük át az állami vállalatok társaságokká való átalakulásának, illetve az állami vállalatokból létrejött társaságok befektetési tevékenységének kérdéskörét! (Elsősorban az állami vállalatból létrejövő társaságokba tőkével beszálló *„külső" vállalatok* indítékait próbáljuk feltárni.) Az a külső kör, amelyik hajlandó érdekeltséget vállalni az állami vállalatokból létrejött társaságokban, általában azokból a vállalatokból áll, amelyek a korábbi állami vállalattal valamilyen szorosabb gazdasági kapcsolatban álltak. Természetesen előfordul, hogy az érdekeltségvállalásban alapvetően a személyes kapcsolatok, illetve egy másik átalakulásban levő vállalattal való kereszttulajdonlás kialakítása jelentik az indítékot. Azonban valószínűnek látszik, hogy ezeket a „baráti" kapcsolatokat a vállalatok közötti többéves, akár évtizedes partneri viszony alapozta meg. Bár a befektetők számára a társaságokban való érdekeltségvállalás hozama gyakran nem versenyképes más befektetésekével, ennek ellenére ezek általában üzleti meggondolások alapján jönnek létre.

Tekintsük át a befektetések lehetséges indokait! Elvileg elképzelhető, hogy a befektető perspektivikus területnek tartja a társaság tevékenységét. Ez az indíték az általunk vizsgált körben meglehetősen ritka. Sokkal gyakoribb, hogy a termék előállítója és értékesítője közötti kapcsolatot igyekeznek minél szorosabbá tenni. Ennek egyik lehetséges eszköze az érdekeltségvállalás. Az ilyen típusú befektetések legkülönbözőbb fajtáival találkoztunk. A külkereskedelmi vállalat megvá-

sárolja a termelővállalat részvényeinek egy részét azért, hogy a termelőcég ne válasszon más külkereskedelmi partnert. A termelővállalat érdekeltséget vállal a külkereskedelmi cégben, hogy az „érdekelt" legyen a vállalat minél hatékonyabb kiszolgálásában. A belföldön forgalmazó kereskedelmi cég azért vásárol részvényt, illetve egyéb vagyonrészeket, hogy meg legyen számára a megfelelő árualap, az áru értékesítésekor vevőpozícióban előnyöket élvezzen: időben, a megfelelő mennyiségben és minőségben kapja meg az árut. Bár ezek a befektetések lényegében üzleti jellegűnek tekinthetőek, alapvetően azonban a piacgazdaságba való átmenet sajátos körülményeiből fakadnak. S feltehető, hogy a piaci viszonyok kibontakozásával ezek a befektetési szempontok ebben a formában elvesztik jelentőségüket.

Többnyire az állami vállalatokból átalakult társaságok partnereivel fordul elő az ún. kényszer-érdekeltségvállalás. Itt elsősorban arról van szó, hogy a gazdálkodók befagyott követeléseik mobilizálása érdekében a tartozást teljesen vagy részlegesen üzletrészre, részvényekre konvertálják. A „befektetőnek" ebben az esetben mérlegelnie kell, hogy mivel jár jobban, ha az adós vállalatot felszámolják — s így biztos, hogy elveszíti követeléseinek egy részét —, vagy pedig, ha a követelést a mai körülmények között szinte mobilizálhatatlan tulajdonosi részesedésre konvertálják. Az érdekeltségvállalás mellett szól az az érv, hogy a tartozások felhalmozódása általában nem egy felelőtlen hitelakció következménye, hanem a gazdálkodói kapcsolatból származó eladósodási folyamat eredménye. Ez esetben pedig a felszámolási eljárás egyben a vevő elveszítését is jelenti, ami tovább bonyolítja az amúgy is nehezen eldönthető kérdést. Hiszen itt arról kell dönteni, hogy a két rossz közül melyik a kevésbé rosszabb. A tapasztalatok azt mutatják, a vállatok ma többnyire a könnyebb ellenállás irányába mennek, és nem a felszámolási eljárás megindítását választják.

A magánvállalkozásokból kinőtt, illetve az új alapítású — előzmény nélküli — társaságoktól ugyancsak nem idegen a hozamot másodlagosnak tekintő befektetés. Az indokok is hasonlóak a korábban ismertetettekkel. Gyakran előfordul, hogy a vállalkozások azért fektetnek be egy másik cégbe, mert azt remélik, hogy így előnyös beszerzési feltételekhez jutnak. A komolyabb magánvállalkozásokból kinőtt társaságok esetében egy eddig még nem említett szempont is felmerül. Miután ezek a vállalkozások a magánszektorból nőttek ki, partnereiknek jelentős része ugyancsak ebből a körből kerül ki. A hosszú távra tervező vállalkozások azonban ebből adódóan egy nagyon komoly problémával találják magukat szemben. A mai átmeneti időszakban a vállalkozások egy részére jellemző, hogy semmiféle hosszú távú koncepcióval nem rendelkezik. Működésüket az irányítja, hogy az extraprofitot kínáló piaci résekbe betörve, az adott területet minél hamarabb kifosszák. Utána többnyire eltűnnek, garanciát nem lehet érvényesíteni, még a jogutódot sem lehet fellelni. Ez a fajta magatartás súlyosan veszélyezteti egy komoly, hosszú távra tervező vállalkozás biztonságát. Ez azt eredményezi, hogy ezek a társaságok szinte rákényszerülnek, hogy a beszállítói kört valamilyen formában érdekeltté tegyék a társasággal való együttműködésben. Ennek egyik eszköze, hogy vagyoni befektetésekkel is belépnek ezekbe a vállalkozásokba. Ezért nem ritka, hogy a főtevékenységet folytató társaság köré a beszállító, értékesítő, szervizelő tevékenységet s egyéb kapcsolódó szolgáltatásokat végző kisebb társaságok — elsősorban kft.-k — gyűrűje kapcsolódik. Érdekeltségük mértéke, önállóságuk a legkülönfélébb lehet. Az alapító szempontjából az életre hívott társaság szerepének tisztázása, az irányításba való beleszólás lehetősége azonban rendkívül fontos.*

* Az interjúk során egyes társaságok gazdasági vezetői elmondták, hogy az ún. szatelita vállalkozások nem kellő körültekintéssel történő megszervezése komoly veszteségeket okozott a számukra. Némelyik szatelita társaság hasonló tevékenységgel is elkezdett foglalkozni, mint az alapításban részt vevő társaság. Ellen-

A fejlődőképes magántársaságok — sajnos egyenlőre ezekből meglehetősen kevés van — tevékenységi körük bővítését általában nem a társaságon belül valósítják meg. Ha valamelyik viszonylag jól körülhatárolható tevékenység a vállalalkozáson belül elér egy megfelelő szintet, akkor ezeket a belső egységeket leválasztják, és önálló szervezeti formában működtetik tovább. Ugyancsak megfigyelhető ezeknek a társaságoknak az esetében, hogy az általuk a közelebbi vagy távolabbi jövőben perspektivikusnak ítélt tevékenységekre kis létszámú, önálló szervezeteket hoznak létre. Amenynyiben igazolódnak a várakozások, ezek a néhány fős, de hatékonyan megszervezett egységek — az alapító társaság segítségével — robbanásszerű fejlődésre képesek. Egyre gyakrabban megfigyelhető, hogy ez a bolygó vállalati rendszer eltolódik egy holdingszerű működés felé. (Volt olyan társaság, ahol meg is fogalmazták, hogy az alapító társaság lassan leadja termelőfunkcióit, és egy szűk körű szakértői stábbal vagyonkezelő szervezetté fog átalakulni.) E társaságok számára már most sem az egyes társaságok nyereségének maximalizálása a középponti cél, hanem az, hogy a rendszer, a „holding" összműködése legyen a leghatékonyabb.

Úgy tűnik, az alapítóktól függetlenül a társaságok jelentős része valamilyen formában szívesen fektet be kereskedelmi tevékenységekbe, illetve vesz részt ilyen tevékenységgel foglalkozó társaságok alapításában. Ez egyrészt elősegítheti az alapító társaság termékeinek értékesítését, esetleg racionálisabb készletgazdálkodását, másrészt — s ez elsősorban az alacsony nyereséggel dolgozó vállalatok esetében fontos — ez a tevékenység viszonylag magas jövedelmezőséget biztosít.

A társaságok egy része csak korlátozottan, illetve egyáltalán nem fektet be (például mert nem tud befektetni) más vállalkozásokba. Ennek okai tulajdonképpen érthetőek. A mások által létrehozott társaságokba történő beruházásoknak két területen van kiemelkedő jelentősége. Az *egyik*, ahol a vállalat eredeti tevékenysége nem kellően jövedelmező, és hosszabb távon sem perspektivikus. Amenynyiben az ilyen vállalatnak van befektethető eszköze és vállalkozó szellemű vezetése, a *menekülés előre*-stratégia követése jelenthet valamiféle kitörési lehetőséget, így a vállalat a jó jövedelmezőséget ígérő területek felé próbál elmozdulni. A *másik* területet a dinamikusan növekvő magántársaságok befektetései jelentik. Ezek a gyorsan felfutó vállalkozások igyekeznek növelni piaci részesedésüket, és bővíteni tevékenységi körüket.

Ugyanakkor a társaságok egy jelentős részét az alapítók egy meghatározott tevékenység folytatására hozták létre. Ebbe a körbe tartozik a vegyes vállalatok jelentős része. Mivel ezek a vállalatok többnyire megfelelő — sokszor kiemelkedő — jövedelmezőséggel dolgoznak, általában nem merül fel, hogy más társaságokba is befektessenek. Ez érthető is, hiszen számukra az biztosítaná a legjövedelmezőbb befektetést, ha önmagukba fektethetnének be, ha beruháznának, fejlesztenének. Erre az esetek egy részében sor is kerül. Amikor a vállalat már elérte az optimális nagyságot, illetve az alapítók valami miatt a vállalkozást nem szándékozzák bővíteni, elvileg keletkezik befektethető forrás. Úgy gondoljuk azonban, az ilyen típusú társaságok esetében az alapítók részéről természetes az az igény, hogy a keletkezett eredményt — amely a befektetések forrását szolgáltatná a társaság számára — osztalék formájában vagy egyéb módon elvonják. Hiszen ha nem vonják el, és nem is használják fel a társaságon belül, akkor az alapítók szempontjából ez azt jelentené, hogy úgy gondolják az általuk alapított társaság jobban be tudja fektetni a keletkezett pénzügyi eszközöket, mint ők maguk. A vegyes vállalatok esetében a tartós befektetésekkel szembeni tartózkodást tovább

---

propagandát fejtettek ki az alapító társaság termékeivel szemben, vevőkörét megtépázták, lényegében versenytársaikká váltak. Az említett fejlemények alapvetően csak azt tükrözik, hogy az illető társaságok nem gondolták kellően végig a befektetésük lehetséges következményeit.

erősíti, hogy a külföldi tulajdonosok nehezen igazodnak el a számukra idegen és gyakran áttekinthetetlen környezetben, s többnyire a magyar menedzsmenttel szemben is bizalmatlanok.

A részvényekbe és az üzletrészekbe való befektetéssel kapcsolatosan talán a legnagyobb probléma a tőkepiac hiánya. Ezeknek a befektetéseknek a másodlagos forgalma lényegében nem létezik. A befektetett tőke mobilizálhatóságának rendkívüli nehézségei sokakat visszatartanak az ilyen típusú befektetésektől. A részvénytársaságok értékpapírjainak döntő része egyelőre az első tulajdonosoknál fekszik, s nem került be a másodlagos kereskedelembe. A nyilvános piacon nincs sem kínálat, sem kereslet a megfelelő hozamokat kínáló részvényekből. Úgy véljük, mindez almátáasztja azt a véleményünket, hogy a részvényekbe, illetve üzletrészekbe való befektetések esetében a jövedelmezőség mellett — gyakran pedig előtt — más szempontok is meghatározó súllyal esnek latba.

A részvényekbe és az üzletrészekbe való befektetésekben a vidéki területek jelentős hátrányban vannak. Magyarországon Budapesten kívül meglehetősen nehéz értékpapírt vásárolni. Nem épültek ki az értékpapírt forgalmazó cégek, a gazdálkodók nehezen tudnak megfelelő információhoz jutni. Egyes vélemények szerint azonban vidéken gyakran legalább ilyen problémát jelent a személyi feltételek hiánya.

Nyereségfelosztás — beruházás — fejlesztés

Talán az első pillanatban meglepőnek tűnik, hogy a címben szereplő kifejezések hogyan kerülhetnek egymás mellé, hogyan lehet összekapcsolni például a nyereségfelosztást a beruházásokkal. A két fogalomkörbe tartozó kifejezések összekötése egy praktikus érvvel indokolható: az általunk vizsgált társaságok döntő hányadában a beruházásokkal, fejlesztésekkel kapcsolatos tényleges döntések — az engedélyezés vagy a tiltás — a társaság tulajdonosainak, illetve a tulajdonosok egy részének a kezében van. Egy társaság saját erejéből megvalósítható beruházásainak, fejlesztéseinek forrását alapvetően a társaság nyeresége biztosítja. Ily módon a saját erőből történő beruházás, illetve fejlesztés a nyereségfelosztás egy olyan alternatívájának tekinthető, amely a társaság nyereségének felhasználásával kapcsolatos alapítói szándéktól függ.

Az általunk vizsgált vállalati kör beruházási, fejlesztési tevékenysége — az országos tendenciákkal ellentétben — kifejezetten élénknek mondható. A társaságok több mint fele folytat érdeminek mondható beruházási, fejlesztési tevékenységet. Ráadásul ez a szám még nem is tükrözi a társaságok *menedzsment*jének tényleges beruházási kedvét, hiszen van, ahol a tulajdonosok magatartása kizárja ezt a tevékenységet.

Néhány társaság esetében odáig fajul a tulajdonosok és a menedzsment közötti érdekellentét — ahol furcsa módon inkább a menedzsmentre jellemző a valódi tulajdonosi szemlélet —, hogy a menedzsment lényegében megpróbálja kijátszani a részvényeseket. (Találkoztunk szinte az abszurditás határát súroló példával is.) Úgy gondoljuk azonban, hogy a tulajdonosok és a menedzsment közötti viszonynak ezek a vadhajtásai az átmeneti időszak termékeinek tekintendők, amikor is néha úgy tűnik, hogy a valódi tulajdonosi érdekeket képviselő magatartás inkább jellemző a menedzsmentre, mint az alapítókra, illetve a részvénytulajdonosokra. Meg kell jegyezni, hogy ezek a problémák alapvetően az állami vagy korábban állami vállalatok által alapított vagy belőlük leválasztott társaságokra jellemzők. A magántársaságok, illetve a vegyes vállalatok esetében, ahol a külföldi fél az irányításba is beleszól, a tulajdonosok és a menedzsment közötti viszony sokkal egyszerűbbnek tűnik. Hiszen abban a pillanatban, ahogy a tulajdonosok úgy gondolják, hogy a menedzsment az ő érdekeiket nem megfelelően képviseli, a menedzsment elveszíti állását. Az állami vállalatok és a belőlük alakult társaságok esetében a menedzsmentnek az „egzisztenciális" függése gyakran csak formálisnak tekinthető.

A társaságok egy részében a beruházá-

sok, fejlesztések finanszírozása részben vagy egészben külső forrásokból történik. Röviden tekintsük át a társaságoknak ezen a téren szerzett tapasztalatait! A társaságok véleménye lényegében egységes abban, hogy vagy egyáltalán nem lehet hozzájutni beruházási hitelekhez, vagy csak olyan feltételekkel, hogy inkább nem érdemes hitelt felvenni. A magyar pénz- és tőkepiacon kialakult helyzet rendkívül hátrányos a beruházni, fejleszteni kívánó vállalkozások számára. A magyar bankoknak lényegében alig van közép- és hosszú távra kihelyezhető forrásuk. A mégis rendelkezésre álló hitelforrások a magas infláció miatt rendkívül drágák. A nominálkamat nagyon magas szintje azonban akkor is hátrányos, ha a reálkamat egyébként a nemzetközi átlagnak felel meg. Bár a magas nominálkamatok esetében a hitelből finanszírozott eszközök értéke, piaci ára emelkedik, viszont az inflációs nyereséget likvid pénzben kell kitermelni, ami már egyáltalán nem egyszerű feladat. Mégis milyen lehetőségek kínálkoznak még a külső források bevonására? Elsősorban a vegyes vállalatok esetében figyelhető meg, hogy a külföldi partner révén a társaság megpróbál devizahitelhez jutni. Bár napjainkban ez a megoldás még inkább kivételnek tűnik, a társaságok közül többen említették, hogy nagyon intenzíven foglalkoznak ezzel a lehetőséggel. Másik lehetőség a részvénykibocsátás, az alaptőkeemelés. Mint köztudomású, a társaságok döntő hányada lényegében zárt társaságnak tekinthető, így a részvényjegyzések, az alaptőke-növelés napjainkban szinte kizárólag a nyilvánosság kizárásával történik. A vegyes vállalatok esetében az alaptőke-emelésnek lehet egy sajátos oka is, amely következtében az alaptőke növelése révén megvalósuló beruházások, fejlesztések egy része tekinthető a társaság saját tőkéjéből történő beruházásnak is. Több vegyes vállalatban megfigyelhető volt, hogy bár a tulajdonosok osztalékként szinte az egész nyereséget elvonták, a nyereség egy jelentős részét ugyanezek a tulajdonosok alaptőke-növelésként visszaforgatták a társaságba. Ennek a műveletnek a magyarázata az, hogy ha a külföldi fél a ráeső tőkerészt apport formájában viszi a társaságba, akkor ez a társaságnak előnyösebb, mert így a szükséges eszközöket vámmentesen lehet behozni. (Természetesen a beruházások, fejlesztések külső finanszírozásának egyik lehetséges eszközét jelenti a lízing is, de ezzel most nem kívánunk részletesebben foglalkozni.)

Úgy gondoljuk, a befektetési döntések meghozatala során nem kerülhető meg a beruházások, fejlesztések, az egyéb befektetések és a nyereség viszonyának vizsgálata. Amennyiben egy vállalat gépekbe, berendezésekbe s egyéb anyagi jellegű eszközökbe fektet be, akkor általában az inflációnak megfelelően emelkedik ezeknek az eszközöknek a névleges értéke. Ez esetben a realizált nyereségnek nem kell fedezetet biztosítania a befektetett pénz inflációs értékvesztésére, ellentétben azzal, amikor a vállalat a bankoknak vagy más gazdálkodóknak engedi át pénzeszközeit. Elvileg ez indokolhatja, hogy egy társaság a bankkamatnál kisebb osztalékot fizessen. Hiszen inflációs körülmények között — a társaság megfelelő gazdálkodása esetén — a társasági vagyon a folyó pénzben kifejezett értékének elvileg növekednie kell. Részvénytársaság esetében ez a részvényárfolyam növekedésében mutatkozik meg. Így a kamatjellegű bevételt eredményező befektetések hozamát az osztalékból és a tőkerészesedés értékemelkedéséből — például az árfolyam-emelkedésből — származó együttes hozammal kell egybevetni. Ennek az összefüggésnek az érvényessége csak *két követelmény* megvalósulása esetén áll fenn. *1.* Az egyik problémát az jelenti, hogy hiába igaz elvileg a tárgyalt összefüggés, ha a tulajdonos befektetéseiből tőkepiac és kereslet hiányában nem tudja realizálni a jogosan elvárható hozamot. Tehát tulajdonát vagy egyáltalán nem tudja eladni, vagy csak olyan nyomott áron, amelyik nem tükrözi a reális értéket. Amennyiben tehát egy tulajdonos nem kívánja hosszú távon megtartani a társaságban meglévő részesedését, akkor rövid távon a minél magasabb nyereség kifizetésében érdekelt. Ennek egyik oka, hogy mivel nem számíthat biztosan arra,

hogy tulajdonát reális áron tudja értékesíteni, azért a befektetésnek jórészt már az osztalékból, illetve egyéb más tőkeelvonási megoldásokból meg kell térülnie. A másik oka az előző problémával szorosan összefügg. Minél magasabb a társaság kimutatott — nem valódi — nyeresége, annál nagyobb az esélye annak, hogy a tulajdonos befektetését kedvező áron tudja értékesíteni.

2. A második elméleti követelmény, hogy az a társaság, amelyikbe a tőkét fektették képes legyen az inflációs nyereség realizálására. Mivel a magyar számviteli gyakorlatban csak az eredeti — vásárláskori — beszerzési költségek kerülhetnek elszámolásra, tekintet nélkül az újrabeszerzés tényleges költségeire, így ez a különbözet nyereségként jelenik meg. Valójában ez nem igazi nyereség, hanem a befektetett tőke reálérték-megőrzésének biztosítására szolgáló bevételrész. Tényleges nyereségnek csak az ezen felüli nyereségrész tekinthető. E tekintetben problémát jelenthet, hogy a menedzsment megítélésének a kritériuma többnyire a társaság kimutatott nyeresége. A magyar számviteli előírások közepette az infláció következtében a kimutatott nyereség jóval nagyobb a valóságosnál, de gyakran a kimutatott nyereség még a befektetett tőke reálértékének fenntartásához sem elegendő. Ez utóbbi esetben bármilyen magas is legyen a névleges nyereség — amely alapján a menedzsment nagy összegű jutalmat, prémiumot vehet fel —, a vállalat veszteségesnek tekinthető. Ha a tulajdonosok is úgy tesznek, mintha a kimutatott nyereség tényleges nyereség lenne, és ezt a nyereséget elvonják a vállalkozástól, ez lényegében tőkekivonásnak tekinthető és a vállalat reálértékének folyamatos csökkenését eredményezi. Nem véletlen, hogy ahol ezt a folyamatot a társaság menedzsmentje érzékeli, óhatatlanul szembefordul a tulajdonosokkal, és — tulajdonképpen a vállalkozás talpon maradása érdekében — megpróbálja őket kijátszani. Az alapvető problémát az jelenti, hogy a nyereség fiktív és tényleges részének megkülönböztetésére, számszerűsítésére nincsenek kialakult módszerek. S ahol ezt a problémát egyáltalán felismerték — mert sok helyen nem —, a vezetők ott is inkább csak az érzéseikre hagyatkoztak. Ha a menedzsment — a tulajdonosok jóváhagyásával — a tiszta nyereségből kívánja pótolni az indulótőkében bekövetkezett értékvesztést, akkor természetszerűleg a nyereségből ennyivel kevesebb használható fel osztalék kifizetésére, illetve egyéb befektetésekre. Amennyiben a társaság mind a tőkéjének reálértékét meg kívánja őrizni, mind magas osztalékot kíván kifizetni, akkor rendkívül magas névleges nyereséghányadot kell elérnie. Ez a törekvés jól megfigyelhető az általunk vizsgált társaságok esetében. (A vegyes vállalatok számára az adókedvezmények miatt ezt viszonylag könnyebb elérni.) Az általunk vizsgált társaságok körében nem számított kivételnek az 50 százalék körüli alaptőke-arányos nyereség, és nem kevesen dolgoztak 100 százalék fölötti nyereséggel. A szélső értéket egy nettó értékben 220 százalék fölötti alaptőke-arányos nyereséget elérő társaság képviselte. Itt fel lehet vetni azt az érvet, hogy végül is az alaptőke nagysága még nem jelent semmit. Tapasztalataink szerint — feltehetően azért, mert többnyire új vállalkozásokról van szó — a társaság alaptőkéje és vagyona között többnyire nem mutatkozott meghatározó különbség. Más módon is próbáltuk megfogni a társaságok által indokoltnak tartott nyereség nagyságát. Amennyiben nem számítjuk az olyan társaságokat, amelyek a közelmúltban még állami vállalatként működtek, azt mondhatjuk, a társaságok várakozásai meglehetősen közel álltak egymáshoz. A társaságok legalább egy 10—15 százalék körüli árbevétel-arányos nyereséget tartottak indokoltnak.

Mint már a korábbiakban szó volt róla, a társaságok többségének a fő célja, hogy minél magasabb nyereséget érjen el. Meg kell azonban mondani, hogy vannak olyan társaságok, ahol a kimutatott nyereség a valóságban nem jellemzi a társaság gazdálkodását. Az egyik ilyen területet a magánvállalkozásokból kinőtt holding-szerű képződmények jelentik. Itt az adózási, befektetési, beruházási elképzelésekhez igazodóan képződik az egyes részte-

rületeken a nyereség. Megfigyelhető például, hogy a „holdingon" belül abban a társaságban, amelyik vegyes vállalati formában működik, a reálisnál jóval magasabb nyereséget mutatnak ki. Az így kimutatott nyereség mögött lényegében a többi vállalat teljesítménye is ott áll. Ez esetben feltehetően adózási szempontok állnak a háttérben. A tulajdonosok a társaságból nemcsak a nyereség, az osztalék révén juthatnak bevételekhez. A társaságok közül többen panaszkodtak, hogy a tulajdonosok, fiktív szolgáltatások elszámolása címén, a teljesített szolgáltatásoknak, áruszállításoknak a piaci ár fölött történő elszámolása, az értékesítés monopolizálása, a társaság felé történő eladósodás révén már eleve szó van valamiféle tőkeátcsoportosításról a tulajdonosok javára. Az itt felsoroltakkal a legkülönbözőbb hátterű társaságok esetében találkoztunk (vegyes vállalat, állami vállalatból átalakított társaság stb.).

A társaságokban a nyereségfelosztás során nagyon sokféle elképzelés érvényesült, és szinte mindenütt mutatkozott valamiféle sajátosság. Az általunk vizsgált társaságok valamivel több mint egynegyedében a tulajdonosok lényegében a teljes nyereséget elvonják. (Ideértve azt az esetet is, amikor a menedzsment prémiumát a nyereségből fizetik, s a tulajdonosok „csak" a fennmaradó részt vonják el.)

Röviden tekintsük át, milyen okok állhatnak az ilyen típusú tulajdonosi magatartás mögött ! Speciális esetet jelentenek a kényszer-érdekeltségvállalás útján létrejött társaságok. Itt az alapítók többnyire úgy tekintik, minden fillér, amit sikerül a társaságból visszanyerni, az az ő veszteségeiket csökkenti. Hasonlóképpen jellemző, annak az anyavállalatnak a magatartása, aki helyenként a csőd szélén állva, az esetleg jól működő társaságokból kivont jövedelmet a saját — gyakran veszteséges — működésének fenntartására fordítja. Általában ezekben az esetekben figyelhető meg a tulajdonosok és a társaság menedzsmentje között kialakuló konfliktushelyzet.

Ebbe a csoportba tartozik a kisebb — 10 millió alaptőke alatti — magánvállalkozások egy része is, ahol a nyereséget teljes egészében kivonják a vállalkozásból. A vegyes vállalatok egy részére jellemző, hogy a társaság működésének első éveiben gyakran minden nyereséget igyekeznek kivonni a vállalkozásból. Ennek legfontosabb oka az, hogy a külföldi fél sokszor fenntartásokkal kezeli a magyarországi tőkebefektetéseit. Az ide történő befektetést kockázati tőkebefektetéseknek tartja, ezért a befektetett pénzét minél hamarabb vissza kívánja nyerni. Nem feledkezhetünk meg a külföldi fél egyéb szempontjairól sem. Ahogy egyes gazdasági vezetők elmondták, a külföldi társaságnak saját tulajdonosai számára néha még azt is bizonyítani kell, hogy egyáltalán ki lehet vinni az osztalékot Magyarországról, illetve hogy a befektetéseik valóban sikeresek voltak. Úgy tűnik azonban, hogy a néhány éve már sikeresen működő társaságokban — amikor a külföldi fél befektetett tőkéjét jórészt visszanyerte — gyakran bekövetkezik egy fordulat, amikor is az elért nyereséget már a társaságba kívánják visszaforgatni.

A nyereségfelosztás szempontjából a következő csoportot az jelenti, amikor a keletkező nyereség kisebb-nagyobb hányadát visszaforgatják a társaságba. Ez a helyzet az általunk vizsgált társaságok közel felére volt jellemző. Itt általában az áll a háttérben, hogy a tulajdonosok az osztalék egy részére igényt tartanak, de mivel pozitívnak ítélik a társaság működését, ezért a nyereség egy részét a társaságnál kívánják felhasználni. Találkoztunk olyan társasággal is, ahol az alapítók az első években egyáltalán nem kívántak osztalékot fizetni, a keletkező nyereség azonban olyan magas volt, hogy nem volt értelme mindet a társaságba visszaforgatni. Ebbe a csoportba lehet sorolni a magánvállalkozásoknak azt a részét, ahol a társaság már keresztülment az intenzív növekedési szakaszon, s elért egy optimális üzemméretet. Mivel a tulajdonosok úgy ítélik meg, hogy ezt a tevékenységet tovább bővíteni, fejleszteni nem érdemes, a társaságban keletkező nyereség egy részét kivonják, de az ott maradó nyereség is gyakran

már egy másik tevékenység megalapozását, egy profilváltás előkészítését szolgálja.

A nyereségelosztás utolsó csoportjában a tulajdonosok lényegében a teljes nyereséget a társaságban hagyják. Ebbe a körbe tartozik a kisebb magántársaságok egy része. Ezek rendkívül gyors növekedési pályát futnak be, néhány év alatt méretük megtöbbszöröződik. Ahogy az egyik tulajdonos megfogalmazta: „mi egy fillért nem veszünk ki a társaságból, inkább a szánktól vonjuk el a falatot." Valószínűleg ez utóbbi megjegyzést nem kell teljesen komolyan vennünk, de azért ez a megfogalmazás jól jellemzi a növekedésorientált vállalkozók hozzáállását. Azt általában el lehet mondani, hogy a nyereségnek teljes egészében a társaságba történő visszaforgatása általában a növekedés intenzív szakaszára jellemző. A tevékenységgel betörni egy piaci résbe, ott minél nagyobb részesedést szerezni, a tevékenységi kört bővíteni, saját tulajdonú ingatlanokba költözni, hiteleket visszafizetni stb. — némileg leegyszerűsítve ezek ennek a növekedési szakasznak a legfontosabb jellemzői. A társaságban maradó nyereség felhasználásában az utóbbi időben egyre nagyobb szerepet játszik a hitelállomány csökkentésének igénye. Az óriási hiteltúlkereslet következtében ez a tendencia valószínűleg makroszinten nem mutatható ki, az általunk vizsgált társaságokban azonban jellemzőnek lehetett tekinteni. Néha az volt a benyomásunk, hogy a menedzsmentnek a hitelállomány csökkentésére tett erőfeszítései — az adott társaságok kiemelkedő jövedelmezősége mellett — közgazdaságilag nem feltétlenül indokolt. Bár az inflációs időszakban, amikor a gazdálkodók többsége fizetési problémákkal küzd, ez az igény értelmezhető a társaság talponmaradását szolgáló biztonsági intézkedésként is.

FOLYÓIRATSZEMLE

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 3. sz. (330—340. o.)

O. RIBAKOV:

Az együttműködés közgazdasági alapja

(Kommunyiszt, 1990. 6. sz.)

A KGST 45. ülésszakának előestéjén mind a Szovjetunióban, mind a kelet-európai országokban fellángoltak a viták, megmarad-e a szocialista gazdasági integráció vagy áldozatul esik a centripetális erőknek. A Szovjetunió külgazdasági kapcsolatainak olyan szélsőséges értékelése is előfordul, miszerint a nyersanyag- és az energiaexport a partnerországokba a Szovjetunió kifosztását, kiárusítását jelenti. Mérsékeltebb vélemények szerint is azonban a KGST-országokkal folytatott kereskedelem hatékonysága elmarad a Nyugattal folytatott kereskedelemétől. KGST-relációban — úgymond — a gazdasági érdekeinket feláldoztuk az ideológia oltárán. Partnereink azonban ezt nem egészen így látják.

Higgadt, kiegyensúlyozott válaszokra van szükség ezekben a kérdésekben. A KGST 45. ülésszaka például úgy fogalmazott, hogy a földrajzi közelség, a már kialakult munkamegosztás a fejlődés nélkülözhetetlen feltételévé teszik a tagországok együttműködését.

Az is igaz azonban, hogy a meglévő kapcsolatokat gyökeresen át kell alakítani, meg kell szabadítani a gazdaságtól idegen szempontoktól, a kölcsönös előnyök alapján kell fejleszteni. Gyökeresen meg kell változtatni az együttműködés mechanizmusát. Az elmúlt ülésszak nem volt képes megnyugtató választ adni ezekre a problémákra.

A kelet-európai országok függő helyzetbe kerültek a szovjet fűtőanyag-energiaszállításoktól, valamint a nagy szovjet felvevőpiactól. Ezek a gazdaságok szovjet nyersanyagokkal elégítik ki szükségleteik nagy részét, és több termelőágazatuk, elsősorban a gépgyártás, kifejezetten a szovjet piacra specializálódott. Ennek persze van negatív következménye is: a szovjet piac alacsony igényszintje, a technikai színvonalra, minőségre való érzéketlensége elkényelmesítette a partnereket, rontotta termékeik versenyképességét. Ugyanakkor a hirtelen magasabb igények vagy a gyenge minőségű termékek árainak csökkentése nehéz helyzetbe hozza őket.

A KGST-együttműködésre a szovjet gazdaság is erősen ráutalt. E régió 60 százalékot képvisel a szovjet külkereskedelmi forgalomban. A gép- és fogyasztásicikk-importon túl innen származik a hengerdei, textil-, élelmiszeripari, nyomdaipari gépek 40—50 százaléka; a vasúti kocsik, hajók, néhány fogyasztási cikk teljes szovjet kiskereskedelmi forgalmának 15—20 százaléka, a gyógyszerek 25 százaléka. Ha ezeket nem szállítanák, a Szovjetuniónak konvertibilis valutáért kellene beszereznie, vagy meg kellene szerveznie hazai előállításukat. Ez rövid időn belül megvalósíthatatlan és amúgy is kétséges gazdaságosságú. Ráadásul a szovjet gazdaság híjával van a konvertibilis valutának.

Nem szerezhetne-e a Szovjetunió több konvertibilis valutát úgy, hogy kevesebb kőolajat, földgázt szállít a volt szocialista országoknak? Az igazság az, hogy ezeknek az országoknak a Szovjetunió számára igen kedvező áron adja az olajat: 95 rubelért tonnáját, miközben a szabadpiaci ár (január végi adat) 86 rubel, a belföldi 30. A tőkés piacokra való gyors átcsoportosítás szinte lehetetlen a szigorú szabályozás és a verseny miatt. A hirtelen megnövekedett kínálat az árakat is lenyomná. A Nyugat olajfogyasztása erősen visszaesett, és a tudományos kutatás további helyettesítési lehetőségek feltárására irányul. Lehetne persze olaj helyett gépeket exportálni, de ehhez versenyképes gépgyártás kellene. Ilyen ma nincs, és senki nem is foglalkozik a megteremtésével. Ma egységnyi gépexport három és félszer akkora bevételt produkál valutarubelben, ha KGST-országnak megy, mint ha Nyugatra. A KGST-gépexport 10 milliárd rubel, míg a tőkés alig félmilliárd.

A Szovjetunió fejlődő országokkal való kapcsolata sem olyan egyszerű, mint azt egyesek megpróbálják beállítani. Az igaz,

hogy ezeknek az országoknak hiteleket nyújt, egyes termékeiket kedvezményes áron vásárolja meg. A hitelezés azonban a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban természetes, bizonyos határok között értelmes dolog. A hiteleket vissza kell fizetni. A Szovjetuniónak 86 milliárd dollárral tartoznak, de a szovjet tartozások is elérik az 50—60 milliárd dollárt. A gyengén fejlett országok segítése pedig egy ország civilizáltságának fokmérője. A nemzetközi gazdasági szervezetek tagjaként a Szovjetunió is részesül hitelekben, előnyös kereskedelmi feltételekben, sőt — mint közismert — segélyt is kap. Nemcsak ad a fejlődőknek, kap is tőlük. Kubából például a cukorszükséglet harmadát, a kobalt felét fedezi, anélkül, hogy valutát kellene áldoznia rá.

Vannak olyan kósza hírek, hogy a kubai cukrot a világpiaci ár tízszereséért vásárolja a Szovjetunió. Ezzel szemben 850 transzferábilis rubelt ad tonnájáért, míg a világpiaci ár 100—200 rubel. Ugyanakkor az olajat is 170 rubelért adja Kubának, a világpiaci 80 rubel helyett.

Mindezek a számítások nagyon esetlegesek. Fő tendenciaként azonban megállapítható belőlük, hogy a Szovjetunió és a KGST-országok kapcsolatai nem jelentenek egyoldalú előnyt valamelyik fél számára.

Ez nem azt jelenti, hogy minden jó úgy ahogy van. Nem jó sem a kereskedelem szerkezete (gyenge minőségű gép olajért), sem az együttműködés mechanizmusa (lényegében kétoldalú naturális csere). A forgalom volumene nem nő, hanem csökken. A Szovjetunió szaldója az utóbbi időben negatív. A KGST-ben felmerült problémákat nem lehet elválasztani a külkereskedelem általános problémáitól. Sokak szerint beruházási javak helyett fogyasztási cikkeket kellene importáni. Exportunkban túl nagy a nyersanyagok aránya. A gépeké csak 15 százalék, tőkés viszonylatban két százalék. Külkereskedelmi forgalomba a nemzeti jövedelemnek csak hat százaléka kerül, szemben a fejlett tőkés országok 20 százalékos mutatójával. Fizetési kötelezettségeinknek csak komoly külföldi hitelek felvételével tudunk eleget tenni. A jelenlegi 40 milliárd rubeles külföldi adósság két és fél évi árués szolgáltatásexportnak felel meg. Nincs megfelelő termelőbázisa az exportnak. Elsősorban a konkrét piacokat megcélzó jó minőségű, versenyképes gépgyártás hiányzik. Ilyen körülmények között gyengék a lehetőségek a gazdasági együttműködés modelljének átalakítására, kooperációra és specializációra, vállalatok közti közvetlen kapcsolatokra, közös vállalatokra stb.

A szovjet vállalatok önálló külföldi piacra lépésének jogi feltételeit megteremtettük. Folynak a viták a rubel konvertibilitásáról, különleges gazdasági övezetek létesítéséről, valutabörzéről stb. 1500 vegyes vállalat létesült. El kell ismerni azonban, hogy a külföldi partnerekkel való együttműködés formáinak kialakítása lassan, nehézkesen halad. Az önálló külkereskedelmi jog csak papíron létezik. Tiltják a bartermegállapodásokat. Nem tudni, hogyan vihetné ki profitját a közös vállalat külföldi résztvevője: rubel nem kell neki, konvertibilis valuta meg nincs. Akadály a nagykereskedelem rossz eszközellátottsága, az árképzés ellentmondásai, a rubel konvertibilitásának hiánya, a megalapozatlan árfolyam. A hozzáértés hiánya a külpiaci műveletekben súlyos árveszteségek forrása. A szigorú túlszabályozással párhuzamosan bizonyos területeken teljes szervezetlenség uralkodik.

Jogi alapokra kell helyezni a külgazdasági tevékenységet. Már ma át kell alakítani a KGST-együttműködés modelljét. Évek óta folynak az ez irányú munkálatok. Az eredeti elképzelés az volt, hogy egységes szocialista piacot kell létrehozni. Az egyes országok azonban — fejlettségüktől függően — másként közelítették meg a kérdést. A KGST 45. ülésszaka korainak mondta az egységes piacot, de elvetette a kormányközi szintű adminisztratív-bürokratikus irányítást is. A szovjet delegáció javaslata szerint meg kell szabadítani a KGST-t a bürokratikus „koloncoktól", az államközi naturális termékcseréről át kell térni a világpiaci feltételek melletti (világpiaci árak, konvertibilis valuta) szabad kereskedelemre. Mindennek a gazdasági érdekeken és nem az ellátási felelősségen kell alapulnia. Szakítani kell a régi sémákkal az árképzésben, a bukaresti árelvvel. A mai rendszerben mindenki vesztesnek érzi magát: a Szovjetunió, mert az olaj KGST-ára öt év késéssel követi a világpiacot, a KGST-országok, mert az olaj ára nincs többé öt évre rögzítve. Csak valóságos (nem számított) folyó világpiaci áron lehet kölcsönösen előnyösen kereskedni. Az átmeneti időszakban azonban fokozatosságra van szükség. A Szovjetuniónak

egyes vélemények szerint az áttérés előnyös, más vélemények szerint csak korábbi veszteségei szűnnek meg ezáltal.

De nemcsak az árak problémájáról van itt szó! A konvertibilis elszámolásra való áttérés egy sor együttműködési mechanizmusbeli kérdést vet fel. Valutaklíring lesz-e, amikor csak az egyenleget kell valutában kifizetni vagy effektív valutával fognak fizetni minden vásárlásért? Akarnak-e majd a szovjet vállalatok valutájukért KGST-árut vásárolni? A megoldás csak az lehet, ha a KGST-országok exportszektora versenyképessé válik. Az átmeneti időszakban még így is számolni kell a kölcsönös szállítások csökkenésével.

Az elkövetkező egy (esetleg két) tervidőszakban a kapcsolatok két szinten fognak bonyolódni. A stratégiai cikkek (olaj, gáz, fémek) kereskedelmét továbbra is államközi szinten fogják szabályozni. A kölcsönös előnyöket biztosítandó, ezek ellentételeként jó minőségű élelmiszereket, ipari fogyasztási cikkeket kell lekötni. A másik szint a vállalatok közti közvetlen kapcsolatok. Itt valóságos kereskedelemnek kell folynia. Ahogy a piac telítődik áruval, fokozatosan egyfajta kelet-európai szabadkereskedelmi övezet alakul ki. Korai lenne ennek mechanizmusáról most spekulálni. De nem zárható ki, hogy konvertibilis elszámolás mellett itt a nemzeti valuták is szerephez fognak jutni. Ehhez reális árfolyamokra, megfelelő bankrendszerre van szükség. Közös bankok feladatává kellene tenni az áruforgalom egyensúlyának megteremtését. Ily módon fokozatosan megteremtődnének a nemzeti valuták egymásra átválthatóságának feltételei.

Feltételezésünk szerint tehát a KGST-országok gazdasági kapcsolatai a jövőben nem gyengülni, hanem erősödni fognak és fokozatosan kialakul az egységes szocialista piac. A piaci típusú kapcsolatok kiépítése azonban nem könnyű. Jelenleg a Szovjetunió és a KGST-országok kölsönös áruforgalmának 1—2 százaléka cartozik ebbe a kategóriába. A hangsúly egyre inkább a kétoldalú kapcsolatokra fog esni. Néhány tagország „kis integrációja" is elképzelhető bizonyos területeken.

KGST-re tehát ezután is szükség van, de egy teljesen új, minden bürokratikus kötöttségtől megszabadított KGST-re. A KGST mai szervezete ugyanis még a hruscsovi nemzetek feletti tervezés gondolatának a jegyében született, és ma már teljesen anakronisztikus. Valamilyen szervezeti keretre azonban szükség van a kölcsönös kereskedelem mechanizmusának, az árképzésnek, a vámrendszernek, a vállalati kooperáció formáinak a kialakításához, prognózisok készítéséhez, nagy közös projektumok megtervezéséhez.

Nagy figyelmet kell szentelni a kevésbé fejlett KGST-tagországok (Kuba, Vietnam, Mongólia) problémáinak. A velük folytatott kapcsolatokat is a kölcsönös előnyök, az egyenjogú partnerkapcsolatok alapjára kell helyezni. Felül kell vizsgálni a különböző kooperációs programokat, köztük a tudományos-technikai fejlődés komplex programját. A valutáris és a hitelkapcsolatokban át kell térni a nemzetközi normákra. Új KGST-szabványok, jogi normák, új KGST-alapszabály kell. Egyszóval az előttünk álló években a KGST-t egyfajta üzleti klubbá kell alakítani, amelyben az érdekelt felek szabadon tárgyalnak az együttműködés kérdéseiről. Nyitott szervezetté kell válnia, amelynek tagjai szabadon vehetnek részt más csoportosulásokban, például a Közös Piacban, az EFTA-ban, a GATT-ban, az IMF-ben. Éppen az érdekek pluralizmusának eme bázisán jöhet létre fokozatosan az európai gazdasági tér. Egyes KGST-országok összeegyeztethetetlennek tekintik a keleti, illetve a nyugati gazdasági orientációt, pedig ennek nem kellene így lennie.

(Ism.: *Szegő András*)

KANJI HAITANI:

A japán „csoportszellem" paradoxona
(The Paradox of Japan's Groupism)

(Asian Survey, 1990. 3. sz. 237—250. o.)

Japán nemzetközi versenyképességének alapvető forrása a japán társadalom csoportorientált értékrendszere. A japán vezetési és marketingmódszerekről készült tanulmányok mindegyike kiemeli a csoport mindenható szerepének jelentőségét. Paradox módon azonban a „csoportszellem" hosszú távon a japán társadalmigazdasági hatalom gátjává válhat.

A modern Japán szervezeti és intézményi rendszere látszólag a nyugati társadalmakra emlékeztet, valójában azonban egészen más, mint azok. Az eltérést az okozza, ahogyan a japánok az egyén és a társadalom viszonyáról gondolkoznak. A japán társadalom „méhkas-típusú" szervezet, amelyben az egyének partikuláris kapcsolatok sűrű hálózatán keresztül kapcsolódnak egymáshoz. A partikularizmus fogalma ebben az esetben a nyugati típusú társadalmakban az emberi kapcsolatokat jellemző univerzalizmus ellentéteként értendő. Jobb terminológia híján a széles körben elfogadott „csoportszellem" vagy gruppizmus fogalmat használjuk a japán kollektivizmus jellemzésére. A csoportszellem a japán emberek első számú értékorientációja, és mint ilyen, egyben a japán társadalom fő jellemzője, ugyanúgy, mint ahogy az amerikai társadalomnak a személyi szabadság az univerzális elve.

Kevés kivétellel a társadalomtudósok többsége egyetért azzal, hogy a „gruppizmus" nem egy adott társadalomfejlődési szakasz terméke, hanem a japán kultúra szerves része.

Egyik legfőbb jellemzője az, hogy az egyének identitásukat és biztonságérzetüket egy meghatározott csoporthoz kapcsolódva, a csoport jólétének szolgálata, illetve a többi csoporttag elismerése és megbecsülése révén találják meg.

A japán csoporteszme másik kulcsténye zője a tagok szenioritáson alapuló hierarchiája. A kiscsoportokhoz kapcsolódva, amely egy nagyobb csoporthoz, végső soron pedig a társadalomhoz tartozik, a csoport minden tagja úgy érzi, hogy genetikus kapcsolat fűzi a nemzeti családhoz.

A japán „csoportszellem" további dimenziója a harmónia és az együttműködés sajátos kapcsolata, a „wa". A tagok és a csoport „azonos test", azaz az idősebbek meghallgatják a fiatalabbakat, de végső soron ők döntenek. Mivel a fiatalabbak nem engedhetik meg maguknak a csoporttól eltérő álláspontot, a felszínen konszenzus jön létre. A logika törvényei tehát nem érvényesülnek. A japán „wa" a hierarchikus természetű japán társadalomban az implicit hatalmi viszonyok ütőere.

A csoportszellem negyedik jellemzője az „exkluzivizmus", más néven a belső és a külső megkülönböztetése. A japán csoportok, különösen a kiscsoportok erősen integrált, zárt egységet alkotnak, amelyhez minden tag érzelmileg is eltéphetetlenül kapcsolódik. Ebből a szempontból nem a tagok, hanem a csoporton belüliek és a kívülállók között van óriási különbség. A kívülállók élesen elválnak a tagságtól, velük a tagok közömbösen vagy egyenesen ellenségesen viselkednek.

Meghatározó jellemvonása a „csoportszellemnek" a rang és státus tisztelete, amely a csoportokon belüli rivalizálásra vezethető vissza. A rang és státus tisztelete a japán gazdasági fejlődés egyik fő hajtóereje. Kevésbé nyilvánvaló azonban a verseny és az együttműködés természete. A japán csoportok viszonyai között a kettő kapcsolatát tökéletes harmónia jellemzi. Vagyis az egyének között a csoporton belül, illetve a csoportok között egy nagyobb egységben éles verseny folyik az elismerésért, az előrejutásért, ugyanakkor ha valami a közös érdeket fenyegeti, a csoporttagok egységesen harcolnak a veszély ellen. A japán gruppizmus beépített mechanizmussal rendelkezik a csoporton belüli erőteljes rivalizálás mederben tartására. Valójában az egész politikai-gazdasági rendszer a gazdasági rendszer különféle félautonóm alkotóelemei közötti kölcsönösen elfogadható egyensúly fenntartásának mechanizmusa.

A japán gruppizmus következő jellemvonása az általános szervezeti struktúrát, ezen belül elsősorban a makrodimenziót jellemzi.

Az egész társadalom egymást átfedő hierarchiák együttese, csúcsáról azonban hiányzik a központi hatalom, azaz tulajdonképpen egy „pókháló pók nélkül" (Lockwood). A hatalom minden esetben a csoportokhoz, és nem az egyénekhez kapcsolódik. A politikai-gazdasági intézményrendszerben egyszerűen hiányzik tehát az olyan pozíció, amely a stratégiai döntéshozatal átfogó hatalmát biztosítaná.

Végül a hetedik kulcstényező az egyén és a csoport viszonyát jellemző világnézet. A japánok a jelenségvilágot abszolútnak tartják, azaz a felszín számukra egyben a valóság. Erre vezethető vissza, hogy semmilyen, a jelenségvilágon túlmutató logikai vagy absztrakt elvet nem tisztelnek. Mivel a japánok végső soron a nemzetet ismerik el mint legnagyobb csoportot, a japán nemzeti érdekek minden más érték felett állnak.

A csoportszellem a közös értékeket és érdekeket képviselő csoporttagokat fogja össze. Ha a csoporttagoknak más értékrenddel rendelkező kívülállókkal kell versenyezniük, az eredmény nem egyértelmű. Ilyen típusú konfliktus húzódik meg az egyre kiéleződő, hosszú távon a japán nemzetközi versenyképességet veszélyeztető külgazdasági problémák mögött.

Az említett probléma egyik külgazdasági manifesztációja: annak ellenére, hogy az importakadályokat formálisan lebontották, az import alig vált könnyebbé. Az ok az eladó és vevő közötti viszony sajátos japán megközelítésében rejlik. Az eladó—vevő viszony Japánban elsősorban a személyes és tartós ismeretségen, és nem pedig hideg, józan üzleti számításokon alapul. A japán eladó rövid távon áldozatokra is kész — bízva a hosszú távú reciprocitásban. Az eladó—vevő viszonyt a stabilitás fenntartásának kölcsönösen elismert kötelezettsége jellemzi. A külföldi eladók, akik a japán piacon új szereplőnek számítanak, hátrányban vannak a stabil kapcsolatokkal rendelkező hazai kis- és nagykereskedőkkel szemben.

További hátrányuk, hogy a japán gruppizmus vertikális orientációja a piaci szereplőket alá-fölérendeltségi viszonyba kényszeríti. A japán piac kínálati piac, ahol az eladók a vevőkkel szemben alárendelt szerepet töltenek be. A japán vásárló az eladótól alázatot és toleranciát vár el. A külföldi eladó, aki nem szokta meg, hogy eleve alárendelt pozícióban van a vásárlóval szemben, természetes hátrányba kerül a japán kultúrában élő, ahhoz zökkenőmentesen alkalmazkodó vetélytársával szemben. Ez a mentalitás az import egyik legerősebb korlátja.

A külföldi leányvállalatokat irányító japánok ezt a mentalitást várják el az idegen környezetben is, és ebből jelentős nehézségeik támadnak a helyi szállítókkal. Emiatt hazai nyersanyag- és alkatrészszállítóikat arra ösztönzik, hogy kövessék őket külföldre is. A hazai szállítókkal kötött exkluzív vagy kvázi-exkluzív megállapodások csalódottságot, sőt ellenséges érzéseket váltanak ki a fogadó ország gazdasági szereplőiben.

A japán külgazdasági problémák másik összetevőjét a csoportharmónia elvében kell keresni. A japán társadalomban a központi hatalom hiánya miatt egyetlen csoport sem erősödhet vagy gyengülhet meg túlzott mértékben. Az ezt biztosító mechanizmus azonban csak japán környezetben működik, a külföldiek ezen a körön kívül esnek. Ez a magyarázata, hogy bár a japán gazdaság kellően erős nemzetközi kereskedelmi mérlege kiegyensúlyozására, mégsem teszi meg a szükséges lépéseket. Az autokratikus központi hatalom, illetve döntéshozó hiányában ahhoz, hogy lépéseket tegyenek a kiegyensúlyozatlanság megszüntetése érdekében, a külkereskedelmi mérleg problémáinak olyan mértékűvé kell válnia, hogy a nemzet felismerje: ha nem kezelik az egyensúlyhiányt, az túlélését veszélyezteti. Amint a probléma a kritikus küszöböt túllépi, a nemzet tagjai egységesen lépnek fel a megoldás érdekében.

Végül tekintsük át, milyen problémák merülnek fel a nemzeti valuta, a jen tartós felértékelődése kapcsán! A japán gazdaság internacionalizálódási folyamata az áruexporttal kezdődött, majd a hetvenes években egyre több japán összeszerelő üzem létesült külföldön. Napjaink legjellemzőbb jelensége a külföldi cégekkel való fúziók tömegessé válása. Ez utóbbi kapcsán merül fel a külföldi vezetők integrálásának problematikája. A kérdés gyökere a japán gruppizmus és a külföld univerzalizmusának ellentétében keresendő. A japán érdekeltségű vállalatok többségében a kulcspozíciókat továbbra is japán állampolgárok töltik be. A helyi vezetők sosem tartozhatnak a japán vállalatvezetői elithez, hiszen annak tagjai a legalacsonyabb vállalati posztról küzdik fel magukat az évek folyamán, a lojalitás követelményét állandóan szem előtt tartva, a kötelezettségek vállalati háló-

jának szerves részeként. A legfelsőbb elit tagjai közé csak a vállalati hierarchia minden lépcsőjét végigjárt és arra alkalmasnak bizonyult vezetők kerülhetnek be, hiszen ez az a csoport, amely a vállalat stratégiai döntéseit meghozza. A külföldi vezetők karrierlehetőségei tehát eleve korlátozottak, és ez a perspektíva a nemzetköziesedési folyamat előrehaladásával egyre több konfliktust okoz a japán és a külföldi vezetők között.

Kétségtelen, hogy a csoportszellem a japán gazdasági csoda egyik kulcstényezője volt, mára azonban a versenyképesség gátjává vált. A japán társadalom elérkezett ahhoz az útkereszteződéshez, ahonnan az egyetlen helyes út a társadalom internacionalizálása. A feladat óriási: a tradicionális japán gondolkodási és magatartási normákat kell megváltoztatni. Az univerzalizmus széles körű elfogadásához a társadalom minden egyes tagját meg kell arról győzni, hogy a tradicionális értékeken alapuló társadalom válságba jutott, és a túlélés egyetlen lehetősége a váltás.

Ha azonban ez sikerül, további dilemma, hogy az ország képes lesz-e megőrizni a partikularizmus bázisán elért nemzetközi versenyképességét. Siker esetén a japán példa a nyugati modernizálási út alternatíváját nyújtja. Ha nem sikerül, igazat kell adnunk azoknak, akik szerint a japán modernizálás nem más, mint a középkor „tartósítása".

(Ism.: *Gacsályi Éva*)

L. M. M. BOSCH—P. P. J. VAN DEN NOORD:

A társadalombiztosítási rendszer finanszírozási lehetőségei

(Alternative Financing of Social Insurance Systems)

(Journal of Policy Modelling, 12. kötet, 1. sz. 1990. 61—76 o.)

Hollandiában — számos országhoz hasonlóan — a társadalombiztosítás kérdései egyre inkább középpontba kerültek az elmúlt évtizedben. A legtöbbször felvetődő vitakérdések egyrészt a társadalombiztosítás jelenleg érvényes finanszírozási technikáját, másrészt az ettől eltérő lehetséges finanszírozási módszereknek a foglalkoztatásra gyakorolt hatásait érintik.

A jelenlegi finanszírozási rendszer — az országok nagy részéhez hasonlóan — a keresetekre kivetett társadalombiztosítási hozzájáruláson alapul. Az országok egy kisebb csoportjában, például Dániában vagy Írországban és kisebb mértékben Nagy-Britanniában a társadalombiztosítási kiadások viszonylag nagy hányadát az adóbevételek fedezik.

Egyes nézetek szerint a keresetekre kivetett hozzájárulásokból fizetett társadalombiztosítás megemeli a munkaköltségeket, és ezáltal ösztönzi a munka tőke általi helyettesítését, kedvezőtlen hatást gyakorolva a foglalkoztatásra. Egyesek felhívják a figyelmet arra, hogy a gazdaság ily módon egy sajátos „ördögi körbe" kerülhet. A növekvő munkanélküliség a társadalombiztosítási járulékok emelését igényli, ez utóbbi pedig a bérköltségek növelésén keresztül tovább gerjeszti a munkanélküliséget.

Mindezek miatt egyre többen hangsúlyozzák a jelenlegitől eltérő finanszírozási módok feltárásának szükségességét, olyanokét, amelyeknek a foglalkoztatásra gyakorolt hatása kedvezőbb. A javaslatok egy része abból indul ki, hogy a társadalombiztosítás szolgáltatásaihoz való jog éppen olyan alapvető, mint az oktatásra vagy az egészségügyi ellátásra való jogosultság. Ezen az alapon logikusnak tűnik a társadalombiztosítás adókból történő finanszírozása.

A cikk a keresetek terhelésén alapuló jelenlegi holland társadalombiztosítási rendszer három változatát vizsgálja.

Az első szerint a társadalombiztosítási kiadásokat a (tényezőárakon számításba vett) hozzáadott értékre kivetített új adóból fedeznék. E megoldás esetében — a jelenlegitől eltérően — nemcsak a munka mint termelési tényező, hanem a tőke is viselné a társadalombiztosítás költségeit.

A második lehetőség, hogy a hozzáadottérték-adó (VAT) kulcsait növelnék meg olyan mértékben, hogy az adóbevé-

tel többlete finanszírozná a kiadásokat. A VAT gyakorlatilag a fogyasztásra kivetett adó, így ez esetben a fogyasztók finanszíroznák a biztosítási ellátásokat.

Végül a harmadik változat szerint a béradóba és a személyi jövedelemadóba kellene beépíteni a finanszírozáshoz szükséges forrásokat.

Mindhárom esetben áttérnének az adókból történő finanszírozásra. Az első és harmadik változat a közvetlen adókat érintené (új adónem bevezetésével), a második variáns egy közvetett adót növelne meg. Mindkét adótípus — ugyan eltérő mechanizmuson keresztül — hatással van a bérekre. A hozzáadottérték-adónak emellett az ország külkereskedelmére is hatása van. Az export után a VAT-ot visszatérítik, az import után viszont fizetni kell. Ha áttérnének a hozzáadottérték-adóból finanszírozott társadalombiztosításra, akkor gyakorlatilag a külföldi exportőrök viselnék a terhek egy jelentős részét, míg a hazai exportőrök ettől teljes mértékben mentesülnének. Ezért ez a megoldás a Közös Piacon belül mindenképpen egyeztetést igényelne.

Az egyes finanszírozási változatok összehasonlítása a tanulmányban egy empirikus makroökonómiai modell segítségével történik.

A modellben (amely az ún. SECMON-D-modell leegyszerűsített változata) két szektor szerepel. Az első szektorba összegyűjtött ágazatok nagy tőkeigényűek és igen érzékenyen érinti őket a nemzetközi verseny. Ebben a szektorban a műszaki fejlődés a tőkében testesül meg, ezért az ún. évjáratmodell alkalmazása indokolt. Ide tartozik a mezőgazdaság, az energiaszektor, a közlekedés és néhány más, az előbbiekhez hasonló terület.

A második szektor főként hazai szükségletekre termel. Ebben a csoportban viszonylag magasabb a munkaigényesség, emiatt a munkatermelékenység növelésének jelentős korlátai vannak. A foglalkoztatottságot az első szektorban a beruházások, a második szektorban a reálbérek alakulása szabja meg.

A társadalombiztosítás egyes változatainak modellezésekor az alapkoncepció az, hogy a keresetekre kivetett járulékokat az előzőekben említett adók váltják fel, mégpedig olyan módon, hogy a finanszírozáshoz szükséges pénzügyi források összege változatlan marad. (Ez azt jelenti, hogy amennyivel csökken a bérek terhelése és ezáltal az összes bérköltség, olyan mértékben nő — a változattól függően — az adóbevétel. Ez az összefüggés azonban csak a két szektorra együttesen igaz; az egyes szektorokban — szintén attól függően, hogy melyik változatot fogadjuk el — a bérterhelés csökkenése és az adóterhelés növekedése eltérhet egymástól. Például az energiaszektorban — itt a bér részaránya alacsony — a hozzáadottérték-adó növekedése (a második változat szerint) sokkal nagyobb, mint a bérjárulék csökkenése. Ez esetben a jövedelemhatás negatív.

A modellben a beruházások a munka és a tőke közötti helyettesítési viszonyoktól függenek. A helyettesítés addig nem következik be, amíg a fajlagos bérköltség meghaladja a legidősebb évjáratú tőkével előállított termelés határköltségét. Ez a helyettesítési kritérium releváns a nem tökéletes verseny világában. ahol az árak az önköltség alapján történő (markup) árképzésen alapulnak. Az árak a munkaköltségektől függnek az említett modellben. A hozzáadott értékre (bérekre és profitra) kivetett új adó befolyásolja az árakat, a VAT megnövelése nincs hatással az árakra, csak a fogyasztóiárindex számításánál használt deflátorra.

A foglalkoztatás színvonala az első szektorban többek között a tőke évjárat szerinti összetételétől és a berendezések átlagos élettartamától függ. A második szektorban e tekintetben a reálbér a meghatározó. A reálbér számításához azonban a hozzáadott értékre kivetett adót figyelmen kívül kell hagyni, mivel ez nem befolyásolja a vállalat profitját.

A szerzők a számítási eredmények értékelésekor a 2000-ig szóló általános prognózistól való eltérést veszik alapul. Külön vizsgálják azt az esetet, amikor csak a munkáltató által fizetett társadalombiztosítási járulékot helyettesítik különféle — az előzőekben leírt — adókkal, és azt az esetet, amikor az összes társadalombiztosítási hozzájárulást kiváltják. A „kiváltásra" vonatkozóan három variánst modelleznek konkrét — tény- és becsült — adatokkal: *1.* a hozzáadottérték-adó bevezetését, *2.* a VAT növelését és *3.* a járulékok beépítését a bér-, illetve az általános személyi jövedelemadóba.

Amennyiben egy új hozzáadottértékadó váltaná fel a bérre vetített társadalombiztosítási járulékot, akkor a modell eredményei szerint (a figyelembe vett járulékok körétől függően) az átlagos adókulcs 1990-ben 6,5 és 12 százalék, 2000-

ben pedig 4,5 és 9 százalék között lenne. A VAT kulcsa 1990-ben 7,5, illetve 13,5 százalékkal, 2000-ben 8 és 14 százalékkal növekedne a keresetekre vetített társadalombiztosítási járulék megszűnése miatt. A személyi jövedelemadó terhelés 7 százalékkal növekedne az előzőek alapján.

A makroökonómiai mutatókat eltérően befolyásolják a különféle modellváltozatok. Az első esetben az inflációs ráta csökken (az általános projekthez viszonyítva) a hozzáadottérték-adó változatban, a másik két változatban pedig nő. A termelés csak a hozzáadottértékadót érintő változatban nő. Az általános forgalmi adó növelését feltételező változat erőteljesen inflációgerjesztő, ez fékezőleg hat a belföldi keresletre (fogyasztásra). Bár az export növekszik, ez nem képes ellensúlyozni a fogyasztás visszaesését. A beruházások valamennyi változatban alacsonyabbak, mint a 2000-ig szóló központi prognózisban, ez a munkaköltségek viszonylagos csökkenésével függ össze, amely működésbe lépteti a helyettesítési folyamatokat. A beruházások alacsonyabb szintje és a helyettesítési hatás következtében valamennyi változatban nő a foglalkoztatási szint, a legnagyobb mértékben az új hozzáadottértékadót feltételező modellben. Így ezen finanszírozási módok mellett a társadalombiztosítási járulék kedvezőtlen hatása a foglalkoztatottsági szintre megszüntethető.

Az egyes változatok bevezethetősége gazdaságpolitikai megfontolásoktól is függ. A hozzáadott érték típusú adóra nagyon érzékeny az energiaszektor. Amennyiben ezt a szektort is adóztatják, a gazdasági növekedés gyorsulhat, de a költségvetés deficitje is nőni fog. Megoldásként szóba jöhet az energiaszektor kivonása az új adónem alól, ekkor a többi ágazatnak kell nagyobb adóterhet viselnie. Ez utóbbi esetben viszont nem gyorsul, hanem lassul a gazdasági növekedés, csökken a vásárlóerő és a fogyasztás. Ez a változat valószínűleg nem kapna politikai támogatást.

A VAT növelésén alapuló változat erőteljesen növeli az inflációt, ezen keresztül visszaesik a fogyasztás. Ugyanakkor az állami szektornak nem kell forgalmi adót fizetni, itt tehát a (bér)költségek csökkennek. Ez pótlólagos szociálpolitikai forrásokat teremthet, és lehetőséget kínál a VAT-kulcsok lefelé irányuló korrigálására.

(Ism.: *Szepesi György*)

LEIBENSTEIN, HARVEY:

A gazdasági fejlődéselemzés hiányzó elemei: a szervezetgazdaságtan és az intézmények

(Organizational Economics and Institutions as Missing Elements in Economic Development Analysis)

(World Development, 17. kötet, 1989. 9. sz.)

A gazdasági fejlődés standard makroelmélete, valamint a standard mikroökonómiai elemzés elsősorban áramlásváltozókra támaszkodik, nem fordít kellő figyelmet a gazdasági szervezetekre, nem vizsgálja, hogy mi megy végbe a vállalatokon belül. Ez a szemlélet valószínűleg annak tudható be, hogy a gazdaságelmélet a vállalatot fekete dobozként fogja fel; a döntéseket a mikroökonómia nem a részletek és az eljárások szintjén elemzi. A vállalati magatartás elmélete nem a vállalaton belüli viselkedés elmélete. A standard mikro- és makromodellek csak részben képesek megmagyarázni, valójában miképpen is fejlődik a gazdaság, hiszen emberek — különösen a szervezetekben tevékenykedő emberek — hozzák meg és hajtják végre a döntéseket. *T. Y. Shen* a harmadik világ országainak fejlődését összehasonlító tanulmányában rámutatott arra, hogy egy adott teljesítmény különböző nagyságú ráfordítással érhető el, aminek oka az egyes országok szervezeti hatékonyságában kimutatható szóródásban rejlik.

Vajon jobban megértjük-e tehát a gazdasági fejlődést, ha világosabb képünk lesz arról, mennyire hatékonyak az egyes országokban a gazdasági szervezetek? Vajon helyesen járunk-e el, ha egy elmaradott ország fejlesztéséhez csak

hitelek, adományok és másfajta segélyek nyújtásával kívánunk hozzájárulni? Nem érünk-e el nagyobb sikert, ha elemezzük az érintett szervezetek működését, s változtatási javaslatokat dolgozunk ki, valamint segítünk átalakítani azt az intézményi környezetet, amelyben ezek a szervezetek működnek? Valószínűleg az utóbbi módszer az eredményesebb!

Hogyan alakul ki és marad fenn a szervezeten belül a rossz hatékonyság? Az elégtelen szervezeti hatékonyság (*X*-inefficiency) ugyanis sokkal nagyobb károkat okozhat, mint a piaci hatékonyság hiánya. Lehet, hogy a piacot megtisztító árak eltüntetik a sorban állást és a nyílt hiányt, nem biztos azonban, hogy a vállalatok a piacra kerülő termékeket optimális módon állítják elő. Nem kizárólag a piacoktól függ tehát egy adott ország gazdasági tevékenységének színvonala, s a helyes árak kialakítása csak részlegesen orvosolja a bajokat.

Még a piaci környezetben működő vállalatok belső viselkedése is többnyire független a piactól, azaz belülről nézve nem dolgoznak az árverseny feltételei között. A vállalat dolgozóinak viselkedését autokrata vagy *human relations* típusú, nem piaci interakciók sora határozza meg. A piacokhoz nem kötődő viselkedési szempontok természetesen bizonyos értelemben kapcsolódnak a piachoz, hiszen a vállalatok ott szerzik be termelési tényezőiket, és ott értékesítik termékeiket. A piaci erők azonban az üzemen belüli viselkedést csupán a piactól való személyes távolság függvényében szabályozzák.

Az alábbiakban az *X*-hatékonyság elméletére támaszkodva bemutatjuk, hogy felállítható egy, a különböző gazdasági szervezetek relatív elégtelen hatékonyságát becsülni képes sajátos modell. Úgy gondoljuk, hogy ez a javaslat kiegészíti a gazdasági fejlődés elemzésében ez ideig felhasznált eszköztárat. A szervezeti elemzés és az intézmények közötti kapcsolatot a vállalaton belüli konvenciók fogalmának felhasználásával kívánjuk megteremteni. Konvencióként értelmezünk minden vállalaton belüli bevett eljárásmódot, intézményként definiáljuk azonban a vállalati határokat átlépő konvenciókat. Megvizsgáljuk az *X*-hatékonyság elméletének néhány oldalát, s megpróbáljuk felhasználni eredményeinket az állami vállalatok működésének elemzésében. Figyelmünket elsősorban a környezeti nyomás és az erőfeszítés mértékének megválasztása közötti kapcsolatra összpontosítjuk. Az erőfeszítés kategóriáját igen széles értelemben használjuk, valójában bármilyen vállalaton belüli emberi tevékenységet jelölhet.

A hagyományos mikroökonómia a piacon lezajló tevékenységet elemzi, és sajátos feltevésekkel él a nem piaci jelenségek vizsgálatakor. Nem piaci tevékenység zajlik a háztartásokban és a vállalatokon belül. Ezen elmélet értelmében mind a háztartások, mind pedig a vállalatok bizonyos eredmények maximalizálására törekszenek. A háztartások a hasznosságot, a vállalatok a profitot maximalizálják. A profitmaximalizálás egyúttal a költségek minimalizálását is jelenti. A vállalaton belüli viselkedésről az *X*-hatékonyság elmélete azt állítja, hogy nem tör feltétlenül a költségek minimalizálására, azaz a vállalatok nem feltétlenül a legkedvezőbb módon használják fel a rendelkezésükre álló erőforrásokat. Az elégtelen hatékonyság valószínűleg történelmi, motivációs tényezőknek, a szervezeti felépítésnek vagy az erőtlen külső nyomásnak, illetve ezek együttesének „köszönhető". Elmondható, hogy az adott környezet valamilyen nagyságú nyomást gyakorol a vállalatra, amely aztán valamiféle választással, főleg az erőfeszítés mértékének megválasztásával reagál a kihívásra. Végbemegy az inputok outputtá történő transzformációja, s a folyamat során meghatározódnak a termékegységre jutó költségek. A tökéletes verseny hatalmas nyomást gyakorol a vállalatra: költségminimalizálásra szorítja őt. Monopolisztikus környezetben azonban a vállalat nem szembesül túl erős nyomással, kényelmesen éldegélhet, nem szükséges optimális döntéseket hoznia.

A környezeti nyomás jöhet alulról, a vállalat termékeit vásárlóktól és felhasználóktól, továbbá jöhet felülről, a tulajdonosoktól vagy azok képviselőitől. A versenypiacon működő eladóknak döntően az alulról érkező nyomással kell számolniuk, az állami vállalatoknak viszont főleg a kormányzat vagy a kormányzatot képviselő szervek követelményeihez kell igazodniuk.

A hagyományos elmélet a költségeket a kibocsátás és más változók, paraméterek jól meghatározható függvényeként fogja fel. *Hayek* már 1945-ben rámutatott arra, hogy a költségek természetüknél fogva tendenciózusan nőnek, hacsak a menedzserek nem fékezik meg ezt a

növekedést. Az *X*-hatékonyság elmélete elfogadja a költségnövekedési hajlamot, s kimondja, hogy ennek visszaszorításához valamilyen nyomás kifejtése válik szükségessé. Ha a vállalaton belül bármilyen szinten lehetőség nyílik az erőfeszítés nagyságának bizonyos fokú szabályozására, számíthatunk arra, hogy nyomásgyakorlás nélkül a dolgozók nem a leghatékonyabb módon fogják bevetni képességeiket. Bizonyos értelemben véve minden olyan ponton, ahol az erőfeszítés nagysága az emberek belátására van bízva, éreztetni kell a nyomást.

Alapvető választási lehetőség áll fenn az erőfeszítés és egy meghatározott termelési technika között. A standard elmélet csak a hatékony technikákkal foglalkozik, az *X*-hatékonyság elmélete azonban vizsgálja a nem hatékony technika felhasználásának eseteit is. Elemzi azt is, hogy működik-e, és ha igen, milyen hatásfokkal, visszacsatolási mechanizmus a szervezeten belül, vannak-e a teljesítményt visszatükröző, megfigyelhető eredmények a rendszerben, továbbá felteszi a kérdést, hogy ezek az eredmények közvetlenül vagy közvetett módon eljutnak-e az erőfeszítés nagyságáról döntő szereplőkhöz. A visszacsatolási mechanizmus hatékonysága függ attól, mennyire tükrözik vissza a megfigyelt eredmények a vállalat valódi helyzetét, hogyan képes a transzmissziós mechanizmus eljuttatni a követelményeket a vállalati dolgozókhoz, valamint attól, hogy az alkalmazottak menynyire képesek megfelelni a követelményeknek.

Belátható, hogy az erőkifejtés mértékét érintő döntés jellegét a nyomás nagysága határozza meg. Alacsony nyomásszinteken a döntések hatásfoka eltávolodik a teljesen kiszámított döntések hatásfokától, ugyanakkor a túlságosan erőteljes nyomás is szuboptimális döntéseket eredményezhet. Figyelembe kell vennünk természetesen, hogy noha az emberek döntésiválasz-függvényei különbözhetnek, ezek értékei mindenképpen meghaladják a racionális számításokat nem végző döntéshozók válaszfüggvényeinek értékeit.

Herbert Simon különbséget tett a szubsztantív racionalitás és a procedurális racionalitás között. A gazdaságelméletből jól ismert maximalizálási tétel inkább szubsztantív racionalitásnak fogható fel, azaz nem vizsgálja, milyen eljárásokat kell a termelőnek mint egyénnek követnie, ha maximalizálásra törekszik. A hagyományos elmélettel szembeni megközelítés viszont magukat az eljárási folyamatokat elemzi, a szokásokat, a konvenciókat, a munkaetikát, a részleges és a teljes kalkulációt. Feltesszük, hogy a döntéshozatalban érvényesül a szótárszerű besorolás elve, tehát az egyén egy kategórián belül választ, s csak akkor ugrik egy következő szintre, ha erőteljesen fokozódik a nyomás. Minden szervezet komoly ösztönzési problémákkal küzd. Bármilyen motivációs rendszert fogadunk is el, mindig lesz lehetőség a teljesítménynek az adott szervezeten belüli szabályozására. Az alkalmazotti és a vállalati döntések sokszor a szakirodalomból jól ismert fogolydilemmához hasonló helyzeteket szülhetnek, amelyben az alkalmazottak választhatnak a maximális elkötelezettség, a többi dolgozó teljesítményéhez való igazodás, illetve az önérdek maximális előtérbe állítása között, a munkáltatók pedig eldönthetik, hogy inkább a dolgozóik hasznát kívánják maximalizálni, vagy az erőfeszítés egységére jutó költségek minimalizálását választják, illetve igazodnak a bevett normákhoz. Hangsúlyoznunk kell, hogy dolgozók és munkáltatók között nemcsak latens kétoldalú ellentétes kapcsolatokon nyugvó fogolydilemma-szituációk jöhetnek létre, hanem az összes hierarchikus szinten kialakulhatnak potyautasságra való ösztönzés (free-rider incentives) fogalmával jellemezhető helyzetek is. Mindezekre tekintettel kell lennünk akkor, amikor megvizsgáljuk, miképpen oldják fel a konvenciók ezeket a döntési csapdákat.

A konvenciók, a szokásostól eltérően, transzindividuális választások, hiszen a hozzájuk való igazodás érinti a többi személyt is. Egzakt koordinációs problémák megoldásán kívül alkalmazhatók meghatározatlan kérdések kezelésére is. Ilyenek például a munka ütemének és minőségének megválasztásával kapcsolatos gondok. Ha megvizsgáljuk, miképpen reagálnak a dolgozók a megfigyelt átlagos munkatempóra, kimutathatjuk, hogy az emberek minden ponton úgy választják meg munkateljesítményüket, mintha a többiek társadalmi nyomást gyakoroltak volna rájuk. Ez a nyomás végső soron az egyéneket a kialakult konform viselkedés felé tereli. Nem feledkezhetünk meg arról, hogy az egyensúlyi pozíciókat kereső egyének számára nem kedvező valamennyi egyensúlyi pont. A munkatempó bizonyos nagyságai előnyösebbek más

értékeknél, egyes egyensúlyi pontok nagyobb elégedettséget hozhatnak másoknál, mégis megválaszthatók és fenntarthatók, hiszen a határgörbék közötti tehetetlenségi térben helyezkednek el.

A nyomás és az információ vállalaton belüli vertikális transzmissziójának elemzése során feltételezzük, hogy tisztán meghatározható egy, a hierarchián felülről lefelé vezető csatorna. A nyomást a felső szinteken fogják fel, és ezen a hierarchián keresztül juttatják el a feltételezett cselekvési ponthoz. A transzmissziós folyamat különböző pontjain azonban nyomásveszteségre számíthatunk. Ha azt akarjuk, hogy a rendszerben visszacsatolási mechanizmus működjön, a nyomásszintet valamilyen tevékenységhez kell kötni, majd azt a tevékenységet fel kell jegyezni, hogy a megfigyelt eredmény részévé válhasson. A hierarchián keresztül aztán a megfigyelt eredmény eljut a felső szintre, hogy a nyomás ennek függvényében módosítható legyen. A vállalati hierarchiában működő motivációs rendszerek költségesek, ezért meg kell találni azt az egyensúlyi költségszintet, amellyel még fenntartható az ösztönzés kívánt mértéke.

Egy adott motivációs rendszer számos elemből tevődik össze. A környezet meghatározza a vállalatra háruló külső nyomást, amely sohasem zérus. A belső nyomás az alkalmazottak tudatából vagy felettes énjétől származó teljesítménynyomás. Ez a fogalom olyan elemekkel hozható kapcsolatba, mint a munkaerkölcs, a méltányos napi munkamennyiség és a felelősséghez kötődő erkölcsi értékek. A dolgozók nem feltétlenül élvezik munkájukat, de úgy érzik, kötelességeiknek eleget kell tenniük. A munkával kapcsolatos megelégedettség bizonyos értelemben más, mint a munkaetikából fakadó motiváció, hiszen nem tartalmaz semmilyen sajátos kötelességtudatot. Végül a szakmai standard olyan teljesítményre ösztönözhet, amilyet csak a magas szintű munkaerkölcs válthat ki, bár eltérő módon. A munkaerkölcs ugyanis személyes dolog, míg az adott hivatás vagy szakma többi tagja által elfogadott mintához való igazodás igazi személyközi akció.

A vállalati működés elemzésekor tekintettel kell lennünk arra, hogy az egyének által vallott erkölcsi vagy kulturális értékekből fakadó belső nyomás helyettesítheti a teljesítményt meghatározó külső nyomást. Ezért nem mondható ki, hogy a környezeti nyomás fokozódása egyúttal növeli az X-hatékonyságot is. Akár a külső, akár a belső nyomást mérsékeljük, csökken az erőfeszítés költségtartalma. Nem csoda, hogy a vállalati döntéshozók megkísérlik a környezet manipulálását, hogy így csökkenthessék az erőfeszítés költségeit. Belátható, hogy a vállalati termékek felhasználóitól eredő külső nyomás stabilabb, mint a felsőbb szervek által a szervezetre gyakorolt nyomás.

Az állami vállalatoknál többféle módon is javítható az X-hatékonyság. Természetesen a kívánatos intézkedések megvalósításának mértéke attól az intézményi kerettől függ, amelybe az adott állami vállalat beépül. A következőkben bemutatunk néhány lehetséges megoldást.

1. Az állami vállalat vásárlói részére alternatív beszerzési forrásokat kutathatunk fel. Szó lehet újabb, versengő állami vállalatok vagy vállalati részek, egységek szervezéséről, az importkorlátozások megszüntetéséről vagy mérsékléséről. Ezek a lépések fokozzák a külső nyomást.

2. A belső nyomás növelhető, ha olyan munkatársakat alkalmazunk, akiknél kezdettől fogva érvényesül a belső teljesítménynyomás. Nyilvánvalóan ilyen esetekben pontosan meg kell határozni a szóba jöhető egyének körét, továbbá a személyzeti ügyekkel foglalkozóknak a munkaerő-toborzás során tekintettel kell lenniük ezekre a szempontokra.

3. Jobban felhasználhatjuk a megfigyelt eredményeket teljesítményértékelési kritériumként, és javíthatjuk a kibernetikai rendszerben a megfigyelés és a nyomás közötti kapcsolatot.

4. Alternatív termelők felkutatása helyett a fogyasztói szervezetek képviselőit is beültethetjük az állami vállalatok igazgatótanácsaiba. Biztosítani kell azonban, hogy ezek a képviselők valóban a fogyasztók érdekeit védjék, ne váljanak a többi igazgatótanácsi tag puszta árnyékává.

5. Az állam a vállalaton belüli árveréssel eladhatja bizonyos tevékenységek végzésének a jogát, így szorítva minimálisra a költségeket. A vevők lehetnek egyes osztályok, illetve részlegek.

6. Külső ügynökségekkel is összehasonlíthatjuk az adott vállalatot más hazai vagy külföldi cégekkel.

(Ism.: *Luxné Kovács Etelka*)

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Мучительный путь обращения к внешнему миру
Альтернативы интеграции Средней и Восточной Европы в мировую экономику

Андраш Кэвеш

Изменение внешней экономики стран Средней и Восточной Европы оправдываются не только требованиями создания рыночного хозяйства, но и внутренним экономическим и политическим кризисом региона СЭВ-а и особенно Советского Союза. Именно поэтому резко противоречивает интересам данных стран существование СЭВ-а в любой форме потому, что это предполагало бы сохранение её стратегии развития и внешнеэкономической ориентации, которые оказались катастрофичными. По другому оценивается идея «маленькой» интеграции стран Средней Европы, где есть больше достижений в создании рыночного хозяйства, хотя и здесь надо считаться с многими ограничениями и замедляющими факторами. Как бы ни было оправдано способствовать экономическому и политическому сотрудничеству этих стран, была бы ошибочная та политика Запада, которая считала бы условием экономической помощи и возможности присоединения к ЕО развёртывание восточной интеграции.

Национальные реформы и экономический мировой строй
Изменение направления внешней экономики стран СЭВ-а

Алфред Шыллер

Экономическая и политическая реформа стран СЭВ-а закономерно приводит к переводу их внешнеэкономической системы на рыночные основы и к их включению в мировую экономику. Значит, они должны выбрать те методы, которые больше всего способствуют этому процессу. По мнению автора много аргументов высказывают за немедленное применение конвертируемости валюты и гибкой системы валютных курсов, необходимой для равновесия платежных балансов. В сравнении с этим, мультилатеральная клиринговая система, которая была бы создана по образцу Европейского платежного союза и последовала бы за СЭВ-ом, имела бы много невыгод и кроме этого коренно изменившиеся с начала 50-х годов условия мировой экономики тоже не оправдывают применения этого решения. Автор задаёт вопрос, что международные экономические и финансовые организации (ГСТТ, МВФ, ЕС) способны ли к ускорению реформ Восточной Европы. Что касается Советского Союза, мнение статьи очень скептично, высказано, что было бы правильнее, если более маленькие страны СЭВ-а вступили бы сперва в ЕАСТ, а потом ЕАСТ могла бы присоединиться к Европейскому сообществу.

Экономия «денег благодарности»

Петер Галаши—Габор Кертеши

В этой статье мы постараемся толковать явление медицинских денег благодарности посредством экономики благоденствия. При этом с несколькими данными мы показываем распространение и изменение суммы денег благодарности в 70-х и 80-х годах. Потом коротко излагаем и оцениваем важнейшие аргументы и выводы дискуссий о денгах благодарности. Затем с помощью средств анализа экономики благоденствия мы указываем на некоторые нужные условия оптимальности медицинской системы. На основе вышеизложенного мы посмотрим, что венгерская медицинская система удовлетворяет ли эти условия. Если нет, тогда на основе данных критерий оптимальности можно ли считать денги благодарности эффективным заменительным механизмом.

Мы показываем, что венгерская медицинская система не соответствует не одному из требований оптимальных медицинских систем; потом на основе наших эмпирических данных мы указываем на то, что учреждение денег благодарности не способствует сближению системы к оптимуму. Посредством несложной модели постараемся эмпирически вывести практику подачи денег благодарности из различий потребительских потребностей. По этому денги благодарности это не что иное как средство отвода чрезмерного спроса, закономерно появляющего в случае бесплатных услуг или средство доступа к селективных выгод. Одновременно на основе наших теоретических моделей изложенных в наших прежних статях (*Галаши—Кертеши* [1987], [1988]), мы понимаем, что выгоды доступные посредством денег благодарности уничтожаются вследствие неупругости предложения и конкурса среди потребителей (больных): таким образом относительное положение больных дающих денги благодарности не лучше, чем положение больных бесплатно использующих медицинские услуги.

Главы из экономики информации
II. Контраселекция

Янош Винце

Кроме морального риска анализированного в первой части серии статьей, другая основная проблема экономики информации явление контраселекции.

Понятие, подобно к моральному риску, происходит из мира страхования. В этой статье мы перебираем Иесколько патологических последствий контраселекции и способы лечения будет задача третьей части. Для того, чтобы читатель мог разбираться в литературе,необходимо заниматься и вопросами связанными с техникой и понятиями анализа

Стратегия существования в семьях

Иштван Гарча

В последнем десятилетии — параллельно с постепенным распадом государственного. хозяйства — укрепилась роль семьей в условиях существования и в механизмах по содержанию общества. Ведь ухудшение жизненного уровня само по себе создало те способы поведения, которые заключили в себе защитительные или характерные для выживания черты. Соответствующие рамки этого поведения обеспечены вторым хозяйством и домашним хозяйством, где создались очень особые механизмы производства и распределения ресурсов.

На основе данных показывающих эти процессы и механизмы совершенно новое объяснение получают данные, которые повлияют на положение семьей с детьми или состоищихся из пенсионеров. Анализ обращает внимание на то, что семьи постаралисм вырваться из зажима государства мысляющего по логике отвода ресурсов посредствоь распределения ресурсов между друг другом, создания разных форм поддержки, то есть разных методов солидарности.

SUMMARY OF THE ARTICLES

The painful way of turning outward
Alternative modes for Central and Eastern Europe to become integrated in the world economy

András Köves

The changes in the direction of foreign trade of the Central and Eastern European countries are motivated not merely by the requirements of developing market economies, but also by the internal economic and political crises of the CMEA area, and particularly of the Soviet Union. Therefore, the maintaining of the CMEA in any form is diametrically opposed to the interests of the countries affected, since this would assume further maintenance of their hitherto catastrophic development strategies and foreign trade orientation. The idea of a „small" integration of Central-European countries more ahead in building up their market economies is a different matter, although several limitations and hindering factors have to be reckoned with also in this area. However justified the promotion of economic and political cooperation of these countries may be, it would be a mistaken policy on part of the West to link economic help and the possibility of accession to the EC to the evolution of an Eastern ntegration.

National reforms and the economic world order
Changes in the direction of trade of CMEA countries

Alfred Schüller

The economic and political reforms in CMEA countries necessarily lead to putting their foreign trade systems on market bases and to their being fitted into the world economy. Thus they have to select the methods best promoting this process. In the author's opinion, there are several arguments supporting the immediate introduction of a flexible system of exchange rates needed for the convertibility of currencies and for the balancing of payments. The multilateral clearing system to replace CMEA settlements, to be brought about as a copy of the European Payments Union, would

have several disadvantages and, besides, the world economic conditions — which underwent radical changes since the early fifties — do not warrant such solution, either. The author aks the question whether the international economic and financial organizations (GATT, IMF, EC) are suited for accelerating the East-European reforms. As regards the Soviet Union, the article is rather sceptical, and maintains it would be better if the smaller CMEA countries first joined the EFTA, and later the EFTA could join the European Community.

The economics of conscience money

Péter Galasi—Gábor Kertesi

In the study an attempt is made to interpret the phenomenon of conscience money in the health service with the aid of welfare economics. First the spreading of conscience money and changes in its amount in the seventies and eighties are analysed with a few data. Next the major arguments and conclusions of the debates about conscience money are briefly reviewed. Using the analytical apparatus of welfare economics some necessary conditions of the optimality of the health service system are pointed out. On this basis it is examined whether the Hungarian health service system satisfies these conditions, and if not, whether the institution of conscience money may be considered as an efficient substitutive mechanism on the basis of the optimality criteria mentioned.

It is shown that the Hungarian health service system does not meet any of the optimum requirements to be raised against such system. Relying on empirical data it can also be demonstrated that the institution of conscience money does not contribute to bringing the system nearer to the optimum. With the aid of a simple model it is attempted to empirically deduce the practice of conscience money from differences in consumers' demands. Accordingly, the conscience money is nothing else but an instrument for tapping excess demand, necessarily arising in the case of free services, and/or for acquiring selective advantages. At the same time, by relying on theoretical models expounded in earlier writings of the authors (Galasi—Kertesi, 1987, 1988) it can also be seen that — owing to inelastic supply and competition among consumers (the sick) — the advantages to be acquired with the consience money come to nil: thus the relative position not even of the patients paying conscience money will be any better than of those who avail themselves of the health services free of charge.

Chapters from the economics of information
II. Adverse Selection

János Vincze

Beside the moral risk reviewed in the first part of this series of articles, the other basic problem of the economics of information is adverse selection. The notion itself, similarly to that of moral risk, derives from the world of insurance. In this article some pathological consequences of adverse selection and the modes of protection against it are reviewed. Discussion of some natural modes of treatment will be the task of the third part. In order that the reader can orient himself in the literature, it will be indispensable to discuss also technical questions affecting the notional apparatus of the analysis.

Survival strategies of families

István Harcsa

Parallel with the gradual dissolution of state economy, in recent years the role of families in shaping living conditions and in the mechanisms maintaining society has grown. The deterioration of living standards itself contributed to developing such modes of behaviour which carry features characteristic of defence and/or survival. The framework for this behaviour was provided by the second economy and the household as a unit of economy, where particular mechanisms have come about for the production and allocation of resources.

On the basis of the data presenting these processes and mechanisms the factors influencing the financial position of families with children or those retired come under quite a new light. The analysis calls attention to the fact that the families try to escape the pressure of the state, based on the logic of drawing away resources, by dividing resources among themselves and by creating various forms of mutual support, that is, with the most diverse methods of solidarity.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашади Семле XXXVIII-й год издания март 1991. г.

СОДЕРЖАНИЕ

Андраш Кэвеш: Мучительный путь обращения к внешнему миру 233
Алфред Шыллер: Национальные реформы и экономический мировой строй« 243
Петер Галаши—Габор Кертеши: Экономия «денег благодарности 260
Янош Винце: Главы из экономики информации. II. Контраселекция 289

МАСТЕРСКАЯ

Иштван Гарча: Стратегия существования в семьях 307

ОБЗОР

Дьюла Шеуер: Характеристики долгосрочных капиталовложений предприятий. 320

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ 330
Краткое содержание статьей на русском и английском языках 341

MONTHLY OF THE COMMITE EFOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, March 1991

CONTENTS

András Köves: The painful way of turning outward 233
Alfred Schüller: National reforms and the economic world order 243
Péter Galasi—Gábor Kertesi: The economics of conscience money 260
János Vincze: Chapters from the economics of information
II. Adverse Selection 289

WORKSHOP

István Harcsa: Survival strategies of families 307

REVIEW

Gyula Scheuer: Characteristics of the lasting investments of firms 320

REVIEW OF PERIODICALS 330
Abstracts of the articles, in Russian and English 341

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat igazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. január 3.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 19820
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 7 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft

A

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ

1991-ben is

szakkönyveivel segíti az Ön munkáját!

Ajánlatunkban az I. félévben várhatóan megjelenő kiadványainkra hívjuk fel szíves figyelmét:

Közgazdaságtan, gazdaságpolitika

Nagy Pongrác: Készül a magyar gazdasági csoda?	kb.	98 Ft
David Ricardo: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei (A közgazdaságtan klasszikusai sorozat)	kb.	250 Ft
Széchenyi István: Hitel	kb.	260 Ft
Reprezentatív, számozott kivitelben	kb.	880 Ft
E. F. Schumacher: A kicsi a szép	kb.	140 Ft
Hal Varian: Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés	kb.	980 Ft
Ota Šik: Jövőnk gazdasága	kb.	230 Ft

Kereskedelem

Sebestyén Tivadarné—Vladár Ferencné: Leltározási kézikönyv	kb.	180 Ft

Bank- és pénzügyek

Bácskai—Bánfy—Járai—Sulyok-Pap—Száz: Értékpapírok és értékpapírpiacok. 2. javított kiadás	kb.	450 Ft

Menedzserirodalom

Willem Mastenbroek: Konfliktusmenedzsment és szervezetfejlesztés	kb.	300 Ft

Szociológia, pszichológia, történelem

Ludwig von Bertalanffy: ... ám az emberről semmit sem tudunk	kb.	170 Ft
Illés Iván: Nemzedékek, elitek, ciklusok (Fehéren feketén sorozat)	kb.	140 Ft

Nyelvkönyvek, szótárak

Angol értelmező szótár magyar nyelvtanulóknak	kb.	800 Ft
Radványi Tamás—Székács Györgyné: English for Business and Everyday Use. Középfokú társalgási és külkereskedelmi nyelvkönyv	kb.	290 Ft
+ 3 db kazetta	kb.	900 Ft
Véges István: Angol—magyar külkereskedelmi szótár	kb.	800 Ft
Szentiványi Ágnes: Nyelvvizsga-tájékoztató	kb.	98 Ft

Mindennapi élet

Tárgyik Sándor—Nagy László: Hidegkonyhai szakácsművészet	kb.	690 Ft
Pető Gyula: Ételkészítési ismeretek	kb.	1400 Ft

Segítse Ön is a mi munkánkat megrendelésével!

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ

1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. ÁPRILIS

DAVID BEGG—JEAN-PIERRE DANTHINE—FRANCESCO GIAVAZZI—CHARLES WYPLOSZ

Kelet-Európa, a német márka és az Európai Pénzügyi Unió

BODA GYÖRGY—ZENTAI KORNÉLIA

Az infláció számszerűsíthető összefüggéseiről

HALPERN LÁSZLÓ

Hiperinfláció, bizalom és várakozások

TELLÉR GYULA

A burkolt államosítástól a rejtett privatizálásig

VINCZE JÁNOS

Fejezetek az információ közgazdaságtanából III. Morális kockázat és kontraszelekció az időben

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztő bizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. április

TARTALOM

David Begg—Jean-Pierre Danthine—Francesco Giavazzi—Charles Wyplosz: Kelet-Európa, a német márka és az Európai Pénzügyi Unió 345
Boda György—Zentai Kornélia: Az infláció számszerűsíthető összefüggéseiről . 383
Halpern László: Hiperinfláció, bizalom és várakozások. Stabilizációs elméletek és a kelet-európai stabilizációs programok 407
Tellér Gyula: A burkolt államosítástól a rejtett privatizálásig. A múlt és a jelen tanulságai az ipari szövetkezetekben 424
Vincze János: Fejezetek az információ közgazdaságtanából III. Morális kockázat és kontraszelekció az időben 435

FOLYÓIRATSZEMLE 446

Kelet-Európai körkép. Kelet-Európa 1. A forradalom megértése — egy adag régóta esedékes realizmus — Kelet-Európa 2. Gazdasági pangás — Kelet-Európa 3. A reform és a gazdasági hanyatlás képe

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 456

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 4. sz. (345—382. l.)

DAVID BEGG—JEAN-PIERRE DANTHINE—FRANCESCO GIAVAZZI—CHARLES WYPLOSZ*

Kelet-Európa, a német márka és az Európai Pénzügyi Unió**

A tanulmány azt vizsgálja, hogy a Kelet-Európában zajló reformfolyamat milyen makroökonómiai hatást gyakorol az Európai Közösségre. Először a kelet-európai országok fő makroökonómiai jellemzőit próbálja feltárni, majd egy kézenfekvő forgatókönyvet vázol fel a kelet-európai gazdaságok számára, és megállapítja a forgatókönyv Nyugaton jelentkező következményeit. Mindenekelőtt azt vizsgálja, hogy ezek a fejlemények befolyást gyakorolnak-e az Európai Közösség gazdasági integrációjának ütemére.

A kiinduló helyzet

Tekintettel a szovjetunióbeli helyzet nagyfokú bizonytalanságára a tárgyalás a kelet-európai országokra korlátozódik: Bulgáriára, Csehszlovákiára, Kelet-Németországra, Magyarországra, Lengyelországra és Romániára. A kelet-európai országok hat olyan jellemvonását mutatjuk be, amely őket a jelenlegi reform kezdetekor jellemezte.

1. A nyitottság mértéke. Bár a kelet-európai országokról nem mondható el, hogy teljesen autarkak lettek volna, túlságosan nyitottak sem voltak; főleg egymással és a Szovjetunióval kereskedtek. Amint azt az *1. táblázat* is mutatja, az OECD-térségbe irányuló exportjuk (az MPS statisztikai elszámolási rendszernek megfelelő) nemzeti jövedelemnek (NMP) kevesebb mint 10 százaléka, kivétel Magyarország és Kelet-Németország. A *1. táblázat* 3. oszlopa még túl is becsüli nemzetközi összehasonlításban a kelet-európai országok nyitottságát. A nemzeti

* Köszönetet mondunk a szerzőknek és a CEPR-nek, hogy tanulmányukat a Közgazdasági Szemle rendelkezésére bocsátották.

** The East, the Deutschmark and EMU. Megjelent: *Begg—Danthine—Gianazzi—Hamilton—Neven—Norman—Sapir—Smith—Winters—Wyplosz*: Monitoring European Integration. The Impact of Eastern Europe c. kötetben. Centre for European Policy Research. 1990. október. A tanulmány a párizsi DELTA és az MTA Közgazdaságtudományi Intézet Makroökonómiai elméletek és elemzések osztálya által 1990. november 3-án rendezett Stabilization and Privatization c. konferencián elhangzott előadás anyaga.

David Begg Birkbeck College, London.
Jean-Pierre Danthine Université de Lausanne.
Francesco Giavazzi Universitá di Bologna.
Charles Wyplosz INSEAD.

1. táblázat

A kelet-európai országok exportjának százalékos megoszlása (1987)

Ország	Régió[1]		OECD-be irányuló export a nemzetközi jövedelem százalékában[2]
	KGST	OECD	
Bulgária	79,7	7,4	4,0
Csehszlovákia	73,4	18,1	3,9
NDK	61,9	31,2	11,8
Magyarország	50,0	39,0	19,7
Lengyelország	41,2	45,1	8,9
Románia	42,5	36,7	9,4

Forrás: [1] *Keating* és *Hoffman* [1990].

[2] A 2. oszlop százalékaiból és az 1986-os export/nemzeti jövedelem arányból számolva. Ezeket az adatokat az ENSZ National Accounts és Statistical Yearbook kiadványaiból, valamint az IMF International Financial Statisticsjából vettük.

jövedelem olyan aggregátum, amelybe a szolgáltatások közül csak a kereskedelem és a szállítás bizonyos része tartozik bele. Általában úgy tartják, hogy a nemzeti jövedelem mintegy 30 százalékkal becsli alá a GDP-t. Ha a korrekciót ennek megfelelően elvégeznénk, Kelet-Európa OECD-vel való integráltságára még kisebb értéket kapnánk. (Franciaország, Olaszország és Nyugat-Németország esetében a megfelelő adat 15 és 25 százalék között szóródik). Nyugatról nézve a keleti kereskedelem jelentősége még kisebb. Kelet-Európa mindössze három százalékkal részesedik Nyugat-Európa EK-n kívüli importjából (hat százalékkal, ha a Szovjetuniót is beszámítjuk). Ez azt mutatja, hogy a nemzetközi kereskedelemben jelentős kihasználatlan tartalékok vannak.

2. Egy főre jutó jövedelem. Tudjuk, hogy Kelet-Európában alacsony az egy főre jutó jövedelem, de az „átpolitizált számvitel", a torz árak és valutaárfolyamok miatt nehéz megmondani, hogy mennyire alacsony. A *2. táblázat* mutatja, hogy milyen jelentősek a nézeteltérések az egy főre jutó kelet-európai jövedelem megítélésében. A becslések szórása jelentős: Kelet-Németország esetében 1 az 5-höz. Az (1) oszlopot például úgy kaptuk, hogy 30 százalékkal megemeltük a nemzeti adatforrásokból átvett NMP-t, a benne nem szereplő, de a GDP-ben szereplő szolgáltatások fejében; továbbá a nemzeti valutában megadott adatokat a dollár feketepiaci árfolyamának háromnegyedével átszámítottuk dollárra. Vannak olyan becslések, amelyek szerint az egy főre jutó GDP a szóban forgó országok mindegyikében kisebb (vagy legfeljebb akkora), mint Portugáliában. Optimistább becslések szerint Csehszlovákiában és az NDK-ban az egy főre jutó jövedelem megközelítheti, sőt meg is haladhatja a spanyolországit (azt azonban nehéz elképzelni, hogy — mint azt a CIA állítja — Bulgária egy főre jutó jövedelme is elérné Spanyolországét).

3. Emberi tőke. Ez az alacsony jövedelemszint származhat a munkaerő alacsony képzettségéből, a tőkeellátottság hiányosságaiból, a rossz hatékonyságú gazdasági szervezetből vagy ezek valamely kombinációjából. Általában az a vélemény, hogy e két utóbbi tényező nagyobb szerepet játszik, mint az első. Kelet-Európa gyenge gazdasági teljesítményének fő oka valószínűleg nem az emberi tőkével való ellátottság alacsony szintje. Ezzel nem zárjuk ki annak lehetőségét, hogy bizonyos

2. táblázat

Az egy főre jutó GDP-re vonatkozó becslések dollárban
(1988)

Ország	Hazai adatok alapján	CIA	ECE	Világbank	PlanEcon	Paribas	CSFB
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Bulgária		7510	4244		5633		1500
Csehszlovákia	2610	10140	7591		7603	6500	3500
NDK	2610	12480	12608		9361	8500	4000
Magyarország	2830	8660	2621	2460	6491	3000	3000
Lengyelország	640	7270	1818	1860	5453		2000
Románia	470	5490	3072		4117		1000
Összehasonlításként:							
Spanyolország				7740			
Görögország				4800			
Portugália				3650			
Egyesült Királyság				12810			
Nyugat-Németország				18480			

Forrás: (1): A nemzeti jövedelem (*Keating* és *Hoffman* [1990]) szorozva 1,3-mal és a feketepiaci dollárárfolyam háromnegyedével átszámolva dollárra.
(2): CIA Handbook of Economic Statistics, 1989. US Government Printing Office, Washington DC, Preferred Estimates of GDP Per-capital című táblázat.
(3): UNECE Secretariat, Common Data Base.
(4): World Development Report, Oxford University Press for the World Bank, New York, 1990. Az adatok 1988-ra vonatkoznak.
(5): Western Investor's Guide To Eastern Europe and Soviet Union. PlanEcon Reports, V. kötet 42—43. sz., 1989. november.
(6): Paribas Conjuncture. 1990. január, 1. sz.
(7): Credit Suisse First Boston. Ezek *Keating* és *Hoffman* kedvenc adatai, az 1. oszlop számításain alapulnak.
Megjegyzés: A táblázatot az (1) és a (4) oszlopok kivételével *Keating* és *Hoffman* [1990]-ből vettük át.

régi szakmák ne veszítenének az értékükből, új szakmákban ne lenne hiány, nem lenne szükség a munkához és a kockázathoz való új viszonyulásra — párhuzamosan a gazdasági szervezetben bekövetkező változásokkal. Konkrétan fogalmazva: nem lehet megmondani, hogy milyen gyorsan fog a kelet-európai munkaerő alkalmazkodni a piacgazdasági követelményekhez, különösen pedig hogy milyen gyorsan fogja megszerezni a szükséges vezetési készséget. A növekedés szűk keresztmetszete azonban nagy valószínűséggel nem az *emberi*, hanem a *fizikai* tőke lesz.

4. Fizikai tőke. Gyakran állítják, hogy a beruházási ráta Kelet-Európában sokkal magasabb, mint Nyugat-Európában (lásd *3. táblázat*). Azonban itt is, csakúgy mint az exporthányadnál, a nevezőben a kelet-európai országok esetében az NMP szerepel és nem a GDP, ha pedig az NMP-t 30 százalékkal megemelnénk, a kelet-európai beruházási ráták is a nyugat-európaiak szintjére csökkennének. Még így is, a kapott értékek nem támasztják alá a kiöregedett gépparkra vonatkozó szórványos megfigyeléseket és általános vélekedést. A tőkeállomány átlagéletkorára vonatkozó értékek közvetlenül nem hasonlíthatók össze a nyugat-európai országok megfelelő adataival. Azt azonban megmutatják, hogy bármekkora volt

3. táblázat

A GDP-hez, illetve a nemzeti jövedelemhez viszonyított beruházási hányad (1989)

Kelet-Európa	A nemzeti jövedelem százaléka	Nyugat-Európa	GDP százaléka
Bulgária	34,4	Belgium	19,5
Csehszlovákia	32,5	Franciaország	20,5
NDK	27,0	NSZK	20,7
Magyarország	28,7	Olaszország	20,1
Lengyelország	26,0	Egyesült Királyság	18,8
Románia	29,3	Spanyolország	20,6

Forrás: UNECE Secretariat: Common DATA Base és European Economy. 1989. november.

is a kiinduló szint, a helyzet az utóbbi két évtizedben rohamosan romlott. Amint azt a *4. táblázat* tükrözi, a tőkeállomány átlagéletkora valamennyi országban nőtt. A beruházások növekvő hányadát fordították a tőkeállomány bővítésére — szemben a már meglévő üzemek mondernizálásával. A pótló beruházásokat — például a régi gépek kicserélését új berendezésekre — visszafogták; a régi gépek selejtezése pedig lelassult. Ugyanakkor az új beruházások kivitelezése egyre hosszabb ideig tart, igazolva azokat a híreket, miszerint a beruházási folyamat során jelentősek a veszteségek.[1] A Nyugatról importált tőkejavak technológiai szintje valamennyi érintett országban alacsony, kivéve Romániát, ahol azonban maga az import értékben elhanyagolható.

A beruházási ráfordítások adatai különböznek a tőkeállomány növekedésétől, háromféle okból: vannak üzembe nem helyezett berendezések (ezek készletként szerepelnek), vannak soha be nem fejezett beruházások, és az újonnan üzembe helyezett gépek gyakran Nyugatról vásárolt régi berendezések.

5. Árak. Közismert tény, hogy a kelet-európai gazdaságokban az árak erősen torzítottak. Az *5. táblázat* megmutatja, hogy a teljes áru- és szolgáltatásforgalom támogatástartalma Lengyelországban 32 százalék. Kelet-Németországban csak az élelmiszerek esetében 84 százalék. A megfelelő adat lényegesen alacsonyabb Magyarországon. Más megvilágításban: a fogyasztók és a vállalatok közpénzekből való támogatása az állami összkiadásoknak Magyarországon (1986) 28 százalékát, Lengyelországban (1987) 42,3 százalékát, Kelet-Németországban (1988) 38,6 százalékát teszi ki.[2]

Bár e torzulások súlyosabb következményei csak középtávon jelentkeznek, annak hogy a torz ösztönzés miatt a növekedés lelassul, vannak közvetlenül látható, statikus jelei is, mint például az eladhatatlan termékekből felhalmozódó készletek, a széles körű keresletadagolás, valamint — ennek következményeként

[1] Közvetlen bizonyítékok építési lemaradásokra és az új gépek és berendezések késedelmes üzembe helyezésére csak a Szovjetunió esetében állnak rendelkezésre. Az UNECE azonban úgy értékeli, hogy „a beruházások megvalósítási idejének csökkentésére irányuló törekvések nem vezettek érzékelhető eredményre a legtöbb (kelet-európai) országban".

[2] A szerzők számításai nemzeti adatforrások alapján: Abbreviated Statistical Yearbook of Hungary 1986; Country Profile, 1989—90 (Lengyelország); Pocket Statistical Yearbook of the GDR, 1989.

— a kényszerű megtakarítás. A következő fejezetben megmutatjuk, hogy a kényszerű megtakarítás olyan tényező, amivel a reform által megkövetelt gazdasági alkalmazkodás során is számolni kell. Jelentősége egyértelműen világossá válik a *6. táblázat* adataiból, amelyek azt mutatják, hogy a takarékbetét-állomány az érintett ország nemzeti jövedelmének 20 és 60 százaléka között ingadozik.

6. Külső adósság. Végül a kelet-európai országoknak jelentős külső adósságuk is van *(7. táblázat)*, és ez elvben súlyosan korlátozhatja a közeli jövőben ezen országok fogyasztási célú hitelfelvételét, ugyanúgy, ahogyan ez a közelmúltban történt. Ez inkább áll Bulgáriára, Magyarországra és Lengyelországra, kevésbé Romániára és Csehszlovákiára, Kelet-Németország pedig sajátos eset, mivel főleg Nyugat-Németországgal szemben adósodott el, ezt az adósságot pedig az egyesítési folyamat fel fogja szívni.

4. táblázat

A tőkeállomány megoszlása Kelet-Európa iparában
(1975—1988)

Év	Bulgária	Csehszlovákia	NDK	Magyarország	Lengyelország	Románia
Öt évnél fiatalabb állóeszközök						
1975	52	31	30	41	42	51
1980	49	32	30	41	35	53
1985	46	25	26	28	17	3
1988	45	23	24	24	19	33
Pótló beruházás[a]						
1976—1980	51	44	31	45	29	47
1981—1985	49	20	32	12	—71	32
1986—1988	29[b]	11	21	9[b]	30	5[b]
Állóeszköz-selejtezés						
1971—1977	3,9	1,5	0,8	2,0	1,0	1,3
1978—1980	3,5	1,4	1,7	2,5	0,3	3,5
1981—1985	3,4	0,2	1,0	1,7	0,7	0,5
1986—1988	3,2	0,1	0,6	0,4	1,0	—0,4
A magas, illetve nagyon magas K + F-tartalmú tőkejavak aránya az OECD-ből származó importban						
1981—1985	29	31	27	28	29	47
1986—1987	36	33	28	29	29	55

Megjegyzés: [a] definíciója: $(I - \Delta K/K)$ százalék. A kis szám azt jelzi, hogy a beruházásnak csak egy kis hányadát fordították a régi gépeknek újjal való lecserélésére. A negatív szám azt jelzi, hogy korábban kiselejtezett berendezéseket újra üzembe helyeztek.
[b] 1986—1987.

Forrás: UNECE Economic Survey of Europe in 1989—90 és Economic Bulletin for Europe, 41. köt. 1989.

5. táblázat

A központi költségvetésből finanszírozott támogatás a nettó (támogatás nélküli) fogyasztói kiadások százalékában
(1988)

Megnevezés	Csehszlovákia	NDK	Magyarország	Lengyelország
A kiskereskedelmi áruforgalom százalékában	13,2	30,6	—	—
(Ebből élelmiszer)	(22,9)	(83,7)	(9—12)	(38,8)
Áruk és fizetett szolgáltatások kiskereskedelmi forgalmának százalékában	—	—	6,5	31,9

Forrás: UNECE: Economic Survey of Europe in 1989—90. 3.3.10. táblázat, 125. o.

6. táblázat

A takarékbetét-állomány Kelet-Európában a nemzeti jövedelem százalékában, nemzeti valutában
(1986)

Bulgária	60,3
Csehszlovákia	41,
NDK	54,(
Magyarország	31,4[a]
Lengyelország	19,5[b]
Románia	17,8[c]

[a] A konvertibilisvaluta-betétek nélkül, de kötvényt és egyéb új megtakarítási formákat beleértve.
[b] Látra szóló betét nélkül.
[c] GDP százalékában.

Forrás: UNECE, Economic Survey of Europe in 1989—90. United Nations, National Accounts.

7. táblázat

Kelet-Európa nettó adóssága
(1989)

Ország	Milliárd dollár	Dollár/fő	Nettó adósság/ export
Bulgária	9,3	1000	321
Csehszlovákia	5,8	367	51
NDK*	11,0	650	115
Magyarország	19,5	1840	342
Lengyelország	36,5	963	456
Románia	—0,1	—4	—1

* Belnémet adósságot is beleértve.

Forrás: UNECE, Economic Survey of Europe in 1989—90.

Összefoglaló

A bemutatott tényekből az következik, hogy a fejlődés döntő tényezője Kelet-Európában a beruházás lesz. A következő fejezetben megpróbáljuk megbecsülni, hogy mekkora tőkére is van szükség, és miként lehet ezeket a beruházásokat finanszírozni. A tőke egy része a nemzetközi szervezetektől fog származni, amelyek a Kelet-Európának nyújtandó kölcsönöket címzetten, meghatározott beruházási akciókhoz fogják kötni, a tőke zömének azonban a nyugati magánszektortól kell jönnie a magas várható hozam vonzására. Számos tényező azonban ez ellen munkál. Először is a nyugati magánszektor esetleg másként ítéli meg a piacgazdaságra való áttérés esélyeit és időszükségletét, mint a nemzetközi szervezetek. Másodszor: miután az árliberalizálás ideiglenesen felgerjeszti az inflációt, a liberalizálás kezdeti szakaszban a végső stabilizálás elleni fenyegetésként hat. A külföldi beruházók ezért alacsony hozamokat és akut társadalmi feszültségeket prognosztizálhatnak az első néhány évre. Az ebből adódó bizonytalanság a jelenérték-számításokban a magas várható hozamnak egy jelentős hányadát felemésztheti, különös tekintettel arra, hogy a bizonytalanság a közeljövőre koncentrálódik. Harmadszor: a tulajdonjogok körüli bizonytalanság ugyancsak erős gátja a külföldi beruházásnak.

Ezekkel a kérdésekkel itt most nem foglalkozunk, de emlékeztetni szeretnénk az Olvasót arra, hogy a politikai ellenálláson — amit a reform első éveiben a lakosságtól megkövetelt áldozatok kiválthatnak — az egész folyamat elbukhat. Mégha a szélsőséges eseteket leszámítjuk, akkor is elképzelhető, hogy a gazdasági reform és a növekedés olyan lassú lesz, hogy az hosszú távon a Nyugatra semmiféle érzékelhető hatást nem gyakorol.

Kelet-Európa makroökonómiai problémái

Az optimistább és a számunkra érdekesebb változat — és az egyedüli, amely a Nyugatra jelentős gazdasági hatással van — az, amikor az 1989 vége óta tapasztalt rendkívüli ütemű kelet-európai politikai változásokat viszonylag gyors gazdasági és társadalmi változások követik, és ennek nyomán a gazdasági teljesítmény is jelentősen módosul. Ebben a fejezetben ennek a folyamatnak azokat az elemeit vázoljuk fel, amelyek szerintünk Nyugat-Európa szempontjából kulcsszerepet játszanak.

Hosszú, tízéves időhorizontot választottunk. Ha minden rendben megy, ennyi idő elég a kelet-európai tőkeállomány nagy részének felújítására. Azt feltételezzük tehát, hogy a politikai bizonytalanság fokozatosan eltűnik, és a gazdasági reformoknak sikerül hatékony társadalmi és gazdasági szervezetet kialakítani. Nem határozzuk meg előre, hogy mit kell tartalmazniuk ezeknek a reformoknak, milyen sorrendben kell követniük egymást, s milyen a megfelelő arány a makro- és a mikroszintű reformok között. Más érdekel bennünket: mi jön ezután, feltéve, hogy sikerül kedvező kereteket teremteni a növekedéshez.

Először vázoljuk, hogyan kell Kelet-Európa tőkeállományának megújulnia, és mi következik ebből a Kelet- és Nyugat-Európa közti áru- és tőkeáramlásra nézve. Így abba a helyzetbe kerülünk, hogy a további két fejezetben vizsgálhatjuk ezen áramlásoknak az Európai Közösségre gyakorolt hatását.

Kelet-Európa tőkeállományának újjáteremtése

Az általunk alapul vett körülmények között joggal feltételezhető, hogy a fizikai tőke termelékenysége magasba fog szökni, mivel kezdetben nagyon kis mennyiségű tőke áll szemben a jól képzett munkaerővel. A beruházások megtérülési rátája

magas lesz, meg fogja haladni a hasonló esetben Nyugaton megszokott megtérülési rátát. Ezáltal egy tőkemegújítási folyamat indul meg, új beruházásokra és technológiai transzferre kerül sor: ez a folyamat lesz a fő mozgatóereje a megélénkülő gazdasági növekedésnek.

Feltételezve, hogy kedvező esetben a kelet-európai országok tíz év alatt képesek megduplázni a *2. táblázat* utolsó oszlopában (7) feltűntetett GDP-jüket — vagyis más megfogalmazásban, hogy a leggazdagabb kelet-európai ország, az NDK Portugália szintjéről tíz év alatt Spanyolország szintjére fejlődik — az egy főre jutó jövedelem évi hétszázalékos növekedésére számíthatunk. Ekkora növekedési ütemet produkált már Nyugat-Németország az ötvenes években, vagy Dél-Korea a hatvanas évek közepe óta. Természetesen az egyes gazdaságok nem egyformán lesznek eredményesek, és lesznek köztük olyanok, amelyek nem képesek a GDP-jüket az adott időszakban megduplázni. Az NDK azonban valószínűleg túl fogja teljesíteni a kitűzött célt, úgyhogy összességében előirányzatunk teljesíthető, esetleg túl is szárnyalható.

Hipotézisünk értelmében a hat kelet-európai ország együttes GDP-je a *2. táblázat*beli becsült 1988-as értékről, 265 milliárd dollárról 530 milliárd dollárra, vagyis (változatlan népességgel számolva) fejenkénti 4700 dollárra fog nőni. Ha mármost úgy számolunk, hogy Kelet-Európa jelenlegi tőkeállománya teljesen értéktelen, továbbá 2,5-ös tőke/termelés együtthatót feltételezünk (az Egyesült Államok tőke/termelés együtthatója 2,6), akkor az előirányzott kibocsátáshoz 1 350 milliárd dollárnyi fizikai tőkeszükséglet tartozik. Vagyis az elkövetkező tíz évben Kelet-Európa országaiba évi átlag 135 milliárd dollár tőkének kell beáramlania. Ezt az értéket alsó becslésnek tekintjük.[3]

Siebert [1990] hasonló számításokat végzett Kelet-Németországra, 2,1-es tőke/termelés együtthatót feltételezve az iparra és 4,6-osat a gazdaság egészére (az utóbbi szám azért magasabb, mert az infrastruktúrát is tartalmazza). Kelet-Európa tőkeszükségletének felső korlátját 4-es tőke/termelés együttható és jobb induló feltételek [a *2. táblázat* utolsó (7) oszlopában szereplőnél 36 százalékkal magasabb az egy főre jutó jövedelem] feltételezésével állapítottuk meg. Ez körülbelül annyit tesz, mintha Kelet-Németország egy főre jutó jövedelmének tíz év alatt (1988-as árakon) 10 000 dollárra kellene nőnie. E hipotézis mellett az elkövetkező tíz év éves beruházásigénye a 135 milliárd dollárról 291 milliárd dollárra ugrik. Az NDK-t különválasztva, a Kelet-Európa maradék országaira érvényes adat 103—226 milliárd dollár, vagyis 185—407 milliárd nyugatnémet márka.

Ez a beruházási összeg egyáltalán nem nevezhető jelentéktelennek. Az alsó korlát (az évi 135 milliárd dollár) Belgium éves beruházásának körülbelül ötszöröse, Nyugat-Németországénak 56 százaléka, az EK-énak 15 százaléka. A felső korlát a Közösség éves beruházásainak egyharmada. A szám még akkor is jelentős, ha az OECD éves beruházásaihoz: 5—10 százalékhoz viszonyítjuk.[4]

A hosszú távon fenntartható beruházási ráfordításokat a magánfogyasztáshoz is viszonyítanunk kell. A kelet-európaiaknak hosszú tapasztalataik vannak az adagolásról, a kényszerű megtakarításról, rengeteg frusztráció halmozódott fel bennük, amitől most, hogy kilátás van a jövedelem növekedésére, szeretnének megszabadulni. A reform indulásakor az általános bizonytalanság óvatosságból megtakarításra ösztönözheti őket (amint ezt az NDK esetében tapasztaljuk); de ha optimista forgatókönyvünk beválik, ez a bizonytalanság fokozatosan el fog tűnni, és vele az óvatosság motíválta megtakarítás is. Arra számíthatunk tehát,

[3] Számításunk figyelmen kívül hagyja az értékcsökkenést. Ugyanakkor feltételezi, hogy nincs induló tőke. A két hiba ellentétes hatású.

[4] Becslésünk felső határa — a Közösség éves beruházási kiadásának egyharmada — közel esik *Fitoussi* és *Phelps* [1990] más módszerrel nyert eredményéhez.

hogy a magánmegtakarítás a kelet-európai országokban nagyon alacsony lesz az elkövetkező években, esetleg negatív is. A kérdés, hogyan lehet együttesen finanszírozni a beruházást és a fogyasztást.

Mondhatja valaki, hogy támaszkodni lehet a *6. táblázatban* feltűntetett felhalmozott megtakarításra. Azt állítjuk azonban, hogy a helyi valutában felhalmozott megtakarításnak nincs reális értéke. Következésképp a fent említett finanszírozási szükségleteket csak külföldről lehet kielégíteni. Továbbá arra számítunk, hogy a Nyugatról jövő tőkét szinte teljes egészében beruházásra fogják fordítani, magán-működőtőkeberuházásra, illetve a közületi infrastruktúrára fordítandó államkölcsönökre. Nem látjuk *gazdaságilag* indokoltnak, hogy állami segélyt nyújtsanak a fogyasztás finanszírozására; *politikai*lag azonban egy ilyen segély támogathatja a reformot, minimalizálva az átmenet nehézségeit és enyhítve az elvándorlást. Ezeket a kérdéseket a következőkben részletesebben is megtárgyaljuk.

Finanszírozható-e felhalmozott megtakarításból a beruházási és fogyasztási kereslet?

Amint azt a *6. táblázat*ban dokumentáltuk, számos kelet-európai országban a magánszektor jelentős mennyiségű likvid tőkével rendelkezik, főleg takarékbetétek formájában. (A számok még magasabbak lennének, ha a készpénztartalékokat is belefoglalnánk). E jelenséget néha „pénztúlkínálat" névvel illetik, és kétféle magyarázatot adnak rá. Az első, hogy kezdetleges pénzpiacok esetén a készpénzegyenleg a szándékolt megtakarítást tükrözi. Ha ez így van, akkor a liberalizálás nyomán a megtakarításnak befektetési formák szerint diverzifikálódnia kell. A háztartások megtakarítása, illetve költekezése ekkor a jól ismert intertemporális választási probléma szerint alakul. Ha az emberek magasabb jövőbeli jövedelemre számítanak, akkor kedvező hitelfeltételek esetén hajlamosak a túlköltekezésre; ha viszont a fogyasztók arra számítanak, hogy a piacgazdaságra való átmenet számtalan bizonytalansággal terhes, az egyéni megtakarításuk rövid távon még nőhet is.

Van azonban egy másik, kézenfekvőbb magyarázat is, amely a tervgazdaság torzításaira épít, és amely a következő egyszerű modellel illusztrálható. Tegyük fel az egyszerűség kedvéért, hogy a termelés egyedüli inputja a munka, hogy minden outputot elfogyasztanak, az árakat és béreket pedig exogén módon rögzítik, függetlenül attól, hogy piactisztítók-e vagy sem. Ha az árak jóval alacsonyabbak a béreknél — és számtalan jel mutat arra, hogy ezekben a gazdaságokban visszafojtott infláció van, mivel nem tudják a központilag rögzített árakat megfelelőképpen növelni —, a kifizetett bérek összege meghaladja a fogyasztásra szánt outputot. Az outputot adagolni kell, és a „kényszerű megtakarítás" — vagyis a béreknek az output értékét meghaladó része — nem kívánt készpénzegyenleg formáját ölti.

Mi történik akkor, ha a piacokat liberalizálják? Zárt gazdaságban, ahol nincs lehetőség külső hitelfelvételre, a háztartások reáljövedelmük növekedésére számítanak, és ezért annyit költenek, amennyit csak tudnak. Közvetlenül vásárlóerejük a folyó munkajövedelem plusz a felhalmozott megtakarításuk reálértéke. Ezért bármekkora is a bérszint, az egyensúlyi árszintnek úgy kell megemelkednie, hogy a folyó bérek és a felhalmozott nominális megtakarítás reálértéke együtt a folyó reálkibocsátással egyezzen meg. Súrlódásmentes világban ez egy egyszeri ugrást jelent az árszintben, ami megsemmisíti a pénz túlkínálatát. A következő időszakban, amikor a túlkínálat már eltűnt, az árszint némileg csökken, bár még mindig meghaladja azt a mesterségesen alacsony szintet, ami a visszafojtott infláció időszakát jellemezte. Ettől fogva a reálbér épp megegyezik a fogyasztási célokat szolgáló reálkibocsátással.

Kétféle következtetést lehet a fentiekből levonni: Az első, hogy a pénz túlkínálatából a fogyasztónak semmi haszna nem származik. Hacsak a kínálati oldal nem bővül, az árak egyszerűen oly módon alkalmazkodnak, hogy a pénz túlkínálatának csökkentésével a fogyasztási elképzeléseket összhangba hozzák a folyó reálkibocsátással; ha a pénznek nem lenne túlkínálata, az árak kevésbé emelkednének.

Másodszor: mihelyt feladjuk a súrlódásmentes piactisztítás irreális feltételét, szükségképpen színre lép bizonyos tehetetlenség. Nagyon is valóságos a veszély, hogy az egyszeri ármegugrásból folyamatos, sőt elhatalmasodó infláció keletkezik. Ez a veszély már ma is elég nagy — tekintettel arra, hogy a kibocsátás adagolásának megszűntetéséhez feltétlenül szükség van egy ugrásra az árakban —, anélkül, hogy ezt még tovább súlyosbítanánk egy további áremeléssel, a kényszerű megtakarítást fel kell számolni. Minthogy az összfogyasztás korlátozott, és a múltbeli megtakarítás lényegében értéktelen, talán célszerűbb adóval elvonni, minimalizálva ezáltal az árakra gyakorolt eredeti felfelé irányuló nyomást.[5] Egy másik lehetőség, hogy a „pénz túlkínálatát" az állami vagyon belföldieknek történő kiárusításával számolják fel. Bár ez vonzó lehetőség, a gyakorlatban nagyon nehéz a gazdaságot elég gyorsan privatizálni, és ily módon elkerülni a tartós bizonytalanságot.[6]

Most tekintsünk egy teljesebb modellt, amelyben megtakarítás és beruházás is van, és ahol a liberalizáció kiterjed a külkereskedelemre, továbbá a nemzetközi fizetési forgalomra is! Első megközelítésben tegyük fel, hogy a külföldi hitelek és a beáramló tőke csak biztosítékkal rendelkező beruházásokat finanszíroz, de fogyasztást nem. Ha a teljes felhalmozott hazai fogyasztás hazai valutában keletkezik, akkor ez gyakorlatilag ismét értéktelen, alkalmatlan az azonnali fogyasztás növelésére. Minthogy fogyasztási célból külföldi hitelt felvenni nem lehet, a fogyasztási cikkek külkereskedelmi mérlegének egyensúlyban kell lennie. Ha a felhalmozott hazai megtakarítást fogyasztási cikkek importjával próbálják felszámolni, akkor ennek hatására a hazai valuta le fog értékelődni, egészen addig, amíg az import iránti kereslet vissza nem áll a régi szintre. Ekkor nemzetközi értelemben válik értéktelenné a felhalmozott megtakarítás.

A fenti érv természetesen nem áll, ha a korábbi hiperinfláció hatására tekintélyes összegeket külföldi valutában tartanak, amelynek értékét a valutaárfolyam változása nem képes módosítani. Bár ez a megkötés fontos lehet Lengyelország esetében, jelentősége Kelet-Európa egészét tekintve kicsi, ezért nem kell módosítanunk azt a korábbi állításunkat, hogy a „pénztúlkínálat" jelentősége elemzésünk szempontjából csekély.

Ezért az egész beruházást külföldi megtakarításnak kell finanszíroznia. Most továbblépünk és feltételezzük, hogy a beruházások finanszírozási forrását a Nyugat valóban biztosítani fogja. Ez az első szál, melyen keresztül Kelet-Európa fejlődése hatást gyakorol a Nyugat gazdaságaira. Az ezen beruházásoknak megfelelő tőkebeáramlás módosítani fogja a fizetési mérleg fentiekben tárgyalt korlátját, lehetővé téve a folyó fizetési mérlegben a deficitet is. Ez a helyzet — a folyó fizetési mérleg tőkebeáramlással finanszírozott deficitje — fogja jellemezni a kelet-európai fejlődés első szakaszát, és ez mindaddig tart, amíg a beruházások hozama e régióban meghaladja a világban általában elérhetőt. (Ezzel nem akarjuk persze kizárni, hogy bizonyos profitrepatriálás már ebben az első szakaszban lehetséges).

Mint kifejtettük, a folyó fizetési mérleg e deficitjének az ellentétele csak kismértékben lesz Nyugatról behozott fogyasztási cikk, minthogy a tőkebeáram-

[5] A pénzügyi reform közgazdasági problémáit és a negyvenes évek tapasztalatát *Dornbusch* és *Wolf* [1990] tárgyalja.

[6] *Blanchard* és *Layard* [1990] tárgyalja a kelet-európai privatizáció különböző megvalósítási módjainak előnyeit.

lás túlnyomórészt közvetlen tőkebefektetés formáját fogja ölteni, ami ezzel egyenes arányban követeli meg a tőkejavak importját. Ez a pótlólagos kereslet nagy valószínűséggel nagy hatással lesz a nyugati gazdaságok beruházási javakat gyártó iparágaira. Ez a kelet-európai nyitás második Nyugatra gyakorolt hatása, aminek az elemzése a következő fejezet feladata lesz. Természetesen ezen tőke működtetéséhez munkára is szükség lesz, és a beáramló tőkének bérfizetésre fordított részéből fogyasztási cikkek importja is finanszírozható, de ez a szóban forgó beruházási költségeknek csak egy töredékét jelenti majd.

A külföldi beruházóknak helyi ingatlanokat (épületeket és telkeket) is meg kell vásárolniuk, illetve bérelniük kell. Kinek lesz ebből haszna? Ha ezek a vagyontárgyak állami tulajdonban vannak, a jövedelem az államé, és a magánszektor beruházásait kiegészítő infrastrukturális beruházásokra fogják fordítani őket. Ezeknek a bevételeknek a nagy része is a Nyugathoz fog visszaáramlani tőkejavak iránti pótlólagos kereslet formájában. Azonban, mint már utaltunk rá, a múltbeli megtakarítás felszívásának ígéretes útja az állami vagyon értékesítése magánszemélyeknek. A háztartások javára végbemenő eme vagyonátruházás enyhíteni fogja a megtakarítások hazai és külföldi javakban számolt értékcsökkenésének a hatását.[7] Ha vagyon csoportosul át a magánszektorba, a fogyasztók extrajövedelemhez juthatnak ezen vagyontárgyak külföldi beruházók számára történő értékesítésével vagy bérbe adásával és ezt a jövedelmet importált fogyasztási cikkekre fordíthatják. Vagyonukat biztosítékként is felhasználhatják a közvetlenül vagy közvetve fogyasztást finanszírozó, nyugati pénzintézetektől felvett hitelekhez. Az ennek megfelelő tőkebeáramlás szintén fogyasztási cikkek importját fogja kiváltani.

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy Kelet-Európa importkeresletének zöme a beruházási javak szektorát fogja gazdagítani, a fogyasztási cikkek importja csak a külföldi beruházók bérkifizetéseinek, valamint a Nyugatra eladott áruk és vagyontárgyak után befolyó jövedelemnek az összegével lesz egyenlő. A Nyugat szempontjából a kelet-európai reformok a tőke iránti kereslet jelentős emelkedését jelentik, aminek a jelentős része a tőkejavak iránti kereslet növekedésében fog lecsapódni. Ez a kiindulópontja a következő fejezetben található elemzésnek.

Vajon nem fogják-e politikai szempontok összezavarni ezt a világos helyzetképet? E fejezetet azzal a megjegyzéssel zárjuk, hogy valóban elképzelhető, hogy a nyugati fogyasztási javak importjának korlátozott lehetősége politikai ellehetetlenüléshez vezet, és magát a reformfolyamatot is veszélyezteti.

A mi álláspontunk azonban az, hogy tisztán gazdasági szempontból állami kölcsönökkel csak konkrét beruházási projekteket szabad támogatni. A magánbankok azután nyújthatnak fogyasztási hitelt egyéni fogyasztóknak, ha azt gazdaságilag indokoltnak látják. Döntő tényező lesz azonban mindenkor az, hogy a hitelfelvevő tud-e valami biztosítékot nyújtani.

Minden ezen túlmenő beavatkozást valamilyen piaci csődnek kell megalapoznia. Az egyik lehetőség, amivel számolni kell, a Keletről Nyugatra irányuló fokozott munkaerő-áramlás. A Nyugat szempontjából a nagyméretű migráció költsége részben a magánszektorban (nagyobb verseny a munkaerő- és a lakáspiacon), részben az állami szektorban (zsúfoltság, közületi szolgáltatások) jelentkezik. A migrációval kapcsolatos külső hatások erős érvet szolgáltatnak a Kelet fogyasztásának támogatása mellett. Amint az a következő fejezetből ki fog derülni, ez a probléma döntő szerepet játszik a német gazdasági és pénzügyi egyesítés folyamatában is.

[7] Ez nem igaz, ha a keleti országrész lakói „racionálisabbak", mint a nyugatiak. Ekkor a ricardói ekvivalencia lép életbe.

Az állami pénzek beáramlása enyhíteni fogja a fizetési mérleg korlátját, és a fogyasztási cikkek nagyobb importját teszi lehetővé. Bár ezt a lehetőséget nem tagadjuk, nem hisszük, hogy olyan volumenről lenne szó, ami lényegesen módosíthatná az általunk feltárt aszimmetriát: az áruforgalom Nyugatról Keletre aránytalanul nagy részben tőkejavakból fog állni.

A Nyugatra gyakorolt hatások

Az előző fejezetben a Kelet-Európára vonatkozó tényeket gyűjtöttük össze, és azt vizsgáltuk, hogyan fognak ezek a gazdaságok fejlődni, ha minden rendben megy.[8] Két alapvető következtetést vontunk le. Először: kicsi a valószínűsége, hogy Kelet-Európa a fogyasztási cikkek tekintetében jelentős kereskedelmi deficitet hozzon létre. A Nyugat nem lesz hajlandó ezt finanszírozni. Ezért a fogyasztás Kelet-Európában csak a hazai kibocsátás mértékében fog növekedni.

Másodszor: jelentős lesz Kelet-Európában a beruházási javak iránti kereslet. Hagyományosan ezek a gazdaságok GDP-jük magas hányadát fordították fizikai beruházásra, bár e beruházások hozama alacsony volt. A beruházási kereslet egy részét Kelet-Európa maga fogja kielégíteni — például jelentős foglalkoztatásra számítunk az építőiparban —, de nagymértékben támaszkodni fognak a tőkejavak importjára is. Szerintünk a Nyugat ezt hajlandó lesz finanszírozni, hivatalos hitelcsatornákon keresztül (Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank, Európai Beruházási Bank, Világbank, IMF), de ehhez jelentős magánberuházás és közös vállalkozás is csatlakozhat. Az előző fejezetben úgy becsültük, hogy a Nyugatról származó tőkeimport összértéke 1350 és 2910 milliárd dollár között fog mozogni egy tízéves időszakban, ami éves szinten az EK összberuházásának 15—30 százalékát, az OECD-énak 5—10 százalékát teszi ki.

Ezért amikor a kelet-európai helyzetnek a Nyugatra gyakorolt hatását próbáljuk megbecsülni, figyelmünket a nyugati tőkejavak iránti eme megnövekedett keresletre kell összpontosítanunk. Vajon nőni fog-e a termelés, vagy csak egyéb OECD-beli beruházások átcsoportosítása fog bekövetkezni? A tőkejavak iránti nagyobb kereslet felveri-e ezek árát, vagy inkább a magasabb világpiaci kamatlábakban fog megmutatkozni? Ebben a fejezetben amellett érvelünk, hogy ez a két kérdés egymással összefügg, és a válasz jórészt azon múlik, hogy milyen mértékben fog nőni a megtakarítás világszerte.

A magasabb kamatláb segítheti a magánmegtakarítás növelését. Egy másik lehetőség, hogy a magasabb állami megtakarítás — nagyobb adók — növeli az összes megtakarítást. Azt állítjuk, hogy egyikük hatása sem lesz jelentős. Vagyis a Kelet-Európában keletkező kedvező beruházási lehetőségek kihasználására jelentős pótlólagos OECD-megtakarítás nem fog rendelkezésre állni. Következésképp a világpiaci kamatlábaknak emelkedniük kell ahhoz, hogy az OECD-beruházások és megtakarítások egyensúlya fennmaradjon. Változatlan beruházás szinten a kamatlábnak és nem a tőkejavak árának kell a terhek zömét viselnie. Az elsődleges hatás ezért nem a világméretű beruházásnövekedés, hanem a beruházások egy részének Kelet-Európa javára történő átcsoportosítása kell hogy legyen.

Mindeddig azt feltételeztük, hogy az OECD egységes, integrált gazdaságként fogható fel. A tőkejavak azonban nem tökéletes helyettesítői egymásnak és a földrajzi fekvés — két okból is — számít. Először: a földrajzi tényező — ami a

[8] Ebben a fejezetben azt a konstruált problémát vizsgáljuk, hogy milyen hatást érzékelne Nyugat-Európa, ha nem lenne német egyesítés. (Ezért Németország két részére mint „Kelet-Németországra", illetve „Nyugat-Németországra" hivatkozunk.) A német egyesítés hatását a következő fejezetben vizsgáljuk.

rövidített kifejezése a fizikai közelségnek, közös piacoknak, kultúrának, nyelvnek stb. — önmagában is lényeges. Másodszor: az egyes országok komparatív előnye — miután adottságaik eltérőek — nem ugyanabban a jószágban (tőkejavakat is beleértve) jelentkezik. Azt állítjuk, hogy a komparatív előnyök és a földrajzi tényezők hatására az egyes országok nem azonos mértékben fogják élvezni a Kelet-Európában megnyíló befektetési lehetőségek előnyeit. Nyugat-Németország aránytalanul nagy részt fog belőle megszerezni, még akkor is, ha a Kelet-Németországgal való egyesülés hatását figyelmen kívül hagyjuk.

Jelentésünk két részre oszlik. Ebben a fejezetben azt az alkalmazkodási folyamatot fogjuk vizsgálni, amin a kelet-európai fejlemények által különösen érintett Nyugat-Németország fog keresztülmenni. Jólétinézőpontból világítjuk meg, hogyan kellene optimális módon alkalmazkodni, és ezt szembeállítjuk az események valószínű lefolyásával. Rámutatunk azokra a problémákra, melyek a többi EK-ország esetében felmerülhetnek, és összekötjük ezeket a monetáris unióval kapcsolatos tárgyalások valószínű menetrendjével. A következő fejezetben azután kimutatjuk a német egyesítés pótlólagos hatásait, és megvizsgáljuk, hogy vajon ezek ellensúlyozzák, tompítják vagy élezik a jelen fejezetben feltárt problémákat.

A megtakarítás—beruházás-mérleg az OECD-régióban

A Kelet-Európába irányuló éves beruházás — előző fejezetben meghatározott — tétele nettó 5—10 százalékkal emeli meg az OECD-beruházások értékét. Vajon eleget tud-e tenni az OECD egy ilyen igénynek?

Először azt tételezzük fel, hogy az OECD nem alakíthat ki jelentős kereskedelmiegyensúly-hiányt a világ többi részével szemben, úgyhogy az összes megtakarításnak és az összes beruházásnak az OECD-n belül egyensúlyban kell lennie. (Az *1. ábra* bizonyítja, hogy ez nem indokolatlan feltevés.) Most két szélsőséges esetet vizsgálunk meg.

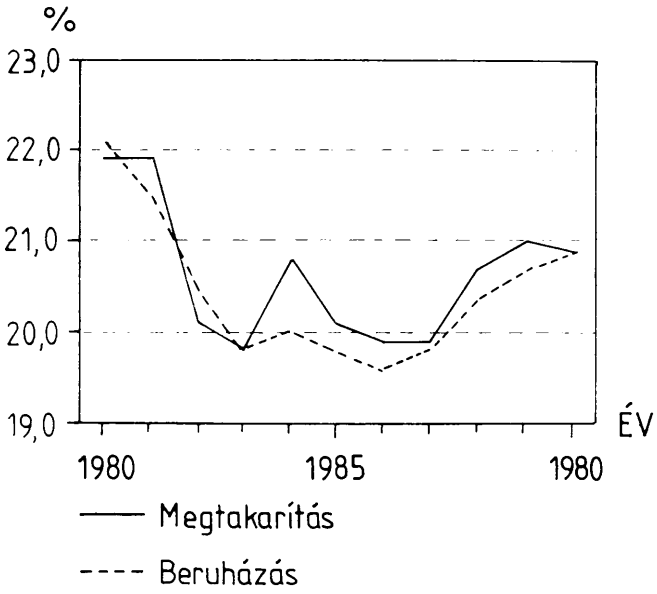
Először feltesszük, hogy az OECD-megtakarítás a jelenlegi reálkamatláb mellett tökéletesen rugalmas. Ezért az újonnan feltárt, nyereséges kelet-európai beruházási lehetőségek a tőkejavak jelenlegi árai mellett megemelik a tőke megtérülési rátáját. Ekkor a tőkejavak ára megemelkedik és ez a (relatíve) magasabb ár arra ösztönzi a tőkejavak OECD-beli gyártóit, hogy növeljék a kínálatot. A tőkejavak OECD-beli kibocsátása megnő. Számolni kell a kereslet átstruktúrálódásával is. A tőkejavak magasabb ára miatt bizonyos OECD-beliberuházási projektumok már nem életképesek. Ezért az OECD-régió beruházása nettó kevésbé nő, mint amekkora a Kelet-Európába irányuló tőkeexport értéke.

Ki lesz a vesztes? Nyilván nem a tőkejavak gyártói: az ő termékeik iránt világszerte kereslet mutatkozik. Inkább a többi ágazatba tartozó vállalatok lesznek azok, amelyek már nem engedhetik meg maguknak, hogy drága gépeket helyezzenek üzembe. Dél-Európa aggódik, hogy az 1992-től remélt beruházási fellendülés meghiúsulhat, de ez csak féligazság. Az biztos, hogy Dél-Európa kevesebbet fog beruházni, mint tette volna, ha a kelet-európai események nem következnek be; de azok az érvek, melyek Nagy-Britanniával vagy az Egyesült Államokkal való összevetésben korábban a dél-európai beruházások mellett szóltak, továbbra is érvényesek. Röviden: Észak-Európa, az Egyesült Államok és Japán azok, ahol az utóbbi években megszokotthoz képest a beruházások abszolút szintjének csökkenésére kell számítani. És ezt a csökkenést csak részben kompenzálják magának a beruházási javakat gyártó szektornak a nagyobb beruházásai.

A másik szélsőséges esetben ahelyett, hogy azt feltételeznénk, hogy a jelenlegi kamatláb mellett a megtakarítások korlátlanul növelhetők, azt feltételezzük, hogy a megtakarítás egyáltalán nem reagál a kamatlábra. Adott OECD-beli megtakarítás mellett az OECD-összberuházásnak rögzített értéknek kell lennie. Mint-

1. ábra

Megtakarítás és beruházás a G7 országaiban a GNP százalékában (1980—1990)



Forrás: OECD Economic Outlook 1990. június.

hogy a tőkejavak kínálata áruktól függ, a tőkejavak ára is változatlan. Ezért a magasabb kelet-európai beruházási keresletnek egész egyszerűen az a hatása, hogy olyan szintre emeli a világpiaci kamatlábat, amely mellett elég sok egyéb régióbeli projektum esik ki, úgyhogy az összberuházások szintje változatlan marad. Ebben az esetben tiszta eltérítő hatással van dolgunk. Most még nagyobb valószínűséggel érvényes a korábbi következtetésünk a vesztesek kilétére vonatkozóan, hiszen most a tőkejavak OECD-beli termelői nincsenek jobb helyzetben, mint korábban.

A tényleges folyamat valószínűleg az említett két szélsőség között fog elhelyezkedni. A döntő kérdés tehát, hogy mennyivel nő a megtakarítás világméretekben. Kezdjük a tárgyalást a magánmegtakarításokkal!

A kimenetel közel lesz a mi első szélső esetünkhöz, ha a kamatlábak kis emelkedése a magánmegtakarításban nagy növekedést hoz létre, de nem biztos, hogy így lesz. A háztartások lehet hogy szabadon nyújthatnak hitelt és vehetnek fel kölcsönt a folyó kamatláb mellett, de lehet hogy nem. Az utóbbi esetben azt mondjuk, hogy likviditási korlátjuk van: magas kölcsönkamatokkal vagy kifejezett hiteladagolással szembesülnek, a háztartások fogyasztását folyó jövedelmük szigorúan meghatározza. Minthogy nem folyamodnak a pénzpiacokhoz, a kamatláb mértéke számukra közömbös.

A másik eset, amikor a háztartásoknak nincs likviditási korlátjuk. A hitelnyújtás, illetve hitelfelvétel lehetővé teszi a háztartások számára, hogy a folyó fogyasztásukat elszakítsák a folyó jövedelmüktől. Egész életükre előre megtervezneknek egy, a teljes életjövedelmükkel összeegyeztethető fogyasztási profilt. A magasabb kamatláb kifizetődőbbé teszi a megtakarítást és a fogyasztás elhalasztását,

de egyúttal kevésbé sürgetővé is teszi az öregkorra való takarékosságot. Elvben ez a két hatás kiegyenlítheti egymást, és a mi olvasatunkban a kamatlábakra és a megtakarításokra vonatkozó vaskos empirikus irodalomnak az az üzenete, hogy durván ez is következik be.

Úgyhogy következtetésünk az, hogy a magasabb kamatlábak miatt az OECD-beli magánmegtakarítás nem fog számottevően emelkedni. Mégha ez be is következne, akkor is számolni kell egy másik hatással. Feltételezve, amint azt tettük korábban, hogy Kelet-Európa nyereséges beruházásokra nyújt lehetőséget, az OECD-t az ebben való részvétel gazdagabbá teszi, mint lenne különben. Amennyiben racionális egyének mai fogyasztásuknál ezt a jövőbeli jövedelmet is számításba veszik, az eredmény kisebb mai megtakarítás lesz.

Vajon a közületi szektor megtakarítása pótolhatja-e a magánmegtakarítást? Ezt a kérdést két részletben kell megválaszolnunk. *1.* Vajon a kormányok emelni fogják-e az adókat a közületi szektor megtakarításának növelése érdekében? *2.* Ha ezt meg is teszik, vajon ettől nő-e az összmegtakarítás?

Ami az első kérdést illeti, nem gondoljuk, hogy a válasz általában *igen*. Ez részben a politikai megítéléstől is függ. Tekintettel arra a nagy hangsúlyra, amit a kínálati oldali hatások elérése érdekében az adócsökkentésre helyeznek, nem számítunk arra, hogy ez a politika teljesen a visszájára fordulna. Két megjegyzést kell azonban ehhez tennünk. Először is: amennyiben a Bush-kormányzat lényeges változtatásokat vinne végbe az Egyesült Államok költségvetési politikájában — emelné az adókat vagy csökkentené a támogatásokat, hogy ily módon urrá legyen a költségvetési deficiten —, akkor megnövekedne a legnagyobb OECD-országban a közületi szektor nettó megtakarítása. Itt jelentős összegekről lenne szó. Másodszor: megvan rá a lehetőség, hogy jelentős, adókból finanszírozott átutalások történjenek Nyugat-Németországból Kelet-Németországba. Ennek hatásait explicit módon a 4. fejezetben vesszük figyelembe.

Ezen oknál fogva feltétlenül foglalkoznunk kell az érvelés második felével is. Még ha a közületi szektor megtakarításai az OECD-n belül nőnek is, vajon nő-e ezáltal az OECD-összmegtakarítás? Véleményünk szerint a válasz igen, de egy lényeges megszorítással. *Robert Barro*, harvardi professzor nagyhatású kutatásai bebizonyították, hogy egy ideális és némileg sajátos világban a kormányzati megtakarítások *egy az egyhez* változásokat hoznak létre a magánmegtakarításokban. Az embereket csak az összmegtakarítás érdekli, és mindent, amit a kormány tesz, pont visszájára fordítanak. Két erős feltevésen nyugszik ez az állítás. Az embereket ma — közvetve vagy közvetlenül — kell hogy foglalkoztassa valamennyi eljövendő generáció sorsa; és az egyénnek ugyanazokkal a hitelfelvételi lehetőségekkel kell rendelkeznie, mint a kormánynak. Egyik feltevés sem kézenfekvő. Ha azonban a két feltevés áll, az adópolitika a keresletszabályozás szempontjából teljesen hatástalan és kizárólag ösztönzési és kínálati oldali hatásai vannak. Noha az állítást ebben a kiélezett formájában elvetjük, elismerjük Barro felvetésének fontosságát. Azt gondoljuk, hogy minden közületi megtakarításbeli növekménynek egy részét ellensúlyozza a magánmegtakarítás csökkenése.

A fenti érveket összegezve arra a következtetésre jutunk, nem valószínű, hogy az OECD-összmegtakarítás sokat nőne a kelet-európai események következtében. Ez a hatás ezért döntően a kamatlábak emelkedésében fog megmutatkozni. Következésképp összességükben az OECD-beruházások növekedése nem lesz jelentős: inkább a meglévő beruházási volumen Kelet-Európa felé való átcsoportosulására lehet számítani.

Aszimmetriák az OECD-n belül

A következő lépésben felismerjük, hogy a dolgok nagyfokú leegyszerűsítése az OECD-t egységes gazdaságnak tekinteni. Az OECD-országok nem egyenlő mértékben fognak részesedni a kelet-európai lehetőségekből. Most ezen aszimmetria okait és következményeit vizsgáljuk.

Amint azt az *1. fejezetben* láttuk, kétfajta nemzetközi kereskedelem létezik. Az első a komparatív előnyökön alapul: az egyes országok azokra az árucikkekre specializálódnak, amelyeket viszonylag olcsón tudnak előállítani. A komparatív előnyök hátterében a tényezőellátottság áll: a munkával bőségesen ellátott országoknak komparatív előnyük van a munkaintenzív termékekben, a fizikai és emberi tőkével bőségesen ellátott országoknak a tőke-, illetve technikaintenzív termékekben. A kereskedelem másik fajtája két irányú adott termékcsoporton belül. A skálahozadék és a fogyasztók változatosság iránti vonzalma előnyössé teszi az egyes országok számára, hogy ugyanabban az árucsoportban specializálják magukat különböző márkákra.

A tőkejavak központi helyet foglalnak el elemzésünkben. Így első kérdésünk a következő: mely országoknak van a jelek szerint komparatív előnyük a tőkejavak termelésében. A *8. táblázat* mutatja általánosságban a gépipari termékek világkereskedelmének fő jellemzőit. A gépipari termékek között elsősorban beruházási javakat találunk és olyan fogyasztási cikkeket, mint a televízió vagy a mosógép. A táblázatból kiolvasható, hogy mely országoknak van komparatív előnyük a technológiaigényes termékek terén. A *9. táblázat* a szerszámgépek exportjára koncentrál. Ez talán a Kelet-Európa által igényelt tőkejavak legfontosabb fajtája. A *10. táblázat* indexei mutatják a szerszámgépek esetében megnyilvánuló komparatív előnyöket. Az index két szám hányadosa: a számlálóban található az egyes országok szerszámgépexportjának részesedése az adott ország összes feldolgozóipari exportjából; a nevezőben ugyanez a részesedés a világkereskedelem egészét tekintve. Ezért amikor az index nagyobb, mint egy, ez azt jelzi, hogy az adott országban a szerszámgépek részesedése a feldolgozóipari exportból átlag feletti.

Mit mutatnak a *8—10. táblázatok?* A *8. táblázatból* kiderül, hogy Japán és Nyugat-Németország domináns helyet foglal el a gépipari termékek nettó exportjában. Mutatja azoknak az országoknak a kiinduló helyzetét, melyeknek tudására, tapasztalatára Kelet-Európa fejlesztésében a leginkább számítani lehet. Ugyanakkor ez a táblázat csak egy részleges képet mutat. Minthogy a gépipari termékek között fogyasztási cikkeket is találunk — főleg tartós fogyasztási cikkeket, amelyeknek Japán elsősorban exportőre, az Egyesült Államok pedig importőre — a *8. táblázat* túlbecsüli Japán komparatív előnyét a tőkejavak területén, ugyanakkor alábecsli az Egyesült Államokét.

A *9. táblázat* azt mutatja, hogy Japánnak még nem sikerült megtörnie a nyugatnémet dominanciát a szerszámgépiparban. Felfigyelhetünk rá, hogy az Egyesült Államok e téren viszonylag csekély szerepet játszik, minthogy piaci részesedése kisebb, mint Svájcé vagy Olaszországé. Franciaország vagy az Egyesült Királyság szerepe még kisebb. A *10. táblázat* a fentieket erősíti meg egy nagyobb országmintán. A világátlaghoz képest kiugróan a szerszámgépekre koncentrálódik Svájc feldolgozóipari exportja, de Japán, Nyugat-Németország, kisebb mértékben Olaszország fontosságát ugyancsak megerősíti a táblázat. Franciaország, az Egyesült Királyság pozíciója a tőkejavak piacán gyengébb.

A táblázatok üzenete egyértelmű. Ha az exportrészesedés vagy a kinyilvánított komparatív előny mutatóit tekintjük, úgy világosan látszik, hogy Nyugat-Németország, illetve Japán vannak a legjobb helyzetben a beruházási javak megnövekedett keresletének a kielégítése szempontjából. De minthogy a tőkejavak

8. táblázat

A világ nettó gépipari exportjának országonkénti megoszlása
(1970—1987)

Ország	1970	1987
Japán	7,1	16,2
Nyugat-Németország	11,3	9,0
Olaszország	2,1	0,8
Franciaország	0,9	—0,1
Svájc	0,4	—0,3
Egyesült Királyság	4,7	—0,9
Egyesült Államok	6,3	—8,5

Forrás: UNECE Economic Survey of Europe in 1989—90.

9. táblázat

Az egyes országok részesedése a világ szerszámgépipari exportjából
(1970—1987)

Ország	1970	1987
Nyugat-Németország	32,8	26,5
Japán	4,3	24,5
Svájc	2,5	11,7
Olaszország	9,1	8,5
Egyesült Államok	14,5	5,4

Forrás: UNECE, Economic Survey of Europe in 1989—90.

10. táblázat

A szerszámgépgyártás komparatívelőny-indexe
(1970—1987)

Ország	1970	1987
Svájc	3,40	4,20
Japán	0,40	1,61
Nyugat-Németország	1,85	1,55
Olaszország	1,09	1,25
Spanyolország	1,69	1,12
Egyesült Királyság	1,40	0,63
Egyesült Államok	0,86	0,47
Franciaország	0,71	0,32

Forrás: UNECE, Economic Survey of Europe in 1989—90.

kibocsátása az OECD-ben nem fog nőni, a történetnek ezzel még nincs vége: meg kell vizsgálnunk a keresletbeli aszimmetriákat is.

Ezek a szállítási költségen és más fizikai korlátokon alapulnak; vagy a regionális vonzás olyan elemein mint a nyelv, a kultúra és a szokások. A skálahozadék pedig még fel is erősíti a földrajzi fekvés hatását.[9] Melyik ország van a legjobb helyzetben a kelet-európai lehetőségek kihasználása szempontjából? Kétségtelenül Nyugat-Németország. Nemcsak fizikai fekvése miatt. Tulajdonképpen Kelet- és Nyugat-Európa integrációja a háború előtti kereskedelmi kapcsolati rendszer újjáéledésének tekinthető. Bár nem szükséges ezeket egy az egyben reprodukálni, rajtuk kívül nincs más hivatkozási alap. A két háború közti időszakban Kelet-Európa országai élénk kereskedelmet folytattak Németországgal. A harmincas években, amikor a multilaterális fizetési rendszer összeomlott, a likviditáshiány áthidalására bilaterális klíringekre alapozott kereskedelmi rendszer jött létre. Amint azt *Drabek* [1985] kimutatta, Németország különösen aktív volt e téren és oroszlánrészt szerzett a kelet-európai kereskedelemből. A *11. táblázat* azt mutat-

11. táblázat

Németország részesedése Kelet-Európa importjában
(1925—1938)

Ország	1925	1930	1938
Bulgária	21,0	23,2	54,8
Csehszlovákia	31,3	25,4	14,2
Magyarország	15,0	21,2	30,3
Lengyelország	30,1	27,0	18,4
Románia	16,7	25,1	28,0

Forrás: Drabek [1985] táblázatok XXIII-tól XXVII-ig.

ja, hogy hogyan alakult Németország kereskedelmi részesedése a háborúig. A nyugatnémet cégek szerepe a kelet-európai piacok ellátásában — ami már a háború előtt kiemelkedő volt — úgy látszik Európa háború utáni megosztottsága következtében sem szenvedett csorbát. A *12. táblázat* mutatja, hogy a Kelet-Európa által importált tőkejavak fele Nyugat-Németországból származik.

Összefoglalva a fentieket, a tőkejavaknak mind a kínálatában, mind a keresletében komoly aszimmetriákat tapasztalunk. Kelet-Európa tőkejavak iránti keresletének jelentős része Nyugat-Németországra fog jutni, és ez az ország van a legjobb helyzetben e javak kínálatát illetően is. Tekintettel a tőkejavak piacának részleges szegmentálódására Nyugat-Németország, Nyugat-Európa többi országa, az Egyesült Államok és Japán között, módosítanunk kell a kamatlábak és a tőkejavak árainak alkalmazkodásával kapcsolatban korábban tett megállapításainkat. A tőkejavak kereslete Nyugat-Németországban jelentősen nőni fog: ezért elkerülhetetlen a nyugatnémet tőkejavak árának emelkedése. Ez a tény nem kerülte el a német részvénytőzsde figyelmét sem, ahol az ilyen cégek részvényeinek árfolyama kenterbe verte a piacot.

Hacsak nem nő jelentősen az OECD-beli megtakarítás és beruházás — amit nem tartunk valószínűnek — a tőkejavak nyugat-németországi kibocsátásának ez a jelentős növekedése csak a többi ország kibocsátásának a rovására valósulhat

[9] A növekvő hozadékot és a „földrajzi" tényező hatását *Krugman* [1990] tárgyalja.

12. táblázat

Az OECD-ből Kelet-Európába importált tőkejavak származási ország szerinti megoszlása
(1980—1987)

Ország	1980	1981—1985	1985—1987
Nyugat-Németország	41,0	43,0	50,0
Egyesült Királyság	9,0	7,0	5,0
Franciaország	12,0	10,0	7,0
Olaszország	8,0	8,0	8,0
EFTA-országok	15,0	16,0	15,0
Japán	5,0	8,0	6,0
Egyesült Államok	2,0	2,0	2,0

Forrás: UNECE, Economic Bulletin for Europe. 41. köt. 1989. 4.2 táblázat, 79. o.

meg. Míg Olaszország és Svájc húzhat némi hasznot közeli fekvéséből és a tőkejavakra való szakosodottságából, ugyanez nem mondható el az Egyesült Államokról, Franciaországról vagy az Egyesült Királyságról. Ezek az országok a kamatláb emelkedését és tőkejavaik árának csökkenését fogják tapasztalni. Az árcsökkenés azonban nem lesz elégséges a beruházások ösztönzéséhez ezekben az országokban; már fentebb láttuk, hogy a beruházási kereslet ezektől az országoktól más országokhoz fog átcsoportosulni.

Nyugat-Németország — közelebbről megvizsgálva

A fentiekben Kelet-Európának a Nyugatra gyakorolt közvetlen hatását vizsgáltuk. Az alábbiakban azt tekintjük át, hogy melyek lesznek, melyek kell hogy legyenek a közvetett hatások. Először is Nyugat-Németországra koncentrálunk, amelynek az esetében a hatás a legerősebb lesz. Ezután térünk át a többi EK-tagország vizsgálatára.

Vajon van-e Nyugat-Németországban megfelelő tartalékkapacitás, hogy ki tudja elégíteni az általa gyártott tőkejavak iránti megugrott keresletet? A *13. táblázat*ban található — a tőkejavakat gyártó szektorra, valamint a gazdaság egészére vonatkozó — adatok nem azt mutatják, mintha Nyugat-Németország jelentős tartalékkapacitással rendelkezne. A munkanélküliség esett és a beruházások 1989-ben gyorsabban nőttek, mint a többi EK-országban. A feldolgozóipari kapacitáskihasználtságra vonatkozó közvetlen adatok is komoly szűk keresztmetszetek meglétéről tanúskodnak. (Ezeket a kapacitáskihasználtságra vonatkozó adatokat a korábbi csúcsidőszakok, 1973—1974 és 1979—1980 adatával — 88,1 százalék, illetve 86,0 százalék — érdemes összevetni.) Ha más változás nem következik be, a pótlólagos exportkereslet túlfűtheti a nyugatnémet gazdaságot, felerősítheti az inflációt.

Azt állítottuk, hogy Kelet-Európa nyitása világméretekben növelni fogja a kamatlábat. Vajon elegendő lesz-e ez ahhoz, hogy az aggregált kereslet Nyugat-Németországban összhangba kerüljön a kínálattal? Nyilvánvalóan nem, mégpedig két okból. Először is, tekintettel arra az aszimmetriára, aminek a következtében Nyugat-Németország a Kelet keresletének aránytalanul nagy hányadát vonzza magához, minden olyan kamatláb, amely OECD-méretekben egyensúlyt teremt megtakarítás és beruházás között, még mindig meghagy egy jelentős többletet a

13. táblázat

A nyugatnémet gazdaság tartalékkapacitásaira vonatkozó mutatók, nemzetközi összehasonlításban
(1987—1989)

Megnevezés	1987	1988	1989
Éves reál-állótőkenövekmény százalékban			
Nyugat-Németország	2,2	5,9	7,9
Franciaország	3,7	7,8	5,4
Olaszország	6,8	4,9	5,4
Egyesült Államok	2,6	5,8	1,8
Munkanélküliség a foglalkoztatottak százalékában			
Nyugat-Németország	6,2	6,1	5,6
Nyugat-Európa	9,9	9,5	9,0
Éves átlagos kapacitáskihasználtság a nyugatnémet feldolgozóiparban	—	85,0	88,1

Forrás: UNECE, Economic Survey of Europe in 1989—90.

nyugatnémet tőkejavak iránti keresletben. Másodszor, mint a keleti beruházási lehetőségek elsődleges haszonélvezői, a nyugatnémetek jobban fognak élni, mint azelőtt. Racionálisan az várható, hogy megpróbálják azonnal növelni a fogyasztásukat. Változatlan kormányzati politika mellett a fogyasztói keresletnek emelkednie kell, ami súlyosbítja az infláció problémáját. (A fogyasztói bizalomra vonatkozó, a *14. táblázat*ban közzétett adatokból az derül ki, hogy — különösen az EK átlaggal összehasonlítva — a nyugatnémet fogyasztók az 1989-es eseményeket jó hírként értékelték.)

Mielőtt azt kezdenénk vizsgálni, hogy mi fog történni, nézzük meg, mi lenne a jó, ha történne. A nyugatnémetek valóban jobb helyzetben vannak, és ideális esetben lehetővé kellene tenni számukra a fogyasztás azonnali növelését. A tőkejavakat gyártó iparágak kibocsátásának is nőnie kell. A kormányzati kiadásokat mindig lehet csökkenteni, de ez nem célszerű egy olyan gazdaságban, amely gazdagabb mint azelőtt volt. Úgyhogy a válasz egyértelmű. A nyugatnémeteknek rengeteg fogyasztási cikket kell importálniuk, hogy fenntarthassák a kívánatos fogyasztási szintet — annál is inkább, minthogy a hazai fogyasztásicikk-gyártást kiszorítja a beruházási javak fellendülő szektora. Teljes kapacitáskihasználtság mellett a piaci mechanizmus ezt csak a valuta jelentős felértékelésén keresztül tudja megvalósítani.

A megvalósításnak kétféle módja van: nominális felértékelés vagy hazai infláció. Kétségtelen, hogy az első a jobb. Arra a következtetésre jutunk tehát, hogy amennyiben figyelmen kívül hagyjuk a német egyesítés speciális hatását, az első világos gazdaságpolitikai javaslat, hogy kívánatos dolog a német márka jelentős felértékelése. Hogy ez a javaslat a német egyesítés hatásának figyelembevétele mellett is tartható-e, az csak a 4. fejezetben fog kiderülni.

Felmerül itt a kérdés, hogy mely valutákhoz képest kell a márkát felértékelni. Tegyük fel először, hogy valamennyi EMS-tagország együtt értékel fel a világ többi részéhez viszonyítva. Mi lesz ennek a következménye? Először is a tőkejavak amerikai és japán termelői nagyobb részhez jutnak az akció során,

14. táblázat

A fogyasztói bizalom indexe Nyugat-Németországban és 12 EK-országban (1983—1990)

Év	Nyugat-Németország	EGK (12)
1983	—15	—15
1984	—10	—14
1985	—8	—13
1986	3	—5
1987	—1	—5
1988	—4	—5
1989. 1. negyedév	—2	—5
1989. 2. negyedév	1	—6
1989. 3. negyedév	3	—6
1989. 4. negyedév	4	—7
1990. 1. negyedév	4	—6
1990. 2. negyedév	4	—7

Forrás: European Economy, *B* melléklet, 1990. augusztus.

minthogy valutáik versenyképesebbek lesznek. Világméretekben az Egyesült Államok exportja nő, de valószínűnek látszik, hogy a fő haszonélvező mind a tőkejavak, mind a fogyasztási cikkek tekintetében Japán lesz.

Mi a helyzet Európában? A közös felértékelés Európa egyéb részein lelassítja a növekedést. A magasabb kamatláb és valutaárfolyam minden olyan kombinációja, amely a németországi infláció megelőzéséhez szükséges, Európa többi részén — ahol a kereslet kevésbé nő, mint Németországban — recessziót okoz. Tekintettel arra, hogy itt egy valódi aszimmetrikus külső hatásról van szó, úgy tűnik, hogy az EMS-en belül szükségessé váló átrendeződés tankönyvi esetével állunk szemben. Ideális esetben a márka felértékelődik EMS-beli partnereivel szemben.

A lényeget tekintve a probléma nagyon egyszerű. Nyugat-Németország nagyobb szeletet kap a kelet-európai piacból, mint amekkorával meg tud birkózni. Ezért csak annyit szabad magára vállalnia, amennyit kényelmesen meg tud emészteni, a többit tovább kell adnia a többieknek. A kérdés hogy kinek? A márka átértékelődésének Európán belül az a következménye, hogy több jut Németország európai partnereinek és kevesebb a harmadik országoknak, nevezetesen Japánnak és az Egyesült Államoknak.

Első következtetésünk az volt, hogy a márkának nominálisan fel kell értékelődnie. Minthogy gondolatmenetünk szerint a többi közösségi valuta arányos felértékelődése Európa többi részén recessziót váltana ki, második következtetésünk, hogy ilyen körülmények között helytelen lenne, ha a többi EMS-ország teljes mértékben követné a márka felértékelődését. Röviden: az EMS alapítása óta legnagyobb aszimmetrikus külső megrázkódtatásra a tagországok valutaárfolyamainak átrendezése lenne a válasz.

Vajon ez rossz hír a Gazdasági és Pénzügyi Unió (EMU) szempontjából? Ismét leszögezzük, hogy ebben a fejezetben azt a valóságidegen feltevést vizsgáljuk, hogy a német egyesítés hatása figyelmen kívül hagyható. Hogy valóságos gazdaságpolitikai következtetésekhez juthassunk, számba vehessük a márka átér-

tékelésének az EMU menetrendjére gyakorolt hatását, be kell kapcsolnunk a vizsgálatba a német egyesítést. Ez a következő fejezetnek a feladata. Mielőtt azonban erre rátérnénk, érdemes megvizsgálni a többi gazdaságpolitikai változat hatását az itt kiindulópontnak választott valóságidegen feltevés keretei között.

Alternatív gazdaságpolitikai válaszok

Ha figyelmen kívül hagyjuk a német egyesítést, akkor gondolatmenetünk szerint a nyugatnémeteknek azonnal növelniük kellene fogyasztásukat, minthogy a kedvező beruházási lehetőségek a korábbihoz képest jobb helyzetbe hozzák őket, és nominálisan fel kell értékelniük a márkát, nehogy a magasabb fogyasztás és a tőkejavak nagyobb termelése túlfűtse a gazdaságot. Tegyük most fel, hogy ezt nem teszik meg.

Az egyik lehetőség ekkor, hogy Nyugat-Németországban megnövelik az adókat, hogy ily módon kordába szorítsák a fogyasztást és megelőzzék az inflációt. A siker érdekében az erőforrások jelentős átcsoportosítására van szükség: ahhoz, hogy a beruházás és a tőkejavak exportja nőhessen, a fogyasztásnak jelentősen vissza kell esnie. Tegyük most félre azokat a kérdéseket, hogy vajon ez politikailag megvalósítható-e, összeegyeztethető-e az adóreformmal, a kínálati oldali gazdaságpolitikával kapcsolatos világtrendekkel. Célunk inkább az, hogy néhány egyszerű makroökonómiai következményre rámutassunk.

Tekintettel a megkurtított folyó fogyasztásra, a nyugatnémet import sokkal alacsonyabb lesz, mint lenne az általunk „optimálisnak" tartott megoldás esetén. Az elemzésünk időhorizontját jelentő egy évtized alatt ezen gazdaságpolitikai választás esetén Nyugat-Németország valutatartaléka sokkal magasabbra nő, mint nőne egyébként. Ez két dolgot jelenthet. Először: a nyugatnémetek kitarthatnak az alacsony fogyasztási szint mellett. Ebben az esetben a felhalmozott külföldi jövedelem végső soron a márka egyensúlyi reálárfolyamát növeli. Ekkor az adópolitika csupán a jövőbe tolta ki a márka felértékelését, de nem szűntette meg a problémát. A gazdaságpolitika dilemmája az, hogy a pénzügyi unió előtt vagy az után vágjanak-e bele. Az utóbbi esetben az — esetleg jelentős — kiigazítás csak német inflációval és a többi ország deflációjával valósítható meg, ami nem a legkedvezőbb előjel egy európai házasságban.

A másik lehetőség, hogy amint a vagyon nő, előbb-utóbb ellenállhatatlan lesz a nyugatnémetek igénye a magasabb fogyasztásra. A legjobb választ képviselő kisimított fogyasztási pályához képest a nyugatnémetek a mai alacsonyabb fogyasztással vásárolták meg a holnapi magasabb fogyasztást — nem túl értelmes stratégia, és politikailag sem túl vonzó.

Tegyük fel ezért, hogy a jelentős német adóemelkedés nem fog megvalósulni, és hogy közvetlenül nem törekszenek az árfolyam-kiigazításra sem. Mi történik ezután? Minden a Bundesbank magatartásán múlik, és azon, hogy a piac menynyire képes azt előre megsejteni. Eleinte a kamatláb változatlan marad mind Németországban, mind az egész EMS-régióban. Ekkor a spekulánsok — akik megérzik, hogy a EMS-reálárfolyamnak emelkednie kell a dollárhoz, illetve a jenhez viszonyítva — erősen felverhetik az EMS külső árfolyamát, megteremtve ezzel a megfelelő igazodást a külvilághoz. A még ezen felül szükséges bilaterális reálkiigazítás az EMS-en belül nem árfolyam-módosítással, hanem a differenciált infláción keresztül fog megvalósulni. Még a magasabb közös árfolyam mellett is Nyugat-Németországban fellendülés lesz, túlkereslet és infláció; a partnereknél pedig recesszió és árstabilitás. A mi alapvető állításunk az, hogy ez a lehetőség nem vonzó sem a nyugatnémet, sem a többi EMS-tagországbeli gazdaságpolitika számára. A harmadik lehetőség, hogy — a fentieket előre látva — a Bundesbank emelni fogja a kamatlábat Nyugat-Németországban. Ha ezt más országok is

követik, kollektív árfolyam-túlértékelés következik be. Az EMS egészét tekintve az erős reálfelértékelődés miatt a kelet-európai keresletnek „túl nagy része" vándorol át az Egyesült Államokba és Japánba. Ezért Nyugat-Németországot kivéve mindenhol nő a recesszió veszélye: más tagországoknak kell megfizetni a külgazdaság ama kemény megfegyelmezésének az árát, amire Németországnak az infláció megfékezése és fékentartása érdekében szüksége van.

A fenti alternatív forgatókönyvek áttekintése csak megerősíti hitünket, hogy az a legjobb stratégiai válasz, amit fentebb megjelöltünk. A jelenlegi szakaszban ezért három komoly akadályt látunk azoknak az útjában, akik gyorsan és árfolyam-módosítás nélkül akarnak előrelépni az EMU megteremtésében, és ezek az akadályok a tervbe vett időzítést meghiúsíthatják. Ezért van különös jelentősége a német egyesítésnek. Vajon a nehézségeket fogja súlyosbítani, vagy ellenerőként működik, kevésbé teszi sürgetővé az ezen fejezetben vázolt intézkedéseket?

A német egyesítés pótlólagos hatásai

Az előző fejezetben megállapítottuk, hogy a kelet-európai változások sajátos hatást fognak gyakorolni Nyugat-Németországra — függetlenül Kelet-Németország egyedi státusától. E fejezet célja elemezni a Német Gazdasági és Pénzügyi Unió (GEMU) hatásait. A GEMU 1990. július 1-én indult a pénzügyi unióval, és Kelet- és Nyugat-Németország formális egyesülésével zárult 1990. október 3-án. Míg az előző fejezetben megtartottuk a Kelet-, illetve a Nyugat-Németország terminológiát, mivel ott e két különálló országra hivatkozhattunk a Kelet-Európa által gyakorolt hatás elemzésekor, e fejezetben a Németország keleti fele, illetve Németország nyugati fele megjelöléseket fogjuk alkalmazni az Egyesült Németország megfelelő régióinak jelölésére. E fejezet fő következtetése, hogy a GEMU önmagában tekintve csökkentőleg hat a német márka reálértékére. Az árfolyam tehát kisebb lesz, mint amit az előző fejezet elemzése jelzett.[10]

Fontos, hogy mielőtt további részletekbe bocsátkoznánk, jól értsük meg, hogy milyen alapon történik az összehasonlítás, és mi a gondolatmenetünk lényege. Az egyesült Németország gazdagabb lesz a kelet-európai liberalizálás előtti Kelet- és Nyugat-Németország súlyozott átlagánál. De ez rossz összehasonlítás. A fő csatorna, amin keresztül a Keleten zajló események hatással vannak Nyugat-Európára, az az aszimmetrikus nyomás, ami a márkára a többi EMS-valutához képest nehezedik. A helyes összehasonlítás tehát az egyesítés előtti Nyugat-Németország (amelynek a sajátosságai korábban a nyugatnémet márka értékét meghatározták) viszonyítva az új, egyesült Németországhoz (amelynek jellemvonásai a márka mai értékét meghatározzák). A fő állításunk, hogy az egyesült Németországban az életszínvonal alacsonyabb lesz, mint lenne az előző fejezet feltevései szerint Nyugat-Németországban. Vagyis az ott feltételezett helyzethez képest a GEMU csökkenteni fogja a márka egyensúlyi reálárfolyamát. A bizonyítást e fejezet tartalmazza. Ezután meghatározzuk Kelet-Európa összhatását, összegezve az előző fejezetbeli hipotetikus helyzet hatását a GEMU ezzel ellentétes hatásával.

Mielőtt a GEMU legfontosabb vonásaira rátérnénk, gyorsan el kell intéznünk néhány apróságot. Először is Kelet-Németországban, mint Kelet-Európában mindenütt, volt egy pénztúlkínálat, amit 160 milliárd keletnémet márkára becsültek. Ennek háromnegyedét 1990. július 1-jével 1 : 1 arányban beváltották márkára,[11] a maradékot pedig 2 keletnémet márka = 1 márka kulcs szerint. Megalapozat-

[10] *Gros és Steinherr* [1990] ismerte fel először, hogy milyen nyomást gyakorolhat a GEMU a márkára.

[11] Ez a becslés *Burdától* [1990] származik.

lanok azok a félelmek, miszerint ez a túlkínálat önmagában inflációhoz vezet: az egyesült Németországban a Bundensbank minden pénztúlkínálatot egyszerűen felszív. Másodszor: a makroökonómiai stabilizáció kilátásai sokkal kedvezőbbek, mint bárhol Kelet-Európában. Nemcsak arról van szó, hogy Kelet-Németország egy olyan monetáris hatóság irányítása alá kerül, amelynek megvan a hitele, míg a többi központi banknak ezt most kell a nulláról megteremtenie, de az árupiacok is sokkal nagyobb mértékben fognak azonnal integrálódni. A keletnémet termelők tehát erősebb versenynek lesznek kitéve, mint a csehszlovák, a magyar vagy a lengyel termelők, és ez a verseny plafont szab az áremelkedésnek. Harmadszor: javítja a beruházási kilátásokat, hogy Kelet-Németország exportja könnyen bejut a nyugat-európai piacokra, nemcsak a feldolgozóipari, de a mezőgazdasági termékek esetében is, amiben a kelet-európai termelők csak egy sokkal hosszabb periódusban reménykedhetnek.

Azt állítottuk, hogy a külföldi beruházás lesz a növekedés fő hajtóereje egész Kelet-Európában. A tulajdonjogokkal és a jogi kerettel kapcsolatos bizonytalanság azonban rövid távon komoly akadálya lehet a külföldi beruházásoknak. Ezért a GEMU egy másik hatása, nevezetesen hogy Kelet-Németország azonnal átveszi a nyugatnémet törvényeket, szintén jelentős akadályt hárít el a gyors beruházások útjából.[12]

Egy idevágó kérdés a nemzeti tulajdon kérdése. Az infrastrukturális beruházást leszámítva — amely hivatalos támogatásban részesülhet, például az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bankon (EBRD) keresztül — a legtöbb külföldi beruházást a magánszektor fogja finanszírozni. Ideális esetben ennek nagy része külföldi működőtőke-beruházás: ilyenkor a külföldi vállalat egy füst alatt kínál berendezést, know-how-t, értékesítő hálózatot. Számos kelet-európait taszít az a kilátás, hogy vállalataik külföldi tulajdonba kerüljenek. Már a keletnémetek is hangot adnak hasonló félelmeknek a nyugatnémetekkel kapcsolatosan, pedig az ő esetükben van egy lényeges különbség: mint az egyesült Németország teljes jogú állampolgárai, a keletnémetek jelentős nyugatnémet juttatásokban fognak részesülni munkanélküli segély, nyugdíj, beruházási támogatás formájában. Ez a tény szükségképpen tompítani fogja a külföldi tulajdonnal szembeni ellenállást, és jelentős előnyökhöz juttatja a nyugatnémet beruházókat a külföldiekhez képest a keletnémet beruházási lehetőségekért folytatott versenyben.

Nem tagadva a fent említettek fontosságát, a legfontosabb tényezőnek mindenképpen a Németország keleti és nyugati fele közti munkaerő-mobilitás mértékét kell tekintenünk. Az egyesítés előtt az volt az általános vélekedés, hogy Nyugat-Németország nem tilthatja meg a keletnémetek masszív bevándorlási hullámmal fenyegető beáramlását; épp azért kellett az egyesítés folyamatát felgyorsítani, hogy ennek a bevándorlási hullámnak elejét vegyék.

A GEMU után még mindig a munkaerő-mobilitás hatásai nyomják rá legerősebben bélyegüket az elemzésre. A továbbra is fennálló migrációs fenyegetés miatt a keleti életszínvonal nem tartható túlságosan sokáig a nyugati alatt, annak ellenére, hogy induláskor a termelékenységbeli különbségek tetemesek. A nyugatnémetek hajlandók jelentős támogatást nyújtani a Keletnek, részben az egyesítés áraként, részben megelőzendő a jelentős migrációt, amelynek társadalmi és gazdasági költségei — például a zsúfoltság, a magasabb lakásárak, alacsonyabb bérek — Németország nyugati felének egyes területeire koncentrálódnának.

[12] Egy jogszabály elfogadása még nem szünteti meg a tulajdonjogok körüli kétértelműségeket. Ilyen esetekben a bírósághoz kell fordulni. Máris egyre növekszik azoknak a volt keletnémet állampolgároknak a száma, akik visszakövetelik korábbi tulajdonukat.

Ezért a nyugatnémetek számára, akik a cechet fizetik és ezért diktálhatnak, a központi kérdés az életszínvonal konvergálásának sebessége és mértéke; valamint az, hogy mibe fog mindez kerülni. A kezdeti eufóriát követően a nyugatnémeteket egyre inkább aggasztja a szociálpolitikai transzferek mértéke. Célszerű tehát feltenni a kérdést, mekkora ezeknek a transzfereknek az a minimális mértéke, ami még meg tudja előzni a jelentős migrációt. Először erre a kérdésre próbálunk meg feleletet adni, majd rátérünk a GEMU makroökonómiai hatásainak vizsgálatára.

A konvergencia mértéke

Számos szerző, mint például *Siebert* [1990] vagy *Fitoussi* és *Phelps* [1990] teljes kiegyenlítődést feltételez: 10—15 év múlva Németország keleti és nyugati felének termelési szerkezete, életszínvonala, termelékenysége azonos lesz. Emögött az az implicit feltevés húzódik meg, hogy az áru- és munkaerőpiacok integrálódása tökéletes lesz. Vajon ésszerű-e ez a feltevés?

Olyan országokban, mint az Egyesült Államok, az Egyesült Királyság, Olaszország sőt maga Nyugat-Németország, az egyes régiók között hosszú időn át fennmaradtak jelentős termelékenységbeli és jövedelmi különbségek. A termelési tényezők mobilitása távolról sem tökéletes. Mozogni költséges. Továbbá egy országon belül a közös adó- és társadalombiztosítási rendszer átcsoportosít jövedelmet a gazdagoktól a szegényekhez, és ezzel csökkenti az adózás előtti jövedelmeknek az életszínvonalra gyakorolt hatását.

Még ha a termelékenység és a munkajövedelem nem is különbözik régiónként, a munkajövedelem (vagyis a jövedelemnek az a része, ami átcsoportosítással befolyásolható) az összjövedelemnek csak a 70 százalékát teszi ki. A Nyugatra áramló keletnémetek nem fogják mágikus módon megszerezni mindazt az emberi, fizikai és pénztőkét, amivel a nyugatnémetek már rendelkeznek. Nem lehet visszamenőleg módosítani a nyugdíjjogosultságot sem. Vagyis még ha a munkajövedelmek ki is egyenlítődnek, akkor is fennmaradnak jelentős életszívonalbeli eltérések.

Az *1. függelékben* röviden vázoljuk az olasz Dél esetét. Az ottani tapasztalatok arra utalnak, hogy a bérdifferenciákkal a Délről Északra történő munkaerő-áramlásnak csak egy része magyarázható. A munkaerőpiac állapota Északon, valamint az egy főre jutó jövedelem *szintje* Délen fontos tényezői a migrációra vonatkozó elhatározásnak. Ez utóbbi tény arra utal, hogy elég a keletnémet életszívonalat a *saját korábbi, egyesítés előtti szintjéhez képest* emelni, és máris csökkenni fog a migrációra való ösztönzöttség, még akkor is, ha a jelenlegi bérdifferenciák fennmaradnának.

Összefoglalva: elfogadjuk, hogy a Németországon belüli migráció sokkal erősebb lesz, mint Kelet-Európa más részeiben; ez a GEMU lényege. De a mobilitás nem lesz tökéletes. Optimistának tartjuk azt a feltevést, hogy tíz éven belül a szintkülönbség kiküszöbölhető. Sokkal kézenfekvőbbnek tartunk egy olyan feltevést, miszerint a tíz év elteltével Németország keleti felének termelékenységi szintje a GEMU-t közvetlenül megelőző nyugatnémet termelékenységi szintnek 80 százaléka lesz.

Adottnak véve a munkajövedelmek GDP-n belüli arányát, és feltételezve, hogy a kezdeti, segélyjellegű átutalások Nyugatról Keletre a tízéves periódus elteltével megszűnnek, arra számíthatunk, hogy tíz év múlva Németország keleti felének életszínvonala a nyugati rész életszínvonalának a 60 százalékát fogja elérni. Figyelembe véve a migráció akadályaival kapcsolatos korábbi megjegyzéseinket, ezt az eredményt összeegyeztethetőnek tartjuk azzal a céllal, amely a nagyfokú migráció megelőzését tartja szem előtt.

Az első fejezet elemzésében, ahol Kelet-Németországot egy kalap alá vettük a többi kelet-európai országgal, lényegében azt feltételeztük, hogy tíz év elteltével Kelet-Németország termelékenysége a jelenlegi spanyol szintet fogja elérni. Minthogy a GEMU nagyobb beruházásokat tesz szükségessé Németország keleti felében, a tíz év utáni keletnémet kibocsátásra vonatkozó módosított feltevésünk értelmében meg kell növelnünk a Kelet-Európa tőkeszükségletével kapcsolatos korábbi becslésünket. Tekintettel a már tárgyalt tőke/termelés hányadosra, a Kelet-Európa teljes tőkeszükségletére vonatkozó becslésünket 135—290 milliárd dollárról 170—320 milliárd dollárra kell emelnünk. Ez a növekedés önmagában is jelentős, és jelentősége még nagyobb, ha figyelembe vesszük, hogy a GEMU által szükségessé tett pótlólagos beruházás nagy része Németország nyugati részében előállított tőkejavakban fog megtestesülni.

Eddig az egy évtizeden belüli hatásokra koncentráltunk. Van azonban az átmenetnek egy olyan oldala, amit nem hanyagolhatunk el, bár csak hosszú távon fejti ki a hatását. Németország keleti felében egyik napról a másikra jelentősen emelnünk kell az életszínvonalat, hogy megakadályozhassuk a Nyugatra vándorlást, és az életszínvonalnak még azelőtt kell megemelkednie, hogy a termelékenység javulna. A kérdés az, hogy milyen mechanizmus segítségével valósítsák meg a nyugatnémet transzfert. Az egyik lehetőség, hogy a bérek Németország keleti felében gyorsan, a termelékenységet messze meghaladó ütemben nőnek. A transzfer ekkor munkanélküli segélyek, illetve a kezdeti kelet-németországbeli nyugatnémet beruházási veszteségek formájában valósul meg. Ez természetesen lelassítja a beruházást és elhalasztja a felzárkózást. Előnyösebb megoldás a bérek, a fogyasztás és a beruházás támogatása Németország keleti felében a nyugati országrészben kivetett adókból. Ez jobb a keleti országrész foglalkoztatása, beruházása és kibocsátása szempontjából.

Bármelyik utat is választjuk, a transzfer elkerülhetetlen, ha a migrációt meg akarjuk előzni: a keleti országrész lakóinak lehetővé kell tennünk hogy a jövedelmük felett költekezzenek az átmenet első éveiben. A terheket a nyugati országrész lakóinak egy azonnali és megfelelő nagyságú adóemelés formájában kell viselniük, ami idővel, ahogy az utolérés folyamata előrehalad és a transzfer iránti igény mérséklődik, fokozatosan csökkenthető. A fogyasztási pálya időbeli kisimítása mellett szóló szokásos érvek értelmében azonban jobb az adóterhet az időben elosztani. Ezért az optimális nyugatnémet válasz az, hogy kiszámítják a transzferigény permanensjövedelem-egyenértékét, és az adókat azonnal és tartósan erre a szintre emelik. Az első években az így befolyó adó nem lesz elégséges a magas transzferigény fedezésére, és a többletet külső hitelekből kell finanszírozni. Azonban ahogy a felzárkózás előrehalad, az adóbevétel (egész Németországban) emelkedik, és az adóbevételnek a transzferszükséglet feletti többletéből a külföldi hitelt kamatostul vissza lehet fizetni. Összesítésben, Németország egészét tekintve, az ország a transzfer jelenértékével szegényebb, ami megfelel a fogyasztás kibocsátás feletti többletének. Ennyivel csökken a finanszírozás céljait szolgáló vagyon.

A fentiekre támaszkodva megkísérelbetjük a GEMU intertemporális makroökonómiai hatásainak részletesebb elemzését. Ehhez fogunk most hozzá.

Németország intertemporális makroökonómiája — a hosszú táv

Azt állítottuk, hogy a munkaerő-mobilitás távolról sem lesz teljes, és hogy a termelékenység és az életszínvonal közti különbség középtávon is fennmarad. Kezdetben azonban eltekintünk ettől a bonyodalomtól, és egy nagyon egyszerű keretet fogadunk el, amely lehetővé teszi számunkra a GEMU lehetséges legnagyobb hatásának durva becslését. Két lépésben fogjuk ezt lebonyolítani. Először meg-

nézzük, mi lesz a hatás olyan hosszú távon, amelyen a két Németország már megkülönböztethetetlen. Majd rátérünk a GEMU-t közvetlenül követő rövid távú hatásokra. A számítás részleteit a *2. függelék* tartalmazza.

Durva becslésünk a következő szélsőséges feltevésen alapul. Először eltekintünk a tartós növekedés hatásától. Azt feltételezzük, hogy Németország keleti felének termelékenysége, tőkeellátottsága felzárkózik a mai nyugati szinthez. Ehhez számításaink szerint tíz évre van szükség. Ez felhívja a figyelmet a felzárkózásra és annak következményeire. Másodszor feltételezzük, hogy a fogyasztás az időben konstans és a permanens jövedelmen alapul, továbbá, hogy az életszínvonal Németország keleti és nyugati felében közvetlenül a GEMU megvalósulása után kiegyenlítődik. A fogyasztási pályák teljes kisimítása csak akkor lehetséges, ha a fogyasztó jövőbeli jövedelme terhére hitelt vehet fel. Bár a keletnémetek esetében ez irreális feltevésnek tűnik, a nyugatnémetek hitelminősítése kiváló, így külső forrásból finanszírozni tudják a Németország keleti felébe irányuló átutalásokat, és ezzel lehetségessé válik a fogyasztási pálya teljes kisimítása. A fogyasztás kiegyenlítettségét Kelet és Nyugat között a tökéletes munkaerő-mobilitás indokolja.

Németország keleti felének kétségtelenül előnyös a GEMU. A GEMU ára a nyugati országrész lakosainak életszívonal-csökkenése. Szélsőséges feltevéseink miatt túlbecsüljük a GEMU-nak a nyugatnémetekre háruló költségeit. Először nem is fogják gazdagságukat teljesen megosztani a keletnémetekkel: miután a munkaerő mobilitása nem tökéletes, erre nem is lesz szükség. Másodszor: a fentiek következtében az átmenet időszakában a keletnémetek nem fognak annyira túlköltekezni és nem fognak annyit importálni, mint amennyi a fenti feltevésekből következik; ezért Németország csak kevésbé fogja igénybe venni külfölditőke-tartalékait. Végül a felzárkózás több mint tíz évet vesz igénybe. A lassúbb ütemű nettó beruházásnak a költsége is kisebb: a külföldi tőke lassúbb felélése azt jelenti, hogy menet közben nagyobb kamatjövedelemre lehet szert tenni.

Tegyük fel, hogy a GEMU-t megelőzően Nyugat-Németország belső és külső mérlege hosszú távú egyensúlyban van. A permanens jövedelem a nettó hazai kibocsátás (GDP *mínusz* pótló beruházás) *plusz* a külföldön befektetett tőke utáni jövedelem. A belső egyensúly azt jelenti, hogy a nettó kibocsátás megegyezik a fogyasztás és a nettó export összegével; a külső egyensúly azt jelenti, hogy a nettó export és a külföldi kamatjövedelem összege zéró.

A GEMU életbe lépésével minden német fogyasztása azonos szintre áll be, az idők végezetéig. Ezt az új fogyasztási szintet a permanens jövedelem új szintje határozza meg. Az eredeti nyugatnémet egy főre jutó jövedelmekhez képest a permanens jövedelmet két tényező csökkenti, egy pedig növeli.

Az első, hogy az átlagvagyon az új Németországban alacsonyabb, mint a régi Nyugat-Németországban. A nettó külföldi tőkeállományt (ez Nyugat-Németországban 6500 márka/fő) felhígítja a népességszaporulat. A keletnémeteknek nincs meg induláskor az a fizikai tőkéjük, ami a Nyugatnak megvan. A tőkefelhalmozást úgy kell felfognunk, mint ami ideiglenesen eltéríti a németek hazai termelését a fogyasztási cikkeket gyártó szektorból a beruházási javak szektorába. Az átmeneti import finanszírozása érdekében valutatartalékokat kell feláldozni. Hosszú távon a külföldi kamatjövedelem csökken, és ennek azonnali hatása van a permanens jövedelemre és a fogyasztásra.

A második hatás az abból eredő költség, hogy Németország keleti felében a kezdeti fogyasztás meghaladja a kezdeti kibocsátást. Feltételezzük, hogy az egy főre jutó kibocsátás Keleten kezdetben egyötöde a nyugati szintnek. Hogy a fogyasztás ugyanakkora lehessen, a keletnémeteknek átutalásokra van szükségük, ami a felzárkózással folyamatosan csökken. Minthogy Németország nyugati felében a kapacitáskihasználtság teljes, ezeket az átutalásokat pótlólagos importra

kell fordítani. Ez ismét a német valutatartalékokat terheli addig, amíg a kibocsátás és a termelékenység el nem éri a megfelelő szintet.

A harmadik hatás a GEMU esetleges jótékony befolyása. Már említettük, hogy az átmenet időszakában a megtérülési ráta Kelet-Európában (Németország keleti felét is beleértve) potenciálisan sokkal magasabb, mint Nyugaton; de a felzárkózással a megtérülési ráta lesüllyed a normál szintre. Az átmeneti hatásokat leszámítva, a németeknek nem származik permanens jövedelme abból, hogy Kelet-Európában beruháznak. Minthogy Németország nyugati felében a kapacitáskihasználtság teljes, közvetlen hatása még a pótlólagos exportkeresletnek sincsen. Az export nő, a hazai termelés átcsoportosul a tőkejavak gyártásába, ennek megfelelően növelik a fogyasztási cikkek importját, a fogyasztás és az életszínvonal változatlan marad.[13]

A Kelet-Európa és a GEMU együttes hatására vonatkozó becslésünk két számsort tartalmaz. Az első azt feltételezi az egyszerűség kedvéért, hogy a megtérülési ráta mindenhol világpiaci, a második, hogy az átmenet időszakában átlag feletti a megtérülés. Kelet-Európa egyéb részeinek Németország permanens jövedelmére gyakorolt hatása nem más, mint az átmenet időszakában felhalmozott többletjövedelem és vagyon kamata. A GEMU-n belül, ahol a Keletről Nyugatra repatriált profitjövedelem egyszerű transzferkifizetésnek számít, azt feltételezzük, hogy a kelet-németországi nyugatnémet beruházások magasabb kezdeti megtérülési rátája a felzárkózás ütemét gyorsítja adott beruházási volumen mellett, és ezáltal csökkenti a transzfer, illetve az import iránti igényt. Míg Kelet-Európa többi részében a magasabb megtérülési ráta csak a Németországba repatriált profithányadra van hatással, addig a GEMU-n belül az egész pótlólagos kibocsátás a németeknek jut; de még ha ez így is van, akkor is — számításaink szerint — képtelen ez a lehetséges haszon a GEMU fent említett kétféle költségét ellensúlyozni.

Az átmenet lezárultával az egy főre jutó nettó *kibocsátás* feltevésünk szerint visszaáll az eredeti nyugatnémet szintre. A külföldi tőke, a belőle származó permanens jövedelem, következésképp a fogyasztás a GEMU átmeneti költségei miatt csökken. Minthogy a permanens jövedelem és az összfogyasztás csökkenése teljes mértékben a külföldről származó jövedelem csökkenésének tudható be, a hosszú távú egyensúly csak akkor áll helyre a GEMU előtti reálárfolyam szintjén, ha az importálási határhajlam egységnyi. Minthogy azonban az import iránti határhajlam kisebb mint egy, az adott reál-valutaárfolyam mellett Németországnak a folyó fizetési mérleg romlását kell elszenvednie.

A *15. táblázat* a fenti hatások számszerűsítését tartalmazza. Valamennyi költség egy főre vonatkozó jelenérték (a részleteket lásd a *2. függelék*ben). Az első két sor mutatja a külföldi tőkeállomány felhigulását és a keleti tőkefelhalmozás költségét. A harmadik sorban található a transzfer költsége. Amennyiben az átmenet időszakában a megtérülési ráta Keleten magasabb a világpiacinál, úgy ennek a Németországon belüli transzfert csökkentő hatását a harmadik oszlopban, Kelet-Európa egyéb országaiban a beruházások értékét növelő hatását pedig a negyedik

[13] Van természetesen egy másodlagos hatás is: a kereskedelemből származó komparatív előnyök, a szakosodás. Németország azonban nem kis ország. A GEMU megvalósulását követően, amikor feltevéseink értelmében minden tevékenység az eredeti nyugatnémet tevékenység ugyanannyiszorosa, a német cserearány romlik, ha a németek exportja iránti világkereslet görbéje lefelé hajló vagy ha az importjuk világkínálati görbéje felfelé hajló. Számításaink során azzal az egyszerűsítő feltevéssel éltünk, hogy a szakosodásból származó hatékonysági nyereség épp kiegyenlíti a német terjeszkedésből származó potenciális cserearány-veszteséget, úgyhogy a két hatás figyelmen kívül hagyható.

15. táblázat

A GEMU és Kelet-Európa hosszú távú hatásai az egyesült Németországban
(Egy főre, márkában)

Megnevezés	Ha a beruházások hozama világpiaci		Ha a beruházások hozama átmenetileg magasabb, mint a világpiaci	
	GEMU	Kelet-Európa	GEMU	Kelet-Európa
Külföldi tulajdon felhígulása	—1 300		—1 300	
A Németország keleti felében eszközölt beruházások nettó költsége	—18 500		—18 500	
A Németország keleti felébe irányuló transzfer jelenértéke	—35 500		—23 500	
A valutatartalékok növekedése az átmeneti extra kelet-európai hozamok miatt				2450—5380
Vagyonváltozás Németország nyugati felében		—54 800		—(36 420—40 350)
Fogyasztás változása Németország nyugati felében		—2 740		—(1820—2020)

Megjegyzés: Feltételezzük, hogy a reálkamatláb öt százalék, és hogy az átmeneti többlethozam tíz éven keresztül öt százalék a világpiaci hozam felett.

sorban mutatjuk ki. Mindezek eredményeként kapjuk a vagyon, valamint — az utolsó sorban — a permanens jövedelem és a fogyasztás változását.

A *15. táblázat* üzenete világos. Minthogy az átlag feletti hozam Kelet-Európában csak véges ideig tart, a német vagyonra és permanens jövedelemre gyakorolt hatása csekély. Messze nem elegendő a GEMU azonnal jelentkező költségeinek — nevezetesen *1.* transzfer és többletfogyasztás Németország keleti felében, *2.* az új tőke üzembe helyezésének költsége, *3.* a már meglévő külföldi tőkeállomány felhígulásának, miután nagyobb számú népesség között oszlik meg — a fedezetére. Hosszú távon Németországnak számolnia kell azzal, hogy életszínvonala az eredeti nyugatnémet szint alá süllyed.

Fontos, hogy világosan lássuk a GEMU hosszú távú költségeit, de ami minket elsősorban érdekel, az a nyugat-európai integrációra gyakorolt hatás; az Európai Pénzügyi Unió témakörénél maradva ez a márkára gyakorolt hatással egyenértékű. A *15. táblázat*nak van egy másik világos üzenete is. Minthogy az egy főre jutó kibocsátás Nyugat-Németországban végül is visszatér az eredeti szintjére, a permanens jövedelem egész csökkenése a külföldi vagyonból származó jövedelem csökkenésére kell hogy essen. Minthogy az importálási határhajlam kisebb, mint egy, hosszú távon a márkának esnie kell, hogy a fizetésimérleg-egyensúly helyreálljon. A kiinduló helyzetben az egy főre jutó külföldi vagyon Nyugat-Németországban 6500 márka. A *15. táblázat* értelmében minden egyes németnek 30000-től 48300 márka nettó külföldi adóssága van. Hosszú távon az adósságszolgálat megköveteli a német versenyképesség növekedését és a márka reálértékének csökkenését.

Ez a következtetés ellentmondani látszik a GEMU-val kapcsolatos legtöbb elemzésnek. Először is hangsúlyozzuk, hogy mindeddig a hosszú távra koncentráltunk. Más elemzések általában csak a rövid távval foglalkoznak, amire mi a következő alfejezetben fogunk kitérni. Másodszor: következtetésünk azon a tényen

alapul, hogy hosszú távon a GEMU költségei felülmúlják a Németországnak Kelet-Európa egyéb részeiből származó hasznot.[14]

Németország intertemporális makroökonómiája — a rövid táv

Miben különbözik a rövid táv a hosszú távtól? Lényegében két dologban. Először is: az egy főre jutó kibocsátás kezdetben sokkal alacsonyabb, mint Németország nyugati felében, mivel a keleti országrész termelékenysége sokkal alacsonyabb. A *16. táblázat* azt mutatja, hogy ennek következtében Németország egy főre jutó kibocsátása 4800 márkával kisebb lesz, mint Nyugat-Németországé volt. Ha nem nő ennek megfelelően az egy főre eső kereslet, akkor jelentős túlkeresletre kell számítanunk Németországban. A kereslet azonban változik, mégpedig a következő okok miatt.

Először is: minthogy a fogyasztást az időben kisimítják, a fogyasztás csak 1820—2740 márkával lesz alacsonyabb az induló nyugatnémet szintnél, amint azt a *15. táblázat* mutatja. Másodszor: Németország keleti felének nettó beruházásai fejenként 640 márkával *növelik* az aggregált keresletet Németország-szerte. Ezért ha az induláskor Németország nyugati felében nincs szabad kapacitás, úgy a külkereskedelmi mérlegnek 2700—3620 márkával kell romlania ahhoz, hogy ne keletkezzen hazai túlkereslet.

Mi történik az egy főre jutó exporttal? Kétféle hatással kell számolni. Először is, ha Németország keleti felének az induláskor nincs exportja, úgy az eredeti nyugatnémet egy főre jutó export egyötödével felhígul a népességnövekedés hatására. Másodszor: ha Németország szerzi meg Kelet-Európa tőkejavakra irányuló megrendeléseinek a felét, akkor ez — korábbi becsléseink értelmében — Németország egészére vetítve fejenként 1185—2600 márka új exportot generál. Így tehát a permanens jövedelem és a fogyasztás legalább 1820 márkával *csökken*, de az importnak legalább 1485 márkával *nőnie* kell ahhoz, hogy az aggregált kereslet és az aggregált kínálat összhangja megmaradjon. Kétféle következtetést vonhatunk le a *16. táblázat*ból.

Először: az átmenet korai szakaszában a német folyó fizetési mérlegnek gyors ütemben romlania kell; durván 200—300 milliárd márkával mindent összevetve. Ezt Nyugat-Németország 1989. évi 100 milliárd márkás többletével kell szembeállítani. Még a Kelet-Európa egyéb részeiből érkező többletmegrendelés sem képes ellensúlyozni azt a többletimportigényt, amit a keletnémet fogyasztás azonnali felzárkóztatása és a hazai kapacitások átmeneti átállítása az ország keleti felének nettó beruházási szükségleteiben okoz.

Másodszor: a jelenlegi adott reál-valutaárfolyamon Németországban jelentős többletkereslet és gyorsuló infláció fog jelentkezni. A jövedelmi és vagyoni hatások nem képesek megvalósítani a kívánatos alkalmazkodást: helyettesítési hatásra is szükség van. A végső megoldás az alkalmazkodás mechanizmusára a német infláció: ez rövid távon felértékeli a márkát reálértelemben, áttereli a kiadásokat a hazai termékekről az importra, helyreállítja a belső egyensúlyt.

Természetesen nem kívánatos és nem kézenfekvő, hogy ezt az elkerülhetetlen rövid távú hatást az infláció segítségével érjék el. Sokkal jobb volna ugyanezt a hatást a márka nominális felértékelésével elérni.

[14] Ez az eredmény független az itt választott számoktól. A probléma részletes kifejtését lásd *Wyplosz* [1990].

16. táblázat

A GEMU és Kelet-Európa rövid távú hatásai az egyesült Németországban
(Egy főre, márkában, első év)

Nettó kibocsátás	
Németország nyugati fele	31 400
Németország keleti fele	7 400
Egyesült Németország	26 600
A nettó kibocsátás a volt Nyugat-Németországhoz viszonyítva	—4 800
Aggregált kereslet Nyugat-Németországhoz viszonyítva	
Fogyasztás	—1 820-tól—2 740-ig
Nettó beruházás Németország keleti felében	+ 640
Változás a hazai kiadásokban	—1 180-tól—2 100-ig
A nettó export szükséges változása	—2 700-tól—3 620-ig
Az export változása az eredeti nyugatnémet szint felhígulása miatt	—2 400
Pótlólagos tőkeexport Kelet-Európába	+1 185-től+2 600-ig
A nettó export teljes változása	—1 215-től+ 200-ig
Az import szükséges változása	+1 485-től+3 820-ig

Megjegyzés: A GEMU-t megelőzően a bruttó kibocsátás Nyugat-Németországban 36900 márka, a nettó kibocsátás 31400 márka. Ha a keletnémet tőkeállományt értéktelennek tekintjük, akkor nincs szükség pótló beruházásokra sem. Ezért Kelet-Németország induló nettó kibocsátását 7400 márkának vesszük, vagyis a nyugatnémet bruttó kibocsátás egyötödének.

A nyugat-európai monetáris unióra gyakorolt hatás

A *15. táblázat* számításai felső korlátot szabnak a GEMU költségeinek. A tényleges költség ennél alacsonyabb lesz. A felzárkózás nem fog végbemenni tíz év alatt, és a beruházások jelenértéke a lassúbb megvalósítási ütem miatt kisebb lesz. Ennek megfelelően a németeknek nem kell majd olyan gyorsan felszámolniok a valutatartalékaikat. Másodszor: amint arra nyomatékosan rámutattunk, nincs szükség tökéletes fogyasztási paritásra Kelet és Nyugat között ahhoz, hogy a migrációnak elejét vegyék. Elég, ha a keleti országrészben megkapják a nyugati szint 60—70 százalékát. Ne felejtsük el, hogy a Németország keleti felében megvalósuló beruházások jövedelmének nagy részét is a Nyugaton élők fogják bezsebelni. A GEMU mézeshetei idején a keletnémetek fogyasztása még ennél is alacsonyabb lesz nyugati honfitársaikhoz viszonyítva. Minthogy a Keletre történő átutalások jelentik a GEMU költségeinek legnagyobb tételét, és minthogy ennek a kezdeti években történő csökkentése igen komoly mértékben megmutatkozik az összköltség jelenértékében, e tényező hatása jelentős lehet.

Nem könnyű dolog a GEMU hatására vonatkozó korábbi becslésünket finomítani: ha például Kelet és Nyugat nem egyforma, akkor hosszú távon is nyomon kell követnünk a pénzügyi transzfer és a profitrepatriálás útját. Azt gyanítjuk azonban, hogy a GEMU költsége még a felét sem fogja elérni annak, amit a *15. táblázat*ban közöltünk. Még ha ez így is van, akkor is elkerülhetetlen hosszú távon a márka reálleértékelése, amint azt a *15. táblázat* világosan mutatja. Rövid távon

pedig azt kell hangsúlyoznunk, hogy mennél *kisebb* a GEMU költsége, annál kevésbé csökken a permanens jövedelem és a fogyasztás, annál nagyobb a kezdeti túlkereslet, és annál *inkább* van szükség a márka reálfelértékelésére. Vagyis ha csökken a GEMU költségére vonatkozó becslés, akkor ez csökkenti a végső soron szükséges leértékelést, de növeli a kezdeti felértékelést; és semmivel nem módosítja annak szükségességét, hogy a német versenyképességben jelentős változás történjen.

Csak ilyen változások révén lehet értelmes megoldást találni Németország problémájára. Alternatív megoldások is célhoz vezethetnek. Némi adóemelésre van szükség Németország nyugati felében, hogy a Keletre áramló transzfereket finanszírozni lehessen; ennek hatását azonban számításaink már tartalmazzák. Ha azonban jelentős pótlólagos adókat vetnek ki, megelőzendő a német gazdaság túlfűtöttségét, akkor ez megakadályozza a fogyasztási pálya kívánatos kisimítását.

A megoldást inkább a monetáris politikában kell keresni. Ha a márkának reálértékben kezdetben fel kell értékelődnie, majd az eredetinél alacsonyabb szintre kell süllyednie, akkor a német kamatlábak magasabbak kell hogy legyenek, mint a más országbeliek. A kérdés itt is, mint az előzőekben, hogy a többi EMS-országnak követnie kell-e a kezdeti márkafelértékelést. A válasz szerintünk — hasonló okokból, mint amit ott említettünk — *nem*.

Még egy utolsó megjegyzést. Mindezeknek a változásoknak a hatása erős és azonnali; ezért mondjuk, hogy a legmegfelelőbb válasz erre az igen sajátos megrázkódtatásra a valutaárfolyam módosítása. Ekkor azonban a helyzet feloldása legalább egy évtizedet vesz igénybe. Elképzelhető, hogy a piaci erők — fellendülések és visszaesések, a versenyképesség fokozatos változása adott nominális valutaárfolyam mellett — kényszerítik ki a reálárfolyamok majdani módosulását, amire Nyugat-Európának szüksége van. Reméljük azonban, hogy sikerült bebizonyítanunk, nagyon sok minden szól a márka árfolyamának azonnali módosítása mellett.

Végkövetkeztetések — gazdaságpolitikai kihívások a Közösség számára

A kezdeti áttörést követően, amikor az EK miniszteri tanácsa döntött a Delors-terv első szakaszának megindításáról (Madrid, 1989. június) az Európai Pénzügyi Unió ügye megrekedni látszik. Egyre több támogatója van annak az álláspontnak, mely szerint először gazdasági konvergenciának kell megvalósulnia, csak azután jöhet a pénzügyi unió. A brit miniszterelnök álláspontját, amellyel sokáig egyszemélyes kisebbségben maradt, ma egyetértőleg idézik a Deutsche Bundesbank dokumentumaiban.

Az egyik vélemény szerint bonyolult tárgyalások időnként elkerülhetetlenül holtpontra jutnak. (Hasonló holtpontra jutottak a tárgyalások néhány hónappal az EMS megindítását megelőzően is). Ami azonban a lényeg, hogy az európai pénzpiacok liberalizálásáról meghozott döntés nem enged más választást, mint hogy folytassák a monetáris unió irányában megkezdett lépéseket. Szabad tőkemozgás mellett az EMS nem élhet túl egy elnyújtott bizonytalansági időszakot: ez olyan kockázat, amit Európa nem engedhet meg magának, mivel az EMS felbomlása az egész Közösséget *létalapjában* rendítené meg, szétzilálná az áruk és szolgáltatások egységes piacát.

Mások inkább úgy látják, hogy a hetvenes évek eleje fog megismétlődni. A Delors-jelentés közreadása óta megtett lépések nagyon hasonlítanak a Werner-terv sorsára, amelynek a nyolcvanas évek elejére kellett volna megteremtenie az Európai Pénzügyi Uniót. A tervet 1971 márciusában fogadta el az EK miniszteri tanácsa, alig két hónapra rá azonban, amikor kiderült, hogy az európai valutaár-

folyamok nem fogják túlélni a Bretton Woods rendszer összeomlását és Nyugat-Németország a márka lebegtetésére szánja el magát, félretették.

Tanulmányunkban a Delors-terv megindítása óta az Európai Közösséget ért legnagyobb makroökonómiai megrázkódtatásnak, a német egyesítésnek és a kelet-európai reformfolyamatnak a hatását elemeztük. Hogyan befolyásolják ezek az események a Delors-tervet? Vajon kiengedheti-e kezéből a Közösség a valutaárfolyam eszközét egy olyan pillanatban, amikor azzal a feladattal bírkózik, hogyan emésszе meg 1989 gazdasági következményeit? A Deutsche Bundesbank válasza egyértelműen negatív:

„. . . egy olyan időpontban, amikor a német gazdaság a német egyesítés hatására jelentős átmeneti problémákkal küzd, és amikor a kelet-európai fejlemények még mindig több szempontból homályosak, nagyon sok minden szól amellett, hogy megőrizzük a belső és külső monetáris, valamint költségvetési politikában még meglévő cselekvési szabadságunkat egészen addig, amíg a gazdasági helyzet Németországban és a Közösség egészében kellően nem konszolidálódik." (*Deutsche Bundesbank* [1990].)

Osztjuk a Budesbank azon álláspontját, miszerint a fő probléma a bizonytalanság; de azt gondoljuk, ennél tovább is lehet lépni. Ebben a fejezetben megmutattuk, hogy a német egyesítés és a kelet-európai reformfolyamat hatása lényegében számszerűsíthető, még ha bizonyos korlátok között is.

A német gazdasági és pénzügyi egyesülés hosszú távon éppen ellentétes hatást fejt ki, mint a kelet-európai események. Hosszú távon azt az időszakot értjük, amelynek végére az egy főre jutó kibocsátás az egyesült Németországban (hozzávetőleg) eléri az egyesülés előtti nyugatnémet szintet. A GEMU keretében a német áruk iránti kereslet egy főre számítva kisebb lesz, tekintettel az egy főre jutó vagyon csökkenésére. Másfelől a német iparnak a kelet-európai rekonstrukcióban játszott sajátos szerepe növelni fogja Németország vagyonát, következésképp a német áruk iránti keresletet is. E két hatás egymáshoz viszonyított értékére vonatkozó becslésünk azt mutatja, hogy a GEMU-hatás fog dominálni, és hogy a márkának hosszú távon végül is le kell értékelődnie.

Rövid távon azonban a GEMU és a kelet-európai reformfolyamat hatása egyirányú. Ami rövid távon érdekes, az ezen fejleményeknek a német áruk iránti keresletre gyakorolt hatása: mind a GEMU-ból, mind a kelet-európai reformokból a német áruk iránti magasabb kereslet adódik. Minthogy a német gazdaság közel teljes kapacitáskihasználtsággal dolgozik, a többletkeresletet a külföld felé kell irányítani. Ez történhet változatlan árak mellett a valuta nominális felértékelésével, vagy változatlan valutaárfolyam mellett magasabb német inflációval. Reméljük, hogy a Bundesbank kísérletet tesz a hazai árak stabilan tartására, és az ararányok szükséges változtatását az árfolyam segítségével fogja végrehajtani. 1989 gazdasági következményei egy jó próba, amelyen lemérhető, mennyire képes a Közösség megemészteni bizonyos sajátos megrázkódtatásokat.

Ha a „régi" EMS-ben a Bundesbank nem tudta volna meggyőzni partnereit arról, hogy árfolyam-módosításra van szükség a német infláció elkerüléséhez, az súlyos csapást jelentett volna a hírnevére — márpedig az egész rendszer ezen nyugodott. A „régi" EMS-t azonban már mindenki elfelejtette: az utolsó árfolyam-módosításra majdnem négy évvel ezelőtt került sor, és azóta a pénzpiacok megtanultak együtt élni egy olyan rendszerrel, amelyben nincs lehetőség hivatalos árfolyam-módosításra. A német márka árfolyam-módosítása azt jelezné, hogy visszatért a „régi" EMS, vagyis hogy a megrázkódtatásokra újra az árfolyam-módosítás a normális reakció.

Az EMS néhány szereplője, talán a Bundesbank is köztük van, szeretne egy ilyen jelzést adni a piacnak. Ha erre sor kerülne, nem kellene többet a Delors-terv jövőjéről spekulálni: egyszerűen „Delors"-t kellene írnunk „Werner" helyébe

minden olyan könyvben, amely a hatvanas évek végének, hetvenes évek elejének európai gazdaságtörténetével foglalkozik.

Giovannini [1990] tárgyalja azokat a nehézségeket, amelyeket a fix, de módosítható árfolyamok rendszeréről a megváltoztathatatlanul rögzített árfolyamok rendszerére való átmenet okoz, és arra a következtetésre jut, hogy a valutaárfolyamról mint gazdaságpolitikai eszközről való lemondás melletti elkötelezettséget egy olyan deklarációval kell hihetővé tenni, amely szerint

„... a [Delors-terv] I. és II. szakaszába belépő kormányok a valuta- és pénzpiacoknak minden olyan zavarát, amely árfolyam-módosítást tenne szükségessé a végső monetáris reform felgyorsítására fognak felhasználni. Más szavakkal ... egy közös pénz idő előtti létrehozására. A pénzügyi uniónak ez a »felgyorsítási opciója« fogja csak igazán hihetővé tenni a bilaterális árfolyamokat az átmenet időszakában."

Az egyedüli árfolyam-módosítás, amely nem lenne a „régi" EMS-hez való visszatérésre utaló jelzés, az amit a pénzügyi reform és az egységes valuta elfogadása kísérne. A pénzegység ekkor szükségessé váló újradefiniálásában helyet lehetne szorítani a Kelet-Európából jövő nyomásnak, és ily módon ez lenne az utolsó alkalom, amikor az árfolyamot használnák fel a külső megrázkódtatás okozta költségek mérséklésére.

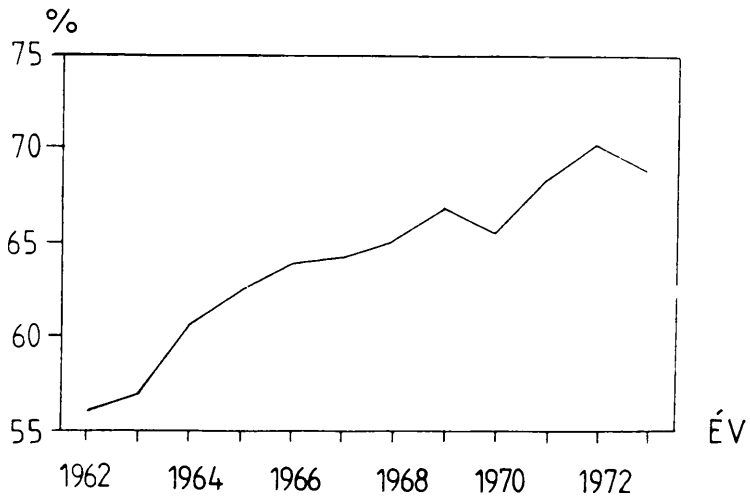
Ha az európai kormányok készek rá, hogy a közös valuta oltárán feláldozzák a valutaárfolyamot mint gazdaságpolitikai eszközt, úgy most van itt az idő a folyamat felgyorsítására.

1. függelék
Migráció — az olasz Dél tapasztalata

Milyen hatással vannak a bérkülönbségek a régiók közti vándorlásra? Az *F1. ábra* mutatja, hogyan aránylik a munkából eredő reáljövedelem Dél-Olaszországban az észak-olaszországihoz. A nominális béreket a *helyi* árindexszel deflátuk. Így az ábra figyelembe veszi a létfenntartási költségek arányában bekövetkező módosulásokat is, de nem tudja figyelembe venni ezek abszolút *szintjét*. Más szavakkal: nem tudjuk, hogy az 1962-es év munkajövedelem-aránya (56 százalék) mit jelentett reál-vásárlóerőben.

F1. ábra

Foglalkoztatottak reál-munkajövedelme az olasz Délen az Észak százalékában
(1960—1973)

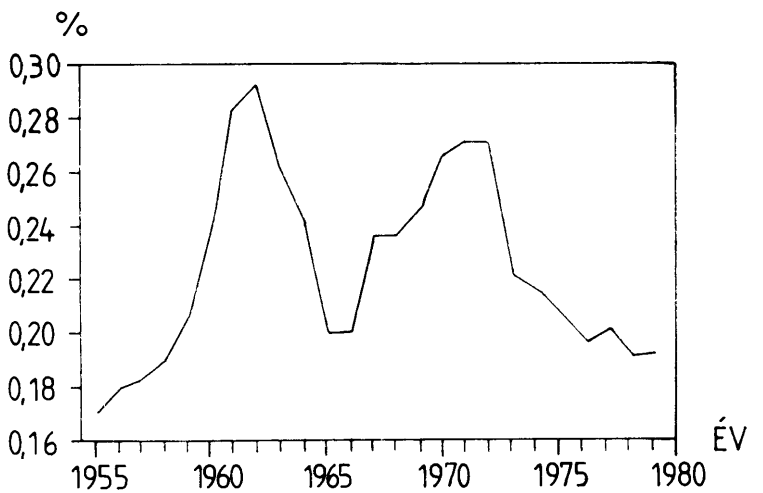


Forrás: Faini [1989]

Olaszországban a régiók közti bérkülönbségeket 1968-ban eltörölték. Ekkor törvényben mondták ki, hogy az országos munkaszerződések nem köthetnek ki más bért Északon, mint Délen. Néhány év alatt az összmunkajövedelem aránya Dél és Észak tekintetében 60 százalékról 70 százalékra ugrott, de a vándorlás még jónéhány évig nem állt meg (lásd az *F2. ábrát*). Csökkenni is csak az 1973—1975-ös recesszióban kezdett. Ez a megfigyelés, valamint az 1964—1966-os év tapasztalata, amikor a migráció gyakorlatilag leállt, azt tanúsítja, hogy a keresleti tényező is fontos szerepet játszik a migrációs folyamatokban.

F2. ábra

Migráció az olasz Délről Északra, a Dél állandó népességének százalékában (1955—1979)



Forrás: Banca d'Italia.

A Délről Északra irányuló migráció ökonometriai becslésében (ezt a Banca d'Italia készítette el) az ötvenes évek közepétől kezdődő időszakban két szignifikáns változót találtak: a munkanélküliség rátáját Északon, valamint az egy főre jutó fogyasztás arányát a két régió között. Ha azonban a keresleti változót kiiktatjuk, az egyenlet magyarázóereje nagyon leromlik. Egy ehhez kapcsolódó kutatásban *Faini* [1989] szintén azt találta, hogy a relatív bérek (definíciója ugyanaz, mint az *F1. ábrán*) csak egy töredékét képesek megmagyarázni a migrációs áramnak. Egyenletei sokkal jobban működnek, ha magyarázó változóként beveszi az egy főre jutó jövedelem nagyságát Délen. Ez arra utal, hogy ha az egy főre jutó jövedelem Délen nő, akkor — adott bérdifferencia mellett — csökken a migrációs áram.

2. függelék

Németország intertemporális makroökonómiai problémái

Tekintsük először Nyugat-Németország GEMU előtti helyzetét. Jelölje c az egy főre jutó fogyasztást, k az egy főre jutó tőkét és f az egy főre jutó külföldi tőkét, amelynek reálkamatlába r. Az egyszerűség kedvéért feltesszük hogy az induláskor Nyugat-Németország hosszú távú egyensúlyban van, mind a belső, mind a külső mérlege kiegyenlített. (Ez azt jelenti, hogy elhanyagoljuk a tetemes fizetésimérleg-többletet. Erre a pontra később még visszatérünk. Azt is jelenti — bár ennek a jelentősége kisebb —, hogy minden beruházás pótló beruházás). Jelölje y a pótló beruházás levonása után adódó egy főre jutó nettó kibocsátást.

A permanens jövedelem a hazai kibocsátás és a külföldi tőke kamatának összege. Vagyis:

$$c - y(k) + rf \qquad (1)$$

Legyen Nyugat-Németország lakossága W, Kelet-Németországé pedig E. Jelölje a GEMU bevezetése utáni állapotot az 1 alsó index. Így közvetlenül a GEMU bevezetése után az egy főre jutó fogyasztás mind Keleten, mind Nyugaton c_1-re változik, és mindvégig ezen a szinten marad. A — kibocsátáshoz viszonyított — keleti „túlfogyasztás" miatt az átmenet időszakában a valutatartalék felhasználásával fogyasztási cikkeket kell importálni. Ha t jelöli a minden egyes kelet-németnek nyújtott segélyátutalás jelenértékét, ami egyben a keletnémet túlfogyasztás jelenértéke is, úgy az összköltség, a GEMU bevezetésének pillanatából szemlélve Et.

Van egy második költségtényező is. Ez abból adódik, hogy az utolérés érdekében a Keletnek nettó beruházást kell eszközölnie. Emiatt y, a fogyasztás céljára rendelkezésre álló nettó kibocsátás átmenetileg csökken. E tétel összköltsége Ek. Ennyire van szükség ahhoz, hogy Keleten is létrehozzák a Nyugat tőkeállományát.

Most e két költséget összegezzük, hogy megállapíthassuk mennyivel fog ezek következtében változni a németek külföldi tőkeállománya. Ennek kezdőértéke Wf. Igaz, ez csak Nyugat-Németországra vonatkozik. Kelet-Németország külső adósággal indul, de ezt elhanyagoljuk. Emögött az az implicit feltevés húzódik meg, hogy a visszafizetést a végtelenbe ki lehet tolni. A külső költségvetési korlát tehát így hangzik:

$$(W + E)f_1 = Wf - E(k + t) = (W + E)f - E(k + t + f). \tag{2}$$

A bal oldal az egyesült Németország külső összvagyona, f_1 pedig ennek egy főre jutó értéke. A középső tag azt mutatja, hogy ez a külső vagyon nem más, mint az eredeti Wf vagyon *mínusz* a GEMU költsége, tehát a többletfogyasztás és az új tőke előteremtése. A jobb oldal a közép egyszerű átrendezése. A jobb és bal oldal összevetésével kapjuk:

$$f_1 - f = \frac{-E(k + t + f)}{E + W}, \tag{3}$$

ami azt mutatja, hogy mennyivel csökken a nyugatnémetek egy főre jutó külföldi tőke állománya. A GEMU bevezetése után az egy főre jutó fogyasztás Németországszerte:

$$c_1 = y(k) + rf_1. \tag{4}$$

Eddig nem tettünk mást, mint feltételeztük, hogy a Kelet azonnal felzárkózik, majd a külföldi tőkeállományt módosítottuk annak figyelembevételével, hogy a felzárkózás mégsem azonnali, és költségekkel is jár.

Az átmenet befejeztével az éves nettó kibocsátás $y(k)$. A fogyasztás csökken, mivel a külföldről származó jövedelem csökkent. Hacsak nem egységnyi az importálási határhajlam, a külső és belső egyensúly helyreállításához szükség van a márka leértékelésével megvalósuló helyettesítési hatásra. Hogy végül is leértékelésre van szükség, annak bizonyításához elég belátni, hogy az átmenet csökkenti a külföldi vagyont, következésképp a permanens jövedelmet és a fogyasztást.

1989-ben az egy főre jutó nyugatnémet jövedelem 36900 márka volt. Tegyük fel, hogy a pótló beruházás a GDP 15 százaléka (2,5-ös tőke/termelés hányadost feltételezve ez hat százalék körüli értékcsökkenési rátának felel meg, ami összerűnek látszik), így y, az egy főre jutó nettó kibocsátás értéke 31400 márka f, az egy főre jutó nettó külföldi tőkeállomány durván 6500 márka. Ötszázalékos megtérülési rátával számolva, a külföldről származó jövedelem 325 márka fejenként. Ezért az egy főre jutó nyugatnémet fogyasztás kezdőértékét, c-t 31700 márkának vesszük.

Nyugat-Németországban a tőke/termelés hányados a feldogozóiparban 2,1, a gazdaság egészét tekintve 4,6 (*Siebert* [1990]). Kelet-Németországnak a működő tőkéje jóformán értéktelen, a lakásállomány azonban már ér valamit. Ezért azt feltételezzük, hogy a felzárkózási folyamat végére Kelet-Németországnak a kibocsátás 2,5-szeresét kitevő tőkét kell felhalmoznia. Vagyis a tőkeszükséglet Németország keleti felében fejenként $2{,}5 \times 36\,900 = 92\,200$ márka.

Legyen a kezdő kibocsátás Kelet-Németországban a nyugatnémet szint egyötöde, vagyis 7400 márka fejenként. Tegyük fel, hogy a GEMU hatására az egy főre jutó fogyasztás Németország nyugati felében 31700 márkáról 29 000 márkára csökken. Minthogy a keletnémetek azonnal elérik ezt a szintet, a transzfer kezdeti értéke $29\,000 - 7400 = 21\,600$ márka kell hogy legyen. Tegyük fel, hogy a transzfer értéke lineárisan csökken le zéróra egy tízéves periódusban. Ötszázalékos diszkontlábbal számolva a minden egyes keletnémetre jutó össztranszfer jelenértéke 175 000 márka. Van 62 millió nyugatnémet és 16 millió keletnémet, így $[E/(E + W)]$ majdnem pontosan 1/5. A (3) egyenletbe való behelyettesítéssel kapjuk:

$$f_1 - f = -(1/5)\,(92\,000 + 175\,000 + 6500) = 54\,800 \quad \text{márka}, \tag{5}$$

ami megegyezik a *15. táblázat*ban található értékkel. Ötszázalékos kamatlábbal számolva ez a nyugatnémetek külföldről származó jövedelmének 2700 márkányi csökkenését eredményezi. Ez a GEMU költsége ebben a szélsőséges esetben. Ily módon igazolást nyert az a feltevés, amelyen ezek a számítások alapultak, nevezetesen hogy az egy főre jutó fogyasztás az új Németországban 29000 márka, szemben a GEMU előtti Nyugat-Németország 31400 márkájával.

A *15. táblázat* második oszlopa azt a szélsőséges feltevést teszi magáévá, hogy a német beruházások Kelet-Európa többi részében nem magasabb megtérülési rátájúak, mint a világon másutt. Ha ez így van, akkor ennek következtében nem változik a permanens jövedelem, feltéve hogy Nyugat-Németország teljes kapacitáskihasználtsággal indul (ezt már korábban bizonyítottuk).

A *15. táblázat* harmadik oszlopa azt vizsgálja, mi történik, ha a Németország keleti felében megvalósított beruházások az átmeneti időszakban magasabb hozamot adnak. Ekkor változatlan nettó beruházás mellett a kibocsátás gyorsabban nő Németország keleti felében, mint ahogy azt a *15. táblázat* első oszlopa feltételezi. Ezért a keletnémetek nettó transzferigénye csökken. Minthogy a megtérülés induláskor a legmagasabb, a növekedés a kezdő években különösen gyors. Ennek potenciálisan nagy hatása van a transzfer jelenértékére. Véleményünk szerint ez a hatás a jelenértéket egyharmadával is csökkentheti.

A *15. táblázat* utolsó oszlopa azt a hatást tükrözi, amit az igen kedvező kelet-európai megtérülési ráták gyakorolnak Németország vagyonára az átmenet időszakában. Végül is a megtérülési ráta le kell hogy szálljon a világszínvonalra, de feltevésünk szerint tíz éven keresztül öt százalékkal afölött marad. Tekintsünk egy 100 egységnyi éves beruházási volument a szóban forgó időszakban. Eszerint a beruházott tőke az első évben 100 egység, a második évben 200, a tizedik évre felmegy 1000-re. A többletjövedelem az első évben 5, a másodikban 10, és az utolsó évre felmegy 50-re. A diszkontálatlan többletérték 275. Ötszázalékos diszkontálás ezt az értéket leviszi 207-re, ami az éves beruházás 2,07-szerese az adott időszakban.

Tanulmányunkban az éves összmegrendelés értékét 185—407 milliárd márkára tettük. Feltevésünk szerint ennek a rendelésállománynak a felét Németország szerzi meg. Ez egy főre számítva évi 1185—2600 márka. A vagyonnövekmény ennek 2,07-szerese, vagyis 2450—5380 márka fejenként. Ezt mutatja a *15. táblázat* utolsó oszlopa.

Végül megjegyezzük, hogy amennyiben a fogyasztási cikkek 40 százaléka importból származik, úgy a nyugatnémet import kezdőértékére fejenként 12 400 márka adódik. Ha Németország lakossága 20 százalékkal nő, ez egyik napról a másikra 2400 márkával felhigítja az egy főre jutó exportot. Ezzel a számmal jellemezzük a GEMU rövid távú hatását.

Hivatkozások

ASLUND, A. [1990]: Systemic Change in Eastern Europe and East-West Trade. Sokszorosítás. Stockholm Institute of Soviet and East European Economics, Stockholm School of Economics, március.

BERTHET-BONDET, C. és szerzőtársai [1988]: The OECD compatible trade and production data base, 1970—1985. OECD working paper, No. 60. november.

BLANCHARD, O. J.—R. LAYARD [1990]: Economic Change in Poland, CEPR Discussion Paper No. 432. június.

BURDA, M. [1990]: The Consequences of German Monetary and Economic Union. CEPR Discussion Paper, No. 449. szeptember.

Deutsche Bundesbank [1990]: Statement of the Deutsche Bundesbank, on the Establishment of an Economic and Monetary Union in Europe. Frankfurt-am-Main, szeptember.

DOMBUSCH, R.—H. WOLF [1990]: Monetary Overhang and Reform in the 1940s'. CEPR Discussion Paper No. 464. október.

DRABEK, Z. [1985]: Foreign Trade Performance. Megjelent: *Kaser-Radice* (szerk.) [1985].

FAINI, R. [1989]: Regional Development and Economic Integration: The Case of Southern Italy. Sokszorosítás, Johns Hopkins University Center, Bologna.

FELS, G.—H. P. FROEHLICH [1986]: Germany and the world economy: a German view, Economic Policy, Vol. 2, No. 1. április.

FITOUSSI, J. P.—E. S. PHELPS [1990]: Global Effects of Eastern European Rebuilding and the Adequacy of Western Saving: An Issue for the 1990s'. OFCE Discussion Paper 90—07. augusztus.

GEROSKI, P.—A. JACQUEMIN [1985]: Industrial change, barriers to mobility, and European industrial policy. Economic Policy, Vol. 1. No. 1. november.

GIOVANNINI, A. [1990]: The Transition to Monetary Union. CEPR Occasional Paper No. 2. május.
GROS, D.—A. STEINHERR [1990]: Macroeconomic Management in the New Germany: Its Implications for the EMS and the EMU. Sokszorosítás, Centre for European Policy Studies, Brussels.
KASER, M. C.—A. RADICE [1985]: Economic Structure and Performance Between the Two Wars. Vol. 1. of The Economic History of Eastern Europe 1919—75, Oxford University Press, Oxford.
KEATING, G.—J. HOFFMAN [1990]: The Remaking of Europe. Credit Suisse First Boston, február.
KRUGMAN, P. [1990]: Increasing Return and Economic Geography. NBER Working Paper No. 3275, március.
LETHBRIDGE, E. [1985]: National Income and Product. Megjelent: *Kaser—Radice* (szerk.) [1985].
RADETZKI, M. [1990]: Socialist transformation: how will it impact on energy exports from the centrally planned economies. Energy Policy. Megjelenés alatt.
SAPIR, A. [1989]: Does 1992 come before or after 1990. Megjelent: *Jones, R.—A. O. Krueger* (szerk.): The Political Economy of International Trade, Basil Blackwell, Oxford.
SIEBERT, H. [1990]: The Economic Integration of Germany. Kiel Discussion Paper No. 160. május.
THORSON, O. [1949]: Verdenshandelens Historie (History of World Trade). Fagforlaget, Oslo.
TYERS, R.—K. ANDERSON [1986]: Distortions in World Food Markets: A Qualitative Assessment, Background paper to the World Development Report, World Bank, Washington DC.
WYPLOSZ, C. [1990]: A Note on the Real Exchange Rate Effect of German Unification, mimeo.
Yearbook of Nordic Statistics, Nordic Council of Minister, Stockholm.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf.,1991. 4. sz. (383—406. o.)

BODA GYÖRGY—ZENTAI KORNÉLIA

Az infláció számszerűsíthető összefüggéseiről

Az inflációs folyamat veszélyei egyre inkább tudatosulnak a társadalom különböző rétegeiben. Ezt mind több tanulmány, inflációellenes állásfoglalás tanúsítja. A folyamat számszerűsített leírásával azonban mind ez ideig adós a hazai közgazdasági irodalom. A kvantitatív háttér kellő ismerete nélkül tág tere nyílik a realitásoktól elszakadó spekulatív gondolkodásnak, amely különösen veszélyes ez esetben, hisz az inflációról alkotott felfogásunk, illetve az abból fakadó várakozások maguk is okává válhatnak a folyamat felgyorsulásának. Ezért vállalkoztunk egy olyan elemzésre, amely több, általunk fontosnak ítélt tanulmány megállapításait elsősorban az alkalmazott mérési eredmények közreadásával és néhány közvetlenül rájuk támaszkodó következtetéssel kívánja gazdagítani.

A tanulmányt módszertani megfontolásainkkal kezdjük, amelyek központjában az infláció mérhetősége áll. Ezt követően az általunk kialakított mutatószámrendszer alapján felvázoljuk annak az inflációnak a képét, amely az adósságállomány nyomásának hatására felpörög, és mivel az inflációt korábban mérséklő tervgazdasági korlátok rendszere leépül, de helyébe a piaci korlátok rendszere nem lép be, továbbá a védekezés hagyományos eszközeként a költség—ár—költség spirál beindul, az infláció bizonyos mértékben az adósságállomány nyomásától függetlenül is önálló életre kel. Ezt követően részletesen kitérünk arra, amit — bár fontos lenne, de — nem tudunk mérni. Végül összefoglaljuk azokat a legfontosabb gazdaságpolitikai következtetéseinket, amelyeket munkánk alapján lényegesnek ítélünk. Nem tűztük ki célul az inflációs problémakör teljes körű tárgyalását, figyelmünket elsősorban a mérhető jelenségekre korlátoztuk.

Az infláció mérhetőségéről

Az infláció mérése sok szempontból problematikus. A lehetséges mérési megközelítések száma igen nagy. Ráadásul a Központi Statisztikai Hivatal módszertanát éppen ezen a ponton érte és éri számos kritika. Vállalkozásunkhoz mindennek tudatában fogtunk hozzá. Tudjuk, hogy nincs egy minden szempontból üdvözítő módszertan, de *az általunk alkalmazott mutatószámrendszer, amely a*

Boda György a COMPACK Kereskedelmi és Csomagoló Vállalat pénzügyi főosztályának vezetője.
Zentai Kornélia a KSH gazdasági modellek osztályának munkatársa.

nemzetgazdasági mérlegek folyó áras és változatlan áras konzisztens idősorainak hányadosaira épül, olyan szemléletes, verifikálható képet tárt elénk, amely — megítélésünk szerint — több okra rávilágít, és jól érzékelteti az inflációs veszély nagyságát is.

Az infláció mérhetőségével kapcsolatos viták középpontjában elég szerencsétlen módon egyetlen mutatószám, a fogyasztói árindex áll, és időnként a KSH szakemberei ellen igen indulatos kritikák fogalmazódnak meg, amelyek szerint „a jelenlegi infláció jóval nagyobb annál, mint amit a hivatalos statisztika jelent".[1] Elég nehéz nekünk, statisztikusoknak ebbe a vitába bekapcsolódnunk. Igen megterhelő dolog egy olyan kezdet, amelyben a „mundér becsületét védi" című ostoba vád alól kell kimosakodnunk. Erre nem is vagyunk hajlandók és állítjuk, hogy erre nincs is szükség.

Ha egy statisztikus csak a fogyasztói árindexet igyekszik mérni, sohasem tud azokra a lényegi kérdésekre választ adni, hogy kik az inflációs folyamat igazi nyertesei, mekkora a bezsebelt hasznuk, és kik is a vesztesek valójában. A fogyasztói árindexet ért kritikákból annyit mindenesetre a statisztikusnak el kell fogadnia, hogy — számos probléma miatt — a fogyasztói árindex csak bizonyos hibahatárok között mérhető, és az adott lehetséges értékek intervallumában a fogyasztói árindex végső értékét a statisztikai adatok, szűkebb értelemben a nemzetgazdasági mérlegszámítások belső konzisztenciája állítja be. Méréseit azzal erősítheti meg, ha egy átfogó mérlegrendszeri elszámolás keretében — és ehhez az SNA ajánlásai[2] kitűnő tudományos alapzatot jelentenek — tisztázza a fogyasztói árindex viszonyát a termelői árindexekkel, a gazdálkodóknál a termelői áralakulások következtében lecsapódó jövedelmekkel, valamint a gazdasági szféra, a költségvetés, a lakosság és a külföld közötti jövedelem-újraelosztás mért tényeivel, azaz figyelembe veszi az inflációnak mint jelenségnek a körkörös természetét. Ebben az összefüggésrendszerben egy részjelenség olyan részjelenségek oka, melyek szimultán módon visszahatnak magára a kiinduló részjelenségre is. Ha ebben a rendszerben valahol egy adat nagyságrendje hibás — és itt hangsúlyozni szeretnénk, hogy nem néhány százalékos eltérésről, hanem nagyságrendekről beszélünk —, akkor a kapcsolatok sem írhatók le, illetve óhatatlanul ellentmondások keletkeznek az egyes megfigyelések között. Továbbá ezen mérések együttesét a szakma sokkal jobban tudja ellenőrizni, mint azt a szerencsétlen ellentmondást kezelni, hogy a lakosság számára húsbavágó cikkek ára jóval nagyobb mértékben nő, mint a teljes árspektrumot lefedni hivatott hivatalos fogyasztói árindex. Aki elfogadja a jövedelmi és a jövedelem-újraelosztási mérlegek adatait, a nemzetgazdasági mérlegek strukturális méréseit és a termelői árindexeket, az már jól tudja kontrollálni a fogyasztói árindexeket is. Egy ilyen ellenőrzési rendszer többet ér minden alternatív statisztikai hivatalnál.

Ugyanakkor azt is el kell ismerni, hogy mindennapi életünkre leginkább a fogyasztói árindex van hatással. Ez áll a társadalmi viták gyújtópontjában, ennek alakulása a gazdaságpolitika egyik legégetőbb problémája. Ezért indokolt a fogyasztói árindex kitüntetett szerepe, az említett kategóriák közül való kiemelése. Végül is a fogyasztás mennyisége és minősége a társadalmi termelés legfőbb végső célja, és a fogyasztói árindex arról nyújt alapvető információt, hogy

[1] Az idézett mondat *Kornai János* [1989] könyvéből való (Heti Világgazdaság Kiadói Részvénytársaság, 1989. 57. o.), de hasonló konklúzióra jutott *Bródy András* [1980] és még sokan mások.

[2] A System of National Accounts, United Nations, New York, 1968. Az említett gondolatmenet szempontjából rendkívül sokat jelentett a deflálásról szóló IV. fejezet, illetve néhány, az SNA ajánlásait nálunk következetesebben megvalósító ország tapasztalatai.

az infláció mindezt miképpen érinti. Éppen ezért az elemzést magunk is a fogyasztói árindex vizsgálatával kezdjük.

A fogyasztói árindex kiemelése nem mond ellent az inflációs folyamat körkörös természetének. Ezzel lényegében megragadjuk a körkörös összefüggésrendszer egyik pontját, mégpedig kiemelkedően fontos pontját, majd elindulunk a képzeletbeli kör mentén, érintjük a kör különböző pontjain megjelenő fontosabb kategóriákat, majd visszatérünk magához a fogyasztói árindexhez.

Tanulmányunk ezt a célt csak részben képes megvalósítani. Egyrészt maga a „kör" végtelenül részletezett és bonyolult. Minden egyes pontjára kitérni lehetetlenség. Másrészt tudjuk, hogy vannak olyan pontok, amelyeket a statisztika nem tud kellően megragadni, vagy bizonyos mulasztásai miatt, illetve mások mulasztásai miatt még nem ragadott meg.[3]

Így az elemzés csak részleges eredményeket hozhat. Úgy véljük azonban, hogy a jól kvantifikálható részletek bemutatásával, a hiányzó statisztikai láncszemek számbavételével az inflációs folyamatról kialakult képünk minősége javítható, és mindez segítséget adhat egy antiinflációs gazdaságpolitikához.

Az inflációs folyamatok vizsgálata az 1970 és az 1989 közötti időszakot fogja át. Mivel az elemzés időszakában 1989-ről még csak előzetes és csak a legfőbb aggregátumokra vonatkozó adatok állnak rendelkezésre, a részletes vizsgálat az 1970—1988 közötti időszakra vonatkozik.

A fogyasztói árindex

A fogyasztói árindex méréseink szerint a hetvenes évek elején még mindössze évi 2—3 százalékos növekedést mutatott. Ugyanez a mutató 1988-ban már 15,5, 1989-ben 17, 1990-ben pedig 29 százalék volt.

1. táblázat

A fogyasztói árindex átlagos évi növekedési üteme

Időszak	Százalék
1970—1974	2,3
1975—1976	4,4
1977—1980	6,6
1981—1984	6,8
1985—1987	9,0
1987/1986	8,6
1988/1987	15,5
1989/1988	17,0
1990/1989	29,0

A fogyasztói árindex gyors növekedése méltán váltott ki riadalmat a lakosság körében, és nem kevésbé nyugtalanító a gazdaságpolitikus szemszögéből nézve sem. A folyamat exponenciális természete nem sok jót ígér, s különösen nem akkor, ha egybevetjük a rendelkezésre álló nemzetközi adatokkal.

[3] Jobb lenne, ha a KSH-nak címzett bírálatok inkább erre összpontosítanának.

A fogyasztói
(Százalékos változás az

Ország	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Ausztria	4,4	4,7	6,3	7,6	9,5	8,4	7,3	5,5
Belgium	3,9	4,3	5,5	7,0	12,7	12,8	9,2	7,1
Dánia	5,8	5,8	6,6	9,3	15,3	9,6	9,0	11,1
Egyesült Királyság	6,4	9,4	7,1	9,2	16,0	24,2	16,5	15,8
Finnország	2,8	6,5	7,1	10,7	16,9	17,9	14,4	12,6
Franciaország	5,2	5,5	6,2	7,3	13,7	11,8	9,6	9,4
Görögország	3,2	3,0	4,3	15,5	26,9	13,4	13,3	12,1
Hollandia	3,6	7,5	7,8	8,0	9,6	10,2	8,8	6,4
NSZK	3,4	5,3	5,5	6,9	7,0	6,0	4,5	3,7
Norvégia	10,6	6,2	7,2	7,5	9,4	11,8	9,1	9,1
Olaszország[1]	5,1	5,0	5,6	10,4	19,4	17,2	16,5	18,1
Portugália[2]	6,3	8,3	8,9	11,5	29,2	20,4	19,3	27,2
Spanyolország	5,7	8,3	8,3	11,4	15,7	16,9	17,7	24,5
Svédország	7,0	7,4	6,0	6,7	9,9	9,8	10,3	11,4
Törökország	7,9	15,7	11,8	15,4	15,8	19,2	17,4	27,1
Korea	16,0	13,4	11,7	3,2	24,2	25,3	15,3	10,2
Mexikó	5,0	5,4	5,0	12,0	23,7	15,0	18,5	25,8
Lengyelország	1,1	0,0	0,0	2,8	7,1	3,0	4,4	4,9
Jugoszlávia	10,6	15,6	16,6	19,6	19,8	25,5	11,7	15,5
Magyarország	1,3	2,0	2,9	3,3	1,8	3,8	5,0	3,9

[1] A bérből és fizetésből élő háztartások indexe.
[2] Lakbér nélkül.

Forrás: OECD Economic Outlook 1988. június; A népgazdaság fejlődésének főbb mutatói, 1987. Year Book of Labour Statistics, 1987.

Megvizsgáltuk az OECD-országok, illetve néhány sikeres felzárkózó ország, mint például Dél-Korea fogyasztói árindexeit. Ezek alakulásában van egy közös törvényszerűség. A fogyasztói árindex az 1973—1974-es világpiaci árváltozások nyomán hirtelen felfutott, átesett egy helyenként igen heveny inflációs „betegségen", majd a lázgörbe fokozatosan csillapodott az 1979-es második árrobbanás időpontjáig. Ezt követően a második árrobbanás azonnali reakciójaként két éven keresztül — 1980-ban és 1981-ben — újra a két számjegyű infláció volt a jellemző. A nyolcvanas évek közepétől azonban a fogyasztói ármozgások stabilizálódása figyelhető meg. Majd az évtized végén az áremelkedés ezeknél az országoknál — a hatékony szerkezetátalakítás és a tudatos antiinflációs politika eredményeként — a minimális 2—3 százalékos érték felé közelít *(2. táblázat)*.

A közel 20 év alatt bekövetkezett árszintemelkedés ezeknél a sikeres gazdaságú országoknál nem volt alacsonyabb, mint ami a magyar gazdaságban most bontakozik ki igazán. Például Belgiumban háromszorosára, az Egyesült Királyságban hatszorosára, Finnországban 4,7-szeresére, Franciaországban 4,6-szeresére nőttek a fogyasztói árak 1970 és 1988 között, azaz nem az árszintemelkedés mér-

2. táblázat

árindex alakulása
előző évhez viszonyítva)

1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
3,6	3,7	6,4	6,8	5,4	3,3	5,6	3,2	1,7	1,4	2,0
4,5	4,5	6,6	7,6	8,7	7,7	6,3	4,9	1,3	1,6	1,7
10,0	9,6	12,3	11,7	10,1	6,9	6,3	4,7	3,6	4,0	4,5
8,3	13,4	18,0	11,9	8,6	4,6	5,0	6,1	3,4	4,2	3,2
7,8	7,5	11,6	12,0	9,6	8,3	7,1	5,9	2,9	4,1	5,0
9,1	10,8	13,6	13,4	11,8	9,6	7,4	5,8	2,7	3,1	2,5
12,6	19,0	24,9	24,5	21,0	20,2	18,5	19,3	23,0	16,4	14,0
4,1	4,2	6,5	6,7	6,0	2,8	3,3	2,3	0,2	—0,5	0,7
2,7	4,1	5,5	6,3	5,3	3,3	2,4	2,2	—0,2	0,2	1,0
8,1	4,8	10,9	13,7	11,3	8,4	6,2	5,7	7,2	8,7	6,5
12,4	15,7	21,1	18,7	16,3	15,0	10,6	8,6	6,1	4,6	4,5
22,5	23,9	16,6	20,0	22,4	25,5	29,3	19,3	11,7	9,4	6,5
19,8	15,7	15,5	14,6	14,4	12,2	11,3	8,8	8,8	5,3	4,5
10,0	7,2	13,7	12,1	8,6	8,9	8,0	7,4	4,3	4,2	5,2
45,3	58,7	110,2	36,6	30,8	31,4	48,4	45,0	34,6	38,9	56,0
14,5	18,3	28,7	21,3	7,2	3,4	2,3	2,5	2,8	3,0	7,1
17,5	17,9	26,6	28,0	58,6	102,5	65,2	57,7	86,2	131,8	114,2
8,1	7,0	9,4	21,2	100,8	22,1	15,0	15,1	17,8	26,0	59,9
14,3	20,3	29,9	41,0	31,2	41,1	53,3	73,5	89,0	120,7	194,1
4,6	8,9	9,1	4,6	6,9	7,3	8,3	7,0	5,3	8,6	15,5

téke magas Magyarországon, hanem a 20 év alatt lejátszódó árfolyamatok időbelisége tér el alapvetően az említett fejlett országokban tapasztalható folyamatoktól.

Magyarországon 1978-ig a fogyasztói árak elszigetelődtek a világpiaci ármozgásoktól. A fogyasztói árindex a korábban megszokott 3—4 százalékkal emelkedett, holott a külgazdasági feltételek alapvetően megváltoztak. Ugyanebben az időszakban a fejlett tőkés országok már túljutottak az első inflációs hullámon. Nálunk az 1979—1980-as nagy fogyasztói árrendezés még csak az első, 1973-as árrobbanás kései és részleges reakciója volt. Az elvesztegetett évek miatt a gazdaság amúgy is igen súlyos problémáinak rendezése egy olyan időszakban terheli a lakosságot gyorsuló infláció formájában, amikor Európa nagy részében már nyugalmi helyzet alakult ki. A fogyasztói árindex csak ott alakult a magyaréhoz hasonlóan, ahol a gazdaságpolitika is sikertelen. Ilyen országok például Mexikó, Jugoszlávia, Lengyelország stb.

Ahol a gazdasági struktúra megújult, ott az infláció — heveny lefutást követően — gyorsan lecsillapodott. Ennek irányában ugyanis állandóan számos érdek hat, amelyeket egy jól működő gazdaság keretein belül hamar érvényesíteni lehet. A megújulni nem képes, kevésbé hatékony gazdasági struktúra viszont hosszan elnyújtva hozza felszínre azokat az egyensúlytalansági problémákat, amelyek csak a társadalom egészének terhére oldhatók meg.

Mitől függ a fogyasztói árindex alakulása? A *3. táblázat* statisztikai adatokkal is igazolja azt a tényt, hogy a fogyasztói ár alakulása a termelői ár alakulásának a függvénye. Tartósan ugyanis csak akkor lehet eltérés a kettő között, ha a két ártípus közé egy jelentős — adók és támogatások formájában működő — eltérítő mechanizmust építenek be. A legutóbbi években pedig épp ennek leépítése volt napirenden.

A *3. táblázatban* összehasonlítottuk a fogyasztói árindexre ható exogén, illetve közbülső árindexeket. A fogyasztói ár indexe itt leginkább a termelői ár indexéhez igazodik, a külkereskedelmi árindexekhez nem, mivel a gazdaságpolitika erőteljesen beavatkozott és a hazai áralakulást a világpiacitól tartósan eltérítette.

3. táblázat

A fogyasztói árindex és a termelői árindex alakulása 1970 és 1988 között
(Átlagos évi növekedési ütem, százalék)

Időszak	Fogyasztói árindex	Összes kibocsátás (termelés) árindexe	Nem rubel import	Nem rubel export	Nem rubel import	Nem rubel export
			árindex MNB-árfolyamon		árindex devizaárakon	
1970—1974	2,3	2,0	15,1	10,2	21,7	16,4
1975—1976	4,4	6,4	—7,0	—7,5	0,1	—0,4
1977—1980	6,6	6,2	4,8	4,8	11,5	11,5
1975—1980	5,9	6,3	0,7	0,5	7,6	7,4
1981—1985	6,8	5,2	3,7	2,6	—5,0	—5,8
1986—1988	9,7	5,9	8,8	6,7	8,6	5,9
1970—1980	4,2	4,3	6,4	4,3	13,0	10,9
1981—1988	7,9	5,4	5,6	4,1	—0,1	—1,6

1970 és 1974 között a devizaárak hatását az árfolyam-politika még alapvetően nem engedte begyűrűzni. A termelői árindexet és ezen keresztül a fogyasztói árindexet a támogatások és elvonások rendszerén keresztül megvédték az ún. pénzügyi hidak. 1975 után belátták, hogy ezt a gyakorlatot nem lehet folytatni, mert elviselhetetlenül megterheli a költségvetést. Ekkortól a forintban mért külkereskedelmi árindexek, valamint a termelői és a fogyasztói árindexek között nem alakult ki olyan éles eltérés, mint korábban. Ez azonban nem jelentett a tényleges világpiaci árakhoz való igazodást, mivel ezeket a forintban mért külkereskedelmi árindexeket — az inflációs viszonyok törvényszerűségeinek megfelelően — a hazai inflációs rátához igazították. 1979-et megelőzően ez egy felértékelést jelentett, majd ezt követően a leértékelések sorozatát. 1980 és 1985 között például jelentősen csökkentek a devizaárak. A leértékelések rendszerén keresztül ezt nem engedték a termelői és így a fogyasztói árakba begyűrűzni. A fogyasztói és a termelői árak közé azonban nem építettek be semmiféle pótlólagos hidat. Ellenkezőleg! Leépítették azokat. Ezért igazodik a fogyasztói árindex a termelői árindexhez.

Ahogy azt az 1986—1988-as növekedési ütemek mutatják, a fogyasztói árindex növekedése ebben az időszakban jelentősen felgyorsult a termelői árindexéhez képest. Itt a háttérben jelentős szerepet játszik az általános forgalmi adó bevezetése. Biztosak vagyunk abban, hogy ez az adótípus hosszú távon alapvetően nem téríti el a fogyasztói és a termelői árindexek növekedését. A jelzett ütemkülönbséget ezért a hangsúlyozott alapösszefüggés szempontjából nem tekintjük perdöntőnek.

Mindebből az következik, hogy az inflációt nem szabad csak a fogyasztói áralakulás szintjén vizsgálni, hanem — az oksági összefüggések mentén haladva — át kell térni a termelői árak emelkedésére. A fogyasztói árak azért növekedtek, mert nőttek a termelői árak. De miért nőttek a termelői árak? Ezt a kérdést kell a következőkben megvizsgálni, még akkor is, ha vannak a fogyasztói árindexre a termelői ár alakulásán kívül is ható exogén tényezők. (Például a fogyasztói import árának alakulása.) A meghatározó mindenképpen a termelői ár alakulása.

A termelői árindexek

Ha egy termelőegység emeli kibocsátási árait, akkor ezzel a megtermelt nominális GDP-jét növeli, amennyiben termelési költségei nem változtak. A mások által megtermelt GDP-t viszont csökkenti, mivel nekik önköltség-emelkedést okoz. Nyilvánvaló, hogy a többi termelő — ha teheti — erre bizonyos idő elteltével reagál, mégpedig ugyancsak a kibocsátási árak emelésével. Ha ebbe a játékba valamilyen szelektáló erő nem szól bele, például egy kormányzati beavatkozási rendszer vagy egy keresleti korlátokat állító piac, akkor a termelők relatív jövedelmi pozíciója — a fajlagos GDP-je — hosszú távon nem fog lényegesen megváltozni, miközben a nominális GDP mindenütt nő.

Magyarországon — ahogy azt a *4. táblázat* mutatja — 1970 és 1988 között az ágazati kibocsátási árindexek és termelő felhasználási árindexek hányadosai igen közel vannak az egyhez, ami azt jelenti, hogy az ágazatok az őket ért költségemelkedésekre rendre a kibocsátási áraik ugyanolyan mértékű emelésével válaszoltak.

Az output-árak növelése az ágazatokat ért közvetlen árhatásokat lényegében mindenhol kivédte. Ha összehasonlítjuk az árreform évét megelőző és az azt követő időszak ármozgásait, akkor még bizonyos visszarendeződéseket is felfedezhetünk. Akik 1980 előtt ebben az áremelési versenyben lemaradtak, azok később ezt a lemaradást behozták. Hosszabb távon nincs lényegesen leszakadó, illetve „kiugró" ágazat.

A külkereskedelmi ár képzése volt az a terület, ahol az áremelkedések közvetlen ellensúlyozása nehézségekbe ütközött. A világpiaci árak időközben bekövetkezett emelkedését az importáló ágazatok csak nagyon korlátozottan tudták exportáraik emelésével ellensúlyozni. Míg a belföldi outputárak, illetve a belföldi inputárak hányadosai szorosan illeszkednek a 100 százalékhoz, addig a külkereskedelmi export és import árindexeinek hányadosai a 98 százalék körül szóródnak. Ez egy hosszabb időszakon keresztül jelentős árollót jelent. A külkereskedelmi cserearány romlásának jól ismert folyamata húzódik meg emögött. A világpiac azonban nem differenciálta az egyes ágazatok belföldi jövedelmezőségét, mert a külkereskedelmi cserearányokban[4] megjelenő piaci hatás a belföldi áralakuláson keresztül ellensúlyozható volt. Ezt a lehetőséget az egyes ágazatok ki is használták. Az importköltségeknek a világpiaci áralakulásból fakadó növekedését a belföldi kibocsátási árak növekedése ellensúlyozta.

Ezek a számítások azért nagyon fontosak, mert élesen rávilágítanak arra a tényre, hogy ahol az inflációs folyamatok kemény piaci korlátokba ütköznek, ott nem is bontakoznak ki, hanem átterelődnek azokra a területekre, ahol semmi sem áll útjukban. A belföldi termelői ár alakulása ilyen szempontból nagyon alkalmas inflációs szelep. Piaci korlátot egyáltalán nem jelent, hisz az már évtizedek óta

[4] Cserearányon itt mi mindig két árindex hányadosát értjük, és ez a fogalom általánosabb, mint a szokásos külkereskedelmi árindex alapján értelmezett cserearány-mutató. A konkrét tartalmat mindig pontosan definiáljuk.

4. táblázat

Az outputárak és az inputárak egymáshoz viszonyított változása a belföldi termelésben és a külkereskedelemben
(1970—1988 között évi átlagos növekedési ütemek alapján számítva)

Sorszám	Ágazatok	Hazai[1]	Rubel[2]	Nem rubel[3]	Alapáras[4]	Piaci áras[5]		
		cserearány-mutató						
		(1970—1988)	(1970—1988)	(1970—1988)	(1970—1988)	(1970—1980)	(1981—1988)	(1970—1988)
1.	Bányászat	102,2	101,7	99,8	102,6	104,4	101,6	103,2
2.	Villamosenergia-ipar	99,4	99,5	101,3	99,6	97,0	102,7	99,5
3.	Kohászat	99,2	96,6	99,2	99,5	99,0	99,6	99,3
4.	Gépipar	99,1	99,7	98,3	98,8	97,9	100,4	99,0
5.	Építőanyagipar	97,9	97,3	98,7	98,0	97,7	99,9	98,7
6.	Vegyipar	98,0	93,0	98,1	97,9	97,0	100,5	98,5
7.	Könnyű-, egyéb és magánipar	101,0	98,1	99,2	100,1	98,7	99,3	99,3
8.	Élelmiszeripar	99,8	98,8	98,3	99,4	99,4	99,5	99,4
9.	*Ipar*	99,8	97,3	98,3	99,4	98,8	100,4	99,5
10.	*Építőipar*	99,6	98,7	97,6	99,7	98,1	101,1	99,4
11.	Mezőgazdaság	99,7	100,0	97,3	99,6	99,9	99,9	99,9
12.	Erdőgazdaság	99,5	97,0	99,2	99,7	100,3	100,4	100,4
13.	*Mezőgazdaság és erdőgazdálkodás*	99,7	100,0	97,5	99,6	99,9	99,9	99,9
14.	*Közlekedés, posta és távközlés*	100,3	98,1	97,4	100,1	99,2	100,1	99,6
15.	Belkereskedelem	99,4	—	97,9	99,4	97,6	101,5	99,3
16.	Külkereskedelem	106,3	101,1	100,8	102,1	96,7	105,5	100,5
17.	*Kereskedelem*	99,9	99,1	100,3	99,8	97,5	102,3	99,6
18.	Vízgazdálkodás	99,0	—	—	99,2	98,7	101,0	99,7
19.	*Anyagi ágak*	99,7	97,6	98,2	99,5	98,8	100,5	99,5
20.	*Nem anyagi ágak*	100,5	—	—	100,9	100,0	100,2	100,1
21.	*Összesen*	99,9	97,7	98,2	99,6	98,9	100,6	99,6

[1] Hazai célú kibocsátás árindexe/hazai eredetű termelő felhasználás árindexe.
[2] Rubelexport árindexe/rubelimport eredetű termelő felhasználás árindexe.
[3] Nem rubelexport árindexe/nem rubelimport eredetű termelő felhasználás árindexe.
[4] Termelői árindex/alapáras termelőfelhasználás árindexe.
[5] Termelői árindex/piaci áras termelőfelhasználás árindexe.

nem a piaci törvényszerűségeknek megfelelően alakul. Korlátrendszert legfeljebb a hatósági árrögzítés jelentett. Ez azonban csak látszatra volt kemény korlát. A vállalati jövedelmi pozíciók hatékony differenciálását a hatósági árszabályozás hosszú távon sohasem tudta megvalósítani. Ezt a csatát a központi árhatóságok rendre elvesztették, majd később a küzdelmeket fel is adták. Ahogy ez a hatósági árfunkció lebomlott, úgy gyorsult fel maga az infláció is.

Ha a hatósági árszabályozás helyébe azonnal belépett volna egy nálánál hatékonyabb piaci árszabályozás, akkor — mint ahogy ezt a világpiaci áras cserearányok alakulása mutatja — az infláció sokkal kevésbé bontakozott volna ki. Ez a helyettesítés azonban nem valósult meg. Érdekes gazdaságelméleti kérdés, hogy vajon egy hatékony piaci rendszer kialakulása feltételezi-e a hatósági árfunkciók ilyen gyors leépítését? Volt-e lehetőség egy folyamatosabb átmenetre, vagy sem? Annyi bizonyos, hogy ha igen, akkor az infláció messze nem gyorsult volna föl ennyire. A kérdés azért nagyon fontos, mert a piaci viszonyok kialakulása még nagyon távoli. Ez pedig nagyon komoly inflációs veszélyt jelent, amit nem lehet lekicsinyelni. Gondolatmenetünk fordítottja is igaz. Amíg nincsenek piaci viszonyok, addig az inflációt csak egy piackonform kormányzati beavatkozás korlátozhatja hatékonyan. Erre a kérdésre később még visszatérünk.

Külön figyelemre méltó, hogy a termelői ár képzésében a kormányzati beavatkozások területe nem a termékmozgásokhoz kapcsolódó direkt adók és támogatások változtatása volt. A *4. táblázat* ágazati hazai, alapáras és piaci áras csereárány-mutatói (lásd a táblázat első, negyedik és utolsó oszlopát) igen közel esnek egymáshoz, ami arra utal, hogy az egyes termékmozgásokra kivetett adók és támogatások rendszere az ágazati outputárak és az inputárak viszonyát lényegesen nem befolyásolta. Nyilvánvaló, hogy ennek a kormányzati beavatkozásnak másutt, így például a termelő felhasználáson kívüli közvetlen exporttámogatásokban kellett érvényesülnie.

A gazdálkodóknál maradó jövedelem változása

A megtermelt nominális GDP azonban a gazdálkodás szempontjából korántsem végső kategória. Abból a gazdálkodóknak még számos további kifizetést kell teljesíteniük, hogy a számukra meghatározó gazdálkodói jövedelmekhez jussanak. Ezt hívjuk mi a „gazdálkodóknál maradó jövedelemnek". Az elemzés szempontjából az az igazán fontos kérdés, hogy a termelői árak vázolt áralakulása megváltoztatta-e a gazdálkodók jövedelmét, azok egymáshoz viszonyított nagyságrendjét.

Az *5. táblázat* leírja, hogy a bérfizetés és a költségvetési beavatkozások miként alakítják a gazdálkodók végső relatív jövedelmi pozícióit. A megtermelt GDP hányada az egyes ágazatok között még igen erőteljesen szóródik. A bányászatban például háromszor olyan magas, mint a vegyiparban. A jövedelemelosztás végén azonban ez a szóródás lényegesen csökken. A bányászat viszonylag magasabb bérterhei és a járadékjellegű jövedelmeket lecsapoló költségvetési elvonások már mindkét ágazat számára jóval közelebbi relatív jövedelmi pozíciót teremtenek. Míg a nemzetgazdaság összes ágazatában a megtermelt GDP bruttó termelésben mért hányada az 5 és 77 százalék között szóródik, addig a gazdálkodóknál maradó jövedelem hányada már csak a 0 és 23 százalék közötti tartományban mozog.

Lényeges momentum, hogy a gazdálkodóknál maradó jövedelem részarányának nagyságrendjében 1980 és 1987 között nem ment végbe radikális átrendeződés. Az ágazatok végső jövedelmi pozícióiban nem lehetünk tanúi komoly előzéseknek, illetve lecsúszásoknak. Ez a stabilitás arról tanúskodik, hogy nálunk az infláció az ármozgások és a költségvetési támogatási-elvonási rendszer működése végső eredőjeként nem veszélyezteti a már korábban kiharcolt, „kilobbizott" relatív

5. táblázat

A jövedelem-újraelosztás nagyságrendjei a bruttó termelés* százalékában 1980 és 1987 között

Szakágazatok, ágazatok	GDP	Bruttó munkajövedelem	Bérjárulék	Egyéb adók (költségvetési elvonások)	Egyéb támogatás (költségvetéstől)	Összes közvetlen jövedelem (1)—(2)—(3)—(4)+(5)	Amortizáció
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1. Bányászat	60—70	12—15	3—5	29—45	2—4	8—13	4—7
2. Villamosenergia-ipar	25—40	4—5	1—2	8—14	0	13—19	8—11
3. Kohászat	10—20	6—8	1—3	1—6	7—12	10—13	3—4
4. Gépipar	30—34	12—13	3—4	2—3	2—3	14—19	2—3
5. Építőanyagipar	35—36	12—13	3—5	1	0—1	18—21	5—8
6. Vegyipar	15—21	3—5	1—2	2—4	3—4	12—17	3—4
7. Könnyűipar	27—29	13—14	3—5	1—4	4—6	14—16	2—7
8. Egyéb ipar	41—45	19—22	4—7	1	0—1	15—20	2—3
9. Élelmiszeripar	5—12	6—7	1—2	1—2	8—18	11—13	2—3
10. Magánipar	62—68	55—61	0	0	0	5—8	1—2
11. *Ipar összesen*	26—29	9—11	2—4	4—6	4—7	14—16	3—4
12. Építőipar	39—44	22—26	3—5	2	0—2	10—13	1—2
13. Mezőgazdaság	38—39	23—25	2—3	2—3	3—4	11—14	4—5
14. Erdőgazdálkodás	37—45	17—18	4—6	5—11	5—7	13—19	4—5
15. Közlekedés	52—57	20—24	4—7	1—5	1—3	22—33	11—14
16. Posta és távközlés	73—77	25—30	6—10	1—2	1—3	37—46	11—13
17. Belkereskedelem	56—59	21—24	5—7	1—4	2—3	27—32	2—3
18. Külkereskedelem	49—63	115—22	2—5	10—18	35—54	62—72	2—3
19. Vízgazdálkodás	46—48	19—23	4—6	3—6	2—4	20—23	13—16
20. Egyéb anyagi tevékenység	55—58	24—27	6—7	1—4	0—1	20—24	7—9
21. *Anyagi ágak összesen*	34—36	15—17	2—4	3—4	3—5	16—17	4—5
22. Személyi és gazdasági szolgáltatás	41—48	16—19	3—4	0—1	0	20—26	12—17
23. Pénzintézeti szolgáltatás	66—74	20—33	7—11	0—1	1—47	37—64	2—11
24. Egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatás	49—51	39—41	3—4	1—2	1—2	5—7	4—5
25. Közösségi, közgazdasági és egyéb szolgáltatás	40—46	34—38	2	0—2	0	3—6	3—4
26. *Nem anyagi ágak összesen*	45—49	31—33	3	1	1—2	11—12	7—8
27. *Népgazdaság összesen* (piaci áron)	35—38	17—19	2—4	9—11	7—8	15—16	4—5

* Alapáras bruttó termelési érték.

Az 5. táblázat folytatása

Szakágazatok, ágazatok	Kamat és biztosítási díjak	Egyéb	Nyereség (6)—(7)—(8)—(9)	Nyereségadók	Nyereség utáni támogatások	Nyereségrészesedés	Gazdálkodóknál maradó jövedelem (6)—(8)—(9)—(11)+(12)—(13)
	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
1. Bányászat	2—4	(—2)—3	2—5	0—3	0—2	0—1	6—9
2. Villamosenergia-ipar	1—6	0—6	2—6	3—6	0	0	6—11
3. Kohászat	2—5	0—1	2—8	3—6	0	0	3—5
4. Gépipar	2—5	1	8—13	6—12	0	0	3—6
5. Építőanyagipar	3	1	7—11	5—9	0	0	6—11
6. Vegyipar	1—2	0—2	6—9	5—8	1	0	4—5
7. Könnyűipar	2—7	0—2	9—11	6—9	0	0	2—7
8. Egyéb ipar	0—3	0—2	11—16	9—11	0	0	2—7
9. Élelmiszeripar	2—4	0—1	5—7	3—5	0	0	4—5
10. Magánipar	0	0	4—6	3—5	0	0	2—3
11. *Ipar összesen*	2—6	1	7—9	5—8	0	0	4—6
12. Építőipar	1	0—1	7—11	6—11	0	0	1—4
13. Mezőgazdaság	2—3	(—1)—0	5—8	3—5	0	1	6—8
14. Erdőgazdálkodás	1—2	0—2	7—12	5—8	0	0—1	6—9
15. Közlekedés	1—2	(—1)—1	7—19	7—14	0	1	11—18
16. Posta és távközlés	0	0—9	20—34	14—21	0	1	15—23
17. Belkereskedelem	3—6	(—1)—2	21—25	14—19	0—1	1	7—11
18. Külkereskedelem	10—24	(—18)—(—10)	59—65	39—50	0	1	11—23
19. Vízgazdálkodás	1	0—1	4—6	3—5	0—1	1—2	12—16
20. Egyéb anyagi tevékenység	0	0—2	10—16	11—14	0	1	6—9
21. *Anyagi ágak összesen*	2—3	0—1	9—10	6—9	0	0—1	5—7
22. Személyi és gazdasági srolgáltatás	0	0—2	3—6	6—8	0	1	11—14
23. Pénzintézeti szolgáltatás	(—333)—(—798)	158—515	193—341	120—330	0—1	3—4	10—20
24. Egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatás	0	0	1	4—6	0	0	0—1
25. Közösségi, közigazgatási és egyéb szolgáltatás	0	0	0—2	3—5	0	0—1	0—1
26. *Nem anyagi ágak összesen*	(—9)—(—24)	8—16	10—13	11—15	0	0—1	4—9
27. *Népgazdaság összesen* (piaci áron)	0	2	9—10	7—9	0	0—1	5—7

jövedelmi *status quót*. Az elért relatív jövedelmi pozíció a jelentős ármozgások ellenére is fennmarad, még a válságágazatokban is. Ez inkább azt az alapos gyanút kelti, hogy az ármozgások és a költségvetési beavatkozások változásának az a lényege, hogy a relatív jövedelmi pozíciók változó körülmények között is megőrződjenek.

A GDP-t alkotó költségelemek közül kiemelkedő fontosságú a *bérköltség*. A bér inflációs szerepéről komoly közgazdasági vita dúl. Sokak véleménye szerint a nominális bérek viszonylag gyors növekedése az infláció egyik kiváltó oka. Mások szerint ez nem ok, hanem okozat, a nominális bérek gyors növekedése csak kényszerű következménye a termelői és a fogyasztói árak növekedésének. Van aki az infláció felgyorsulását döntően a bér—ár—bér spirál beindulására vezeti vissza. (Lásd *Erdős* [1989]; *Szegő* [1988].) Egy biztos! A termelői árak függvényében alakuló fogyasztói árindex alakulása ide vezethető vissza. Ha a vállalatok a fogyasztói árak növekedését megfelelő bérnövekedéssel nem kompenzálják, elveszthetik dolgozóikat, ez pedig alapvetően veszélyezteti a vállalati vezető réteg hatalmi pozícióit. A közelmúlt gazdasági filozófiája szerint az embereket mindenképp meg kellett tartani. Különösen akkor, ha ez még korlátokba sem ütközött, hiszen a bérnövekedés okozta költségnövekedést az árakban szinte korlátlanul ellensúlyozni lehetett.

Hasonló szerepet töltenek be a költségvetés számára befizetendő adók. Az inflációs folyamat elemzése szempontjából lényegében mindegy, hogy milyen elvonásról van szó -- az önköltség részét alkotó, vagyis a nyereség kialakulását megelőző elvonási formáról vagy a nyereségből fizetendő adókról. Valamennyi elvonási forma (sőt valamennyi támogatási forma is) itt csak olyan szempontból esik latba, hogy miként befolyásolja a vállalatoknál fejlesztési célra hátramaradó jövedelemrészt. Az általános jelenség az elmúlt évtized folyamán az volt, hogy a költségvetés — az egyensúlyi problémák szorításában — kénytelen volt a tiszta jövedelem elvonásának mértékét növelni, formáit szaporítani. Erre a gazdálkodók ugyanúgy reagáltak, mint a növekvő anyag- vagy bérköltségekre, vagyis beépítették kibocsátási áraikba. Kialakult egy sajátos tisztajövedelem-spirál.

Ezen logika alapján nem látjuk indokoltnak azt, hogy akár a bért, akár az adózást vagy bármelyik költségelemet az inflációs folyamat szempontjából kiemelt fontosságúnak tekintsük. Jelentős érdekek hatnak abban az irányban, hogy ezen kategóriák bruttó termelésben mért részaránya megmaradjon. Olyan piaci vagy kormányzati korlát, amely tartósan képes lenne ezt a törekvést meghiúsítani — mint korábban jeleztük — nincs, de olyan mechanizmust sem látunk, amely a vázolt költségáthárítási folyamatban az egyes költségtényezőknek — anyagköltségeknek, bérköltségnek, adózásnak stb. — eltérő szerepet juttatna.

Az *5. táblázat* dokumentálja, hogy az ágazatok végső jövedelmi pozíciójának kialakításában az anyaghányadon túl a bruttó munkajövedelem hányada és a nyereség utáni adók hányada a meghatározó. A többi tétel nagyságrendileg inkább csak egy-két ágazatban jelentős. Így például az egyéb adók címen kimutatotb költségvetési elvonások döntő eleme az energetikai ágazatok járadékait vonja el (bányászat, villamosenergia-ipar), az egyéb támogatás címen pedig a költségvetés döntően a kohászatot és az élelmiszeripart támogatja. (A külkereskedelemben és a pénzintézeti szolgáltatásokban megjelenő nagyobb értékek nem a két ágazat gazdálkodására utalnak, hanem elszámolástechnikai nagyságrendekre.)

A gazdálkodóknál maradó jövedelmek és az ágazati beruházások

A gazdálkodóknál maradó jövedelem azonban ugyanúgy nem végállomás, mint ahogy a GDP sem volt az. A gazdálkodói szféra ebből még teljesít ugyan egy minimális nagyságrendű fogyasztói célú kifizetést a vállalati étkeztetés, a munkaruha, bizonyos kulturális, jóléti, sport-, illetve egyéb szociális kiadások formájában, de ennek az összegnek az alapvető rendeltetése az ágazati felhalmozások finanszírozása.

A gazdálkodók az ágazati felhalmozások keretén belül biztosítják egyrészt azokat a pótlásokat, amelyek a változatlan szintű újratermeléshez elengedhetetlenek, másrészt a pótlásokon túli beruházásokkal bővítik a termelés kereteit. Ennek a felhalmozási tevékenységnek a finanszírozása azonban nemcsak a náluk maradó jövedelemből történik. Korábban láttuk, hogy a megtermelt GDP-ből milyen jelentős összegeket vonnak el a bérjellegű, illetve az adózási célú kifizetések. Ezek a jelentős összegek meghatározott újraelosztási folyamatok eredményeként ugyancsak valamilyen rendelkezésre álló jövedelemként, majd megtakarításokként csapódnak le a lakosságnál, és a költségvetésnél. Ezeknek az összegeknek a jelentősebb része hitelként visszaáramlik a gazdálkodási szférába, hogy ott befektetve hasznosulhasson. A felhalmozást lényegében ebből a kettős forrásból, a gazdálkodóknál maradó jövedelmekből, illetve a gazdálkodói szférának nyújtott hitelekből finanszírozzák. Ezt a folyamatot írja le a *6. táblázat.*

A gazdálkodói szféra által teljesített fogyasztási kiadások súlya csekély. Ezek a gazdálkodóknál maradó jövedelmet érdemben már nem módosítják, így azok nagyságrendje és az ágazati megtakarítások nagyságrendje között nincs jelentős eltérés. A többi jövedelemtulajdonostól hitelnyújtások és felhalmozási juttatások formájában visszaáramló pénz azonban az ágazati felhalmozási forrásokat több ponton jelentősen átrendezi. A nem anyagi szféra döntően ezen az úton jut pótlási és beruházási lehetőségekhez. A gazdálkodóknál maradó jövedelem részaránya itt a pénzintézeteket kivéve majdnem nulla, mivel ez a terület többnyire nonprofit szféraként működik. Mint látjuk, a felhalmozásra fordítható összegei azonban nagyságrendileg igen jelentősekké válnak a hitelműveletek egyenlegeként. Ugyancsak jelentősen megnő néhány energetikai ágazat felhalmozásra fordítható pénzalapja. A bányászaté megkétszereződik, a villamosenergia-iparé megháromszorozódik. A feldolgozó iparé és a mezőgazdaságé is nő, de korántsem ilyen mértékben. Az ipar felhalmozásra fordítható pénzalapjai átlagosan 2 százalékkal, a mezőgazdaságé ennél ingadozóbb módon, de ugyancsak átlagosan 2 százalékkal haladják meg a rendelkezésre álló jövedelmek nagyságrendjét.

A hitelnyújtások egyenlegének szerkezete — egy jelentős kivételtől eltekintve — hasonlóan stabil, mint a jövedelemelosztás ágazati szerkezete. Ez a kivétel a villamosenergia-ipar, ahol a nyújtott nettó hitelek nagyságrendje a nyolcvanas évtizedben a termelés százalékában mérve 24 százalékról 7 százalékra csökkent, és ennek következtében a felhalmozásra fordítható alapjainak nagyságrendje a felére mérséklődött. A bányászat és a nem anyagi szféra „felhalmozási pozíciója" lényegesen nem változott, és stabilan 7 százalék körüli az ipar és 9—20 százalék körüli a mezőgazdaság felhalmozási pozíciója. Az inflációs folyamat tehát nem rendezte át az egyes ágazatok felhalmozásra fordítható alapjainak nagyságrendjeit. A villamosenergia-iparnál említett csökkenést inkább energiapolitikai döntések, mintsem magának az inflációs folyamatnak a belső törvényszerűségei magyarázzák.

Ennél azonban nem kevésbé fontos kérdés az, hogy miként változott ezen felhalmozásra fordítható pénzalapok reálértéke, hisz a nominális növekedés nem arányos a beruházási lehetőségek bővülésével. A *7. táblázat* a nemzetgazdaság egészének szintjén veti egybe a bruttó felhalmozások nominális, illetve reálértékét.

6. táblázat

A gazdálkodóknál maradó jövedelmek és az ágazati beruházások kapcsolata 1980 és 1988 között

(A bruttó termelési érték százalékában)

Szakágazatok, ágazatok	Gazdálkodóknál maradó jövedelem (1)	Fogyasztási kiadások (2)	Megtakarítások (1)—(2) (3)	Hitelműveletek és felhalmozási juttatások egyenlege (4)	Bruttó felhalmozás (3)+(4) (5)
1. Bányászat	6—9	0,3—0,6	6—9	2—12	12—20
2. Villamosenergia-ipar	6—11	0,1—0,3	6—11	4—23	17—33
3. Kohászat	3—5	0,2—0,3	3—5	(—2)— 5	3—10
4. Gépipar	3—6	0,3—0,4	3—6	4— 7	4—7
5. Építőanyagipar	6—11	0,4—0,5	6—11	(—6)— 4	5—12
6. Vegyipar	4—5	0,1—0,2	4—5	(—2)— 4	5—9
7. Könnyűipar	2—7	0,3—0,4	2—7	(—3)— 3	4—6
8. Egyéb ipar	2—7	0,1—0,4	2—7	0— 4	3—9
9. Élelmiszeripar	4—5	0,1—0,4	4—5	(—1)— 3	4—6
10. Magánipar	2—3	0	2—3	0	2—3
11. *Ipar összesen*	4—6	0,2—0,3	4—6	1— 3	6—8
12. *Építőipar*	1—4	0,3—0,5	1—4	(—2)— 3	1—4
13. Mezőgazdaság	6—8	0,2—0,3	5—8	0— 5	6—11
14. Erdőgazdálkodás	6—9	0,3—0,4	6—9	1— 7	7—13
15. Közlekedés	11—18	0,5—0,7	9—18	5— 9	18—27
16. Posta és távközlés	15—23	1,0—1,4	18—28	(—2)—31	22—49
17. Belkereskedelem	7—11	0,3—0,5	6—12	(—5)—13	2—18
18. Külkereskedelem	11—23	0,6—0,8	11—23	(—23)— 8	(—3)—23
19. Vízgazdálkodás	12—16	0,3—0,5	11—16	32— 54	48—71
20. Egyéb anyagi tevékenység	6—9	0,1—0,2	5—6	4—10	11—15
21. *Anyagi ágak összesen*	5—7	0,3—0,4	5—7	2— 4	8—10
22. Személyi és gazdasági szolgáltatás	11—14	0,2—0,3	10—14	41—66	52—77
23. Pénzintézeti szolgáltatás	10—20	*	*	*	*
24. Egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatás	0—1	0,0—0,1	0—1	14—18	14—18
25. Közösségi, közigazgatási és egyéb szolgáltatás	0—1	0	0—1	6—10	6—10
26. *Nem anyagi ágak összesen*	4—9	2,1—5,6	3—7	22—26	26—32
27. *Népgazdaság összesen* (piaci áron)	5—7	0,5—1,1	5—7	5— 6	10—13

* Elszámolástechnikai nagyságrend miatt nem értelmezhető.

Az árszínvonal inflációs növekedése következtében a bruttó felhalmozás nominális értéke többnyire nőtt, de ez csak néhány évben jelentett reálnövekedést. A felhalmozásra fordítható jövedelmek többnyire lassabban nőttek, mint a termelői árindexek függvényeként alakuló beruházási árindexek. Ez nem csak a magyar nemzetgazdaság alacsony jövedelemtermelő képességének volt köszön-

7. táblázat

A bruttó felhalmozás növekedése folyó és változatlan áron
(Az előző év százalékában)

Év	A bruttó felhalmozás növekedése		Ebből: a beruházások növekedése		Beruházási	Építőipari*	Gépipari*
	folyó árakon	1981. évi árakon	folyó árakon	1981. évi árakon	árindex		
1980	—4,7	—3,4	—5,9	—5,8	—0,3	1,4	0,3
1981	3,9	—2,2	—0,5	—4,3	4,0	4,9	3,1
1982	4,9	—3,5	3,5	—1,6	5,1	7,1	2,7
1983	—1,2	—7,3	2,9	—3,4	6,4	6,7	6,1
1984	3,6	—2,4	2,5	—3,7	6,4	7,6	5,7
1985	4,5	—3,5	3,0	—3,1	6,2	5,0	5,5
1986	16,6	8,6	12,5	6,5	5,6	5,5	6,0
1987	12,7	3,2	16,2	9,8	5,8	6,1	4,5
1988	6,9	—3,3	—2,6	—9,1	7,1	9,6	0,8
1989	24,0	0,8	16,7	4,2	11,9	9,8	15,7

* Alapáras bruttó nemzeti termelés árindexeiként mérve.

hető. Legalább ilyen szerepet játszott benne az is, hogy az adósságállomány nyomása miatt fellépő exportkényszer elszívta a beruházásra fordítható javakat és az azok mögött álló jövedelmeket. A megtermelt GDP nem jelentéktelen hányada mint exporttámogatás áramlott vissza a termelésbe, és nem a lakosság és a költségvetés lecsapódó megtakarításaiként finanszírozta a bruttó felhalmozást.

A *7. táblázat* elemzésünk egy olyan pontját képviseli, ahol a körkörös összefüggésrendszer egyik ága mentén ugyancsak visszatértünk egy korábban már bejárt területre. Ha ugyanis arra a kérdésre keresünk választ, hogy miért nőtt a beruházási árindex, akkor erre — akárcsak a fogyasztói árindex esetében — itt is a termelői árak alakulásának már elemzett folyamata ad magyarázatot. Ennek illusztrálására közöltük az építőipari és a gépipari árindexeket, melyek a beruházási árindexek növekedésének meghatározó tényezői. Ezzel a gazdálkodási szférában zajló inflációs folyamatok kvantitatív áttekintését — a rendelkezésre álló kereteken belül — befejeztük. A következőkben kísérletet teszünk egy ugyanilyen körkörös folyamat ismertetésére a fogyasztás esetében is.

A lakosság jövedelmei és a végső fogyasztás

Az inflációs körkörösség fogyasztási ágának bezárását, a korábbi kiinduló pontunkhoz való visszacsatolását a *8. táblázat* mutatja.

A *8. táblázat* tételesen levezeti a lakossági jövedelemtranszfereknek a gazdálkodói szférával, a költségvetéssel és külfölddel szembeni egyenlegét. Akármelyik tételét is vizsgáljuk ennek a bonyolult levezetésnek, szembetűnő, hogy ez a jövedelemelosztási folyamat a kibontakozó infláció ellenére is mennyire stabil szerkezetű. A fogyasztásra elkölthető jövedelmek a vizsgált időszak alatt közel megkétszereződtek, de az egyes fogyasztásfinanszírozási formák közötti részarányok nagyságrendileg nem változtak. Az infláció tehát itt nem rendezte át az egyes tranzakciók közötti arányokat. Az 1980 és 1987 közötti részarányváltozások sehol

8. táblázat

A lakosság jövedelmei és azok felhasználása

Megnevezés	A nemzetgazdaság összes fogyasztásának százalékában 1980 és 1987 között	A nominális érték változása (1987/1980)*
Bruttó munkajövedelem (1)	61—64	
Nyereségrészesedés (2)	2	
Munkából származó bruttó munkajövedelem (1)+(2)=(3)	63—66	
Munkából származó bruttó jövedelmet csökkentő elvonások (4)	3—5	
Munkából származó jövedelem (3)—(4)=(5)	59—60	1,69
A költségvetés pénzbeli társadalmi juttatásai (6)	17—18	
A gazdálkodók pénzbeli társadalmi juttatásai (7)	0,3	
Pénzbeli társadalmi juttatások összesen (8)	17—18	1,87
Folyó jövedelemátutalások egyenlege a gazdasági szférával szemben (9)	0,3—0,7	
Folyó jövedelemátutalások egyenlege a költségvetési szférával szemben (10)	(—1)—1	
Folyó jövedelemátutalások egyenlege (9)+(10)=(11)	0.0—1	
Személyes jövedelem (5)+(8)+(10)=(12)	77—79	1,73
Hitelműveletek egyenlege a költségvetési szférával szemben (13)	2—4	
Hitelműveletek egyenlege a gazdálkodói szférával szemben (14)	0,2—0,6	
Felhalmozási juttatások (15)	0,3—0,8	
Külföldiek forintvásárlása, belföldi lakosság fogyasztása külföldön *(egyenleg)* (16)	0,4—1,5	
Lakásfelhalmozás (17)	4—6	2,04
Pénzmegtakarítás (18)	4—6	2,47
Fogyasztási kiadás a személyes jövedelemből (12)+(13)+(14)+(15)+(16)—(17)—(18)=(19)	73—74	1,74
Lakosságnak költségvetési alapokból nyújtott természetbeni társadalmi juttatás (20)	12	
Lakosságnak gazdálkodók által nyújtott természetbeni társadalmi juttatás (21)	1	
Lakosságnak nyújtott természetbeni társadalmi juttatás összesen (20)+(21)=(22)	12—13	1,86
Lakossági fogyasztás összesen (19)+(22)=(23)	86	
Közösségi fogyasztás (24)	14	1,70
Népgazdaság fogyasztása összesen (23)+(24)=(25)	100	1,75

* A táblázat második oszlopában csak a jellemzőbb tételek dinamikáit tüntettük fel.

sem haladják meg a statisztikai hiba nagyságrendjét. Nominális értelemben a lakosság megtakarításai mind lakásban, mind pénzben az összes fogyasztás 4—6 százalékát tették ki. A számok itt enyhe időbeli növekedést is kifejeznek. Az időszak elején a négy százalékos, az időszak végén a hat százalék körüli érték volt a jellemző. Nagyságrendi változásról azonban nem beszélhetünk, ami szorosan összefügg azzal a ténnyel, hogy a fogyasztást finanszírozó nominális jövedelmek 1,7—1,8-szeres növekedése mögött a fogyasztói árindex 1,6-szeres növekedése áll. A vizsgált időszakban tehát volt némi reálnövekedés az összes fogyasztásban és ez vezetett a megtakarítási részarányok minimális növekedéséhez. Itt szeretnénk

visszautalni a fogyasztói árindex körüli vitákhoz. Ha a fogyasztói árindex nagyságrendekkel magasabb lenne, akkor az összes fogyasztás reálnövekedéséről nyilván szó sem lehetne. Annak jelentősen csökkennie kellett volna, de akkor az Engel-törvény értelmében aligha nőhetett volna a megtakarítás részaránya.

A lakosságnak a többi jövedelemtulajdonossal szembeni stabil pozícióit hangsúlyozza a *9. táblázat* is. (Hasonló stabilitást mutatott ki *Ábel—Ember—Király* [1990].

9. táblázat

A lakosság jövedelemmozgásainak egyenlege a gazdálkodói szférával, a költségvetéssel és a külfölddel szemben

Megnevezés	A nemzetgazdaság összes fogyasztásának százalékában
A lakosság bevételei a gazdálkodó szférától (1)	66—68
A lakosság kiadásai a gazdálkodó szférának (2)	3—5
A lakosság egyenlege a gazdálkodó szférával szemben (1)—(2)=(3)	62—63
A lakosság bevételei a költségvetési szférától (4)	31—33
A lakosság kiadásai a költségvetési szférának (5)	3—6
A lakosság egyenlege a költségvetési szférával szemben (4)—(5)=(6)	27—28
A lakosság egyenlege a külfölddel szemben (7)	0,4—1,5
Lakásfelhalmozás (8)	4—6
Lakossági fogyasztás összesen (3)+(6)+(7)+(8)=(9)	86

A *9. táblázat* a *8. táblázat* aggregáltabb változata. Itt a levezetés bonyolult lépéseitől már eltekintettünk, és csak a lakosság, valamint a többi jövedelemtulajdonos közötti egyenlegek változását mutatjuk be a lakosság szempontjából. Mivel azonban már az alaptáblázat adatai is nagyfokú stabilitást mutattak, nyilvánvaló, hogy a belőle aggregált táblázat is ugyanazt mutatja.

Mindez a stabilitás azonban csak a lakosság egészére nézve igaz. Az egyes rétegekhez tartozó árindexek elemzése azt mutatja, hogy az infláció nem azonos erővel sújtja a különböző társadalmi rétegeket. Az alacsony jövedelmű rétegek fogyasztói árindexe az átlagos fogyasztói árnövekedést két-három százalékkal is meghaladhatja, ami több éven keresztül kummulálódva már nagyon jelentős reáléletszínvonal-romlást és kedvezőtlen társadalmi differenciálódást jelent. Az adatainkban jelentkező stabilitás értelmezésekor tehát nagyon óvatosan kell eljárni. Mi benne csak annyit állapítottunk meg, hogy a magyarországi infláció a lakosságot mint jövedelemtulajdonost egyelőre még nem hozta kedvezőtlenebb pozícióba a másik három jövedelemtulajdonossal szemben. Ezzel a megállapításunkkal az infláció elemzését a lakosság szempontjából lezártuk. Hátravan még két jövedelemtulajdonos, az államháztartás (pongyolább szóhasználattal a költségvetés) és a külföld.

Az államháztartás jövedelem-újraelosztó szerepe

A gazdálkodók és a lakosság jövedelmeinek eddigi elemzése már igen sokat elárult az államháztartás — szűkebb értelemben véve a költségvetés — jövedelem-újraelosztó szerepéről. Bemutattuk, hogy az államháztartás mely pontokon csökkenti a gazdálkodók és a lakosság jövedelmeit, illetve mely pontokon egészíti ki

azokat, s e beavatkozásoknak milyen a tartalma. Az államháztartás jövedelem-újraelosztó szerepének bemutatása azonban több szempontból sem teljes. Egyrészt az államháztartáson kívül van még egy nagyon lényeges szereplő, a külföld, amely ebbe az újraelosztó szerepbe beleszól, másrészt pedig az infláció szempontjából az államháztartás jövedelem-újraelosztó szerepe a másik három szereplőétől minőségileg tér el, amennyiben az állam az egyetlen olyan jövedelemtulajdonos, amely nem csak bevételek útján juthat jövedelmekhez. További rendelkezésre

10. táblázat

Az 1988. évi jövedelemképződés és -elosztás realizálási áron
(milliárd forint)

Megnevezés	Gazdaság	Államháztartás	Lakosság
Bruttó termelés alapáron	3228,1		
Termékadók és értékkülönbözetek egyenlege	195,4		
Folyó termelőfelhasználás realizálási áron	—2014,0		
GDP realizálási ár	1409,5		
Bruttó munkajövedelem (+ értékkülönbözet)	—676,4		676,4
Eredeti jövedelem	733,1		676,4
Bérjárulék	—146,1	146,1	
Nettó exporttámogatás (91,7—14,7)	77,0	—77,0	
Egyéb termelési támogatás	31,0	—31,0	
Egyéb termelési elvonás	—91,3	91,3	
Termékadók és értékkülönbözetek egyenlege	—177,4	195,4	—18,0
Értékkülönbözet		—18,0	18,0
Közvetlen jövedelem	426,3	306,8	676,4
Bankkamat+biztosítások egyenlege járadék nélkül	0,0		
Egyéb módosító tétel	—46,4	46,4	
Bruttó nyereség (amortizáció = 132,7)	379,9	353,2	676,4
Egyéb folyó jövedelem	—18,5	—72,8	23,7
Jövedelemadók	—155,5	155,5	
Nyereség utáni támogatások	2,9	—2,9	
Nyereségrészesedés	—21,4		21,4
Személyi jövedelemadó		73,2	—73,2
Nyugdíjjárulék		54,4	—54,4
Egyéb lakossági elvonások		21,2	—21,2
Pénzbeli társadalmi juttatás	—3,2	—203,8	207,0
Rendelkezésre álló bruttó jövedelem	184,2	378,0	779,7
Felhalmozási juttatások, illetve elvonások egyenlege			—46,1
Belföldi hitelek egyenlege	208,8	—150,9	—11,8
Külföldi hitelek egyenlege		29,0	
Felhasználható GDP	393,0	256,0	721,9
Külföldi felhasználás			
Készletfelhalmozás	—63,4		
Közfogyasztás	—24,7	—132,7	
Lakossági fogyasztás	—9,3	—123,3	—721,9
Beruházás	295,6	0,0	0,0

álló eszköz a pénzteremtés. (Első menetben nem vizsgáljuk most azt a kérdést, hogy a pénzteremtés mennyiben juttatja tényleges és nemcsak átmeneti jövedelmekhez a költségvetést.) Az inflációs folyamatok kvantitatív leírásához itt elengedhetetlenül szükség lenne egy államháztartási mérlegre is, amely a harmadik jövedelemtulajdonos bevételeit és kiadásait explicit módon mutatja be.

Sajnos ezen a ponton a nemzetgazdasági mérlegrendszer publikációira már nem támaszkodhatunk. Ilyen államháztartási mérleget vagy egy szellemiségében

A 10. táblázat folytatása

Megnevezés	Külföld rubelelszámolás	Külföld dollárelszámolás	Összesen
Bruttó termelés alapáron			3228,1
Termékadók és értékkülönbözetek egyenlege			195,4
Folyó termelőfelhasználás realizálási áron			—2014,0
GDP realizálási ár			1409,5
Bruttó munkajövedelem (+ értékkülönbözet)			
Eredeti jövedelem			1409,5
Bérjárulék			
Nettó exporttámogatás (91,7—14,7)			
Egyéb termelési támogatás			
Egyéb termelési elvonás			
Termékadók és értékkülönbözetek egyenlege			
Értékkülönbözet			
Közvetlen jövedelem			1409,5
Bankkamat+biztosítások egyenlege (járadék nélkül)			
Egyéb módosító tétel			
Bruttó nyereség (amortizáció = 132,7)			1409,5
Egyéb folyó jövedelem	—4,9	72,5	
Jövedelemadók			
Nyereség utáni támogatások			
Nyereségrészesedés			
Személyi jövedelemadó			
Nyugdíjjárulék			
Egyéb lakossági elvonások			
Pénzbeli társadalmi juttatás			
Rendelkezésre álló bruttó jövedelem	—4,9	72,5	1409,5
Felhalmozási juttatások, illetve elvonások egyenlege			
Belföldi hitelek egyenlege			
Külföldi hitelek egyenlege	11,7	—40,7	
Felhasználható GDP	6,8	31,8	1409,5
Külföldi felhasználás	—6,8	—31,8	—38,6
Készletfelhalmozás			—63,4
Közfogyasztás			—157,4
Lakossági fogyasztás			—854,5
Beruházás	0,0	0,0	295,6

Forrás: Révész Tamás számításai. A gazdaság fejlődésének főbb mutatói 1988. Budapest, KSH, 1990; valamint Figyelő, 1990. 34. évf. 15. sz., április 12.

ehhez hasonló levezetést a KSH csak néhány múltbeli esztendőre dolgozott ki, az infláció felgyorsulása szempontjából fontos nyolcvanas évtizedre azonban nem.

A szakmai közvélemény számára ez a mérlegrendszeri lyuk, ez az elszámolási rendszeren tátongó rés régóta ismert. *Augusztinovics Mária* [1987] ide vonatkozó tanulmányai, *Náray László, Hamza Lászlóné, Budavári Péter* [1981] úgynevezett ÁJKM kísérletei, *Ember László* [1987], *Ember László, Király Júlia* és *Ábel István* [1990] ez irányú erőfeszítései a problémát régóta melegen tartják. Nehéz is megérteni, hogy miért nem reagál erre a statisztika, hisz a kérdés nemzetközi irodalma még több, a hátterét alaposan előkészítő tanulmányt prezentált és — mint említettük — volt olyan időszak, amikor a szóban forgó mérlegeket a KSH-ban ki is dolgozták. A statisztikai munka nehézségei igen számottevőek, sőt napjainkban növekvőek is, de néhány kutató kísérlete (*Révész* [1988], *Árvay* [1987]) azt mutatja, hogy a feladat megoldása nem lehetetlen. Csak illusztrációként álljon itt Révész Tamás egyik kísérlete az 1988 évi „Főbb nemzetgazdasági mutatók" című KSH kiadvány alapján (lásd a *10. táblázat*ot).

Mivel tanulmányunk tárgya az infláció, a felidézett szakmai vitához mi az infláció elleni küzdelem szempontjából szeretnénk közelíteni. Révész Tamásnak ez a zártabb társadalmi elszámolásokra tett kísérlete összegzi a gazdálkodó szféra 1988. évi kielégített hiteligényét, amelynek végső egyenlege e becslés szerint 208,8 milliárd forint volt. Hogy miért épp ekkora, az további elemzések tárgya. Itt figyelembe kellene venni a társadalom bővülő szükségleteit, a termelő célra rendelkezésre álló állóeszköz-állomány korösszetételét, műszaki színvonalát, a természeti kincsek kitermelési feltételeit, a szakmastruktúra fejlettségét stb. Ebből a 208,8 milliárdból a lakossági megtakarítások finanszíroztak 57,9 milliárdot, a külföld 29 milliárdot, ami együtt csak 86,9 milliárdot tett ki. Ahhoz, hogy a gazdálkodói szféra megkapja a 208,8 milliárd forintot, az államháztartásnak 121,9 milliárd forintot kellett biztosítania számára. Az inflációs folyamatok megértése szempontjából az a döntő kérdés, hogy az államháztartás miképpen biztosítja a maga 121,9 milliárdját.

Ha az államháztartás mérlege egy jól működő gazdaság esetében egyensúlyban van, bevételei kiadásai szintjén alakulnak, akkor itt nem keletkezik inflációs nyomás. A jövedelem-újraelosztás végeredményeként a végső jövedelemtulajdonosoknál éppen akkora megtakarítások csapódnak le, amekkorák képesek finanszírozni a gazdálkodó szféra hiteligényét. Ha azonban a gazdálkodás zavarait az államháztartás csak a bevételeit jóval meghaladó kiadásokkal tudja ellensúlyozni, akkor itt kínálkozik a bankóprés mint megoldási lehetőség. Erre a többi jövedelemtulajdonos egyikének sincs módja.

A pénzteremtés konkrét mechanizmusára itt csak nagyon vázlatosan térhetünk ki. Ez jól érzékelhető a már említett 121,9 milliárd forint segítségével. Ez egy hitelműveleti egyenleg, amely alapvetően egy költségvetésből származó felhalmozási célú juttatás és az ahhoz felvett államkölcsönök különbsége. Ha ugyanis a költségvetés felhalmozási célú juttatásai meghaladják a költségvetés bevételeit, akkor a megfelelő nagyságrendű költségvetési juttatásokat az államháztartás csak akkor tudja kifizetni, ha ehhez kölcsönöket vesz fel a Magyar Nemzeti Banktól. Ha e kölcsönöket az MNB fedezettel adja, akkor kisebb az inflációs nyomás. Ha fedezet nélkül, bankópréssel, akkor viszont nagyobb. (A vázolt folyamatban jelentős szerepe van az időközben kifejlődő kétszintű bankrendszernek. Ennek részletes leírása azonban most nem célunk.)

Ha a gazdálkodó szféra nem jut hozzá az igényelt hitelmennyiséghez, akkor kevesebbet ruház be, illetve kevesebbet halmoz fel, amely vagy a jövőbeli termelési lehetőségeket csökkenti, vagy a jelenbeli pótlások elmulasztását jelenti. További lehetőség az esetleges bérkifizetések mérséklése a magasabb ütemű beruházási tevékenység fenntartása érdekében. Ez persze tömeges elbocsátásokkal jár-

hat, amire a múltban nem volt lehetőség, de ez egyáltalán nem kizárt a jövőben. Ha a gazdaságpolitika ezek egyikét sem akarja, és a lakossági megtakarítások, valamint a külföldi hitelfelvételi lehetőségek elégtelenek, akkor a gazdálkodói hitelek iránti igények fedezet nélküli biztosításához folyamodhat. Pénzt teremthet fedezet nélküli hitelnyújtással. Ezzel egyáltalán nem a hatékonyabb gazdálkodás feltételeit teremtette meg, hanem csupán a lovak közé dobta a gyeplőt: fusson a kocsi egy darabon arra, amerre az erősebb húzza, azaz a mesterséges pénzteremtés mértékéig a gazdálkodók közötti, és ami nagyon fontos, a gazdálkodók és a többi jövedelemtulajdonos közötti erőviszonyokra bízta a folyamatok alakulását. Ha egyéb erőforrás — így egy „korlátlanul megsarcolható" lakosság vagy egy „végtelen adakozó kedvű" külföld — a hiányokat fedezi, akkor a hiteligény mesterséges pénzteremtés nélkül is biztosítható. Ha viszont ilyen nincs, akkor adott foglalkoztatási szint mellett vagy a növekedés lefékezése, vagy az infláció az alternatíva. Mód van a kettő keverékére is, a stagflációra. Különösen erőssé válik az inflációs nyomás, ha a növekedés már nem lassítható, és ha a lakosság vagy a külföld már az alacsonyabb szintű növekedés mellett is vonakodik a nem hatékony gazdaság hiteligényeinek feltétlen finanszírozásától. Ilyenkor vagy létezik egy szelekció — ez lehet a piac, vagy ha ez nincs, akkor egy erős kormányzati beavatkozás — és ez — a nem hatékony termelés leállításával — csökkenti a hiteligényeket (a termelés leállítása következtében ugyanis az arra jutó felhalmozási és pótlási igények mindenképpen tárgytalanná válnak), vagy az infláció feladata a szelektálás. Másképpen fogalmazva: inflációra mindig akkor kerül sor, amikor a társadalmon belüli gazdasági szelektálásra vagy nincs kiépült intézményrendszer, vagy nincs hatékonyan cselekvő szelektáló erő.

Még bonyolultabb ez a folyamat egy olyan gazdaság esetében, ahol a külfölddel szembeni adósságállomány már felhalmozódott és az adósságtörlesztés jelentős exporttöbbletet tesz szükségessé. Az exporttöbblet mindenáron való biztosítása még a nem hatékony termelést is „jogossá" teheti, és egy ilyen prioritást szem előtt tartó gazdaságpolitika épp a hatékony szelekciós rendszert képviselő intézményrendszer kiépítésében vagy egy ez irányba munkáló kormányzati beavatkozás kidolgozásában veszti el a mozgásterét. Mivel minden exportra szüksége van, minimálisra szűkül a leállítható termelés köre. A beruházási és pótlási hitelek iránti igények szintje magas marad. A külföld vonakodik attól, hogy újabb pótlólagos hiteleket nyújtson korlátlanul. A lakosság jövedelmeihez már nem nagyon lehet közvetlenül hozzányúlni. Ez esetben a pénzügyi egyensúly formális helyreállítására egyetlen lehetőség kínálkozik: az infláció.

Csapda ez a javából, amely egyes-egyedül a termelés — társadalmi berendezkedésünkre visszavezethető — alacsony hatékonysági színvonala miatt jön létre. Hiába mutogatunk néhány gyakran bűnbaknak kikiáltott tényezőre, így az adósságtörlesztésre, a világpiaci áralakulás miatt növekvő költségekre, a bérekre, a gazdálkodók továbbhárító magatartására stb. A külfölddel szembeni nagymérvű eladósodás nem véletlenül alakult ki. Döntő oka az volt, hogy a magyar gazdaság nem tudta belső erőből fedezni a hiteligényeket, félt a növekedés lassításának eszközétől, a fogyasztáskorlátozásoktól és a teljes foglalkoztatás feladásától, az idők folyamán pedig az itt felhalmozódott tartalékait is elvesztegette. Ugyancsak az alacsony hatékonysági színvonal az oka annak, hogy nem tudja kezelni az emelkedő költségekből fakadó problémákat, hogy a terheket kénytelen áthárítani valakikre, és ennek következtében el kell viselnie olyan védekezési mechanizmusok működésbe lendülését, mint a bér—ár—bér spirál, a költség—ár—költség spirál stb.

Külön kell vizsgálni az infláció és a lényegében még majdnem teljes foglalkoztatottság viszonyát. Arra már utaltunk, hogy a hiteligény a nem hatékony termelés leállításával csökkenthető. Ez azonban többnyire nem hatékony foglal-

koztatással vagy tömeges elbocsátásokkal jár. A nem hatékony foglalkoztatás a hiteligényeket nem csökkenti, mivel olyan bérfizetések folyósítását feltételezi, amelyek mögött nincs ellentételező teljesítmény. Az elbocsátások már csökkentik az inflációs nyomást, de ezzel a társadalom igen komoly nehézségeket, feszültségeket vállal, és noha a gazdálkodó szféra hiteligényei csökkenhetnek, az államháztartásnak a munkanélküliség kezelésére fordítandó kiadásai nőnek.

Végezetül szólni kell a hiteligényeket csökkentő akciók nem, vagy nehezen átlátható mozzanatairól. Ha valaki nem kap hitelt, az fizetésképtelenné válik. Kérdés, milyen tovagyűrűző hatása van egy ilyen fizetésképtelenségnek. Hosszabb távon várható, hogy az erősebb gazdasági partnerek előbb-utóbb képesek átrendezni gazdasági és pénzügyi kapcsolataikat. Ez a folyamat azonban időigényes és nem jelentéktelen átmeneti likviditási zavarokkal járhat. Egyáltalán nem biztos, hogy csak a nem hatékony termelést végzők kénytelenek leállni. A magyar vállalatok közötti sorbanállás jelensége éppen erre jó példa, mert az infláció ellen úgy is lehet küzdeni, hogy a bankóprést minden elemzett kényszerítő ok ellenére sem indítják be. Ebben az esetben a gazdasági partnerek közötti szelekciót a likviditás frontjára bízzák, de akkor számolni kell ennek említett következményeivel. Ez a fajta antiinflációs lépés hatékonyan működő szelektáló mechanizmus vagy céltudatosan szelektáló kormányzati beavatkozás nélkül aligha lehet sikeres.

Mindezek után térjünk vissza a statisztikai problémákhoz. Az egész okfejtésre azért volt szükség, hogy láttassuk: éppen ez az a pont, ahol az inflációs folyamat statisztikai elemzésére jelenleg nincs, vagy csak rendkívül minimális mértékben — és főleg csak a bennfentesek meglehetősen szűk körében — van lehetőség. A *10. táblázat* ugyan még úgy-ahogy különböző becslésekkel előállítható, de egy olyan típusú államháztartási mérleg, amely az oly kulcsfontosságú államháztartási mérleghiányt is bemutatja, valamint a finanszírozását biztosító banktevékenységet is részletesen ábrázolja, rendszeresen hozzáférhető statisztikák formájában már végképp nem áll rendelkezésre. Egy végső elszámolás szintjén papíron minden egyensúlyba hozható, de akkor pontosan az inflációs nyomás okaira nem tudunk rámutatni. Hatékony inflációs elemzés így csak korlátozottan adható, ez pedig magának az antiinflációs politikának a lehetőségeit szűkíti.

Néhány következtetés

1. *A magyarországi infláció mögött lényegében egyetlen végsőnek tekinthető ok húzódik meg, a gazdálkodás hatékonyságának a nemzetközi normáktól elmaradó, alacsony, nem kielégítő ütemű javulása.* A különböző inflációs elemzések során okként kiemelt jelenségeket, a növekvő világpiaci árak begyűrűzését, a cserearányromlást, a termelés költségeinek növekedését, a bérek elszabadulását, a felhalmozódott adósságállomány nyomását, a gazdálkodók költségnövekedést áthárító magatartását, a kormányzat inflációgerjesztő gazdaságpolitikáját, az inflációs várakozásokat stb. nem tartjuk végső okoknak. Ezek a jelenségek egy hatékony gazdaságban vagy nem vezetnek inflációhoz, vagy nem lépnek fel. Nem hatékony gazdaságban viszont inflációs folyamatokat indíthatnak el, illetve kettős minőségben jelennek meg: egyfelől mint az inflációs folyamat kísérőjelenségei, másfelől pedig mint az infláció okai.

2. *Az említett jelenségek mindegyikének egy szimultán körkörös összefüggésrendszerben meghatározott helye van, és a többi említett jelenséggel ok-okozati összefüggésben áll.* Ezek felderítése, kellő ismerete elengedhetetlen a hatékony antiinflációs gazdaságpolitika kidolgozásához, amennyiben az egyes jelenségek megfelelő súlyú kezelése, a köztük lévő prioritások átrendezése lehetővé teszi az egyes

változatok olyan rendszerének a kidolgozását, amelyből egy meghatározott szempontból optimális gazdaságpolitika kiválasztható.

3. Az inflációellenes gazdaságpolitika sikere szempontjából *az egyes jelenségek önkényes kiragadása, egyedi kezelése nem hozhat eredményt. Csak az a gazdaságpolitika lehet sikeres, amely a gazdálkodás hatékonyságának gyorsabb növekedését akadályozó fékeket fel tudja oldani.*

4. *Egy antiinflációs gazdaságpolitika tudományos megalapozásának csak részben vannak meg a statisztikai feltételei.* A jelenlegi nemzetgazdasági mérlegrendszer az inflációs folyamatoknak csak a javak megtermelésében, elosztásában és az elsődleges jövedelmek keletkezésében való megragadását teszi viszonylag teljeskörűen lehetővé. A jövedelmeknek az újraelosztását — mely az infláció keletkezése és elemzése szempontjából oly fontos — a statisztika nem teljesen írja le, mert az egyes jövedelemtulajdonosok közötti teljes elszámolások, azokon belül is a hitelnyújtások mechanizmusa nem bublikált, enélkül pedig az inflációt a maga valóságában kellő mélységben statisztikailag elemezni nem lehet.

5. Az infláció statisztikailag számszerűsíthető folyamatainak elemzése arra utal, hogy jelenlegi felgyorsulása mögött rövid távon az a helyzet a felelős, amelyben *a tervgazdasági korlátok alacsony hatékonyságot kiváltó rendszere fokozatosan leépül, ennek helyébe viszont nem lép be azonnal egy annál hatékonyabb vagy legalább annyira hatékony piaci mechanizmus, amely az inflációs folyamatoknak gátat szabhatna.* Az adósságállomány magas és növekvő szintje, a gazdálkodók jelentős részének nem kielégítő jövedelemteremtő képessége és a lakossági megtakarítások elégtelensége tömegével indítjabe az inflációs védekezési mechanizmusokat, amelyek szimultán módon ható együttese jelentősen gyorsítja az árszínvonal növekedését. Ezt ebben az időszakban csak piackonform kormányzati magatartás korlátozhatja, de ez számos, sokszor ellentmondásos ok miatt még nem alakult ki.

6. Egy antiinflációs tartalmú kormányzati beavatkozás nélkül az infláció minden eddiginél nagyobb mértékű felgyorsulására számíthatunk, amely érdekérvényesítő, terhárthárító képességgel nem rendelkező gazdasági szereplők jelentős elszegényedéséhez és számos ebből fakadó szélsőséges megnyilvánuláshoz vezethet. Egy ezt elkerülni célzó gazdaságpolitikának egyszer minden lehetőséget meg kellene ragadnia annak érdekében, hogy először is az *adósságállomány oldaláról érvényesülő külső nyomást csökkentse,* másodszor pedig hogy a gazdálkodók és a munkavállalók közötti egyezmények rendszerével ő a *teherárthárítás folyamatát a piaci mechanizmusok kialakulását jelentősen nem veszélyeztető módon mérsékelje.*

7. *Fontos annak elismerése, hogy egy ilyen tartalmú gazdaságpolitika kialakításához igen csekély ma a mozgástér. Az ezzel kapcsolatos politikai licitálások nagyon veszélyesek.* Mivel áldozatvállalások nélküli megoldás nincs, nagyon pozitívan hatna egy, a konkrét célokat is felvillantó akcióprogramszerű gazdaságpolitikai koncepció. Ennek megadására lehet törekedni, de kétséges, hogy ilyen program egy lépésben kidolgozható. Be kellene ismerni, hogy a „trial and error" — a próbálkozni és tévedni — vállalására a jövőben is szükség lesz, valamint azt is, hogy a sikerhez még egy jó adag szerencsére is szükség van.

★

Lehet, hogy az Olvasó hiányolni fogja a legutolsó időszak részletes bemutatását. Ennek statisztikai lehetőségei rendkívül korlátozottak. Úgy érezzük azonban, hogy az általunk leírt hosszú távú trendek ma még hatnak, holnap talán már nem. Ennek vizsgálata egy új tanulmány feladata lesz.

Hivatkozások

AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1987]: Ki mit fizet? Közgazdasági Szemle, 5. sz.
ÁBEL ISTVÁN—EMBER LÁSZLÓ—KIRÁLY JÚLIA [1990]: Jövedelemelosztás a nemzetgazdaságban-SAM-szemmel. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
ÁRVAY JÁNOS [1990]: Jövedelemelosztás Magyarországon 1987-ben c. táblája. Népgazdasági szerkezet I. Tankönyv. Aula Kiadó.
BRÓDY ANDRÁS [1980]: A mérési vitához. Gazdaság, 3. sz.
EMBER LÁSZLÓ [1987]: A társadalom jövedelmeinek elszámolásáról. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
ERDŐS TIBOR [1989]: Átgondolt gazdaságpolitikát? A külső és a belső egyensúly, a gazdasági növekedés és az infláció problémái. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
Ki hogyan summáz? *Petschnig Mária Zitával* készült interjú. Magyar Nemzet, 1988. január 16. sz.
KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. Heti Világgazdaság Kiadói Rt.
„Main indicators" Historical statistics 1969—1988 OECD, Párizs, 1990. *Bóday Erzsébet* által kidolgozott nemzetközi fogyasztói idősorok.
NÁRAY LÁSZLÓ—HÁMZA LÁSZLÓNÉ—BUDAVÁRI PÉTER [1981]: Az áru és jövedelem mozgásokat összekapcsoló ágazati kapcsolatok mérlege és alkalmazási lehetőségei a tervezésben III. AKM Konferencia, Hévíz 1981. 39. füzet.
RÉVÉSZ TAMÁS [1990]: Példaszámítás a társadalmi elszámolási mátrixra. 1988. év. 1990 október. Kézirat.
SZEGŐ SZILVIA [1988]: A bér: bűnbak és áldozat (A bér és az infláció összefüggései hiánygazdaságokban) Közgazdasági Szemle, 10. sz.
SZILÁGYI GYÖRGY [1988]: Az árindexek pontosságának becslése. Statisztikai Szemle, 6. sz.
VISSI FERENC [1989]: Infláció a gazdaság stabilizálásának időszakában. Gazdaság, 1. sz.
A népgazdaság fejlődésének főbb mutatói 1980—88 évekre. KSH.
Népgazdasági mérlegek 1949—1987. KSH, 1989.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 4. sz. (407—422. o.)

HALPERN LÁSZLÓ

Hiperinfláció, bizalom és várakozások

Stabilizációs elméletek és a kelet-európai stabilizációs programok*

A nyolcvanas évek közepén négy, rendkívül magas inflációval sújtott országban stabilizációs programot vezettek be: Argentínában (1985. június), Bolíviában (1985. szeptember), Brazíliában (1986. február) és Izraelben (1985. július). Ezeket — bevezetésük időbeli közelsége miatt — szokás együttesen tárgyalni, jóllehet jelentős különbségek vannak közöttük (*Bruno és szerzőtársai* [1988]). Kelet-Európa gazdasági válságának egyik jele a felgyorsult infláció. Itt is felütötte fejét a hiperinfláció.[1] A cikkben először vázlatosan ismertetjük az ortodox és heterodox stabilizációs programok sajátosságait. Az előbbi a kereslet visszafogására irányuló intézkedésekkel próbálja megfékezni az inflációt, míg az utóbbi inflációs várakozások letörését helyezi a középpontba az árak és a bérek részleges vagy teljes befagyasztása révén. Mindkét program hangsúlyozza az ún. nominális fixpont jelentőségét. Néhány ország példáján keresztül bemutatjuk a programok működését, sikerük vagy sikertelenségük eddig megismert elméleti magyarázatát. A tapasztalatok alapján vitathatatlan a várakozások kulcsszerepe, és megállapíthatók a stabilizációs programok iránti bizalmat befolyásoló tényezők. Bemutatjuk a Lengyelországban 1990. január 1-én és a Jugoszláviában 1989. december 17-én bevezetett stabilizációs programokat, azok következményeit és néhány makroökonómiai következtetést vonunk le a kelet-európai stabilizációs programok eddigi tanulságaiból.

* A cikk a párizsi DELTA és a Közgazdaságtudományi Intézet Makroökonómiai elméletek és elemzések osztálya által 1990. november 30-án és december 1-én rendezett Stabilization and Privatization c. konferencián elhangzott Stabilization Theory and Stabilization Programs in Eastern Europe c. előadás kibővített változata. Az előadás korábbi változata a Rajk László Szakkollégium 1990. november 17-i stabilizációs konferenciáján hangzott el Hiperinfláció, eretnek stabilizáció és az adó- és költségvetési politika címmel.

[1] A hiperinfláció hagyományos definíciója szerint akkor kezdődik, amikor először kerül 50 százalék fölé a havi áremelkedés, és akkor fejeződik be, amikor utoljára volt efölött és 12 hónapig ennél kisebb az infláció üteme.

Halpern László az MTA Közgazdaságtudományi Intézet tudományos munkatársa.

Az ismertetőben említett hat ország nyilvánvaló közös vonása az volt, hogy elsősorban a hiperinfláció jelentette a legfőbb fenyegetést, tehát először azt kellett mindenképpen drasztikusan és gyorsan megállítani. Ennek eredményeit és kudarcait lehet nyomon követni az *1. táblázat* adatain.

1. táblázat

Fogyasztói árindex a stabilizáció előtti és utáni hónapokban
(Százalék)

Ország	—3.	—2.	—1.	0.	1.	2.
Argentína	26,5	29,5	25,1	30,5	6,2	3,1
Bolívia	78,5	66,3	66,5	56,5	—1,9	3,2
Brazília	11,1	13,4	16,2	14,4	—0,1	0,8
Izrael	19,2	10,2	13,6	27,5	3,4	2,2
Jugoszlávia	52,3	40,3	59,7	37,5	12,7	3,9
Lengyelország	54,8	22,4	17,7	78,6	23,9	4,7

Ország	3.	4.	5.	6.	7.	8.
Argentína	2,0	1,9	2,4	3,2	3,0	1,7
Bolívia	16,8	33,0	8,0	0,1	3,6	1,0
Brazília	1,4	1,3	1,2	1,7	1,7	1,9
Izrael	0,6	2,2	1,0	2,3	1,5	1,3
Jugoszlávia	4,4	2,0	—0,9	1,7	1,8	7,7
Lengyelország	8,1	5,0	3,4	4,9	1,5	4,5

Forrás: Kiguel—Liviatan [1988] 277. o.; *Barkai* [1990] 3. o.; International Financial Statistics. 1990. október; Main Economic Indicators, OECD 1990. december; *Mizsei* [1990*a*]; *Machinea—Fanelli* [1988] 130. o.; *Modiano* [1988] 247. o.

Hiperinfláció olyan országokban is kialakulhat, ahol azt megelőzően nem volt tartósan magas az árnövekedés üteme, bekövetkezésének azonban nagyobb a valószínűsége ott, ahol hosszabb időszakon keresztül magas, majd gyorsuló az infláció. Általában könnyebb megfékezni a hiperinflációt, mint lassítani a tartósan magas inflációt. Ennek magyarázata magában a hiperinflációs folyamatban található. Azokban a gazdaságokban, ahol alacsony vagy közepes mértékű az infláció, érvényesek az explicit vagy implicit formában megkötött *nominális szerződések* a jövőbeli árakra és bérekre vonatkozóan, s ezek bizonyos késleltetést visznek a rendszerbe. Minél hosszabb időre szólnak ezek, annál nagyobb lesz a stabilizációs intézkedésekre való reagálás időigénye. Az infláció ütemének emelkedésével rövidül az az időtartam, amire a szerződő felek hajlandók rögzíteni a nominális árakat vagy béreket. Hiperinfláció idején az árak és a bérek együtt mozognak, mind az árak, mind pedig a bérek tökéletesen rugalmassá válnak, s ezáltal a gazdaság szereplői az inflációellenes intézkedésekre azonnal tudnak reagálni.

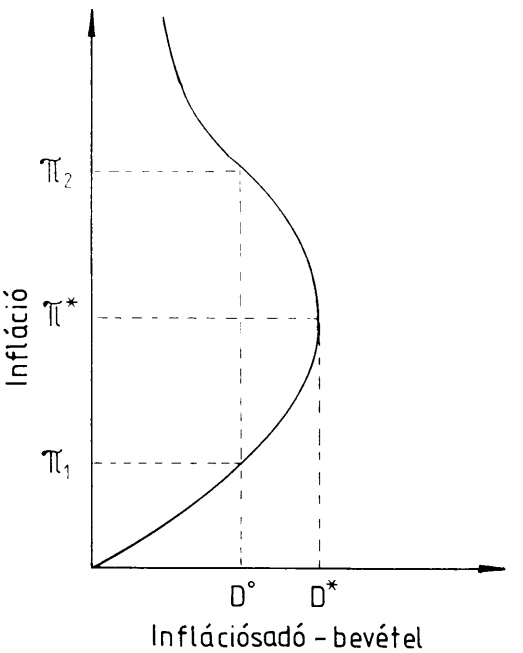
A stabilizációs gazdaságpolitika megvalósítása során nagy jelentősége van a program társadalmi elfogadtatásának. Ez a bizalom sokkal könnyebben megszerezhető egy hiperinflációt letörni óhajtó, mint a krónikusan magas inflációt

fékezni próbáló program számára. A bizalom, mint később látni fogjuk, befolyásolja a gazdasági alanyok várakozásait. Megszerzésében nem csupán a költségvetési fegyelem játszik szerepet, hanem az ún. *nominális fixpont* meghatározásának is jelentősége van. Az eddig megismert stabilizációs programok többsége a pénzkínálat növekedésének vagy az árfolyamnak — mint nominális fixpontnak — rögzítésétől remélte az árnövekedés lassulását. Ha a nominális fixpontot kialakító gazdaságpolitika nem meggyőző, akkor a — kormány beletörődő, alkalmazkodó költségvetési politikáját feltételező — várakozások miatt az árak és a bérek emelkedése tovább folytatódik. A várakozások így önmagukat beteljesítők lehetnek. Ekkor a kormány, hogy elkerülje a munkanélküliség növekedését, arra kényszerülhet, hogy növelje a pénzkibocsátást, vagy le kell értékelnie a valutát, hogy elkerülje a reálfelértékelődés miatt kialakuló fizetésimérleg-válságot.

Az infláció pénzkibocsátást gerjesztő hatásáról különböző magyarázatok születtek (*Blejer—Cheasty* [1988]), amelyekben a költségvetési hiány mindig központi szerepet játszik. Az infláció, a pénzmennyiség és a költségvetési deficit közötti kapcsolatot a legegyszerűb en az ún. *inflációs adó modelljével* írhatjuk le.

A költségvetési deficit reálértékét az államadósság reálértékének növekedése és a reálpénztartás inflációs adóbevétele finanszírozza.[2] Ha a deficitet nem lehet már állami kötvénykibocsátással finanszírozni, akkor elkerülhetetlen a pénzteremtés. A reálpénztartási hajlandóság csökken az infláció növekedésével. Ha a kormány egy adott mértékű költségvetési reálhiányt az infláció ütemétől függetlenül kíván fenntartani, akkor az infláció növekedésével egyre nagyobb ütemben kell a pénzkibocsátást növelni. Ebből az következik, hogy a reáldeficitnek van egy maximuma (D^*), ami fölé az nem növelhető. (Lásd az *1. ábrát.*)

1. ábra



[2] A kincstár haszna (seigniorage) a pénzkibocsátás reálértékével egyenlő. Ennek a jelenségnek monetáris vetülete az inflációs adó, amely a lakosság birtokában levő pénzkészlet reálértékének csökkenésével egyenlő (lásd erről részletesen *Klein—Neumann* [1990] cikkét).

Ha a kormány ennél a maximumnál nagyobb inflációs adóbevételhez szeretne jutni, akkor a pénzkínálat nagyobb lesz, mint a pénzkereslet, és a remélt inflációs adóbevétel nem fog befolyni. Ha a kormány ennek ellenére ragaszkodik a bankóprés működtetéséhez, az infláció egyre magasabb és magasabb lesz, anélkül, hogy a kormány reálbevételei nőnének (ezt nevezik a magas infláció csapdájának). Ilyenkor a hiperinfláció kialakulásának nagy a valószínűsége.

E hipotézis szerint tehát a deficitfinanszírozásnak felső korlátja van, amely az inflációs küszöbértéknél (π^*) található. Ha az infláció a küszöbérték fölé kerül, akkor a kormány nem lesz képes költségvetését pénzkibocsátással finanszírozni.

A hipotézis másik következménye az, hogy azonos deficitet (D^0) alacsonyabb és magasabb inflációval (π_1 és π_2) is lehet finanszírozni. Ezért azokban a gazdaságokban, ahol rendkívül magas az infláció, egy hatékony pénzkereslet-növelő politika finanszírozhatja a deficitet az infláció csökkenése mellett. Tekintve, hogy a pénzkereslet az inflációs várakozásoktól és a gazdaságba vetett általános bizalom mértékétől függ, a gazdaságpolitikának az a dilemmája, hogy hogyan találja meg az inflációs várakozásokat befolyásoló gazdaságpolitikai intézkedéseknek azt a kombinációját, amelyik lehetővé teszi a kijutást a magas infláció csapdájából, és olyan helyzetet eredményez, ahol a reálpénzkereslet magasabb és az infláció alacsonyabb.[3] Általános az a nézet, miszerint ha az infláció elér egy bizonyos szintet, akkor fennmaradásában és tartósságában kétféle tényező játszik szerepet. Az első, amelyet az *ortodox* stabilizációs programok ismernek fel, a keresleti nyomás, amely az árakra nehezedik, s a túlzott belföldi felhasználás jelenti a legfőbb inflációs okot. Ebből következik, hogy a legfontosabb makrováltozókat kell korlátozni, s ezért játszik a keresletszabályozás alapvető szerepet ezekben a programokban. Másfelől, az infláció alakulásában a tehetetlenség játszik közre, amelyet általában a várakozások alakítanak ki. Az — informális vagy az indexelésen keresztül intézményesült — inflációs várakozások általában önmagukat beteljesítőek, ha a gazdaság szereplői az inflációra vonatkozó előrejelzéseiknek megfelelő módon cselekszenek. A sokkterápiák során alkalmazott *heterodox* elemek éppen arra tesznek kísérletet, hogy ezt a tehetetlenséget megszüntessék, elszakítsák a tegnapi és a mai inflációt egymástól.

Ortodox stabilizációs programok

Először Bolívia példáján azt mutatjuk be, hogy miért volt a költségvetési hiány csökkentésén és az árfolyam rögzítésén alapuló ortodox stabilizációs program hatásos eszköz a hiperinfláció ellen. Számos ország példája mutatja, hogy ugyanez hatástalan a tartósan magas inflációval szemben. Háromféle stabilizációs programot hasonlítunk össze a tartósan magas inflációjú országokban: az *első* kizárólag a költségvetési hiány csökkentésén alapult, s a nominális fixpontok hiánya miatt

[3] Ennél mélyebb elemzés található *Bruno—Fischer* [1990] vagy *Kiguel* [1989] írásában. Ha a kormány a deficitet pénzkibocsátással finanszírozza, akkor két egyensúlyi állapot lehetséges, alacsony, illetve magas inflációval. Racionális várakozások feltételezése mellett a magas inflációs egyensúly stabil, az alacsonyabb inflációjú egyensúly instabil. Ha a pénztartás adaptív várakozásokkal vagy késleltetetten alkalmazkodik és egyébként racionális várakozások vannak, akkor az alacsony inflációjú egyensúly is lehet stabil. Ha kötvénykibocsátással is lehet finanszírozni a költségvetési hiányt, akkor a kétféle egyensúly továbbra is fennmarad, amennyiben a kormány rögzíti a reálkamatlábat. Ezzel szemben csak egy egyensúlyi helyzet lesz, ha a kormány nominális fixpontot alkalmaz a gazdaságra. Tehát a kétféle egyensúly előfordulásának lehetősége a kormány működési módjának következménye.

kudarcot vallott. Ez volt Mexikó és Brazília nyolcvanas évekbeli tapasztalata. A *második* típusú program már alkalmaz fixpontot, természetesen a költségvetés kiigazításával együtt. Ennek példája Chile a hetvenes évek közepén. A *harmadik* típusú stabilizációs program alapvetően az árfolyam-politikára alapoz, s többnyire az azt megelőző monetáris-fiskális programból fejlődik ki. Erre egyfelől Argentína programjai, illetve Chile hetvenes évek végi tapasztalatai szolgálhatnak illusztrációul.

Hiperinfláció tartósan magas infláció nélkül

Az ortodox stabilizációs program hatását, működését szinte laboratóriumi tisztaságú körülmények között lehetett megfigyelni Bolíviában, ahol a hiperinfláció kialakulását megelőzően magas inflációról nem beszélhetünk. Amikor 1985 októberében összeomlott az ón — Bolívia legfontosabb exportcikkének — piaca, s ezáltal jelentős leértékelés vált szükségessé, akkor csak rövid időre nőtt meg az infláció (lásd *1. táblázat*). Ezt csak a Bolíviához hasonló, tartósan magas inflációtól mentes országban lehet megfigyelni, ahol az ilyen válságok idején szükséges nagyarányú leértékelések csak rövid távon növelik az inflációt.

Sachs [1986] — a program egyik kidolgozója — szerint a költségvetési deficit csökkentésére alapozott gazdaságpolitika Bolíviában nem volt nagyon hiteles. Elsősorban fenntarthatóságával kapcsolatosan voltak kételyek a bizonytalan politikai helyzet miatt. Ugyanakkor megjegyzi, hogy a költségvetési politikába vetett hosszú távú bizalom nem előfeltétele a rövid távú stabilizációnak mindaddig, amíg az árfolyam stabil.

Általában elmondható, hogy az árfolyam-stabilitásra alapozott stabilizációs programok kevésbé függnek a költségvetési hiány csökkentésébe vetett bizalomtól hiperinflációs körülmények között, mint a tartósan magas infláció feltételei közepette. Sachs nem foglalkozik azzal, hogy mitől válik hitelessé az árfolyam-stabilizáció, amikor a bérnövelési nyomás a folyamatosan alkalmazkodó leértékelések várakozására épül.

Habár Sachs tézise meggyőzőnek látszik, a bolíviai stabilizáció elemzői arra a következtetésre jutnak, hogy a költségvetési hiány megszüntetése nemcsak hosszú, hanem rövid távon is sikerrel járt. Szerintük az árfolyam szerepe másodlagos volt, az árfolyam stabilizálódását a költségvetési deficit drasztikus csökkentésének lehet köszönni.

Annak az elemzésnek, amelyik a költségvetési stabilizációt tekinti az infláció-ellenes program kulcspontjának, meg kell magyaráznia, hogy a kormány olyan monetáris politikája, amely megállítja az inflációhoz való igazodást, hogyan válik hitelessé, ha annak nem feltétele az árfolyam stabilizálása. Ha ez a monetáris politika nem hiteles, akkor azok a szereplők, akik az árakat és béreket meghatározzák, folytatják az inflációs trendet, azt remélve, hogy a kormány monetáris politikáját az infláció üteméhez igazítja. Miért elegendő hiperinflációs környezetben a költségvetési hiány felszámolása ahhoz, hogy elfogadják a programot és azonnal megálljon az infláció? Ez elsősorban a bizalomtól függ, és azt számos tényező befolyásolja. Az *egyik* abból származik, hogy a hiperinfláció során a túlzott pénzkibocsátás egyértelműen az infláció gyorsulásának a fő oka. Ezért az a politika, amelyik megállítja a bankóprést, világos és hiteles megoldás. Ez teszi lehetővé a gyors stabilizációt.

Általában ez a fajta bizalom nem teremthető meg ott, ahol az infláció tartósan magas, és üteme a kincstár hasznának változása nélkül is emelkedik. Bolíviára igaz, hogy az inflációt drasztikus pénzkibocsátás-növekedés jellemezte. Az összehasonlítás kedvéért a *2. táblázatban* Bolívia mellett bemutatjuk a Brazíliára és Argentínára számított értékeket.

2. táblázat

Az infláció és a pénzkibocsátás összefüggése
(Százalék)

Megnevezés	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Argentína							
Infláció	159	101	104	165	344	627	672
Költségvetési bevétel/GDP	29	31	32	28	29	31	32
A kincstár haszna a GDP százalékában	5,9	4,8	3,5	7,8	8,6	7,1	6,5
Bolívia							
Infláció	20	47	29	133	269	1281	11750
Költségvetési bevétel/GDP	9,4	9,6	9,4	4,6	2,6	2,6	1,3
A kincstár haszna a GDP százalékában	1,1	3,2	1,6	12,1	10,0	15,9	8,8
Brazília							
Infláció	53	83	106	98	142	197	227
Költségvetési bevétel/GDP	28	28	31	34	32	30	33
A kincstár haszna a GDP százalékában	3,3	2,0	2,0	2,1	2,0	2,7	2,7

Forrás: Kiguel—Liviatan [1988] 279. o.

A bizalmat befolyásoló *második* tényező az az, hogy a kormány mennyire tudja közömbösíteni az infláció gyorsulásának hatását. Azokban a gazdaságokban, ahol tartósan magas az infláció, általában bonyolult védekező mechanizmusok — egyre tökéletesebb technikájú indexelések — alakulnak ki az inflációval való együttélésre. Ezek a mechanizmusok teljesen hiányoznak azokból a hiperinflációs gazdaságokból, ahol azt nem előzte meg hosszabb időszakon keresztül tartó magas infláció.

Tartósan magas infláció közepette az inflációhoz való igazodás képességét leginkább azon lehet bemutatni, hogy miképp viselkednek a kormányzati bevételek az infláció felgyorsulása idején. Tudjuk, hogy a hiperinfláció az adóbevétel reálértékét erősen csökkenti, s ez tovább erősíti az inflációt.[4] Bolívia szemmel láthatóan ezen az úton járt a nyolcvanas években — szemben azokkal az országokkal, ahol tartósan magas volt az infláció. Ez utóbbiak el tudták kerülni a kincstár hasznának túlságosan nagyra duzzadását, és ugyanakkor a gazdaság hozzászokott az inflációhoz, ami megakadályozta azt, hogy a tartósan magas inflációból a bolíviai típusú hiperinflációs állapotba kerüljenek. Ez az infláció fennmaradásával járt együtt — legalábbis középtávon — annak ellenére, hogy ez az infláció eléggé magas volt. Ilyen körülmények között az inflációellenes programokra a társada-

[4] Ez az ún. Olivera—Tanzi-hatás (*Olivera* [1967], *Tanzi* [1977]). Az infláció gyorsulásának idején csökken a költségvetési adóbevétel reálértéke, mivel a jövedelem keletkezése és az adó befizetésének esedékessége között időbeli eltérés van. A hatás visszafelé is működik, az infláció lassulása növeli az adóbevétel reálértékét. Ez volt az alapvető oka annak, hogy a húszas években Közép-Európában bekövetkezett hiperinflációk utáni stabilizációk idején a hatalmas mértékű költségvetésimérleg-hiány többletre váltott át.

lom úgy tekint, mint ami elhalasztható, s ezzel csökken azok hitele. Ezzel szemben a hiperinfláció — robbanásszerűsége miatt — még rövid távon sem tartható fenn. Ez a lehetséges program — azaz a költségvetési deficit pénzkibocsátással járó finanszírozásának leállítása — hozzájárul a bizalom növeléséhez.

Ortodox stabilizáció tartósan magas infláció esetén

Megkérdőjelezve a racionális várakozásokon alapuló iskolának a költségvetési hiány felszámolására alapozott inflációs gyógymódját, *Kiguel* és *Liviatan* [1988] bemutatja azt, hogy egy adott költségvetési hiányhoz tetszőleges inflációs ráta tartozhat, illetve bizonyos feltételek mellett az egyensúlyban levő költségvetéshez bármekkora infláció kötődhet. Ez persze még nem zárja ki azt, hogy egyszerre legyen egyensúlyban a költségvetés és ne legyen infláció, hiszen egyensúlyban levő költségvetés esetén egyáltalán nem szükségszerű a pozitív inflációs várakozás.

Egészen más eset az, amikor a gazdaság szereplőinek nagyon mélyen gyökerező inflációs várakozásaik vannak. Ennek az oka a múltbeli infláció folytatódásának feltételezése vagy a kormányprogram inflációcsökkentő képességével szembeni alapvető bizalmatlanság. Továbbá az is, ha a kormányról azt feltételezik, hogy az inflációt reálbércsökkentésre akarja használni, hogy ezzel fenntartsa a foglalkoztatás szintjét. Bármi is az ok, ha a jegybank úgy dönt, hogy a pénzkibocsátással nem igazodik teljesen az árak és a bérek növekedéséhez, akkor ez recesszióhoz vezethet.

Költségvetési stabilizációs programok. Az 1983-as mexikói és az 1983—84-es brazil program a költségvetési hiányt drasztikusan lecsökkentette. Következményként a fizetési mérleg hatalmas mértékben javult, de az infláció inkább nőtt, mint csökkent. Ezek a példák azt mutatják, hogy a költségvetési deficit csökkentése nem elégséges feltétele az infláció csökkentésének. Lehet persze azon spekulálni, hogy az ilyen politika tartósan érvényesítve hosszabb távon az infláció ellen hat-e, ám az infláció felgyorsulása nem valószínű hogy alátámasztaná a fenti okoskodást. Emlékeztetünk arra, hogy az inflációt nem feltétlenül fékezi a költségvetési deficit csökkentése, ha azt nem egészíti ki megfelelő nominális fixpont.

A kormányok külső egyensúly helyreállítására való igyekezete megfordította az infláció reagálását a költségvetési hiány csökkentésére. Sőt, mivel az elsődleges szempont a külső egyensúly helyreállítása volt, a központi hatóságok nemhogy elfogadták, még fel is használták az infláció felgyorsulását arra, hogy a reálbéreket csökkentsék, s ezzel javítsák a gazdaság nemzetközi versenyképességét.

Mindkét országban erőteljes nominális leértékelések voltak, amelyek robbantották az inflációt, erodálták a reálbéreket. Ezzel javult a nemzetközi versenyképesség és a fizetési mérleg, ugyanakkor csökkent a fogyasztás. Ez a tipikus esete annak, amikor az infláció gyorsulása semmilyen kapcsolatban sem állt a költségvetési hiány felszámolásával. Az infláció gyorsítása, amelynek oka a gyorsabb leértékelés volt, a kiigazítási program fontos részét alkotta.

Vajon a reálbérek egyszeri csökkentésének feltétlenül együtt kell járnia az infláció (és a leértékelés) hosszú távú ütemének emelkedésével, vagy csupán egy egyszeri ugrást kell jelentenie az árszintben? Ha a nominális bérek alakulása teljes mértékben hozzáigazodik az előző időszak áraihoz akár a formális (Brazília), akár az informális (Mexikó) bérindexelésen keresztül, akkor az árszint egyszeri változásának csak időleges hatása lesz a reálbérekre. Az infláció *ütemének* növekedése folyamatosan csökkenti a reálbéreket a vásárlóerő csökkentésének felgyorsulásával. Ez abból következik, hogy rögzített bérkiigazítási periódusok esetén az infláció növekedése csökkenti a bérek reálértékét az adott időintervallumban.

Ha az intervallumok rövidülnek — nagy nominális ársokk esetén többnyire ez be is következik —, akkor adott reálbércsökkentéshez még nagyobb inflációnövelésre van szükség.

Milyen következtetéseket vonhatunk le e két programból? A legfontosabb az az, hogy a költségvetési intézkedéseket megfelelő nominális fixpontokkal kell kiegészíteni. Ez egyáltalán nem egyszerű, különösen akkor, ha fizetésimérleg-problémák is vannak. Adott bérindexelési szabály mellett az infláció — nominális fixpont alkalmazása következtében — emeli a reálbéreket, ami nem vezet a fizetési mérleg hiányának csökkentésére.

A fizetési mérleg hiányának fennmaradása mellett a stabilizációs program másfajta bérmegállapítási szabályokat kíván meg: a reálbércsökkentést az infláció szabályozásával kell megvalósítani. Ez az, amit Chile 1982-ben tett —eltörölve a bérek indexelését és az 1979-ben bevezetett minimálbért. Ennek megvalósítását a diktatórikus rendszer tette lehetővé.

Kombinált költségvetési és monetáris politika. Láttuk, hogy a költségvetési politika önmagában nem képes a stabilizáció sikeréhez nélkülözbetetlen nominális fixpontot kialakítani. A központi bank az árak stabilitásához akkor képes hozzájárulni, ha nem igazítja politikáját az inflációhoz. Ha pedig nagyon erős inflációs tehetetlenség van jelen a gazdaságban, akkor túl magas munkanélküliség alakulhat ki.

A chilei 1974—1975-ös tapasztalatok azt mutatják, hogy a kormány viszonylag tartósan ragaszkodott a monetáris megszorító intézkedésekhez a növekvő infláció közepette. A monetáris szigor egy, a költségvetési deficitet drasztikusan csökkenteni kívánó átfogó stabilizációs program része volt. Ez a program tekintendő az ortodox stabilizációs program klasszikus esetének. Itt lehet vizsgálni azt, hogy mennyire volt hatékony az ortodox költségvetési-monetáris csomag egy olyan gazdaságban, ahol tartósan magas az infláció.

A kezdeti tapasztalatok kiábrándítóak voltak, mivel olyan árfolyam-politikát folytattak, amely igyekezett fenntartani a vásárlóerő-paritásokat. A hiperinflációt elkerülték, de az inflációt nem sikerült évi 150 százalék alá szorítani, s a munkanélküliség is jelentősen megnőtt, a GDP közel 15 százalékkal esett 1975-ben.

A monetáris szorítás és a költségvetési deficit csökkenése ellenére az infláció negyedévenkénti 45 százalékos szinten stabilizálódott, ami jelentős árrugalmatlanságra utal. Az 1975-ben továbbra is fennmaradt magas szintű inflációt többnyire az előző év végi világpiaci rézáresés következtében szükségessé vált jelentős leértékeléseknek tudják be. A költségvetési hiány radikális csökkentésének ellensúlyoznia kellett volna a leértékelések inflációs hatását. Az a tény, hogy ez nem következett be, arra utal, hogy jelentős inflációs tehetetlenség volt a gazdaságban. Ez homlokegyenest ellentétben van a bolíviai tapasztalatokkal, ahol a stabilizáció során fellépő súlyos külső sokkhatás csak átmenetileg növelte meg az inflációt.

Mivel a költségvetési és monetáris stabilizációs programok az inflációt csak lassan csökkentették, a hetvenes évek második felében az árfolyam-politikára alapozott stabilizációs programok kerültek előtérbe.

Árfolyamra alapozott stabilizációk. Ezek a programok úgy óhajtják az inflációt leszorítani, hogy a legfontosabb gazdaságpolitikai reálváltozónak a költségvetési hiány csökkentését tekintik, és az árfolyamot pedig a nominális fixpontnak. Ez természetesen nem jelenti feltétlenül az árfolyam rögzítését, egy másik valutához kötött árfolyam lassú, rendszeres leértékelése vagy a rögzített árfolyam csökkenő ütemű leértékelése is betöltheti a nominális fixpont szerepét.

Az ilyen programok szempontjából rendkívül fontos a költségvetési politika, mivel a pénzkibocsátás egyre inkább endogén változója lesz a rendszernek — első-

sorban a tőke mobilitásának függvényeként. A rögzített árfolyam megfelelő költségvetési politika nélkül is csökkentheti rövid időre az inflációt, és ösztönözheti a külföldi tőkebeáramlást — tekintve, hogy nő a pénz iránti kereslet. A kezdeti külföldi tőkebeáramlás és a növekvő nemzetközi tartalékok a siker veszélyes illúziójának hangulatát kelthetik. Később azonban fizetésimérleg-válság következhet be.

Az árfolyam-stabilizációs programok legnagyobb problémáját az ár- és bérmegállapodásokban levő tehetetlenség és a pesszimista várakozások jelentik. Kétféle árfolyam-stabilizációs sikertelenséget állapíthatunk meg. Az egyiket a nem megfelelő költségvetési politika, a másikat pedig az árrugalmatlanságok és a bizalmatlanság okozzák.

Argentína tapasztalatai elsősorban az előbbire példák. Az 1959—1962-es, az 1967—1970-es és az 1979—1981-es program elején a költségvetési hiányt drasztikusan csökkentették, a költségvetési szigor azonban csak rövid ideig maradt fenn. Később a költségvetési deficit jelentősen megnőtt, sőt meg is haladta a program bevezetése előtti mértéket. A leértékelések egyre csökkenő ütemének kellett az inflációt megfékeznie. Ezt azonban a költségvetési deficit növekedése miatt fel kellett adni.

Az ilyen programok másik sajátossága az, hogy a költségvetési deficit csökkentése ellenére a folyó fizetési mérleg a program bevezetésétől kezdve romlik, reálfelértékelődéssel és reálbér-növekedéssel jár együtt. A fizetési mérleg hiánya elviselhetetlenül nagy lesz.

Az egyik lehetséges magyarázat abban található meg, hogy a költségvetési szigor fenntartásába vetett hit hiányzik, ami jövőbeli leértékelési várakozásokban nyilvánul meg. A fogyasztók kiadásaikat növelik, továbbá a leértékelési várakozások és az import mennyiségi korlátozása miatt a tartós fogyasztási javak vásárlási időpontját is előrehozzák. A bizalomhiány a leértékelésekhez képest lassabban csökkenő inflációhoz vezet, lenyomja a belföldi reálkamatot.

A chilei tapasztalatok jelentősen különböznek az argentínaiaktól a költségvetési politika tekintetében. Chilében az árfolyamra alapozott stabilizációs program 1976 közepén leértékelésekkel kezdődött, majd a jövőbeli leértékelések szabályainak előzetes bejelentésével. 1979 közepétől rögzített árfolyamra tértek át. Mindezt a vámok fokozatos csökkentése kísérte. Jóllehet a program sikeres volt az infláció letörésében — azt nemzetközileg elfogadható mértékűre csökkentette —, mégis meg kell jegyezni, hogy öt éven át tartott, s benne három éven keresztül a döntőnek számító árfolyamot egy másik valutához kötötték. Az árfolyamra alapozott stabilizációs program során az infláció ugyanolyan makacsnak bizonyult, mint a költségvetési-monetáris szakaszban.

Mi magyarázza az árak lassú alkalmazkodását az árfolyam-stabilizáló programban? Ennek egyik lehetséges oka a bérek indexelési szabálya, amely visszafelé tekintő formulát alkalmaz. Ez ad egyszersmind magyarázatot arra is, hogy a leértékelések üteméhez lassan alkalmazkodó belső infláció hogyan vezet reálfelértékelődésre.

Egy másik magyarázat a reálfelértékelést a gazdasági fellendüléssel kapcsolja össze, amelyet a tőkepiac megnyitása ösztönzött. Mindkét magyarázat elfogadható időleges felértékelődésre. Ugyanakkor egyik sem indokolja meg azt, hogy a rendszer később miért nem képes a belső és külső egyensúllyal konzisztens reálleértékelésre. Rögzített árfolyamok esetén a reálleértékelés a belföldi árak csökkentését kívánja meg, amely az árak lefelé való merevsége miatt eleve kizárt. Az árrugalmatlanság és annak felismerése, hogy nominális leértékeléssel bármikor javítható a helyzet, magyarázhatja a felértékeltség fennmaradását. Ugyanakkor az árrugalmatlanság hatását ellensúlyozhatja a költségvetési kiigazítás túlteljesítése.

Az ortodox programok tanulságai

Valószínűleg az egyetlen példa Chile lehet, ahol az elkövetett hibák ellenére mind a fiskális, mind a monetáris politika következetes volt. A költségvetési szigort mind a mai napig fenntartották, csupán az 1982-es visszaesés idején volt némi költségvetési hiány. Ezzel együtt a nominális fixpont hatását is sikerült érvényre juttatni. 1982-ben a bérindexelést felszámolták, ezzel is jelezvén, hogy a gazdaságpolitika nem óhajt együttélni tovább az inflációval. Ekképpen úgy tűnik, hogy Chilének sikerült leküzdenie a tartósan magas inflációt, az éves infláció 15 százalék alá került, de elsősorban az 1982-es nagy leértékelés hatására. A tartósan magas infláció eltüntetésének egyik tesztje az, hogy hogyan reagál az ország a fizetési mérleg válságára. Chilében az infláció szintje nem nőtt a nagy leértékelés ellenére, nem úgy, mint Brazíliában vagy Mexikóban.

A legfontosabb tanulság talán az, hogy az ortodox módszerek gyógyíthatják ugyan az inflációt, de a felépülés ideje akár egy évtized vagy még több is lehet. Ez időszak alatt mind a költségvetési, mind a monetáris politika szigorának tartósnak kell lennie. A tartósság az elsőrendű, nem pedig az, hogy milyen típusú árfolyam- vagy bérpolitikát folytat az adott ország. Az alacsony növekedési ütem és a chilei gazdaságot megrázó mély válságok sorolhatók a legkomolyabb hátrányok közé (*Moran* [1989]). Ezért valóban nagy kérdés, hogy a heterodox politikák nem adnak-e jobb lehetőséget a stabilizációra.

A heterodox stabilizációs programok tanulságai

Vizsgáljuk meg a már előzőekben említett országokban bevezetett heterodox programok közös jegyeit! Ezek két szempontból is új elemeket jelentettek a korábbiakhoz képest. Egyrészt szinte azonnali törést idéztek elő a fontosabb makrováltozók trendjében, szemben azokkal az esetekkel, amikor fokozatosan változó trendet figyelhetünk meg a stabilizáció bevezetését követően. Ez az, amiért ezeket a programokat sokkterápiának is nevezik. A másik fontos elem, hogy általában *ár- és bérstopot* vezetnek be az árfolyam más valutához való kötésével vagy rögzítésével egyidejűleg és az indexelés megszüntetésével. Ezek miatt hívják ezeket a programokat heterodoxnak, szemben az ortodox stabilizációs programokkal, amelyek a keresletet próbálják költségvetési és monetáris eszközökkel szabályozni. Alá kell ugyanakkor húzni, hogy a gyakorlatban a hagyományos keresletszabályozó intézkedések szintén a programok részei és a gyakorlatban ezekkel ötvözték a heterodox elemeket.

Az inflációs tehetetlenség és a keresletszabályozás közötti kapcsolat kétirányú. Egyfelől fel kell ismerni, hogy a tehetetlenség csak akkor okoz tényleges áremelkedést, ha a monetáris politika ezt lehetővé teszi. Az infláció hagyományos modelljeiben a pénzkínálat az igazi — inflációt meghatározó — változó, ezért az inflációs tehetetlenség nem játszik állandó szerepet. Ha a kormány úgy dönt, hogy nem engedi növelni a pénzkínálatot, az induló infláció — származzon akár túlkeresletből, akár várakozásokból — nem fog tovább folytatódni, mivel nem lesz elegendő mennyiségű pénz ahhoz, hogy a magasabb árakat kifizethessék. Világos a sok sikertelen stabilizációs kísérletből, hogy a valóságban a pénzteremtés számos nyomásnak van kitéve, amit maga az infláció is növel. A pénzmennyiség növelésére irányuló nyomás jöhet a monetáris hatóságok által befolyásolt szférán kívülről. Különösen fontos, hogy a monetáris politika sohasem független a költségvetési politikától. Ha ez a helyzet és a költségvetés és egyéb külső hatások nincsenek korlátok közé szorítva, akkor a megszorító monetáris politikát nehéz megvalósítani. Továbbá, ha a monetáris hatóságok megpróbálják csökkenteni a

pénzmennyiséget (vagy annak növekedési ütemét), de ezt egyéb kiegészítő intézkedések bevezetése nélkül teszik, akkor a gazdaság alkalmazkodása a kevesebb pénzhez kaotikus és fájdalmas lesz.

Másfelől a monetáris hatóságok befolyásolhatják a tehetetlenség hatását az inflációra, a tehetetlenség csökkentheti a hagyományos keresletszabályozás hatékonyságát. A gondolatmenet a következő: a racionális várakozások iskolájának egy tétele szerint az infláció alacsony költséggel megállítható azonnal és egycsapásra, ha a kormány drasztikus költségvetési és monetáris politikát valósít meg, ami konzisztens a stabil árakkal. Ezzel együtt ezeknek a politikáknak nemcsak konzisztensnek, hanem hitelesnek is kell lenniük, a lakossággal el kell tudni hitetni, hogy a költségvetési és monetáris szigor hosszabb távon fenn fog maradni. Sajnos, nem olyan egyszerű ezt a bizalmat megszerezni és ráadásul megtartani. Ha a közvélemény nem hiszi el, hogy a kormány ilyen szigorú politikához tartja magát, mert például fél a magas munkanélküliségtől, akkor az inflációs várakozások szerepe fennmarad. Ekkor a kormány nem lesz képes szigorú politikáját megvalósítani, s marad a magas infláció, s így a közvélemény várakozása önbeteljesítő, vagyis racionális lesz.

A közvélemény például azért nem fogadja el a kormány hosszú távra meghirdetett inflációellenes politikáját, mert alapvetően nem hiszi el azt, hogy a kormány egyáltalán képes befolyásolni az inflációt. Az inflációra vonatkozó várakozások lefelé merevek. Ez lehet az alapvető inflációs várakozás és annak tehetetlensége mögött, és ez teszi a monetáris és fiskális szigorítást mint inflációellenes eszközt rendkívül költségessé. A munkanélküliség növekedésében, a termelés-visszaesésben jelentkező magas költségeket ilyenkor csak heterodox stabilizációs programmal lehet megtakarítani, amely a monetáris és költségvetési politikát — a keresletszabályozást — egyesíti egy átmeneti jövedelempolitikával, s ebbe bele kell építeni az árak és a bérek időleges befagyasztását is.

Mi biztosítja azt, hogy a várakozásokban megfigyelhető tehetetlenséget az árak, a bérek befagyasztása és az árfolyam rögzítése megváltoztatja? Elsősorban az tudja a társadalomnak demonstrálni, hogy a gazdaság működőképes az infláció nélkül is, ha a befagyasztás után a főbb makrováltozók (fizetési mérleg, költségvetési mérleg) megfelelően alakulnak, s ekkor a közvélemény hajlandó lesz az alacsony inflációs állapotot mint reális lehetőséget elfogadni, és várakozásait ennek megfelelően alakítani.

Másfelől, ha a kormány az árak és a bérek befagyasztását az árfolyam rögzítésével kombinálja, akkor nyilvánvaló, hogy nem fogja az inflációt céljai eléréséhez eszközként használni (például reálbércsökkentéssel tenni a gazdaságot versenyképesebbé). Ha a legfontosabb makrováltozók értékei nagyjából egyensúlyban vannak, akkor ez az elkötelezettség bizalmat kap és megmarad a befagyasztás megszüntetése utáni időszakra is.

Tegyük fel, hogy a kormány képes deficitjét finanszírozni, s ezáltal fedezni felhasználásait, és még arra is, hogy — a várakozások befolyásolása révén — leszorítsa az inflációt. Ekkor sokkal általánosabb kérdés merül fel: nem lehetne-e úgy csökkenteni az inflációt, hogy ne kelljen csökkennie a termelésnek. A sokkterápiás országokban az infláció csökkentése melletti termelés-visszaesés által okozott veszteség minimalizálására való törekvés miatt valósítanak meg olyan politikákat, amelyek befagyasztják az árakat, rögzítik az árfolyamot, és ezeket olyan ideiglenes intézkedéseknek tekintik, amelyek ahhoz kellenek, hogy az egyik inflációs egyensúlyból a másikba eljuthassanak.

Az *első* közös tulajdonsága ezeknek a programoknak az volt, hogy az inflációt azonnal és drasztikusan lecsökkentették. A *második* a programok átfogó jellege volt. A *harmadik* közös vonás, hogy megkísérelték a heterodox politikák szinkronizálását, elsősorban az árfolyam és a bérek hozzáigazítását az árbefagyasztáshoz.

Ezt a pontos egyeztetést igénylő feladatot azért tekintették alapvetőnek, nehogy komoly áraránytorzulások terheljék a programok megvalósításának korai szakaszát.

A heterodox programok formális meghirdetése előtt bizonyos előkészítő intézkedéseket léptettek életbe, amelyekkel általában az ár- és bérarányok, az árfolyam, valamint a kamatláb egyensúlyba hozatalát kívánták elérni. Gyakran még a költségvetés és a monetáris politika és esetleg más fontos területek szerkezeti átalakítását is. Ha az ár- (és a bér-) befagyasztás idején komoly egyensúlytalanságok merülnek fel, akkor az egyensúlyra irányuló törekvések mennyiségi alkalmazkodás formáját öltenék, és az árakra nehezedő nyomás nem mérséklődne.

Az intézkedések mértéke sokkal nagyobb volt, mint lett volna egy tartósan fenntartható keresletszabályozó politika esetén. Tekintve, hogy az intézkedések egyszeriek voltak, ideiglenes jellegük miatt hosszú távon káros hatást nem fejthettek ki.

A jugoszláv és lengyel stabilizációs programok sajátosságai[5]

A két országban kidolgozott stabilizációs program alapvető sajátossága, hogy rövid és hosszú távú stabilizációs elképzeléseket foglalt magába. A rövid távú stabilizáció megvalósítása mellett a cél az volt, hogy a gazdaság alapvető szerkezeti átalakítását privatizáció segítségével valósítsák meg.

A *lengyel* program bevezetésének *előkészítését* szolgálta a költségvetési hiány jelentős csökkentése, s ezzel enyhítették a pénzteremtésre irányuló költségvetési nyomást. A kormány 1990 őszén ideiglenes költségvetést fogadtatott el a parlamenttel az év hátralevő részére. A beruházási kiadásokat erőteljesen megkurtították, felszámolták az élelmiszereken még meglevő támogatásokat, az importszubvenciót és a mezőgazdasági támogatásokat. Másodsorban szigorították a bérindexelési szabályt: az nem vonatkozott a legmagasabb bérekre. A reálbércsökkenés mértéke a főbb ipari szektorokban 1989. augusztus és november között 37 százalék volt. Harmadszor a Lengyel Nemzeti Bank (LNB) arra törekedett, hogy a hitelállomány növekedési ütemét az infláció alatt tartsa. Az év utolsó negyedében a pénzmennyiség ($M2$) 27 százalékkal csökkent. Ezeknek az előzetes intézkedéseknek köszönhetően — bár elsőrendű jelentősége a hitelkorlátozásnak volt — a zloty a szabadpiacon jelentősen felértékelődött, a dollár árfolyama a szeptemberi 10 000 zlotyról 7000-re csökkent november végére, december elejére. Nagyjából ugyanebben az időszakban az LNB 1340-ről 6500-ra értékelte le a zlotyt a dollárral szemben. A cél az volt, hogy az importálható javak belföldi árai még az árak és az árfolyam stabilizálódása előtt igazodjanak a világpiaci árakhoz.

A *jugoszláv* program *előkészítése* elsősorban az árak és az import fokozatos liberalizálását jelentette. 1988 és 1989 szeptembere között a szabadáras termékek aránya 49-ről 74 százalékra nőtt. 1989 végére az import 87 százaléka liberalizált volt. Emellett a monetáris politikát szigorították. Enyhítették a legnagyobb bérfeszültségeket. 20 százalékos béremelést kaptak azok, akiknek reálbére 1989-ben jelentősen csökkent és azok, akiknek a bére az adott köztársasági átlagbér 80 százalékát nem érte el.

A *lengyel stabilizációs program* több egymást erősítő intézkedés bevezetését jelentette, amelynek célja a makrokereslet jelentős fékezése és az árak stabilizálása volt. Először is tovább csökkentették a költségvetési deficitet a beruházási ráfordítások és a támogatások csökkentésével. A nettó belföldi hitelkibocsátást

[5] Az elemzés alapvetően *Bajt* [1990], *Gáspár* [1990], *Lipton—Sachs* [1990] és *Mizsei* [1990*a*], [1990*b*] alapján készült.

— részben a kamatok radikális emelésével — szigorúan szabályozták. Leértékelték a zlotyt (1 dollár = 9500 zloty), majd rögzítették az árfolyamot, és belső konvertibilitást vezettek be. Adóra alapozott politikával szigorúan szabályozták a nominális bérnövekedést, annak érdekében, hogy ne nőjön a bérkiáramlás. Néhány közszolgáltatás kivételével szabaddá tették az árakat.

A jugoszláv stabilizációs program bevezetésekor a dinárt denominálták, és új, rögzített árfolyamot vezettek be (1 márka = 7 új vagy 70 000 régi dinár). Vállalták, hogy ezt az árfolyamot legalább hat hónapon keresztül fenn fogják tartani, és deklarálták a konvertibilitást is. Jelentősen megemelték a kamatokat, pozitív reálkamatlábat értek el. A béreket befagyasztották, és az árak mintegy 25 százalékát is.[6] A kormány a fogyasztás csökkenését várta a csökkenő jövedelmek és belföldi kereslet miatt.

Lengyelországban a stabilizáció első évében a termelés visszaesése az iparban 23 százalék, a könnyűiparban 37 százalék, az építőiparban 17,6 százalék.[7] Ennek megítélésekor figyelembe kell venni azt, hogy a hivatalos statisztika látókörén kívül maradó vállalati szféra gyorsan növekedett. 1990 decemberében a munkanélküliségi ráta 6,5 százalék.[8] Lengyelország az elmúlt két évben nemzetközi adósságai után még kamatokat sem fizetett. A párizsi klubba tömörült hitelezők átütemezték az 1991. márciusig esedékes összes lengyel kamatot és törlesztést. A stabilizációs programot két nyugati pénzügyi forrás is táplálta: az IMF 700 millió dolláros készenléti hitele, valamint a fejlett ipari országok kormányai által felajánlott egymilliárd dolláros kölcsön. A külkereskedelmi aktívum elérte a 4,785 milliárd rubelt és a 4,7169 milliárd dollárt, s a dollárexport 11,4 milliárdot ért el. Az ekkora mértékű dollár külkereskedelmi aktívum erősen ronthatja az adósságkönnyítés nehezen számszerűsíthető esélyeit. A költségvetés többlete 8800 milliárd zloty (925 millió dollár), szemben az 1989. évi 3800 milliárd hiánnyal. 1989-ben 640, 1990-ben 250 százalékos az infláció, a bérek 142 százalékkal nőttek.

Jugoszláviában az ipari termelés visszaesésének mértéke 14 százalék volt. Az év első felében a jugoszláv tartalékok 5,6 milliárd dollárról 9 milliárdra nőttek, az export növekedési üteme 21 százalék körüli, az importé kb. 40 százalék. Márciusban az IMF 800 millió dolláros készenléti hitelt hagyott jóvá. A problémák először októberben jelentkeztek, amikor az import 28 százalékkal nőtt (az élelmiszereké 120 százalékkal), az export pedig 4 százalékkal csökkent. Ez egyértelműen a dinár induló helyzetbeli felértékeltségének[9] következménye volt, amelyet a vendégmunkások átutalásai és a dinár iránti megnövekedett bizalom és magas kereslet ellensúlyozott. Ez a felülértékeltség három tényezőből fakadt. Egyfelől az induló árfolyam nem tartalmazott akkora rést, mint a zloty esetében, másrészt a bérek és az árak jelentősen növekedtek: a bérek 25 százalékkal (július és szeptember között), az árak bedig 12 százalékkal. A reálárfolyam jelentősen felértékelődött, s ez kihatott a külkereskedelmi mérlegre. A harmadik relatív tényező az volt, hogy a zlotyt a gyengélkedő dollárhoz, míg a dinárt az erősödő márkához kötötték.

[6] Az IMF 100 százalékos árbefagyasztást szeretett volna elérni, de az előző stabilizációs programok tanulságai alapján arra a következtetésre jutottak, hogy jobb most nem befagyasztani az árakat, mivel az árbefagyasztás után, ha nincs lehetőség még rövid távú ármozgásokra, árrobbanás következik be.

[7] Világgazdaság, 1991. I. 11.

[8] Sachs on Poland. The Economist, 1991. január 19. 75. o.

[9] *Bajt* [1990] erről azt írja, hogy a stabilizációs program beindítása után jelentős bérnövekedésre került sor. 1990 januárjában az ipari bérek 9,8 százalékkal voltak magasabbak, mint decemberben.

Stabilizációs tanulságok

Elsősorban a lengyel, de a jugoszláv, valamint azt megelőzően a bolíviai stabilizációs program kialakításában tevékeny része volt J. Sachs, harvardi professzornak. A stabilizációs programok alapvető konstrukciójának kialakításával kapcsolatos véleményét érdemes alaposabban szemügyre venni.

Lipton és Sachs [1990] azt írják tanulmányukban: „A . . . stabilizációt többnyire az IMF fenyegeti, aki az országoktól leértékelést követel meg annak érdekében, hogy a stabilizáció bevezetésének időpontjában fennálló reálárfolyamok fennmaradjanak. Az IMF helytelenül tűzi ki célul a változatlan reálárfolyamot, s próbálja azt elérni a nominális árfolyam változtatásával, ez a stratégia gyors, ha nem robbanó inflációhoz vezet. A legnagyobb esélyt a stabilizációra annak felismerése adja, hogy a nominális árfolyam az alapvető »fixpont« egy Lengyelországhoz hasonló méretű gazdaság árainak stabilitásához. Ezért az áraknak kell igazodniuk az árfolyamhoz és nem megfordítva." ... „Véleményünk szerint 1988—1989-ben az IMF Jugoszláviára erőltetett politikája — a célul kitűzött reálárfolyam nominális leértékelések segítségével való elérése — a felelős a hiperinfláció fellángolásáért." (127. o.)

A leglényegesebb indoka az, hogy a nominális árfolyam a legfontosabb — ha nem az egyetlen — magyarázó változója az inflációs várakozásoknak.

Az előzőekhez fűzött megjegyzésében *S. Fischer* azt mondja: „Lipton és Sachs úgy tűnik azt vallja, hogy az árfolyamot hosszú időre, netán örökre változatlanul kell tartani. Ehhez a célhoz való ragaszkodás hiba lenne. Az árfolyamrögzítés az infláció gyors letörésében segít, ám a túlértékeltség túl nagy ár, s ezért a kormánynak fel kell ismernie azt, hogy egy bizonyos ponton meg kell változtatni a nominális árfolyamot, és nem szabad presztízsét veszélyeztetni azáltal, hogy aktuális szintjét örökre vagy akár hosszú időre fenn akarja tartani." (*Lipton—Sachs* [1990], 135. o.)

Nézzük meg, hogy ugyanez a vita hova vezetett az izraeli stabilizációt követő gazdaságpolitikai gyakorlatban! *Bruno* és *Meridor* [1990] megpróbálják kideríteni, hogy Izraelben mi okozhatta a sikeres stabilizációt követő kétéves visszaesést és a munkanélküliség 1989-ben bekövetkezett jelentős növekedését. A latinamerikai országokban felhalmozott tapasztalatok és a húszas évek elején Közép-Európában lezajlott hiperinfláció után végbement stabilizáció közelebbi vizsgálata is azt mutatja, hogy szinte általános a stabilizáció utáni visszaesés. Az alapvető oknak azt tartják, hogy a gazdaság és a társadalom nehezen heveri ki a hiperinfláció által okozott torzulásokat. A szerzők úgy gondolják, hogy a bér—ár—árfolyam közötti kapcsolatban az inflációs várakozások szerepe a döntő. A várakozások befolyásolják a bérek viselkedését a bértárgyalásokon betöltött szerepük miatt, és természetesen az árak alakulására is hatással vannak. Az inflációt a kormány és a lakosság (fogyasztók és termelők) közötti játszma végeredményének lehet tekinteni. A játékszabályok lehetővé teszik a kormánynak, hogy jövőbeli politikájára — rögzített árfolyam esetén különösen az árfolyamra — vonatkozóan kijelentéseket tegyen. A közvélemény figyelembe veszi ezeknek a kijelentéseknek a szavahihetőségét, és ennek megfelelően alakítja ki az inflációs várakozásait,[10] amelyek befolyásolják a béreket és az árakat. A kormánynak jövőbeli politikája kialakítása során figyelembe kell vennie a várakozásokat. Mind az elmélet, mind

[10] Izraelben 1985 első öt hónapjában az infláció 3—7 százalékponttal magasabb volt, mint a várakozások. A stabilizációt megelőző hónapban, júniusban megfordult az irány, a várakozások 5—8 százalékponttal haladták meg az infláció ütemét. Csak a stabilizáció bevezetése után fél évvel került egymáshoz közel az infláció és a rá vonatkozó várakozás, ennyi időre volt szükség ahhoz, hogy a program megnyerje a lakosság bizalmát (*Cukierman* [1988] 58. o.).

a gyakorlat azt mutatja, hogy az árfolyamra alapozott stabilizáció során ez a fajta játszma többnyire reálfelértékelődéshez vezet a kormány várakozásainak kialakulásával és a vele szembeni bizalom kiépülésével egyidejűleg.

A stabilizációs program bevezetése során Izraelben stabil árfolyam bevezetését deklarálták anélkül, hogy kijelentették volna, hogy az árfolyam rögzítése a céljuk. Sőt, ellenkezőleg, az árfolyam alakulását a bérek jövőbeli alakulásától tették függővé. Valóban, a reálbérek 1986-ban bekövetkezett jelentős megemelkedése miatt 1987 januárjában leértékeltek. Ezután valamivel szigorúbb kijelentést tettek közzé: nem fogják automatikusan hozzáigazítani a leértékelés mértékét a bérek alakulásához. Az Izraeli Nemzeti Bank (INB) elképzelése az volt, hogy fokozatosan növeli a két leértékelés közötti időszakot és mindaddig csökkenti a leértékelés mértékét, amíg nem stabilizálódnak az árak és a bérek. Ennek megfelelően az INB 1988 márciusában — 14 hónappal a megelőző leértékelést követően — egy 6—7 százalékos mértékű leértékelést szeretett volna elérni. A közelgő választások miatt a pénzügyminiszter várakozó álláspontra helyezkedett, s csak a választások után, 1988 decemberében, 23 hónappal a megelőző leértékelés után került arra sor. Ekkorra már jelentős mértékű tőke áramlott ki az országból. Az elhalasztás miatt az 1987-esnél nagyobb méretű leértékelésre kellett sort keríteni, s ezáltal a korábban eltervezett és meghirdetett fokozatos leértékelési politika erősen hitelét vesztette. 1989 januárjában az árfolyam köré háromszázalékos sávot vezettek be, hogy a monetáris politika rugalmasságát növeljék. Ezt a meglehetősen erős befolyású és hangos exportlobby úgy értelmezte, hogy még inkább export-orientált árfolyampolitikát fognak folytatni. Ráadásul a gazdaságpolitikusok kijelentései egymásnak ellentmondóak voltak, egyesek lazább, mások keményebb vonalat követeltek, s ezzel is nehezebbé tették a közvélemény számára, hogy a kormány szándékát kijelentései alapján megítélje.

A kijelentések ellentmondásossága mögött a nézetek ellentétei álltak. Természetes konfliktus alakult ki kétfajta vélemény között, az egyik a stabil nominális árfolyamot tekintette a nominális fixpontnak, míg a másik a reálárfolyamot akarta óvni a felértékeléstől. Az első inkább az INB álláspontja volt, míg az utóbbi az exportlobbyé, amely jelentős támogatást kapott a Pénzügyminisztériumtól. A szerzők álláspontja szerint ez az ellentmondásos gazdaságpolitika a visszaesés egyik legfontosabb magyarázata, és itt kell keresni annak az okát is, hogy miért maradt még mindig évi 20 százalék közelében az infláció, ami persze jelentős eredmény, de a nyugati országokéhoz képest még mindig magas.

Kelet-Európára visszatérve megállapíthatjuk, hogy a lengyel stabilizáció egyik legvitatottabb kérdése az, vajon nem lőttek-e túl a célon, azaz a stabilizációs intézkedések nem voltak-e túlságosan szigorúak, nem okoztak-e túlságosan nagy megrázkódtatást. Az 1990-es kereskedelmi mérleg elképesztő mértékű többlete alapján erre lehet következtetni. A recesszió mértéke nemzetközi mércével mérve nem tekinthető aggasztónak — elsősorban a térség országaihoz képest. A munkanélküliség decemberi 6,5 százalékos értéke csak alapos elemzés után hasonlítható össze más országokéval.

Jugoszláviában októberben tovább emelkedett az infláció, szeptemberhez képest 9,1 százalékkal. Az egész második félévet erős leértékelési várakozás jellemezte, s végül le is értékelték a dinárt (1 márka = 9 dinár). Ez erősödő inflációs várakozásokkal párosult. Erősen romlott a kereskedelmi mérleg, a nemzetközi versenyképesség. Mindez azt illusztrálja, hogy az árvárakozások nem elsősorban a leértékeléstől függnek.

Ezek után kétféle következtetés adódik. Az egyik felfogás szerint a stabilizációs program sikere a nominális fixpont mértékének helyes megválasztásától függ, míg a másik értékelés szerint a fokozatos kiigazítás a nominális fixpontot a változó helyzethez igazítja anélkül, hogy a stabilizációs programba vetett hitet

aláásná.[11] Végül is az izraeli példa alapján úgy látszik, hogy a megfelelően megválasztott nominális fixpont módosítása kisebb negatív hatással van a várakozásokra, az egész stabilizációs programra, mint a nominális fixpont megválasztott értékéhez való makacs ragaszkodás. Ha ugyanis a fontos makrováltozók a kritikus érték közelébe kerülnek, onnan azokat csak nagyobb társadalmi költséggel lehet visszajuttatni az egyensúlyi állapotba, s akkor ez már erőteljesen érintené az egész programba vetett bizalmat. Egy másik fontos tanulság az az, hogy a fokozatos korrekciók alkalmazásával a kormány és a lakosság közötti játszma szabályait mindkét fél gyorsabban sajátíthatja el.

Minderre persze elmondható, hogy a kelet-európai országok rövid távú és különösen hosszú távú gazdasági stabilizációjának sikere elsősorban attól függ, hogy a tulajdon- és a gazdaság alapvető szerkezetének átalakítása mennyire lesz sikeres. Ennek hangsúlyozása mellett sem szabad megfeledkezni a gazdasági szereplők változó vagy megváltozott viselkedési szabályainak figyelembevételétől a gazdaságpolitikai döntések meghozatalakor és erre vonatkozóan a stabilizációelmélet eredményeit is szem előtt kell tartani.

Hivatkozások

BAJT, A. [1990]: The Yugoslav December 1989 Radical Disinflation: What Went Wrong? Előadás az Interuniversity Centre szemináriumán, Dubrovnik, 17. o. (Kézirat). Az előadásról összefoglaló jelent meg a Világgazdaság 1990. április 27-i számában Vol. 22, No. 79, 7. o.

BARKAI, H. [1990]: The Role of Monetary Policy in Israel's 1985 Stabilization Effort. IMF Working Paper, 90/29, 71 o.

BLEJER, M. I.—A. CHEASTY [1988]: High Inflation, Heterodox Stabilization and Fiscal Policy. World Development, Vol. 16, No. 8, 867—881. o.

BRUNO, M.—G. DI TELLA—R. DORNBUSCH—S. FISCHER (szerk.) [1988]: Inflation Stabilization. The Experience of Israel, Argentina, Brazil, Bolivia, and Mexico. MIT, Cambridge, 419. o.

BRUNO, M.—S. FISCHER [1990]: Seigniorage, operating rules, and the high inflation trap. Quarterly Journal of Economics Vol., 105, No. 2, 353—374. o.

BRUNO, M.—L. R. MERIDOR [1990]: The Costly Transition from Stabilization to Sustainable Growth: Israel's Case. Előadás a Lessons of Economic Stabilization and its Aftermath c. szemináriumon. Jeruzsálem, 37. o. (Kézirat).

CUKIERMAN, A. [1988]: The End of the High Israeli Inflation: An Experiment in Heterodox Stabilization. Megjelent: *Bruno és szerzőtársai* [1988] 48—94. o.

GÁSPÁR PÁL [1990]: Az 1989 decemberi jugoszláv stabilizációs program, Budapest, 76. o. (Kézirat).

KIGUEL, M. A.—N. LIVIATAN [1988]: Inflationary Rigidities and Orthodox Stabilization Policies: Lessons from Latin America. The World Bank Economic Review, Vol. 2, No. 3, 273—298. o.

KIGUEL, M. [1989]: Budget Deficits, Stability, and the Monetary Dynamics of Hyperinflation. Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 21, No. 2, 148—147. o.

KLEIN, M.—M. J. M. NEUMANN [1990]: Seigniorage: What Is It and Who Gets It? Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 126. No. 2, 205—221.

LIPTON, D.—J. SACHS [1990]: Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland. Brookings Papers on Economic Activity, No. 1, 75—147. o.

MACHINEA, J. L.—J. M. FANELLI [1988]: Stopping Hyperinflation: The Case of the Austral Plan in Argentina, 1985—87. *Bruno és szerzőtársai* [1988] 111—152. o.

MIZSEI KÁLMÁN [1990*a*]: Az 1990-es kelet-európai stabilizációs politikák tanulságai. Budapest 1990, 10. o. (Kézirat).

MIZSEI KÁLMÁN [1990*b*]: Más kárán tanul a bölcs. Figyelő, december 6. 30—31. o.

MODIANO, E. M. [1988]: The Cruzado First Attempt: The Brazilian Stabilization Program of February 1986. Megjelent: *Bruno és szerzőtársai* [1988] 215—258. o.

[11] Ugyanez a helyzet a kamatlábbal. Eleinte erősen pozitív reálkamatra van szükség, ami ha túl sokáig marad fenn, negatív hatással lehet az egészséges vállalatokra is.

MORAN, C. [1989]: Economic Stabilization and Structural Transformation: Lessons from the Chilean Experience, 1973—87. World Development, Vol. 17, No. 4, 491—502. o.
OLIVERA, J. [1967]: Money, Prices, and Fiscal Lags: A Note on the Dynamics of Inflation. Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, Vol. 20, No. 3, 258—267. o.
SACHS, J. [1986]: The Bolivian Hyperinflation and Stabilization. NBER Working Paper, No. 2073, 51. o.
TANZI, V. [1977]: Inflation, Lags in Collection, and the Real Value of Tax Revenue. IMF Staff Papers, Vol. 24, No. 1, 154—167. o.

Megjelent az MTA Közgazdaságtudományi Intézet első könyve:

Ki fizet a végén?

A kötet egy, a magyar gazdaság pénzügyi helyzetével foglalkozó, 1990 végén tartott konferencia anyagát tartalmazza. A konferenciát *Tardos Márton* szervezte, előadói: *Erdős Tibor, Oblath Gábor, Rabár Ferenc, Szántó Anikó, Sándor László, Spéder Zoltán, Szakadát László* és *Várhegyi Éva* voltak. Az előadások mellett a könyv a felkért opponensek véleményeit és a közel harminc hozzászólást tartalmazó vita anyagát is közli. Az előadások és a vita fő témái: az 1991-es költségvetés és az államháztartási reform kérdése; a belső államadósság kezelésének módja, különös tekintettel a belső és a külső adósság kapcsolatára; a külföldi adósság kezelhetőségének, az adósságteher könnyítésének dilemmái; a monetáris szféra, ezen belül a bankszféra állapota; a monetáris politika hatásosságának kérdése; a nagytömegű vállalati sorban állás értékelése, esetleges felszámolásának módja.

A könyv ára 175 Ft. (Postai utánvéttel rendelő vevőinknek 140 Ft + postaköltség. Ügyintéző: *Márkusné Hubai Erzsébet*, MTA KTI, Bp. Budaörsi út 45., telefon: 185-2571.)

Kapható Budapesten az Eötvös könyvesboltban (V. Kecskeméti u, 2.), a Stúdium könyvesboltban (V. Váci utca 22.), a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem könyvesboltjában és jegyzetboltjában, a Pont könyvesboltban (V. Mérleg u. 6.), valamint sok más boltban, árusítóhelyen; vidéken Nagykanizsa, Győr, Kiskunhalas, Kiskunfélegyháza, Csongrád, Szentes, Debrecen és más városok boltjaiban.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 4. sz. (424—434. o.)

TELLÉR GYULA

A burkolt államosítástól a rejtett privatizálásig

A múlt és a jelen tanulságai az ipari szövetkezetekben*

A korábban csaknem államosított ipari szövetkezetekben az elmúlt harminc esztendőben a tőkeérdekeltséget erősítő, sajátos logikájú „privatizációs" folyamat is zajlott, melynek végső fázisában a szövetkezetek informális belső viszonyai magántulajdonosi és magánvállalati jellegzetességekkel telítődtek. A szövetkezeti forma és a tényleges tartalom újfajta ellentmondásba került egymással. Ezt az ellentmondást napjainkban a szövetkezeti vezetők egyre nagyobb csoportja a szövetkezeti jogi formának a gazdasági társasághoz való hasonításával, ha pedig ez nem megy, a szövetkezet kft.-vé vagy más gazdasági társasággá való alakításával oldja meg.

1. Az ipari szövetkezetek fontos szerepet töltöttek és töltenek be a magyar gazdaságban és társadalomban. A mintegy 400 „hagyományos" és 3000 kisszövetkezet tagjainak és alkalmazottainak együttes száma meghaladja a 250 ezret, állóeszközeik bruttó értéke a 41 milliárd forintot, árbevételük mintegy 200 milliárd forint. Részesedésük az állami vállalatok és az ipari szövetkezetek együttes termeléséből 8 százalék körül mozog, az együttes rubelelszámolású kivitel több mint 6 százalékát, az együttes dollárelszámolású kivitel több mint 5 százalékát adják. Az állami és a szövetkezeti ipar együttesen számított foglalkoztatottainak az ipar ágazatban több mint 15 százaléka, az építőipar ágazatban mintegy 24 százaléka szövetkezetben dolgozik. A szövetkezetek jövedelmezősége meghaladja az egész ipar átlagát, egyes iparágakban — a gépiparban, a műszeriparban, a fémtömegcikk-iparban, a bőr-, szőrme- és cipőiparban, a textilruházati iparban stb. — pedig részesedésük az összes termelésnek, illetve a fogyasztási cikkek kereskedelem részére történő összes értékesítésének egyhatoda és fele között mozog.[1]

Az ipari szövetkezetek hosszú és változatos fejlődés eredményeképpen jutottak el a közelmúltig, illetve az imént vázlatosan leírt állapotig. Az elmúlt hatnyolc esztendőben, de különösképpen az 1986-os IX. kongresszusuk óta pedig tulajdonviszonyaikban, hatalmi viszonyaikban, szövetkezeti jellegzetességeikben

* A tanulmány először angol nyelven jelent meg *Reminding lessons* címmel a Hungarian Cooperation 1990. 1—2. számában. A jegyzetek a magyar kiadáshoz készültek 1991 februárjában.

[1] Beszámoló az ipari szövetkezetek IX. kongresszusa óta elért eredményekről. OKISZ, 1990. — Az adatok 1989-re vonatkoznak.

Tellér Gyula a Szövetkezeti Kutató Intézet tudományos tanácsadója.

ismét döntő fontosságú változások zajlanak.[2] E változásokat természetesen mindenekelőtt a jelen folyamatai alapján kell megragadni. A változások mélyebb okait, keletkezésük törvényszerűségeit és kibontakozásuk lehetséges irányait azonban nemigen érthetjük meg a szövetkezetek történetének, szerkezetváltozásainak egy bizonyos szempontból való rövid áttekintése nélkül.

2. A „hagyományos" ipari szövetkezetek vagy azok közvetlen elődei főként a negyvenes évek végén, az ötvenes évek elején alakultak. A tervgazdaság alapintézményeit akkortájt kiépítő kommunista pártvezetés a gazdaság tervezői integrációja érdekében a termelőeszközök teljes tömege felett igyekezett átvenni az uralmat. A nagyobb méretű, nagyobb szervezetekben működő tulajdonelemeket egyszerű kisajátítással (államosítással) vette kézbe, a kisebb méretű, nagyobb számosságú és ezért közvetlenül nehezen ellenőrizhető tulajdonelemeket pedig szövetkezetbe szervezte, s a szövetkezeti forma segítségével igyekezett őket nagyobb egységekbe egyesíteni és a tervgazdaságba integrálni.[3]

Csupán emlékeztetőül jegyzem meg: a negyvenes évek végétől kezdve az akkor uralomra került kommunista párt egy több évig tartó folyamat során építette ki azt a szervezetrendszert, amellyel az államosított tulajdont működtette, s amelynek különböző posztjain a termelési feladatokról, a tulajdon bővítésének irányairól és arányairól, az erőforrásoknak az egyes szereplők közötti elosztásáról, a nemzeti jövedelemnek a fogyasztás és a felhalmozás céljai közötti megosztásáról, azaz végső soron az állami kezelésbe vett tulajdon sorsáról döntöttek. Ez a bonyolult, a párttal minden szinten szorosan összefonódott tulajdonműködtető szervezetrendszer (parlament, tervhivatal, ágazati és funkcionális minisztériumok, nemzeti bank, a tanácsrendszer megfelelő szervei, valamint a középirányítás és a területi irányítás szervei) erősen hierarchikus felépítésű volt. Benne a központból származó termelési és dinamizálási impulzusokat parancsok, utasítások közvetítették az egyes szereplőkhöz (vállalatok, vezetők, dolgozók), s ugyanezeken az intézményi csatornákon keresztül osztották el a termelési feladatok végrehajtásához szükséges erőforrásokat is (eszközök, anyagok, munkabér stb.).[4] Az új tulajdonosi intézmények hamarosan kitermelték az őket mozgásban tartó *bürokrata elitet*, melyet sajátos *új tulajdonosi osztálynak* tekinthetünk. Ezzel az osztállyal és a kezében tartott tulajdonnal szemben voltaképpen *az egész dolgozó társadalom az alkalmazott, illetve a bérmunkás pozíciójába került.*[5]

3. Mivel a szövetkezetek — köztük az ipari szövetkezetek — eredeti tulajdonosi érdekeltsége, csoportérdeket is megjelenítő döntéshozatali mechanizmusa ellentmondott a szigorú utasításokkal irányított tervgazdaság logikájának, a szövetkezeti formát különböző eszközökkel „alkalmassá tették" a felülről jövő utasítások

[2] Ezek iránya jól látható az ipari szövetkezetek IX. kongresszusának jegyzőkönyvéből (1986. okt. 11—12.) Elemzi: *Tellér Gyula:* Az ipari szövetkezetek IX. kongresszusának néhány szövetkezetelméleti vonatkozása. Szövetkezés, 1987. 1. sz.

[3] A jelen tanulmány szerzőjének munkássága részben ezeknek az összefüggéseknek történeti és elméleti feltárására irányult. *Tellér Gyula:* A magyar kisipari szövetkezetek története. 1945—1962. SzKI. 1972.; Adalékok a szövetkezetek gazdasági, szervezeti és jogi reformjához. MTA Államtudományi Kutatások Programirodája, 1987.; A magyar ipari szövetkezetek 40 éve. Gazdaság, 1989. 1. sz. ;

[4] *Tardos Márton:* A tulajdon. Közgazdasági Szemle. 1988. 12. sz.; *Tardos Márton:* A gazdasági szervezetek és a tulajdon. Gazdaság, 1988. 3. sz.; *Tellér Gyula:* General questions of ownership in Hungary with special reference to co-operative ownership. Az International Institute for Self-Management (Nemzetközi Önigazgatási Intézet) 1989-es harkányi szemináriumán elhangzott előadás. Megjelenés alatt.

[5] Az újraelosztó szocialista bürokrácia osztálymivoltát többen is kifejtették. (Lásd *Trockij:* Az elárult forradalom, *Milovan Gyilasz:* Az új osztály stb.) — A termelő típusú szövetkezetek tagságának munkavállalói pozíciójáról: *Tellér Gyula:* Tulajdon és érdek az ipari szövetkezetekben. Valóság, 1984. 3. sz.; Ómechanizmus, új mechanizmus, ipari szövetkezetek. Medvetánc, 1984. 4—1985. 1. sz.

befogadására s ily módon a tervutasításos gazdaságintegráció egységes rendszerébe való betagolásra.

a) Ilyen eszköz volt mindenekelőtt a szövetkezeti mozgalom *hierarchizálása.* Az alapszabály alkalmas módosításával a szövetkezetek „önként elfogadták" a tervhatóságként működő OKISZ és a KISZÖV-ök utasításait. Az utasítások végrehajtásáról a szövetkezetekben 1957-ig a nyílt szavazással megválasztott, tehát kinevezésszerűen pozícióba került elnök gondoskodott, külső eredetű hatalma segítségével fölébe kerekedve az önkormányzati fórumoknak, s ezzel maga alatt is kiépítve a szövetkezet felett már meglévő hierarchiát.

b) Ilyen eszköz volt az a helyi vagy területi (megyei, városi, esetleg községi) szövetkezeti, párt- és államigazgatási szervekből létrejött *helyi tulajdonműködtető intézményrendszer,* amely a szövetkezetek működésére vonatkozó legfontosabb naturális döntéseket (személykijelölések, elnökválasztás, tevékenységi kör meghatározása, fejlesztési irányok, partnerválasztások, fúziók, új részlegek nyitása vagy bezárása stb.) magához vonta, s folyamatos „érdekegyeztetéssel" — a pártszervek vezető szerepe mellett — a saját kebelén belül hozta meg. Így tehát a legfontosabb döntések a szövetkezeteken kívül, a szövetkezetek fölött születtek, végrehajtásukról pedig a hierarchia részét képező elnökök gondoskodtak.

c) Ilyen eszköz volt *az oszthatatlan szövetkezeti alap intézménye,* amely fokozatos gyarapodásával mindinkább az állami tulajdon jellegzetességeit vitte be a szövetkezetekbe, mintegy utólagos jogcímet teremtve a felülről jövő utasítások számára. A politikai vezetés szándékai szerint a méreteiben és arányaiban mindjobban gyarapodó oszthatatlan alap a „nem következetesen szocialista" szövetkezeti tulajdont „átvezette" volna az állami vállalati tulajdonhoz hasonló össznépi tulajdonba *(„átvezető tulajdon"),* s ezután — egy alkalmas pillanatban — a feleslegessé vált, tartalmukban kiürült szövetkezeti intézményeket a tulajdonról le lehetett volna választani, azaz a szövetkezetek államosítását teljessé lehetett volna tenni.

d) Végül — bár korántsem utolsósorban — ilyen integráló eszköz volt — főképp 1957 után — *a mozgalmi szintű redisztribució* mechanizmusainak és a hozzátartozó pénzalapoknak a létrehozása stb.[6]

Az ipari szövetkezeteknek a tervgazdaságba való ilyen beillesztéséhez szorosan kapcsolódott a szövetkezeteket, a szövetkezeti tulajdont, az állami vállalati tulajdonnál alacsonyabb rendűnek, „nem következetesen szocialistának" tartó ideológia, amely jól mutatta, hogy a szövetkezetbe szervezett, volt kisegzisztenciák (ekkor még szép számban a szövetkezetbe gazdasági és politikai presszió hatására belépett volt kisiparosok és alkalmazottaik, később nagy tömegben a még csak először munkát vállaló nők és középrétegbeliek) nem ugyanolyan édesgyermekei a szocializmusnak, mint a munkások és a szegényparasztok.[7] Ez az ideológia leminősítéssel és megfélemlítéssel igyekezett elérni, hogy a szövetkezeti tagok viseljék el hátrányos megkülönböztetésüket az erőforrások (épületek, gépek, anyagok, munkaerő stb.) megszerzésében, termelőkapacitásaik tartalékszerepét, majd legvégül: államosítását.[8]

[6] Lásd a 4. és az 5. lábjegyzet forrásait.

[7] Az MSZMP vezetői csak a hetvenes években nyilvánították ki, hogy az ipari szövetkezetek dolgozói is a munkásosztály tagjai. A cél azonban itt is inkább a szövetkezeti és az állami vállalati viszonyok egységesítésének ideológiai megalapozása volt, mintsem a szövetkezetek hátrányos megkülönböztetésének megszüntetése. A szövetkezeteknek az erőforrás-elosztásban elszenvedett hátrányos helyzete azonban e deklaráció ellenére sem szünt meg.

[8] Ez volt a végső cél, az „átvezető" szövetkezeti tulajdonforma értelmének beteljesedése. A Szovjetunióban államosították is az ipari szövetkezeteket. Lásd még: *Biszku Béla:* A XI. kongresszus a társadalmi viszonyok fejlesztéséről. Társadalmi Szemle. 1975. 11. sz.

A szövetkezeti intézményeknek a fentiekben vázolt felépítése és működése jól mutatja, hogy ebben a periódusban a szövetkezet a tényleges tulajdonos pozíciójában s egyben hatalomcentrumként fellépő pártállami bürokrácia kezében nemcsak tulajdoncentralizálási és tulajdonműködtetési, hanem társadalomszervezési és hatalomgyakorlási eszköz is volt, az újraelosztó-utasító gazdaság- és társadalomintegráció egyik intézménye, amelyet attól függően tekintettek „kevésbé szocialistának" vagy „inkább szocialistának", hogy méreteinél, tervezhetőségénél, irányíthatóságánál, termékkibocsátásánál stb. fogva mennyire felelt meg a fentiekben vázolt makrointegrációs céloknak s a mindenkori gazdaságpolitika és politika igényeinek.[9] Bizonyos leegyszerűsítéssel úgy is mondhatnánk, hogy a *a szocializmust építő és építtető uralkodó osztály a sok kis magántulajdont a szövetkezeti forma segítségével szervezte át saját kollektív tulajdonává.* Mindennek alapján — az egész gazdaságintegráció sajátosságainak megfelelően — *a szövetkezetek tagsága is hamarosan alkalmazottként és bérmunkásként állt szemben az igazi tulajdonosokkal. A szövetkezetek belső ösztönzési struktúrája* pedig a kollektív tulajdonná tett és túlnyomórészt kívülről-felülről működtetett eszközökhöz kapcsolódó *munkán, munkateljesítményen és az érte kapott jövedelmen alapult.*[10] Ebben a tekintetben eleinte nem volt lényeges különbség az igazi tulajdonos nevében fellépő, a hierarchiát a szövetkezetben képviselő elnök és a bérmunkás helyzetbe csúszott tagok között. Tényleges szövetkezeti viszonyok pedig csak ott és csak annyiban alakultak ki és maradtak fenn, ahol és amennyiben egy-egy szövetkezetet periférikus helyzete érdektelenné tett a gazdaságirányító hierarchia beavatkozásai számára.

Mindez általában is meghatározta a szövetkezetek belső viszonyait. A hierarchiába tagoltság, a döntésmonopolium és a munkáltatói szerep hamarosan a tagsággal szemben független hatalmi helyzetbe hozta a politikai megbízhatóság alapján, gyakran gyári munkások közül kiválasztott elnököket és a szűk körű, politikailag is megerősített vezetői csoportokat.[11] Ennek természetes velejárója volt a szövetkezetek tagságának gyors hatalomvesztése, végső soron — mint mondtam — munkavállalói, bérmunkási pozícióba kerülése. A gazdaságintegráció már említett, ilyen irányú hatásától némileg függetlenül ugyanezt a folyamatot erősítette a szövetkezetek későbbi méretnövekedése, eszközeinek, működésének, szervezetének bonyolulttá válása, a döntések meghozatalához, de még csak a puszta megértéséhez is szükséges tudás, információ vezetői monopoliummá válása, a kevéssé informált egyének és csoportok ezzel járó súlyvesztése.[12]

A hierarchiának alávetett önkormányzati szervek tulajdonosi döntéshozó fórum helyett legjobb esetben *a munkáltató helyzetű vezetők és a bérmunkás helyzetű dolgozók teljesítmény- és béralkujának színtereivé* váltak, a tulajdonosi önigazgatás szervei helyett az üzemi demokrácia szerveivé. Ezzel a szövetkezetek belső viszonyai — a szövetkezeti döntéshozó szervezet formális megléte ellenére — valóságos tartalmukban az állami vállalatok belső viszonyaihoz váltak hasonlóvá.[13]

Bár az ipari szövetkezetek már az ötvenes és a hatvanas években jelentős termelőkapacitásokat építettek ki, s fontos szerepet játszottak mind a fogyasztási-

[9] A szövetkezetek szocialista jellegének továbbfejlesztéséről. SzKI. Budapest, 1976.

[10] Kisipari szövetkezetek ellenőrzése. KJK. Budapest, 16—22. o. — A nyereségrészesedésnek külön kapcsolata a tőkehasznosítással nem volt, az évközi munkadíjak arányában osztották fel.

[11] *Tellér Gyula:* A magyar kisipari . . . 100. o.

[12] Ezt a kapcsolatot a szerző több tanulmányában is leírta: Tulajdon és érdek. . .; Ómechanizmus. . ., Adalékok. . .

[13] Uo.

cikk-termelésben és a külkereskedelemben, mind az állami vállalatok számára végzett termelőeszköz-gyártó, alkatrészgyártó háttéripari munkákban, nagy többségük — kevéssé fejlett eszközeik és üzemi viszonyaik, méretnövekedésük és az ezzel járó rugalmasságvesztésük, a mindinkább a betanított munkára alapuló tömegtermelésük folytán — mind nehézkesebben alkalmazkodott a változó gazdasági viszonyokhoz. Az 1960-as évek közepére csupán egy kis létszámú csoportjuk harcolta ki magának az igazán színvonalas, önálló terméket, a hozzá tartozó technológiát s vele a dinamikus fejlődést, az elismert kisvállalati státuszt.[14]

4. Az 1968-as gazdasági reform koncepciója döntő fontosságú változást ígért az ipari szövetkezeti mozgalom számára is. Mivel e szerint a koncepció szerint az egyes gazdasági szereplők cselekvését többé nem utasításoknak, hanem a piacot imitáló, művileg beállított szabályozóknak kell meghatároznia, a döntések lekerülnek vállalati szintre, oda, ahol a döntések kockázatát viselik, s ahol a döntésekhez szükséges információ a leginkább rendelkezésre áll. A szövetkezetek esetében tehát semmi akadálya többé, hogy a hozzájuk „telepített" vállalati döntéseket a tagi-tulajdonosi kollektívák önkormányzati szerveik segítségével demokratikus módon maguk hozzák meg. Az elnök ebben a koncepcióban már nem a gazdaságirányító hierarchia szövetkezetbe nyúló része, hanem a kollektíva tagja (vagy alkalmazottja), aki a kollektíva megbízásából a kollektíva érdekében jár el s működteti a közös tulajdont. Ennek megfelelően az egyes szövetkezetek és tagjaik érdekeinek védelmére a mozgalmi hierarchiának is alulról kell újraépülnie.[15]

Mindehhez mélyebb eszmei alapot az új szövetkezetideológia nyújtott, mely a szövetkezeteket a tagok kollektív tulajdonának, a tagokat a tulajdonosi kollektíva tagjainak tekintette, akiket együttesen megilletnek a tulajdonuk és annak hozama feletti tulajdonosi rendelkezés jogai.[16]

Ebben a szövetkezeti konstrukcióban *az ösztönzést a társtulajdonosoknak a munka és az oszthatatlan közös tulajdon együttes hozamában való* — a gazdaságvezetés által meghatározott színvonalú — *részesedése jelenti („ösztönző tulajdon").*[17] A tulajdon jobb működtetéséhez szükséges döntési jogosítványok „leadása" pedig azt jelentette, hogy a korábban *a tulajdont (a szövetkezeti tulajdont is!) monopolizáló bürokrata elit a tulajdon jobb működtetése érdekében részben megosztja tulajdonát,* s egy korábban ellenségesnek tartott, háttérbe szorított, elnyomott társadalmi csoportot, *a szövetkezetek (ez esetben az ipari szövetkezetek) tagságát — bár lefokozott mértékben, de a maga egészében — tulajdonosnak ismeri el, és kollektív tőkéje teljesítményének arányában, ösztönzésül, tőkejövedelemben is részelteti.*

5. Az 1968-as gazdasági reform és főképpen a reform szövetkezetkoncepciója sohasem valósult meg.[18] Bár a reformot formálisan az ipari szövetkezetekben sem vonták vissza, a hetvenes évek elejére — két-három évi megbillenés után — visszaállt a mozgalom hierarchikus működésmódja, és az ösztönző szövetkezeti tulajdon rövid kalandja után ismét — az „átvezető" tulajdonkoncepció szerint –

[14] *Tellér Gyula:* A magyar ipari szövetkezetek 40 éve. . .

[15] A gazdasági mechanizmus reformja. Az MSZMP KB 1966. máj. 25—27. ülésének anyaga. Belső használatra. 1966. 229. oldal.

[16] Uo.

[17] Az „átvezető" tulajdon és az „ösztönző" tulajdon elnevezések a szerzőtől származnak.

[18] *Antal László:* Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985. *Tellér Gyula:* Ómechanizmus. . . és Adalékok. . .

az oszthatatlan alap folytonos gyarapodásával zajlottak a folyamatok. Azaz a naturális döntések legfontosabbjait ismét magához vonta vagy (az elnökök személyének kijelölése vagy a fúziós folyamatok irányítása tekintetében stb.) továbbra is magánál tartotta a helyi tulajdonműködtető és szelektív érdekvédelmi intézményegyüttes. Az egész mozgalmi hierarchia továbbra is az állami akaratot közvetítette, azaz transzmissziós, iparirányító funkciót töltött be, a jövedelemszabályozás a szövetkezeteket a vállalati szinten szabályozta, s az egész gazdasági intézményrendszer alkalmi intézkedései vagy tartós működési sajátosságai továbbra is hátrányos helyzetben tartották őket valamennyi erőforrás (épület, gép, munkaerő, bér stb.) elosztása tekintetében.[19] Sőt, amit a hagyományos szövetkezetpolitika sohasem tett: a hetvenes évek közepén a tanácsi vállalatok állami nagyvállalatokba olvasztása után az ipari szövetkezeteket szemelték ki az extenzív növekedést folytatni kívánó állami ipar munkaerő-tartalékául. Azaz az államosításnak az eredeti „átvezetésnél" jóval drasztikusabb formáját választották. Az akkori szövetkezetpolitika az ismét felülről szervezett nagyságrendi növekedés — a tömeges fúziók — segítségével védekezett.[20]

Mindennek ellenére a hetvenes években az ipari szövetkezetek működésmódjában az 1968 vagy az 1972 előtti állapotokhoz képest fontos változások is bekövetkeztek. Leglényegesebbnek ezek közül azt tekinthetjük, hogy a korábbi hierarchikus-transzmissziós szervezet újjáépítése és további működtetése elsősorban informális eszközök alkalmazásán: anyagi jellegű kényszerítő vagy ösztönző eszközökön és a párthierarchia felhasználásán alapult. Ennek megfelelően igen nagy fontosságra tettek szert az ipari szövetkezetek közös fejlesztési alapjából odaítélt — gyakran helyi erőforrásokkal is támogatott — hitelek és kölcsönök.[21] Ugyanilyen fontossá vált a mozgalmi hierarchiát hordozó elnökök személyének megválogatása, elsősorban lojalitásuk — s emellett, ha lehet: szakértelmük — biztosítása.[22] A hatvanas évek végén, de főképp a hetvenes évek folyamán ennek a káderválogatásnak az eredményeképpen alakult ki az a kongresszusokon határozottan fellépő, önálló érdekcsoportként viselkedő s szakmailag is egyre jobb színvonalú elnöki-vezetői elit, mely a szövetkezeti jellegnek, sőt: a törvény betűjének is ellentmondó informális vezetői hierarchiát, a szövetkezetek működésének állami vállalati jellegzeteségeit tudomásul vette, ám ugyanakkor féltve óvta a szövetkezeti látszatokat, a tagok tulajdonosi pozíciójáról szóló ideológiát, „működtette" a szövetkezeti demokráciát stb.[23] Minderre igen *jó okot és indítékot talált egyrészt a vezetői hatalomnak a szövetkezetek méretnövekedésével is párhuzamos jelentős növekedésében, másrészt a vezetői anyagi érdekeltség és jövedelem színvonalának látszólag a tulajdonműködtetés színvonalához, valójában a helyi hatalmi szféra általános megítéléséhez való igazításában és jelentős felemelésében.*[24] *Voltaképpen ez tette*

[19] Az ipari szövetkezeteknek az állami vállalatokkal való hiányzó „esélyegyenlősége" megteremtéséről még 1986-ban is írt alá megállapodást az Ipari Minisztérium és az OKISZ. — Az ipari szövetkezetek IX. kongresszusának jegyzőkönyve. OKISZ, 1986. 295. o.

[20] *Kőhegyi Kálmán:* Az ipari szövetkezetek összevonásai a 70-es években. SzKI, é. n. Belső használatra.

[21] 1986—88-ban például az összes ipari szövetkezeti beruházásnak éppen a fele létesült a közös alapok kölcsöneiből vagy támogatásaiból. — Beszámoló az ipari szövezkezetek IX. kongresszusa óta elért eredményekről. OKISZ, 1990.

[22] *Bennó Pál:* az elnökválasztás mechanizmusának egyes problémái az ipari szövetkezetekben. SzKI. 1976.; Adattár az ipari szövetkezetek 1976—1980. évi fejlődéséről OKISZ, 1981. 301—314. o.

[23] *Tellér Gyula:* Munkahelyi tanácskozások az ipari szövetkezetekben. SzKI, 1981.

[24] A helyi hatalmi szféra egyebek között a vezetői prémiumszámítási képletbe beépített prémiumszorzó megállapításával — KISZÖV-javaslat formájában — érvényesítette ítéletét.

teljessé a hatalomhoz és a tulajdonhoz egyszerre kapcsolódó szövetkezeti vezetőréteg kialakulását, melynek tagjai — személyes adottságaiktól, szövetkezetük „fontosságától" függően — a helyi tulajdonműködtető intézménynek, illetve az egész mozgalmi hierarchiának ekkorra már nem egyszerűen a szövetkezetbe küldött képviselői, hanem a helyi döntések meghozatalában is részt vevő, egyenjogú tagjai is voltak.[25]

A hetvenes években tehát ténylegesen nem a szövetkezeti tagság került be a maga egészében a szövetkezeti tulajdon bástyái mögé — amint azt az új mechanizmus szövetkezet koncepciója ígérte —, *hanem csupán a vékony szövetkezeti vezetőréteg tagjai, s azok is legnagyobbrészt gondos, elsősorban a lojalitást vizsgáló egyéni válogatás alapján.*[26] Ez volt az a folyamat, amelynek során a szövetkezeti vezetők érdeke, karriertörekvése igazán összeforrt a szövetkezetek létével, amikor a vezető beosztásúak már nem alkalmazottként, hanem — továbbra is a felsőbbségtől függő — *kvázi-tulajdonosként* („tulajdonőrként") *kezdtek viselkedni,* határozottan kordában tartva a munkavállalói helyzetű tagok teljesítmény- és bérköveteléseit, immár tulajdonosként is akadályozva a túlzott bérkiáramlást.[27] Ugyanakkor helyzetük ingatagságát is látva — akárcsak a politikai szféra egyéb vezetői — elfogadták, sőt segítették is, hogy a tagok, akik a szövetkezeti jövedelemplafonokat nem törhették át, ötleteiket, munkaerejüket, esetleges termelőberendezéseiket a második gazdaság szférájában hasznosítsák.

A hetvenes évek változásai a szövetkezeti tulajdon gyökeres reformja helyett tehát a bürokrata-menedzseri tulajdonosi kör némi bővülését, érdekeltségének a tőkemotívum bekapcsolásával valamelyest komplexebbé, az érdekegyeztető mechanizmusok valamelyest rugalmasabbá válását eredményezték. A szelektív mozgalmi redisztribució egy viszonylag fejlett vagy az átlagos európai színvonaltól kevésbé elmaradott szövetkezeti-kisvállalati kör kialakulását és *a szövetkezeten belüli és kívüli elitek erőteljes tulajdonosi aspirációját* idézte elő. Eközben a szövetkezeti szintű érdekek és döntések teljesen kikerültek a munkavállalói-bérmunkási helyzetbe szorult tagok kompetenciájának köréből. Ezzel az ipari szövetkezeteknek az „átvezető" tulajdon és egyéb intézmények révén elindított államosítása a szövetkezetek jelentős hányadában *de facto* megvalósult, a szövetkezeti önkormányzat intézményei — többszöri módosításuk ellenére — lényeges szövetkezeti tartalmukat elveszítették, s véglegesen a valóságos tulajdonos helyzetében fellépő vezetők és a bérmunkás helyzetű tagok alkufórumaivá váltak.[28] Szövetkezeti formájuk tehát a tényleges érdekviszonyokat inkább elfedte, mintsem kifejezte. A formális államosítás útjában — mint azt a hetvenes évek fúzióival kapcsolatban láttuk — paradox módon immár nem a tagoknak, hanem a tulajdonosi pozícióba emelt vagy arra aspiráló vezetői eliteknek a tulajdonhoz fűződő érdekei jelentették az igazi akadályt. — A hetvenes évek elején beindított új működés gazdasági tartalékai az évtized végére az ipari szövetkezetekben is kimerültek. A korábbi erőteljes mennyiségi növekedéssel szemben a mozgalom hanyatlásnak indult.[29]

[25] *Kőhegyi Kálmán:* A KISZÖV-ök szerepe az ipari szövetkezetek döntéseiben. 1989. SZKI. Kézirat.

[26] *Bennó Pál:* i. m. *Kőhegyi Kálmán:* Az ipari szövetkezetek elnökeinek karriertípusai. 1989. SzKI. Kézirat.

[27] *Tellér Gyula:* Munkahelyi tanácskozások. . .; Adalékok. . . stb.

[28] *Tellér Gyula:* Tézisek a gazdasági mechanizmus és intézményrendszer tervezett reformjával kapcsolatban az ipari szövetkezetek gazdasági és intézményi reformjára. 1983. Kézirat. SzKI Könyvtár.

[29] 1975 és 1981 között kereken ötvenezerrel csökkent az ipari szövetkezetekben foglalkoztatottak száma. Adattár az ipari szövetkezetek 1976—1980. évi fejlődéséről. OKISZ, 1981.; Adatok az ipari szövetkezetek fejlődéséről. 1981—1985. OKISZ, 1986.

6. Ezt a hanyatlást, amely az egész magyar gazdaság lappangó válságával párhuzamosan keletkezett, sőt azzal több tekintetben szorosan össze is függött, az 1982-ben bevezetett *kisszövetkezeti forma* a nyolcvanas évek közepére megállította, s új dinamikával helyettesítette. A kiszövetkezeti forma legszembetűnőbb sajátossága az elszámolás és a döntéshozatal nagyobb egyszerűsége, a kötelező osztthatatlan alap képzésének elmaradása, a jövedelemfelhasználás nagyobb szabadsága, a többletteljesítmény előtti jövedelemkorlátok lebontása s a szövetkezeti tagok számára a lineáris bruttó jövdelemadó konstrukciója révén a korábbinál jóval előnyösebb osztozás a megtermelt többletjövedelmeken.[30] A politikai bizalmatlanság okozta két-három esztendős várakozási idő leteltével, 1985—1986-ban tömegesen jöttek létre kisszövetkezetek.[31] A hagyományos szövetkezetekből átalakulással vagy kiválással alakult kisszövetkezetektől eltekintve is nagyszámú kisszövetkezet tagjai és vezetői azokból a mozgékony, szellemi és fizikai többletteljesítményre képes és hajlandó rétegekből verbuválódtak, amelyeket a hetvenes évek jövedelemplafonos, teljesítményvisszatartó jövedelemszabályozása a leginkább sújtott. Ezek a rétegek, csoportok a szocialista gazdaságszervezet „szélvédett zugaiban" vagy a második gazdaság féllegális szférájában nagyrészt szervezetten és ugrásra készen álltak, hogy szabadon vállalkozhassanak s jelentős többletteljesítményt nyújthassanak, találmányaikat, újításaikat, különleges szaktudásukat értékesíthessék, ha ezért cserébe biztonságos és illő jövedelmet kaphatnak.[32] Hosszú évtizedek óta *először jöttek létre valódi szövetkezetek*, kislétszámú, alacsony eszközigényű, főleg élőmunkára alapozott szervezetek (a lakáskarbantartástól a szoftverkészítésig és a gazdaságszervezésig), amelyek belső működése, közvetlen érdekeltségi és elosztási viszonyai, rugalmas piaci alkalmazkodása s nem utolsósorban válogatott, színvonalas tagi gárdája az élőmunka és holtmunka jelentős hatékonyságnövekedésére és ezzel egyszersmind magas személyi jövedelmekre vezetett.[33] A jellemző azonban mégis inkább — a kedvezőtlen szabályozók és a bizonytalan politikai megítélés nyomására — *a szövetkezeti formába öltöző burkolt magánvállalat* volt, szűk körű menedzseri-tulajdonosi elitekkel, gyors felhalmozással, az eszközök tömegének és az alkalmazottak számának gyors növekedésével és a tőkehasznosítás motívumának erőteljes jelenlétével. Vagy ha néhányan az induláskor az előző kategóriába tartoztak is, a hirtelen gyarapodó, tőkeerős kisszövetkezetek hamarosan maguktól átcsúsztak a második kategóriába.[34]

A kisszövetkezetek tehát az oszthatatlan alap hiánya, a közvetlen érdekeltség, a gyors felhalmozás és a magas jövedelmek révén a hetvenes évekbelihez képest *alapvetően új érdekeltségi konstrukción: a magántőke működtetésének és gyarapításának elismerésén, a magántőke és az általa felszívott élőmunka együttes hozamából való közvetlen részesedésen alapultak.* Ez magyarázza a hagyományos szövetkezetek ugyancsak a tulajdonosi pozíció felé törekvő, kvázitulajdonos vezetőrétegének a kisszövetkezetekkel szemben táplált rivalizálását, ellenérzését és gyanakvását is.[35] — A kisszövetkezetek története már napjaink története, gazdasági eredményeik a jelen tanulmány bevezető adataiból kiolvashatók.

[30] Ipari szövetkezetekre vonatkozó jogszabályok. OKISZ, 1983.; Gazdasági szabályozók, 1982.

[31] 1985-ben már csaknem hatszáz újonnan alapított kisszövetkezet működött. — Adatok az ipari szövetkezetek fejlődéséről. 1981—1985. OKISZ, 1986.

[32] *Zsille Zoltán:* Rongyos szövetkezet az olimpián. SzKI, 1977. Kézirat. *Sok Ödön:* Az ipari kisszövetkezetek elnökeinek rekrutációja. SzKI, 1989. Kézirat.

[33] *Laky Teréz* (szerk.): A személyi jövedelmek legális mértékei a kis gazdálkodó szervezetekben. Munkaügyi Kutató Intézet, 1984. Sokszorosítás.

[34] Lásd *Betlen Anna, Fábián Tamás, Hárs Ágnes, Kravjánszki Róbert, Perger Éva* kisszövetkezeti esettanulmányait, amelyeket *Inzelt Annamária* megbízásából készítettek. Közgazdaságtudományi Intézet. 1989—90

[35] Az ipari szövetkezetek IX. kongresszusának jegyzőkönyve. OKISZ; 1986. és a X. kongresszus gépiratos (nyers) jegyzőkönyve.

7. *Az állami és a szövetkezetmozgalmi tulajdonos bürokrácia tehát a hetvenes és a nyolcvanas években a gazdaság teljesítőképességének növelése érdekében kényszerű és elkerülhetetlen kompromisszumok eredményeképpen hozta létre, illetve engedte megjelenni a szövetkezeteken belüli két új, jogilag nem szentesített, de nagyon is valóságosan létező tulajdonosi csoportot: a hagyományos szövetkezetekben a kvázitulajdonos menedzserekét, a kisszövetkezetekben a magántulajdonos elitekét.* Ez a két tulajdonosi csoport aztán a nyolcvanas évek közepe óta szívós harcot folytat a jogilag is elismert, tényleges tulajdonos pozíciójáért és a mozgalmi szintű, illetve az egyes szövetkezetek szintjén elhelyezkedő tulajdon feletti rendelkezés megszerzéséért. Ismét a helyzet paradoxona, hogy ehhez a harchoz az említett vezetői csoportok főképp a tagi-tulajdonosi pozíciót elismerő 1968-as szövetkezetideológia jelszavait („a szövetkezet a tagoké, a mozgalom a szövetkezeteké", „a mozgalmat alulról kell újra fölépíteni" stb.) használják fel.[36]

Törekvéseik során először a számosságuknál, új problémáiknál fogva nehezen kezelhető kisszövetkezetek bújtak ki — már 1983—1984-ben — a hagyományos mozgalmi hierarchia alól, illetve egyes szövetségekben ugyancsak számosságuknál fogva túlsúlyra tettek szert.[37] Később, az 1986-os IX. kongresszus táján, az egész mozgalmi szervezet áthangolásával, az úgynevezett társadalmi elnöki intézmény révén, gyakorló szövetkezeti elnököknek az országos és a helyi hierarchia csúcsaira helyezésével először az egész mozgalmi szervezet kezdett a korábbinál erőteljesebb érdekvédelmi harcot az állam intézményeivel a kedvezőbb jövedelemelosztás érdekében, majd az 1990-es X. kongresszus előtt és után az országos szintű szervezetet és a teljes mozgalmi vagyont, a korábbi újraelosztó hatalom egyik fő forrását vonták a középszintű szervezetek s bennük az egyes szövetkezetek az ellenőrzésük alá.[38] Miután az elmúlt évtizedekben az ipari szövetkezeti jellegzetességeket vagy legalábbis azok jogi formáját az egyes szövetkezetekre az állam a szövetkezetmozgalmi szervezet és apparátus segítségével kényszerítette rá, az új mozgalmi-hatalmi konstellációban ez az akadály elhárult a magántulajdonos törekvésű csoportok érdekérvényesítése elől. Úgy is mondhatnánk: az államosítás veszélye mint fő fenyegetés elmúlván, nem volt többé szükség az ellene védelmező, a szövetkezeti különállást megalapozó szervezetekre, különösen azok hatalomgyakorló, hierarchikus formáira nem, sőt egy idő múlva az e szervezetek létét indokló ideológiára sem. Az érdekvédelmi szervek pedig — új hatalmi függéseiknek megfelelően — maguk is szószólóivá lettek e csoport dezideolgizáló törekvéseinek.[39]

Az átalakulás másik iránya magát a szövetkezeti formát érinti, mint ami a tényleges magántulajdonná alakítás legvégső és egyben legnagyobb akadálya. A szövetkezetek vezető csoportjai egyértelműen és egyhangúan a gazdasági társaságok jellegzetességeit kívánják bevinni a szövetkezetbe, mint amilyen a korábbi oszthatatlan alapok teljes oszthatósága, a forgalomképes, tehát részvényszerű tulajdonrész, a tulajdonszerkezet kötetlensége, a tulajdoni súly megjelenítése a hatalmi viszonyokban, az alkalmazottak tartásának korlátozatlansága, teljes szabadság a munkát és a tőkét honoráló jövedelemrészek arányainak megválasztásában, jogi személyek tagságának megengedése, teljes szabadság a belső szervezet kialakításában, a jogosítványok delegálásában, a szövetkezetek személyegyesülési koncepciójának tőke- és személyegyesülési koncepcióra való fel-

[36] Ilyen értelműek voltak már az 1988-as hajdúszoboszlói III. Szövetkezeti Konferencia felszólalásai (lásd: a jegyzőkönyvet). Azóta ugyanerről adnak hírt a Szövetkezeti Hírmagazin 1989-es és 1990-es számai.

[37] *Sok Ödön* interjúi kisszövetkezetek elnökeivel és a Szolgáltató és Építőipari KISZÖV vezetőivel 1988-ban és 1989-ben. SzKI könyvtár.

[38] Lásd a 35. lábjegyzet forrásait.

[39] Az ipari szövetkezeti mozgalom megújítása, az érdekképviseleti rendszer korszerűsítése. (Előterjesztés az ipari szövetkezetek X. kongresszusára). 1990. — Az átszervezés és a dezideológizálás azóta is folyik.

cserélése, a szövetkezetek jogi szabályozásának a társasági törvény keretei közé illesztése stb.[40] Azaz *a kétféle korábbi szövetkezeti tulajdonos vagy kvázitulajdonos végső célja olyan szervezet létrehozása, amelyben az érdekeltség alapja — legalábbis az ő számára — a tiszta tőkejövedelemből, esetleg az ehhez kapcsolódó vállalkozói jövedelemből való különrészesedés, illetve e jövedelem egészének megszerzése* (például minimálisra zsugorított taglétszám és korlátlan számú alkalmazott foglalkoztatása révén stb.). Azaz a korábban informálisan már államosított szövetkezeti tulajdon tényleges magántulajdonná alakítása, privatizációja.[41]

Meg kell jegyeznünk, hogy az ipari szövetkezeti formának a társasági formákhoz való közelítése úgyszólván világfolyamat, s legfontosabb mozgatója, indoka a szövetkezet külsőtőke-felszívó képességének növelése, azaz megint csak egyfajta „hatékonysági ideológia".[42] Mindezt nálunk néhány konkrét, az adott gazdaságszabályozási rendszerből származó további ösztönzés is kíséri (szabad bérgazdálkodás, a külföldi tőke adókedvezményei, technológiaimport stb.). A nyugat-európai analógia azonban ezzel ki is merült. Nálunk ugyanis egyelőre nincsenek olyan belső határok, amelyek az említett folyamattal szemben a szövetkezeti jelleget megvédelmeznék. Feltehetően ennek tudható be, hogy az ipari szövetkezetek — vagy a szövetkezetek nevében fellépő vezetők — az említett jogi átalakulásnak elébe vágva, máris tömegesen igyekeznek a szövetkezetek tőkéjét társaságokba átvinni, s ezzel a szövetkezeti tulajdoni körből kivonni, részint úgy, hogy a nagyobb szövetkezetek egyes tulajdonelemeire külső tőke bevonásával kft.-ket alapítanak, s a szövetkezet központja mint puszta tőketulajdonosi és igazgatási központ működik tovább, részint pedig úgy, hogy egyes szövetkezetek — főként az 1982 óta alakult kisszövetkezetek — kft.-vé alakulnak át.[43] Mindezzel szemben egyelőre főként egyetlen „szövetkezeti" ellenerő működik: a mozgalmi vagyon legalább részleges egybentartásához és a mozgalmi szervezetnek mint formális pressziócsoportnak a továbbműködéséhez fűződő érdek.[44]Az ipari szövetkezeti mozgalom újabb paradoxona, hogy ez utóbbi érdekek kielégítése egyelőre a szövetkezeti név fenntartásával jár, azaz *a szövetkezetek egy részének egyszerre fűződik érdeke a társasági vonások megszerzéséhez és a szövetkezeti látszatok megőrzéséhez.*

8. Az imént láttuk: Nyugat-Európa (főképp Franciaország, Olaszország, Spanyolország) ipari szövetkezetei a tőkemotívumnak tett engedményeik, társasági vonásaik ellenére őrzik eszmei-ideológiai dimenziójukat, s az ebből következő belső határaikat, melyek végül is az egyéb társasági formáktól világosan megkülönböztethető formává: szövetkezetté teszi őket.[45] Mint mondtuk: nálunk egyelőre ilyen

[40] Előterjesztés az ipari szövetkezetek X. kongresszusához a szövetkezetekre vonatkozó jogszabályok újjáalkotásáról. OKISZ. Sok ponton hasonló értelmű az Országos Szövetkezeti Tanács munkabizottságában készült törvénykoncepció is.

[41] Ezt lehetővé teszi az Igazsgáügyi Minisztérium által készített szövetkezeti törvénytervezet valamennyi általam ismert változata, így például az 1991. január 14-i változat is.

[42] *Martin Luther:* Die genossenschaftliche Aktiengesellschaft. Tübingen, 1978.; *P. Melvellec:* Capital et profit dans les organisations coopératives. Revue des Études Coopératives, 1983. 4. sz. *Jean Gautier:* Les coopératives ouvrières de production et les capitaux propres. Uo. stb.

[43] Ilyen átalakulásokról nap mint nap hallani, pontos számukról azonban országos adatot nem ismerek.

[44] Az ipari szövetkezetek X. kongresszusának gépiratos (nyers) jegyzőkönyve; Figyelemre méltó például a Komárom megyei KISZÖV szervezeti átalakulása az elmúlt két esztendőben.

[45] Ezt mutatják a nyugat-európai szövetkezeti törvények; a franciák: Guide juridique des SCOP. Scopedit; Recueil de textes législatifs et réglementaires relatifs à la coopération. La documentation française; a spanyol: Ley general de cooperativas. Ley 3/1987. de 2 de abril; az angol: Handbook to the industrial and provident societies act. Holyoake House. 1966. stb.

— belső — határok nincsenek. De mit hoz, mit hozhat a jövő? Vajon később megáll-e az effajta határoknál a magyar ipari szövetkezetek átalakulása, a tőkés magántulajdon felé csúszása? A válasz legalábbis kérdéses. A szövetkezetek egy jelentős hányadára nézve mindenképpen az. Mert hiába ismerjük a szövetkezeti jelleget védelmező gondolati határokat kitűnően, ha ezeken a szövetkezeteken belül egyelőre nemigen ismerünk olyan érdeket és olyan erőt (például a szövetkezeti jelleghez ragaszkodó erős tagi csoportok képében), amely a belső szövetkezeti határokat megvédené, a szövetkezeteket szövetkezetnek meg akarná tartani. A szövetkezetek tagságának túlnyomó többsége könnyen elviseli, hogy a tagsági viszonnyal álcázott korábbi informális bérmunkás helyzete formálisan is átalakuljon alkalmazotti-bérmunkási helyzetté, s ahelyett hogy a szövetkezeti tulajdon felett akarná átvenni a hatalmat, szakszervezet alapításával — vagy még azzal se — foglalkozik.[46]

Éppen ezért úgy gondolom, a szövetkezetek egy részének gazdasági társasághoz közeledését vagy gazdasági társasággá válását nem lehet, de nem is kell megállítani vagy akadályozni, hanem jó szívvel tudomásul kell venni. *Ebben az átalakulásban — láthattuk — egy erőteljes logikájú társadalmi folyamat, a gazdasági hatékonyság lobogója alatt előrenyomuló privatizáció tör magának utat.* Ezeket a szervezeteket lényegük, érdekeik ellenére a jelenlegi szövetkezeti forma kényszerzubbonyában tartani a gazdasági és társadalmi folyamatok jelentős félreismerése volna. Vagy válhassanak társasággá, vagy meg kell keresni azokat az egyéb félszövetkezeti, féltársasági átmeneti formákat, amelyekben tulajdonviszonyaik, érdekviszonyaik, hatalmi viszonyaik megtalálhatják jó kifejeződésüket. Csak éppen ezeket a formákat vagy a belőlük kikristályosodó egyetlen átmeneti formát *nem szabad minden további nélkül szövetkezetnek tekinteni* és szövetkezetnek nevezni, elfedve ezzel lényegüket, vagy egy másik lényeg látszatába burkolva őket. A szövetkezet elnevezést azoknak a szervezeteknek a számára kell fenntartani, amelyek vállalják, hogy a szövetkezeti jelleg belső, eszmei határait megőrzik.

Mert úgy gondolom: ha elszórtan is, azért vannak — és főleg: lesznek — ilyen érdekcsoportok is. Bár világos megszerveződésük, erőként való fellépésük még várat magára. Nézetem szerint ilyenek fellépésére vezethet (bár nem vezet szükségképpen) a hagyományos szövetkezetekben a vagyonnevesítés, a vele megerősödő tulajdonosi érdekeltség s a vele párhuzamosan megfeszülő, a munkahely fenntartásához fűződő érdek. Ilyen, a valóságos szövetkezet működtetésében, a munkahelyük fenntartásában érdekelt lappangó csoportok vannak ma is számos hagyományos és — főleg — kisszövetkezetben, s fenn is maradnak, amíg a tőkeszerzés és tőkeműködtetés érdeke el nem uralkodik rajtuk.

A valódi ipari termelőszövetkezetek létrejöttének legerősebb motívuma azonban — mint a világ legtöbb helyén — nálunk is *a piacgazdaság totális kialakulása, a tőke—munka viszony megfeszülése lesz.*[47] Az ilyen helyzetben ugyanis mindig vannak csoportok, akik nem tudnak (munkanélküliség idején) vagy nem akarnak (egyébként) a bérmunkás-egisztencia keretei között megmaradni, de tőkés vállalkozóvá sem kívánnak vagy tudnak válni. Tőkeerejük külön boldoguláshoz nem elég, szellemiségük, eszmei értékeik viszont alkalmassá teszik őket a közös cselekvésre. Nézetem szerint az alkalmas módon modernizált, de a szövetkezeti jelleg belső határait éberen őrző szövetkezeti formát s vele a szövetkezet elnevezést ezeknek a csoportoknak a számára kell fenntartani. Övék a szövetkezeti jövő.

[46] Jelenleg a szövetkezeti mozgalmakban háromféle szakszervezet is működik.

[47] *Claude Vienney* például hosszú idősorokkal bizonyítja a gazdasági depressziós időszakoknak és az ipari szövetkezetek számszerű fellendülése időszakainak összefüggését. L'économie du secteur coopératif français. Cujas, 1966.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 4. sz. (435—445. o.)

VINCZE JÁNOS

Fejezetek az információ közgazdaságtanából

III. Morális kockázat és kontraszelekció az időben

A cikksorozat harmadik részében az előzőekben tárgyalt két alapjelenség, a morális kockázat és a kontraszelekció időben módosított hatásait fogjuk vizsgálni. Az információs problémáknak továbbra is két forrása lesz tehát: valaki saját megváltoztathatatlan tulajdonságával kapcsolatban jobban informált, mint üzleti partnere (kontraszelekció), vagy olyan tevékenységet folytat, amelyre partnerével nem tud szerződést kötni (morális kockázat) — akár azért, mert az mások számára megfigyelhetetlen, akár pedig azért, mert a szerződés teljesítése nem bizonyítható.

Egy lehetséges probléma abból származhat, hogy a hosszú távon fennálló kapcsolatban a feleknek időről időre új szerződést kell kötniük egymással, mert valamelyikük nem képes elkötelezni magát. Ez olyan helyzetekre is jellemző, ahol az írott szankciókkal megerősített (explicit) szerződés nem lehetséges, és csak valamiféle hallgatólagos (implicit), íratlan szerződés van érvényben a felek között. Ilyen esetekben a kapcsolat gyakran jól interpretálható egy alá- és fölérendeltségi viszonnyal.

Az idődimenzió szerepe megnyilvánulhat még az újraalkudozás, újratárgyalás lehetősége esetén is. Például amikor a szerződést realizálása előtt még lehet módosítani, a szerződéstől el lehet állni, illetve lehetőség van új szerződést kötni.

Az idődimenzió már a cikksorozat második részében elemzett modellekből sem hiányzott teljesen. Ott tudnunk kellett, hogy *A* típusa mikor válik saját maga számára ismertté, a szerződés megkötése előtt vagy után. Időzítési probléma volt a különbség a rostálási és jelzési modellek között is.

Kontraszelekció és a bázisszemlélet (ratchet)

Vegyük ismét alapvető kontraszelekciós modellünket, de most egy olyan változatban, amelyben a megbízó (P) valamely központi tervező, az ügyvivő (A) pedig egy vállalat! A tevékenysége egy y termelési szint, míg P arról dönt, hogy adott y-hoz milyen R jövedelmet biztosítson a vállalatnak. A vállalat hasznossága függ $R(y)$ bevételétől és $C(y,t)$ költségeitől, amelyekben t egy, a P számára nem megfigyelhető változó. Tegyük fel, hogy t-ben a költségfüggvény növekvő, azaz

Vincze János a PM Informatikai és Módszertani Intézet főmunkatársa.

$t_1 < (t_2$ esetén az első vállalat a hatékonyabb. Tegyük fel továbbá, hogy a tervező célfüggvénye növekvő y-ban és csökkenő R-ben.[1] Ekkor, ha a vállalatok részvételi korlátja a 0 profit, akkor a teljes információs optimum nyilván az, amely — ismét két típust feltételezve — Rossznak és Jónak egyaránt 0 profitot adva maximalizálja P hasznosságát egy szeparációs szerződéspárral. Aszimmetrikus információ esetén viszont, mint láttuk (*Vincze* [1991*b*]), az itt optimális szeparációs szerződés olyan, hogy Rossz 0 profitot kap, viszont Jó az információs előnyből fakadóan járadékjövedelemhez jut.

Tegyük fel most, hogy P és A kapcsolata két időszakon keresztül tart. (Lehetne bármely véges számú periódus.) A második periódusbeli probléma egyszerűen az első periódusbeli ismétlése, a célfüggvény pedig az egyes időszakok célfüggvényeinek összege — a második periódusbeli hasznosságát diszkontálva. A feladat így még mindig hiányosan definiált, két olyan dimenzió van, amely mentén az általános probléma speciális, jól definiált alfeladatait elhelyezhetjük.

Az egyik dimenzió a P azon képessége, hogy el tudja-e kötelezni magát hosszabb távon — azaz itt két időszakra —, vagyis képes-e az első időszak megkezdése előtt egy, a teljes időtávot (mindkét periódust) magában foglaló szerződést ajánlani (elkötelezettségi probléma — commitment problem). A képesség itt azt jelenti, hogy amennyiben a vállalat elfogadja az ajánlott kétperiódusos szerződést, akkor komolyan veheti-e azt, hogy bármi történjék is közben, a központ nem fog visszatáncolni, nem fog a második időszakra egy új, az eredeti szerződésnek a második időszakra vonatkozó részétől eltérő szerződést kierőszakolni. Bizonyos esetekben az elkötelezettség gyakorlatilag lehetetlen, mint például a hagyományos szocialista gazdaságokban, ahol a központ nemcsak tulajdonosi, hanem közhatalmi funkciókat is gyakorolt, így bármely „ígéretét" bármikor megszeghette.[2]

Elvben persze előfordulhat, hogy egy köztulajdonban lévő vállalat és regulátora viszonyában lehetőség van olyan hosszú távú egyezményeket kötni, amelyre léteznek jogi garanciák, vagyis a regulátor nem gondolhatja meg magát csak úgy. Azt, hogy ez mégsem lehet olyan egyszerű, közvetve igazolja az a figyelem, amit a kötelezettségvállalás lehetetlensége *(non-commitment)* problémája kapott a szakirodalomban. Ezt az esetet itt úgy fogjuk fel, mint amelyben nem lehetséges egy két időszakra szóló hosszú távú, hanem csupán egy időszakra szóló két külön rövid távú szerződést kötni. (Az elkötelezettség problémája csak a központ, azaz a P tekintetében merül fel, amennyiben feltételezzük, hogy az A mindenképpen megkapja a részvételi korlátjának megfelelő hasznosságot.)

A másik dimenzió, amely mentén modelleinket elhelyezhetjük, a bizonytalanság időbeli alakulására vonatkozik. A két szélső eset egyike az, amikor a vállalat költségparamétere, amely *ex ante* bizonytalan és amely a szerződés megkötése előtt azért tisztázódik a vállalat számára, de a központnak nem, pontosan ugyanaz mindkét periódusban (tökéletes korreláció). Míg a másik természetszerűleg az, amikor a két költségparaméter független egymástól valószínűségi értelemben. A két szélsőséges eset között persze ott van a lazább-szorosabb kapcsolatok nagy és homályos tartománya, amelyről nem sok, de valami, mint látni fogjuk, mégiscsak mondható.

[1] Az irodalomban általában felteszik, hogy P célfüggvénye függ t-től is. (Lásd *Freixas és szerzőtársai* [1985].)

[2] Erre jó példát szolgáltat például annak a szovjet gyárnak az esete, amelyet bevontak egy hatékonyságjavítást célzó ösztönzési akcióba, megígérve a gyár vezetésének, hogy az adott ösztönzési sémát — amely a rejtett tartalékok feltárását volt hivatott szolgálni — öt éven át nem fogják változtatni. A gyár már az első évben ragyogó eredményeket ért el, javult a jövedelmezőség, és az ösztönzési sémának megfelelően nőtt a gyárban megmaradt dolgozók jövedelme. Ezután a gyár tervét tíz év alatt hétszer írták újra (*Daerden—Ickes—Samuelson* [1990]).

Vegyük sorra tehát az egyes eseteket! Ha van lehetőség elkötelezettségre, és tökéletes a korreláció, akkor a vállalat ugyanannyival jobban informált az első és a második időszakra nézve, tehát semmi oka sincs arra, hogy a két periódusra különböző szerződések vonatkozzanak, így az egyensúlyi szerződés egyszerűen az egyidőszakos (statikus) második legjobb szerződés duplikációja lesz.

Nagymértékben módosul azonban a helyzet akkor, ha a bizonytalanság függetlenül alakul. Ekkor ugyanis a szerződéskötés időpontjában, az első időszak megkezdése előtt a vállalat semmivel sem jobban informált saját második időszakbeli adottságait illetően, mint a központ. Ezért tehát, míg az első időszaki szerződés ismét csak a statikus egyensúlyi szerződés lesz, addig a második időszakra — most a szerződés legelejétől nézve —, mivel nincs kontraszelekciós (privát információ) probléma, az optimális szimmetrikus információs megoldás áll. Ez egy egyszerű optimális kockázatmegosztási feladat, amely megoldása Pareto-optimális.

Felmerülhet a kérdés, hogy mivel a második időszak elején a vállalat tudatában lesz a saját igazi költségparaméterének, nem lesz-e abban a helyzetben, hogy új alkut kezdeményezzen, igyekezve kihasználni most már meglévő információs előnyét. Ekkor ugyanis az a vállalat, amely példánkban azt tapasztalná magáról, hogy Jó, úgy gondolhatná, hogy ha most kezdődnének csak a tárgyalások, akkor járadékjövedelemhez juthatna. (Az optimális szimmetrikus információs szerződésben a Jó *ex post* így is többet akar, mint a részvételi korlátnak megfelelő hasznosság.) Jótól azonban nem kell félnie a központnak, hiszen másvalakivel szerződve rosszabbul járna, viszont Rossz számára valóban megérné az újraszerződés, hiszen most ő egy olyan helyzetben találja magát, amely rosszabb számára, mint a részvételi korlátjának megfelelő állapot. Ezért tehát csak az lehet egyensúlyi szerződés, amely Rossznak *ex post* a részvételi korlátjának megfelelő nagyságú hasznosságot juttat. Ez szintén része az *ex ante* Pareto-optimális szerződések halmazának.

Belátható továbbá — nem nagyon meglepő módon —, hogy amennyiben létezik korreláció az első és a második időszaki bizonytalanság között, de nem tökéletes, akkor az optimális szerződés az előző két eset keveréke, ami azt jelenti, hogy az első időszakban a második legjobb statikus szerződés lesz érvényben, míg a második periódusban a szimmetrikus és a második legjobb statikus keveréke.

A másik oldalon, elkötelezettség hiánya és független költségparaméterek esetén a kétperiódusú modell gyakorlatilag szétesik két egyperiódusú modellre, semmi nem köti össze a két időszakot. Ennek megfelelően az optimális szerződés itt is a második legjobb statikus szerződés kétszeri megismétlése lesz. Itt tehát ugyanazt az eredményt kaptuk, mint a tökéletes korreláció és az elkötelezettség megléte esetén.

Az igazán érdekes és legtöbbet vizsgált eset az, amikor a kötelezettségvállalás hiánya és a költségparaméterek korrelációja együtt fordul elő. Az egyszerűbben kezelhető eset a tökéletes korrelációé, és mivel lényegi újdonságot a nem teljesen tökéletes korreláció esete nem tartalmaz, a továbbiakban csak ezt fogjuk vizsgálni, tehát feltesszük, hogy a szerződés megkötése előtt a vállalat tudomást szerez a költségparaméterről, és ez a paraméter marad érvényben mindkét időszakban.

Az összes többi eset vizsgálatakor a stratégiai idő szempontjának vizsgálata úgyszólván teljesen hiányzott. A modellek feltevései éppen arra voltak jók, hogy az idődimenziót kiiktassák. A kötelezettségvállalás hiánya és a tökéletes információ esete azonban stratégiailag — a második időszak szempontjából — nagyon fontossá teszi, hogy mit tesz a vállalat az első periódusban, hiszen első időszaki cselekvését a P esetleg felhasználhatja arra, hogy következtetést vonjon le a vállalat típusáról, és ezt a második időszaki szerződés megkötésekor felhasználhassa.

Tegyük fel ugyanis, hogy a központ által ajánlott első időszakbeli szerződés szeparációs, tehát két (x, y) párt tartalmaz, mégpedig olyanokat, amelyekről a központ tudja, hogy az egyik önmagában a Jónak határozottan kedvezőbb, mint a másik. A Jó, ha rövidlátóan cselekedne, mindig ezt választaná. Szokásos jóindulatúsági feltevésünk mellett Rossz viszont a neki szánt másik szerződést választja. (Valójában közömbös a kettő között, tehát nem kell rövidlátósága miatt aggódnunk.) Milyen következtetést vonna le abból a központ, ha a kétféle típus így cselekedne? Nyilvánvalóan a második időszak előtt már pontosan tudná, hogy melyik vállalat a Jó és melyik a Rossz, így a második időszakos szerződés szimmetrikus, teljes információs optimális szerződés lenne.

Rossznak ez közömbös, hiszen ő mindenképpen a részvételi korlátjának megfelelő hasznosságot kapja. Jó azonban jobban teszi, ha gondolkozik egy kicsit. Ha elfogadja a neki szánt szerződést az első időszakban, s ezzel elárulja magát, akkor a második időszakban már nem számíthat járadékra, amit az első időszakban természetesen még élvezne. Az alternatíva számára az, hogy az első időszakban ő is a Rossznak szánt szerződést válassza, tehát a központot szándékosan ugyanolyan bizonytalanságban tartsa az egyes vállalatok kilétét illetően, mint az az első időszak kezdete előtt volt. Ha így cselekszik, akkor az első időszakban is kap járadékot, hiszen ugyanaz a szerződés, ami Rossznak nullprofitot ad, Jónak a nagyobb hatékonysága miatt szükségképpen pozitív profitot nyújt. A második időszakban pedig élvezheti a második legjobb statikus szerződés által biztosított járadékot, hiszen a második időszak elején a P olyan helyzetben lesz, mint egy egyidőszakos modellben, amikor nincs informálva a vállalatok típusáról, tehát semmi okosabbat nem tud kitalálni, mint hogy a második legjobb statikus szerződést ajánlja.

Amennyiben nem diszkontálnánk A profitját, akkor bármely első időszakos szeparációs szerződés esetén Jó optimális válasza az lenne, hogy Rossznak tettetné magát, ekkor tehát a központ jobban tenné, ha eleve ömlesztett szerződést ajánlana. Ilyen feltételek mellett tehát a két időszakos probléma megoldása úgy festene, hogy P az első időszakban az ömlesztett szerződések közül a számára legnagyobb várható hasznot ígérőt ajánlaná. (A Rossz részvételi korlátjának természetesen teljesülnie kell, ekkor a Jóé automatikusan teljesül.) A második időszakban pedig a második legjobb statikus szerződéspár érvényesülne.

Ha viszont diszkontáljuk A profitját, akkor több lehetőség is adódik. Ekkor ugyanis a második legjobb statikus szerződés által biztosított járadék kevesebbet ér a vállalat számára, ha a második időszakban jut hozzá, mint ha az elsőben. A feladata tehát bonyolultabb. Az, hogy az első időszakban érdemes-e Rosszat szimulálnia, most függeni fog attól, hogy ez a szimuláció mennyit hoz a konyhára. Itt most tehát átváltás (trade-off) van aközött, hogy érdemes-e az első időszakban némi hasznot feláldozni és így az információt eltitkolni a következő időszakban elnyert járadék kedvéért, vagy pedig becsületesnek lenni, beseperni az azonnali többlethasznot, de ezáltal feláldozni a második időszakos diszkontált járadékot.

A vállalat dilemmájával viszont a központ is tisztában van, és igyekszik a helyzeti előnyöket maximálisan kihasználni. Az ő feladata is bonyolultabb most már, mivel nem egyszerűen optimálisan kell válaszolnia a vállalat lehetséges döntéseire, hanem véleményt is kell formálnia a másik félrevezető vagy őszinte viselkedéséről. A probléma nehézségére jellemző, hogy még a játékelmélettel foglalkozó szakemberek sem tudták a nyolcvanas évek elejéig megmondani, hogy hogyan kell megoldani. Vállalatvezetőkkel és tervezőkkel folytatott mélyinterjúk helyett most inkább az irodalomhoz fordulunk, és megnézzük, hogy a tudomány szerint hogyan cselekszik P és A az adott szituációban, más szóval mit jelent ennek a modellnek az egyensúlya.

Az ilyen dinamikus problémákat célszerű a végső időszaknál megfogni. A második periódusban a vállalatnak nincsenek speciális problémái. A központ szerződési ajánlato(ka)t tesz neki, és amennyiben van választási lehetősége, akkor a vállalat ezek közül a számára legkedvezőbbet választja. A második időszakban tehát a központ problémája is ismert már számunkra. A központ informáltsága a második időszak előtt kétféle lehet. *1.* Pontosan tudja, hogy a vállalat milyen típusú. Ekkor a teljes információs, első legjobb szerződést ajánlja. (Természetesen ez azt is jelenti, hogy teljesíti a vállalat minimumkövetelményét, azaz részvételi korlátját.) *2.* Csak valószínűségi becslése van arról, hogy a vállalat Jó vagy Rossz. Az előző részben láttuk, hogy az ilyen esetekben, amikor az A már a szerződés megkötése időpontjában ismeri a saját típusát, teljesen lényegtelen, hogy a P pontosan milyen esélyt ad annak, hogy a vállalat ilyen vagy olyan. Itt csak az számít, hogy bizonytalan. Ekkor a lehető legjobb, ha a statikus második legjobb szerződést ajánlja, amely jelen esetben feltevésünk szerint ráadásul szeparációs.

Az eddigi gondolatmenet triviális. Az érdekesség most következik. Ha mind P, mind A tudatában van annak, hogy milyen cselekvéseket fognak tenni a második időszakban, akkor mit választanak egyensúlyi módon az első időszakban? A vállalat egy adott első időszaki szerződésmenüből azt választja magának, amely mellett — figyelembe véve azt, hogy ez milyen következményekkel jár mind maga, mind pedig a központ második időszaki viselkedésére — a két időszak során együttesen maximális nyereséget kap. A vállalatok alapvetően kétféle dolgot tehetnek az első időszakban. Vagy szeparálják magukat egymástól, vagy pedig eltitkolják kilétüket. Ha adott egy első időszaki ösztönzési séma, akkor a vállalat abban az esetben választja a szeparációt, ha a szeparációból adódó előnyök meghaladják az eltitkolásból származó előnyöket. Ezután a központ első időszaki ajánlatát már igazán csak úgy kell megválasztani, hogy későbbi cselekvésre vonatkozó minden eddigi megfontolást figyelembe véve, a két periódus során maximális várható hasznosságot biztosítson magának. Belátható, hogy általános feltételek mellett a központnak hol a szeparáció, hol pedig az eltitkolás indukálása az érdeke (*Freixas és szerzőtársai* [1985]).[3]

Látható talán, hogy ez a modell miért bizonyult alkalmasnak arra, hogy az ún. bázisszemlélet-hatás (ratcher effect) jelenségét magyarázza. Ez a jelenség abban áll, hogy ha a Jó vállalat az első időszakban megmutatja magát, akkor ez válik a bázissá, és a következő periódusban rosszabbul jár. Ezért gyakran célszerűbbnek találja azt, hogy feláldozzon némi azonnali hasznot, egyszersmind nem hatékonyan működjön annak érdekében, hogy információs előnyének gyümölcsét a jövőben is élvezhesse. Ez a jelenség nem a szocializmus specifikuma, minden PA-struktúrában előfordulhat. (Lásd *Freixas és szerzőtársai* [1985] példáit.)

Az eddigi elemzés alapvetően *Freixas és szerzőtársai* [1985] viszonylag egyszerű modelljét követte. *Laffont—Tirole* [1988] modelljükben — amelyben az A-k típusa kontinuum számosságú — belátják, hogy a bázisszemlélet-hatás itt mindig működik, azaz nincs olyan első periódusbeli ösztönzési séma, amely a vállalatokat saját maguk teljes felfedésére késztetné. Itt ugyanis egy vállalat úgy gondolkodik, hogy ha van nála egy kicsit rosszabb, akkor eleinte mindig megéri úgy tennie, ahogyan az a másik, hiszen ez csak infinitezimálisan kicsit csökkenti az első periódusbeli profitját, mivel a két vállalat végtelenül közel áll egymáshoz,

[3] Valójában létezhet más típusú egyensúly is. (Erről lásd *Freixas és szerzőtársai* [1985].)

viszont a második periódusban véges nagyságú járadékhoz jut, hiszen mindenki, aki nem a legrosszabb, járadékhoz jut, amennyiben nem fedi fel magát.[4]

Az eddig elemzett modellben az elkötelezettség melletti egyensúllyal az volt a baj, hogy a P információt szerezhetett belőle az A tulajdonságáról, és amennyiben feltételeztük, hogy ehhez megvan a lehetősége, a második időszakban egy olyan új ajánlatot fogadtathatott el, ami némely A típusnak, nevezetesen a Jobbaknak rosszabb volt, mint az elkötelezettség melletti második legjobb statikus szerződés. A bázisszemlélet ebből következő hatása viszont mindkét partnert rosszabb helyzetbe hozza, így mindkettejük számára megérné, ha a központ valamilyen módon képes lenne elkötelezni magát.

A menetközbeni információszerzés egy másik problémája jelentkezik akkor, ha P és A viszonya szimmetrikusabb, mint az előző példában volt. Itt most azt tesszük fel, hogy a szerződés megkötésekor az első időszak előtt egyik fél sem ismeri A típusát, viszont a termelés megkezdése előtt A megismeri azt. Most tehát információs szempontból A helyzete kevésbé előnyös. A szerződést most is két időszakra kötik, viszont most csupán az új alku lehetősége adott, tehát a központ nem kényszerítheti a vállalatot arra, hogy a második időszakra egy új szerződést fogadjon el. Adhat neki ugyan egy újabb ajánlatot, ha az első periódusban pótlólagos információhoz jutott a vállalat magatartásának megfigyelése alapján, de ezt a vállalat vagy elfogadja, vagy nem. Amennyiben nem, akkor az eredetileg megkötött szerződés marad érvényben. Ha viszont mindezt előre tudják, akkor eredetileg sem érdemes olyan szerződést kötni, amelyet majd később meg fognak változtatni. Itt tehát lényegében a lehetséges szerződések halmazát újabb feltétel korlátozza, az, hogy a szerződések csak olyanok lehetnek, amelyek mentesek az újratárgyalás lehetőségétől.

Miért igaz az, hogy ez a feltétel általában effektív, azaz egy újabb fajta hatékonyságromlás lép fel? Mivel ebben a modellben mindkét partner bizonytalan a szerződés megkötése pillanatában, a probléma itt kevésbé aszimmetrikus. Kockázatelutasító A-t feltételezve, a szimmetrikus első legjobb megoldás konstans jövedelmet biztosítana számára, viszont az információs aszimmetria miatt a második legjobb elkötelezettség melletti szerződés kénytelen bizonyos kockázatot elviseltetni vele, és amikor rosszabb hozzá a természet, a szerződésben foglalt implicit biztosítás után is rosszabb marad a helyzete. Ugyanakkor kötelezettségvállalása értelmében már az első időszakban ki kellene nyilvánítania igazi típusát, ami viszont lehetőséget adna arra, hogy a második időszakban egy Pareto-értelemben jobb szerződést kössenek vele. Ez viszont arra indítaná az első periódusban szerencsésebb vállalatot, hogy úgy tegyen, mintha szerencsétlenül járt volna. Itt tehát ismét fellép a bázisszemlélet veszélye, csakúgy, mint az előző modellben.

Egy nagyon érdekes következmény adódik azonban ebből a gondolatmenetből. Előfordulhat ugyanis, hogy érdemes a két partnernek rontania az információs struktúrájukat annak érdekében, hogy így elkerüljék az újratárgyalás csapdáját.[5] Például amennyiben az első időszakban a vállalat cselekvését megfigyelhetetlenné tesszük, akkor a szerződés csak a második időszaki megfigyelésen alapulhat. Ekkor előfordulhatnak olyan preferenciák, hogy a kevesebb információn alapuló egyensúlyi szerződés mindkét félnek előnyösebb, mint a több információn alapuló, de az újratárgyalási lehetőség követelményének kielégítésével megkötött optimális szerződés. (Lásd *Dewatripont—Maskin* [1990].)

[4] Ez az eredmény összevethető a cikksorozat második részbeli rostálási modelljének azon állításával, hogy ott amennyiben az egyes típusok nagyon közel voltak egymáshoz, nem létezett egyensúly.

[5] Ilyen típusú eredmény a közgazdaságtanban először *Hirschleifer* [1971] biztosítási példája volt.

A probléma nagyon emlékeztet arra, ahogyan Odüsszeusznak érdekében volt megkötöztetnie magát tengerésztársaival azért , hogy hallhassa a szirének énekét, de mégse vesszen oda. Amikor így intézkedett, tudta, hogy nem akar majd a tengerbe ugrani, de azt is tudta, hogy ha meghallja őket, akkor majd akarni fog. Odüsszeusz baja a saját preferenciáinak következetlensége volt, míg a mi modellünkben a partner viselkedése miatt előnyös mindkét fél számára megkötni némiképpen egymás kezét.[6]

Morális kockázat az időben

Eddig a kontraszelekciós helyzetek kötelezettségvállalási problémáit vizsgáltuk, most áttérünk a morális kockázattal járó szerződésekben lehetséges újratárgyalások által kiváltottra. Tekintsük az első részben bevezetett egyszerű morális kockázat problémáját! Egy földbirtokos és egy paraszt köt valamilyen szerződést, és feltételezzük, hogy a földbirtokos nem tudja megfigyelni a paraszt erőfeszítését és emiatt arra kényszerül, hogy ösztönző szerződést ajánljon neki, amely szerint a paraszt jövedelme sztochasztikusan függ az erőfeszítésétől. Tegyük fel, hogy túl vagyunk a munka zömén, már csak a jó időre kell várni, amely megérleli a gabonát. (Az aratást már ellenőrizni tudja a földbirtokos.) Ebben az időszakban van-e lehetőség arra, hogy kölcsönösen előnyös módon szerződést módosítsanak? Könnyű belátni, hogy általában van. Hiszen miután a nem megfigyelhető munka elvégeztetett, de a véletlen (a természet) még nem lépett, egy minden morális kockázat nélküli kockázatmegosztási probléma áll előttünk. Ha például a paraszt kockázatelutasító, akkor számára mindenképpen előnyösebb, ha az eredeti szerződésben megállapított, a terméseredménytől függő jövedelme helyett annak a fix várható értéket kapja meg. Ebből még egy kicsit áldozni is hajlandó lenne. Viszont evvel az áldozattal a földbirtokos jövedelmének várható értéke nőne, és ha róla feltételezzük, hogy közömbös a kockázattal szemben, akkor szívesen fogadna egy ilyen szerződésmódosítást.

A baj evvel a gondolatmenettel az, hogy ha megengedjük ennek a lehetőségét — és ezt *a priori* nem lehet kizárni —, akkor a paraszt előre látván ennek eljövetelét, lazsálna az év során. Visszatértünk tehát oda, hogy valamilyen módon ösztönözni kell. A gondolatmenet viszont azt mutatja, hogy amennyiben a munka és a véletlen realizációja ilyen időbeli kapcsolatban vannak egymással, akkor az első részben ajánlott második legjobb megoldás egyáltalán nem oldja meg a morális kockázatot! Olyan szerződés lehet tehát csak egyensúlyi, amely kizárja az újratárgyalás lehetőségét.

Könnyen belátható a fenti gondolatmenettel, hogy az újratárgyalás kölcsönösen előnyös, tehát megbuktatja az eredeti szerződést, ha a paraszt döntése a munkájával kapcsolatos erőkifejtésről egy bármilyen determinisztikus érték. Ezért az optimális megoldás csak olyan lehet, amelyben a paraszt véletlenszerűen választja meg — természetesen nem tetszőlegesen — az erőkifejtését. Ilyet akkor tesz, ha olyan szerződést ajánlanak neki — vagyis olyan jövedelmezést a termés függvényében —, amely esetén különböző erőkifejtéssel ugyanazt a várható hasznosságot kaphatja. (A paraszt hasznossági függvénye nemcsak a jövedelmétől függ, hanem a kifejtett munkától is, ami költséges számára.) Az erőfeszítés véletlenszerű megválasztása után a földbirtokos nem fogja tudni, hogy a paraszt

[6] A lényeg az, hogy a játékelméletben a preferenciák a mások cselekedetétől is függnek, s így változhatnak a jövőben. A játékelméletben szekvenciális racionalitásról beszélünk, míg a preferenciák időbeli következetességével kapcsolatban szekvenciális konzisztenciáról.

hogyan is cselekedett tulajdonképpen, s így megfelelő stratégiával elérhető, hogy ne legyen képes új szerződéskötést kezdeményezni.

Ez az újratárgyalás lehetőségét magában rejtő szerződés viszont nyilvánvalóan még inkább eltér az első legjobb, tisztán kockázatmegosztást elérni kívánó szerződéstől, amennyiben a véletlen választás pótlólagos zajt visz a rendszerbe, tehát a bizonytalanság még nagyobb lesz, mint ha egyszerűen a természeti erők okozták volna.

Az újratárgyalás szempontjából a morális kockázat legegyszerűbb problémájában csupán az a különbség az eredeti modellhez képest, hogy elválik egymástól az A cselekvésének és a véletlen realizációjának az időpontja.

Most ugorjunk egy nagyot az időben, és tanulmányozzunk *Radner* [1985] nyomán egy olyan esetet, ahol az időbeli kiterjesztés nem gond, hanem öröm. A nagy ugrás azt jelenti, hogy P és A kapcsolata nagyon hosszan tart, nem kevesebb, mint végtelen perióduson át.

Tegyük fel, hogy a földbirtokos és a paraszt viszonyában létezik a második legjobb, morális kockázat melletti statikus egyensúlyi szerződésen és a hozzá tartozó erőfeszítés megválasztásán kívül olyan szerződés és erőfeszítés, amely a paraszt részéről nem a legjobb válasz a szerződésre, de amely Pareto-értelemben dominálja a statikus egyensúlyi szerződést. Ekkor a földbirtokos a következő ellenőrző (review) stratégiát alkalmazhatja. Felajánlja ezt az utóbbi szerződést a parasztnak azzal, hogy tartsa magát az idetartozó erőkifejtéshez. A paraszt N időszakon keresztül az így megállapított szerződés alapján kapja jövedelmét, bármit csinál is. Az N időszak eltelte után a földbirtokos számvetést végez. Megnézi, hogy a statisztika törvényei szerint az addigi termékmennyiség alakulása összhangban van-e azzal, hogy a paraszt a megállapodás szerinti, de közvetlenül nem ellenőrizhető erőkifejtést választotta. Ha nincs összhangban, akkor most egy M időszakos büntető periódus kezdődik, ahol a földbirtokos a második legjobb statikus szerződést ajánlja, amely Pareto-értelemben rosszabb, mint a másik szerződés, így tehát bizonyos szempontból nemcsak a parasztot, hanem önmagát is bünteti.

Ha a földbirtokos ügyesen választja meg az N és az M periódus hosszát, valamint azt a kritériumot, amely alapján eldönti, hogy hihet-e a parasztnak, akkor belátható, hogy az elég gyakran tartani fogja magát a megállapodáshoz, olyan gyakran, hogy az egész kapcsolat során keletkezett hasznosság mind a P, mind az A számára nagyon kevéssel fog eltérni a javasolt szerződés szerinti hasznosságtól. (Természetesen a büntetési fázisban a lehető legjobb, amit a paraszt tehet az az, hogy a második legjobb statikus erőkifejtését választja.)

A pontos megoldás távol van a triviálistól. Számunkra az elv a lényeges, amely itt működik. A sok periódus statisztikai információt nyújt a P számára a nem megfigyelhető erőkifejtésről, és ezt a kapcsolat története során felhalmozódott ismeretet felhasználhatja ösztönzésre, ami kölcsönösen előnyös. Az ösztönzés formája egyfajta mézesmadzag—pálca-módszer, ahol mindkét fél tudja, hogy a pálcát nem feltétlenül azért használják, mert az A nem volt tisztességes, hanem azért is, mert esetleg balszerencséje volt.[7]

Sőt előfordulhat, amennyiben tisztességen a stimulált szerződéshez való feltétlen ragaszkodást értjük, hogy A akkor csalt, amikor átment a rostán, és akkor volt tisztességes, amikor nem. Például ha az ellenőrzési időszakban olyan szerencséje volt, hogy gyorsan elérte a szükséges eredményt, akkor lehet, hogy később

[7] A leírás meglehetősen hiányos. A pontos részleteket megismerni kívánók számára eligazítást nyújt *Radner* [1985] és az ott hivatkozott irodalom. A téma iránt általánosabban és mélyebben érdeklődőknek pedig *Abreu—Pearce—Stacchetti* [1990] és *Spear—Srivastava* [1987] ajánlható.

már nyugodtan lazsált. Lehet persze az is, hogy egy idő után reménytelennek találta a sikeres teljesítést, és ekkor lazsálni kezdett. A lényeg viszont az, hogy egyetlen ellenőrzési szakasznak sem indult úgy neki, hogy ne akart volna átmenni a teszten.

Ez a modell az úgynevezett ismételt játékok családjába tartozik. Az ilyen modellek közös sajátja, hogy bennük az egyensúlyok száma nagyon nagy. (Itt például az is hosszú távú egyensúly lenne, ha mindvégig a második legjobb statikus szerződés lenne érvényben.) Az itt leírt egyensúly még a jellege szerint sem csak az egyetlen lehetséges. A jutalmak és büntetések finomabb szabályozásával mindkét fél számára jobb eredményt is el lehetne érni.

A végtelen sokszor ismételt PA-modell morális kockázat mellett arra jó példa, hogy megmutassa: bizonyos értelemben a morális kockázat másként viszonyul az időhöz, mint a kontraszelekció. A kontraszelekció időbeli kiterjesztése a bázisszemlélet-hatáshoz, tehát az egy időszakos esethez képest még pótlólagos inefficienciához is vezetett. A másik oldalon a morális kockázat sokszori megismétlése hatékonyabb szerződések megkötését tette lehetővé. Alkalmunk van tehát még egyszer fontolóra venni az aszimmetrikus információ két „alaptípusa" közti különbséget.

A morális kockázat lényege az, hogy a P-nek nincs módja megbizonyosodni arról, hogy az A milyen cselekedetet hajt végre, ezért valamilyen közvetett módon, az optimálisnál nagyobb kockázatvállalásra bírva kell rávennie arra, hogy a lehető legkevésbé lazsáljon. Az időben ismétlődő cselekvés eredménye (ha csak statisztikailag is, de) evidencia az A viselkedéséről, s így — alkalmas módon belevéve a szerződésbe a múltbeli pályát is — képes hatékonyabbá tenni azt. Kontraszelekció mellett a P nincs tisztában az A valamely tulajdonságával, és amennyiben ez megéri neki, akkor a statikus esetben fizetnie kell azért, hogy a szükséges ismeretekre szert tegyen. Itt az A monopolizálja az információt, és addig jó neki, amíg ezt a monopóliumot fenn tudja tartani. Ha a P és az A kapcsolata több perióduson át tart, akkor ez potenciálisan hosszabb ideig tartó monopóliumot jelent a számára, és vagy igyekszik ezt minél tovább megőrizni, vagy a P-nek még többe kerül az, hogy A korán feladja a monopóliumot. (Láttuk, hogy sok esetben ez gyakorlatilag megfizethetetlen.)

Az újratárgyalás problémáját tekintve, a legfontosabb — elég kézenfekvő módon — alkalmazási területnek a hitelszerződések kérdése tűnik. Hitelkapcsolatok gyakran hosszú ideig tartanak, de általában több, rövidebb távú szerződés van érvényben egy, mindent átfogó helyett. A valóságban komoly szerep jut a hitelek újratárgyalásának is a nemzetközi pénzügyek területén (adósságátütemezés), de az egyes nemzetgazdaságokon belül is. Bankok gyakran „mentenek meg" vállalatokat vagy más bankokat, amelyek „reménytelenül" eladósodtak. Az újratárgyalás kérdése nyilvánvalóan releváns a nemzeti bank mint végső hitelező (lender of last resort) szerepének elemzésekor.

A következő érdekes gondolatmenet (*Dewatripont—Maskin* [1990]) illusztrálja az elmélet lehetséges alkalmazhatóságát a vállalati költségvetési korlát keménységének problémájára. Tegyük fel, hogy egy banknak rossz és jó adósokkal van dolga, ahol a jó adós olyan, aki időben vissza tudja fizetni a hitelt, míg a rossz csak akkor, ha pótlólagos hitelt kap. A bank, ha tudná, hogy rossz adóssal van dolga, nem adna hitelt, de amikor egy rossz adósról menetközben derül ki, hogy az rossz, akkor még mindig jobb, ha megsegíti, mint ha hagyja csődbe menni. A banknak érdeke lenne elköteleznie magát amellett, hogy nem fogja a rossz adós vállalatot kisegíteni, ez azonban nem hihető, amennyiben a bank forrásai erre lehetőséget adnak. Ekkor, ha a bankok a gazdaságban sokan vannak és nincsenek fölös forrásaik, akkor a vállalat számára kevésbé lesz valószínű, hogy a hitelezője meg tudja menteni, viszont elképzelhető lesz, hogy egy másik bank

segítségét kérheti. Más bankok azonban sokkal rosszabbul informáltak a vállalattal kapcsolatban, mint az a bank, amellyel eddig kapcsolatban volt, így ők emiatt nehezebben bírhatók rá egy mentőakcióra. Az érvelés alapján tehát a hitelpiac decentralizált intézményi szerkezete fontos tényező lehet abban, hogy egy adott gazdaságban a vállalatok költségvetési korlátja mennyire kemény.

Az újratárgyalás problémakörének egy más fontos alkalmazási területe az úgynevezett nem teljes szerződések elmélete. Egy általános észrevétel az, hogy a valóságban megfigyelhető szerződések nem képesek teljes leírást adni azokról az eseményekről, amelyek egy szerződés gazdasági értékét a felek számára befolyásolják. Vegyük például azt az esetet, amikor egy gépgyár szerződést köt valamely még gyártás előtt álló egyedi berendezés eladásáról! Sem a vevő, sem az eladó nem biztos a szerződés megkötése pillanatában a tranzakció végleges értékéről a maga számára. Az eladó számára bizonytalanok a költségei, amire nem lehet szerződést kötni, és a vevő sincs még tisztában azzal, hogy a berendezés hogyan fog pontosan illeszkedni egyéb beruházásai közé. Mindkét fél számára a tranzakció értéke függ azoktól a specifikus beruházásoktól, amelyeket a szerződés megkötése és a tranzakció végrehajtása között tesznek, és amelyek a másik számára nem megfigyelhetőek (kétoldali morális kockázat), valamint véletlen tényezőktől is. A kérdés az, hogy a tranzakció létrejön-e az eredetileg tervezett módon, vagy pedig újabb tárgyalások kezdődnek, amelyek módosításokat hoznak, esetleg teljes kudarchoz vezetnek. Erre a helyzetre vonatkozik *Williamson* [1985] ismert hipotézise, amely szerint a tranzakcióban résztvevők az optimálisnál kevesebb specifikus beruházást fognak tenni, ezzel veszélyeztetve a tranzakció teljesülését.

A hipotézist *Hart—Moore* [1990] amellett a feltevés mellett bizonyítja, hogy utólag egyik fél sem kötelezhető a tranzakció lebonyolítására. *Aghion—Dewatripont—Rey* [1990] viszont amellett érvelnek, hogy ez a megkötés túlságosan leszűkíti a lehetséges szerződések halmazát, és ezért ez a felelős a hatékonytalanságért. Amennyiben az eredeti szerződésben megtervezik előre az újratárgyalás menetét is, elérhetővé válik az első legjobb megoldás.

Hivatkozások

ABREU—PEARCE—STACCHETTI [1990]: Toward a Theory of Discounted Repeated Games with Imperfect Monitoring. Econometrica.

AGHION, P. M.—DEWATRIPONT—P. REY [1990]: On Renegotiation Design. European Economic Review, 322—329. o.

BOLTON, P. [1990]: Renegotiation and the Dynamics of Contract Design. European Economic Review, 303—310. o.

CAILLAUD, P.—R. GUESNERIE—P. REY—J. TIROLE: Goverment Intervention in Production and Incentive Theory. A Rewiev of Recent Contributions, Rand Journal of Economics.

DAERDEN, J.—B. W. IKHES—L. SAMUELSON [1989]: To Innovate or Not To Innovate: Incentives and Innovations in Hierarchies. PENNSTATE, Working Paper.

DEWATRIPONT, M.—E. MASKIN [1990]: Contract Renegotiation in Models of Asymmetric Information. European Economic Review, 311—321. o.

REIXAS, X.—R. GUESNERIE—J. TIROLE [1985]: Planning under Incomplete Information and the Ratchet Effect. Review of Economic Studies, 173—192. o.

HART, O.—J. MOORE [1988]: Incomplete Contracts and Renegotiation. Econometrica, 755—787. o.

HERMALIN, B. E.—M. L. KATZ [1990]: Moral Hazard and Verifiability: The Effects of Renegotiation in Agency. Working Paper, University of California at Berkeley.

HIRSCLEIFER, J. [1971]: The Private and Social Value of Informaton and the Reward of Inventive Activity. American Economic Review, 561—574. o.

KREPS, D.—R. WILSON [1982]: Sequential Equilibria. Econometrica, 863—894. o.

LAFFONT, J. J., J. TIROLE [1988]: The Dynamics of Incentive Contracts. Econometrica, 1153—1177. o.
MALCOLMSON, J. M., F. SPINNEWYN [1988]: The Multiperiod Principal Agent Problem. Review of Economic Studies, 391—407. o.
MASKIN E., J. TIROLE [1990]: The Principal-Agent Relationship with an Informed Principal: The Case of Private Values. Econometrica, 379—411. o.
RADNER, R. [1985]: Repeated Principal Agent Games with Discounting. Econometrica, 1173—1199.
REY, P.—B. SALANIE [1990]: Long-Term, Short-Term and Renegotiation: On the Value of Commitment in Contracting. Econometrica, 597—621. o.
ROGERSON, W. P. [1985]: Repeated Moral Hazard. Econometrica, 69—76. o.
RUBINSTEIN, A., M. E. YAARI [1983]: Repeated Insurance Contracts and Moral Hazard. Journal of Economic Theory, 74—97. o.
SPEAR, S. S., S. SRIVASTAVA [1987]: On Repeated Moral Hazard with Discounting. Review of Economic Studies, 599—619. o.
VINCZE JÁNOS [1991*a*]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából. I. A morális kockázat. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
VINCZE JÁNOS [1991*b*]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából. II. A kontraszelekció. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
WILLIAMSON [1975]: Markets and hierarchies. The Free Press, New York.

FOLYÓIRATSZEMLE

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 4. sz. (446—455. l.)

Kelet-európai körkép

Kelet-Európa 1. A „forradalom" megértése — egy adag régóta esedékes realizmus

(Understanding the 'revolution': an overdue dose of realism)

(International Currency, 20. kötet, 1990. 4—5. sz., 60—72. o.)

A kelet-európai társadalmi és gazdasági változásokról széles körben elterjedt, hogy ezek a „kommunizmus végét", a „demokrácia kezdetét" jelentik. Elfogadva ezt az előfeltevést, az elemzők és a kommentárok rutinkérdéseket tesznek fel, amelyekre értelemszerűen rutinválaszokat kapnak. Még a CIA is "fait accompli"-ként beszél a „kelet-európai szovjet hegemónia, illetve a kommunista befolyás végéről". Mint mindenki mást, a CIA-t is a szovjet „mosolyoffenzíva" tévesztette meg, amelynek lényege, hogy a szovjetek gyengének mutatva magukat útat engednek a kelet-európai liberalizációnak. A realitások objektív, érzelemmentes szemlélete azonban rávilágít a szovjet elterelő lépések valóságos tartalmára. Kétségbeesésre azonban a Nyugatnak csupán azért nincs oka, mert a szovjet elterelő stratégia várható élettartama nagyon is korlátozott. Ha közelebbről szemügyre vesszük a szovjet politika történetét a Szovjetunió megalakulásától napjaink „glasznotyáig", öt nagy „elterelő hadműveletre" került sor — a Lenin által meghirdetett NEP-től a brezsnyevi „detante"-ig az 1970-es évtizedben. Ezek közül egy sem tartott kilenc évnél tovább. A szovjet elterelő stratégiák tiszavirág életének oka, hogy hosszú távon egyszerűen lehetetlen emberek tömegeit látszatcélok bűvöletében tartani. Ebből a szemszögből vizsgálva, mára a gorbacsovi politika is „érett" fejlődési stádiumba lépett, és már tapasztalhatók a bomlási folyamat megindulásának jelei.

A kelet-európai szovjet visszavonulás olyan erős, hogy gyanakvást ébreszt: vajon nem a lenini elmélet alkalmazásának vagyunk ismét tanúi? A lenini elterelő stratégia alapja, hogy a kialakított imázsnak a lehető legjobban meg kell közelítenie az elterelés áldozatainak óhajait. Ezt *Brian Crozier* a The Gorbachev Phenomanon (A Gorbacsov-jelenség) című könyvében a következőképpen fogalmazta meg: „Az elterelő terv világos: új nevet adni a régi uralkodó pártoknak, ahol szükséges, megengedni, hogy az új név alatt továbbra is hatalmon maradjanak; korai választásokat szorgalmazni, hogy az ellenzéki pártoknak ne legyen számottevő esélyük a győzelemre; és (ha lehetséges) meggyőzni a világot, hogy a kommunizmus meghalt, miközben a tegnap kommunistái továbbra is a színpadon maradnak."

A jelenlegi kaotikus szituáció csak a szovjet elterelő műveletek történetének tükrében értékelhető. A gorbacsovi stratégia valódi céljai az elterelő tevékenység koherenciájának fokozatos, nem is oly távoli felbomlásával válnak majd csak nyilvánvalóvá. Azok, akiket sikerült megtéveszteni, csak váratlan sokkok hatására képesek felismerni mi is történik valójában a színfalak mögött. Az első ilyen sokk a június 15-i román tüntetés előre megtervezett és megszervezett elfojtása volt. A bányászruhába bujtatott securitaték brutális fellépése igazolta azokat a félelmeket, amelyek a kommunista rendszerek álcázott formában való továbbéléséhez fűződtek.

A román események klasszikus példái a szovjet „maszkirovka" — a valódi célok álcázása — gyakorlati megvalósításának. Ha megvizsgáljuk, hogy a román példa valóban speciális-e, talán a legjobb a Szovjet Központi Bizottság 1990. február 7-i döntésével kezdeni, amely kimondta a Szovjet Kommunista Párt alkotmányosan garantált hatalmi monopóliumának megszüntetését. A nemzetközi sajtó a szovjet kommunizmus halálát, Gorbacsov újabb győzelmét ünnepelte. Ez a reakció igen különös, ha figyelembe vesszük, hogy Gorbacsov számtalanszor utasította vissza nyilvánosan a többpártrendszer szovjetunió-

beli bevezetésének lehetőségét. A februári döntést követően a párt szóvivője világosan megfogalmazta a lényeget: a párt célja, hogy a legalizált ellenzék legyőzésével megtartsa hatalmát.

Ahhoz, hogy a kommunista hatalomnak vége legyen, a SZKP-nek le kellene mondania a marxizmus—leninizmus eszméiről, továbbá vagy önként át kellene adnia a hatalmat a nem kommunista erőknek, vagy valóban szabad választásokon kellene megmérettetnie magát. Ehhez azonban a pártnak előzetesen le kellene mondania minden — a sajtó, a hírközlés terén élvezett — előjogáról, a szakszervezetek és egyéb tömegszervezetek kizárólagos befolyásáról, a hatalmi szempontból legbefolyásosabb rétegek egyoldalú kézbentartásáról stb. A hatalom góca azonban változatlan maradt a februári döntést követően is, igaz a stratégiai elterelő tevékenység olyan kiterjedtté és szövevényessé vált, hogy ellenőrzése ma már egyre nehezebb.

Az, hogy a Szovjetunió elveszítette-e kelet-európai befolyását vagy sem, még nyitott kérdés. A szerző véleménye szerint azonban minden jel arra mutat, hogy a válasz negatív. Ezt támasztja alá a keletnémet kérdés rendezése is, amelynek során a szovjetek sikeresen visszaverték a jövőbeli nyugati katonai jelenlét veszélyét, gyengítve ezzel a nyugateurópai védelmi képességet. Ez igen súlyos kompromisszum a Nyugat részéről. A Nyugatnak fel kell ismernie — mielőtt túl késő lenne —, hogy a gorbacsovi glasznoszty csupán az elterelő stratégia legújabb változata. Szerencsére a romániai és a bulgáriai események hozzásegítenek a realitások mihamarabbi tudomásul vételéhez.

(Ism.: *Gacsályi Éva*)

Kelet-Európa 2. Gazdasági pangás

(Economies stagnate as the West indulges in wishful-thinking)

(International Currency, 20. kötet, 1990. 4—5. sz., 73—83. o.)

A Nemzetközi Fizetések Bankja (Bank for International Settlements — BIS) szerint a kelet-európai országok többsége elkötelezte magát a szocialista tervgazdálkodásról a nyugati típusú piaci gazdaságra való áttérés mellett. Mégis egyes országokban mutatkoznak annak jelei, hogy a hatóságok inkább a „konszolidációt" választják a hosszú távú, mélyreható reformok helyett. Bár a reform gazdasági feltételei és megközelítési módjai országonként különbözőek, ezen országok közös öröksége a központi tervezés és a hatására kialakult torzulások. Az 1989—90-es évek frenetikus eseményei fényében a nyugalom és a stabilitás iránti vágy nyilvánvaló. Amint azt az ENSZ Európa Bizottságának (UN Commission for Europe) tanulmánya kimondja: ezek az események ismét bizonyították, hogy azoknak az országoknak, amelyekben hosszú évekig központi tervgazdálkodás folyt, a sikerrel kecsegtető szisztematikus gazdasági változások előtt hosszú stabilizációs szakaszra lehet szükségük.

Az egyik legsürgősebben megoldandó feladat a parancsgazdaságtól örökölt torzulások és egyensúlytalanságok felszámolása, a monetáris egyensúly kialakítása. A háztartásokban felhalmozott készpénz- és lakossági megtakarítások nagysága — a lakosság igényeinek megfelelő áruk és szolgáltatások hiányában — messze meghaladja a lakosság kiadásainak nagyságát. A lakosság pénzeszközeinek zöme hazai valutában van, bár Magyarországon, Lengyelországban és az NDK-ban számottevőek a lakossági devizamegtakarítások. Az egy főre jutó havi keresetekhez képest ugyanakkor az egy főre jutó megtakarítások összege a nyugat-európai szinthez mérten nem túl magas (kivétel az NDK és Bulgária). Sőt, figyelembe véve, hogy az említett „takarékos országokban" a betétek kamata igen alacsony, az egyenleg nem a jelen és a jövő racionális fogyasztói döntéseinek eredménye, hanem csupán a hiány tükröződése. Vagyis amint megszüntetik a kínálat árellenőrzésen keresztüli korlátozását, a megtakarítások jelentősen visszaesnek.

A mesterséges árellenőrzés hatására a kínálati oldal rugalmatlanná válik. Ez a legfőbb oka az alacsony életszínvonalnak és a makroökonómiai egyensúlytalanságnak. A BIS legutóbbi éves jelentése szerint a piacgazdaságokban az ilyen egyensúlytalanságok az ár és a kamatláb, a foglalkoztatottság, a fizetési mérleg változásainak hatására megszűnnek. Nincsenek azonban ilyen mechanizmusok a központi irányítás alatt álló gazdaságokban, és így a kereslet-kínálat egyensúlyba hozása lassú, vagy meg sem történik. Ennek hatására egyrészt nő a veszteséges vállalatoknak nyújtott hitelek és szubvenciók összege, másrészt eladhatatlan raktárkészletek keletkeznek, s burjánzik a feketepiac.

Sokat emlegetett probléma, hogy a kelet-európai gazdaságokról közölt statisztikai adatok nem alkalmasak a gazdaságok teljesítményének mérésére. A termelés növekedésének adata nem ad magyarázatot arra, hogy miért van áruhiány, és miért csökken az életszínvonal a Nyugathoz képest. A nettó anyagi termelés (NMP) nem tartalmazza a — nyugati statisztikákban szokásosan megadott — GDP részét képező nem anyagi szolgáltatásokat, amelyek a kelet-európai országokban viszonylag fejletlenek, ezért a papíron kimutatott termelési adatok irreálisan magasak, a valóságosnál jóval nagyobbnak tűnnek. Ennél is súlyosabb problémát jelentenek az ártorzulások. Az új termékeket, különösen a fogyasztási cikkeket, amelyeknek termelése gyorsan nő, viszonylag magas áron értékesítik Kelet-Európában, és így a termelési indexekben túlzottan nagy súllyal szerepelnek. Elterjedt kelet-európai gyakorlat a megtermelt termékek designjának módosítása az árnövelés érdekében. Ez az árbevétel növelésének legegyszerűbb formája — a termelés valóságos növelése vagy a minőség javítása nélkül. Mivel az árváltozásokat a fogyasztói árindexekben, illetve a termelési deflátorokban nem veszik figyelembe, a régi termékek új termékekkel való helyettesítése ugyancsak mesterségesen felpumpált növekedési adatokat eredményez. Részben ez a magyarázata annak, hogy a kelet-európai országok együttes termelése miért növekedhetett 1960 és 1989 között átlagosan évi 5 százalékkal, míg az EGK-országok vonatkozó adata csak 3,3 százalék volt.

A kínálati oldal gyengeségei is tükröződnek a kereskedelmi eredményekben, mégis — az irreálisra duzzasztott termelési adatok fényében — szembetűnő, hogy a konvertibilis ipari export 1981 és 1987 között mindössze 16 százalékkal nőtt, ami kevesebb, mint a nemzetközi átlag fele! Figyelembe véve a szóban forgó országok hitelproblémáit, a fenti adat még ijesztőbb, hisz az adósságállomány növekedésének éppen a konvertibilis ipari export növelésére kellett volna ösztönöznie a szóban forgó országokat. Az egyensúlyproblémákat a kelet-európai országok gyenge külgazdasági pozíciói és a külső adósságterhek tovább mélyítették. A folyó fizetési mérleg romlásához jelentősen hozzájárult a termelő szektor modernizálását célzó gép- és berendezésimport.

A központi tervgazdálkodás kereteiben látható makrogazdasági zavarok keletkeztek, a problémák áruhiányban, valutázásban, az értékes importtermékekért való sorban állásban tükröződtek. A piacgazdaságra való áttérést ez idáig mindig a tulajdonviszonyok változtatása nélkül képzelték el. A valódi piac kialakítása azonban drasztikus intézkedéseket követel: el kell törölni az árak, a bérek és a kamatok központi szabályozását, decentralizálni kell a döntéshozatalt, fel kell oldani a magángazdaságok működését akadályozó korlátokat, modernizálni kell a tulajdonról szóló törvényeket, létre kell hozni a pénzpiacot, független bankszférát kell kialakítani stb.

A reform további kulcstényezője a jogrendszer módosítása: világos és egyértelmű jogszabályokat kell alkotni az üzleti magatartás, a fogyasztók, az eladók és a dolgozók védelmében.

A szükséges reformlépések legfontosabb eleme a verseny ösztönzése. Felül kell vizsgálni a tulajdonosi jogok eddigi szemléletét, meg kell határozni, hogy az állami vállalatok vezetői végső soron kinek tartoznak felelősséggel, ki kell dolgozni annak biztosítékait, hogy az állami tulajdont senki se használhassa pazarló módon. Az önkormányzat, illetve a munkástanácsok nem hoztak kielégítő eredményeket. Gondosan meg kell vizsgálni az állami szektor túlnyomó részének privatizációs lehetőségét. Az állami vállalatok magánkézbe adása ugyanakkor fogós kérdés, amelyre csak fokozatosan, gondos körültekintéssel kerülhet sor.

Van-e reális esély arra, hogy a privatizáció valóban megvalósuljon? Kelet-

Európában az állami tulajdon aránya országonként átlagosan 85 százalék körül alakul, így kulcskérdés, hogy kinek a kezébe kerül ez a tulajdon. Előfordulhat, hogy a privatizáció csak szólam marad, vagy ha meg is történik, csak igen szerény mértékben, csigalassúsággal valósul meg. Mindez teljesen aláaknázná a nyugati tőke bizalmát a kelet-európai régió reformjait illetően.

A jelenleg hatalmon levő heterogén koalícióknak nemcsak a szocialista (volt kommunista) partnereik előtt kell meghajolniuk, ha azok a koalíció tagjai, hanem engedniük kell az egyre növekvő társadalmi nyomásnak is. Egyes országokban a kormányok a tömegekre támaszkodva nagyobb áldozatokra is képesek, másokban az amúgy is elkedvetlenedett lakosság már nem képes további áldozatokat hozni. Az idő múlásával azonban a kormányok egyre kevésbé lesznek hajlandóak prioritást adni a kockázatos, de szükséges reformkezdeményezéseknek.

A valóban érdemi változás kulcsa: képes-e a lakosság tolerálni a változásokkal járó elhúzódó nehézségeket. Ez azonban még Lengyelországban is nyitott kérdés. A lakosság a reformot szinte minden kelet-európai országban régi álmainak megvalósulásával — azaz árubőséggel és magasabb életszínvonallal — azonosítja, és nem érdekli a valóság. A valóság pedig kegyetlen: a szovjet típusú rendszertől inkompetenciát, korrupciót, hatalmi harcokat örököltek. A produktív tevékenységekre való átállással járó nehézségek — azaz a munkanélküliség, a magasabb árak, az alacsonyabb bérek stb. — nem férnek bele a reformelképzelésekbe. Sőt, az explicite meghirdetett reformok — a magánberuházók jogainak biztosítása, a kereskedelem és devizaműveletek liberalizálása, a tőzsde és pénzpiacok életre hívása — közvetlenül nem érintik a fogyasztókat és a dolgozókat. Ezzel szemben az árak növekedése, illetve a reálbérek csökkenése mellett kialakuló munkanélküliség húsbavágó számukra, mivel — hacsak nem kapcsolódtak be a másodlagos gazdaságba — alig van alternatív munkalehetőségük. A parancsgazdaság bürokráciájának lebontásával, a szubvenciók, az állami monopóliumok megszüntetésével, a gazdaságosság szigorításával egyre súlyosabb munkanélküliséggel kell számolni.

A munkanélküliség mellett nem szabad figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy a kelet-európai gazdaságokat az állami nagyvállalatok egyeduralma jellemzi, s többségükben továbbra is egy-két nagyvállalat fog az ágazatokban dominálni. A kelet-európai gazdaságok erősen támaszkodnak a versenyképtelen nehéziparra és a bányászatra. Lengyelországban és Magyarországon például a munkaerő 65 százaléka, illetve 59 százaléka dolgozik a fenti szektorokban. Számos kelet-európai vállalat krónikusan veszteséges, és csődbe megy, ha az állami szubvenciókat megvonják tőlük. Szigorúbb csődtörvényre volna szükség, hiszen becslések szerint a jugoszláv és a lengyel vállalatok kb. 40 százaléka csődbe menne közvetlen állami támogatás nélkül. A gyakorlatilag az egész életre szóló foglalkoztatást jelentő „teljes foglalkoztatottság" feladása új típusú társadalmi bizonytalanság forrása. Lengyelországban a munkanélküliek száma meghaladhatja az 1,5 millió főt, ha a jelenlegi reformfolyamat folytatódik tovább, Bulgáriában és Magyarországon kb. öt százalékos munkanélküliségi rátára lehet számítani, Kelet-Németországban és Jugoszláviában 15—20 százalékra becsülik a várható munkanélküliségi rátát. Súlyosbítja a kérdést, hogy a munkanélküliség — mind ágazatok, mind régiók szerint — erősen koncentrált formában jelentkezik. A tömeges munkanélküliség hatását erősítik más kapcsolódó társadalmi problémák, így a megoldatlan lakáshelyzet. Magyarországon például 170 000 ember várt 1980-ban lakásra, főleg Budapesten. A jelenlegi lakásépítési ütem mellett kb. harminc év volna elegendő a listán jelenleg szereplők kielégítésére. Lengyelországban a szövetkezeti lakások kérelmezőinek listáján hozzávetőleg 3 millió fő van, itt már 50 évre lenne szükség mindenki lakáshoz juttatására. Számos lépés történt a lakáshiány felszámolására, de ezek többsége inadekvát, soha ki nem próbált, rövid távon nem ható intézkedés. Figyelembe véve az utazási könnyítéseket, a probléma valószínűleg növeli az emigrációs mozgást, főképpen a fiatalok soraiban.

A nyugati kormányok számos kezdeményezést tettek a kelet-európai gazdaságok megsegítésére, többségük megvalósítása azonban még várat magára. Áttekintve az 1989 szeptember 1990 május között eltelt időszakot az alábbi lépések érdemelnek említést:

— Lengyelország és Magyarország számára 11 milliárd dollár hitelt jegyeztek, ebből 5 milliárd Lengyelországot, 2 milliárd Magyarországot illeti, a fennmaradó 3,5 milliárdot a két ország között a magánkereskedelmi és beruházási tevékenység alapján osztják fel.

— 24 ország több mint 1 milliárd dollárt szabadított fel (ebből 940 millió dollár értékben a hét legfejlettebb ipari ország a lengyel zloty stabilizálására alapítványt hozott létre).

— Április közepére az EC Commission 420 millió dollárt engedett el Magyarország 1 milliárd dolláros fizetésimérleghiteléből.

— A decemberi forradalomtól 1990 május közepéig Románia 200 millió dollárt kapott élelmiszer-, gyógyszer-, és energiasegély formájában. A további segélyeket a júniusi elnyomó események következtében felfüggesztették.

— A Párizsi Klub tagjai megállapodtak a 9 milliárd dollár nagyságú hivatalos lengyel adósságállomány átütemezéséről.

— Az NSZK 2,5 milliárd dolláros segélyt ajánlott fel, amelyet Japán 2,0 milliárdos, majd Franciaország 1,2 milliárdos felajánlása követett. A kb. 4,7 milliárd dollár értékű felajánlást, ha megvalósul, közvetlenül költségvetési célokra fogják felhasználni.

A 24-ek csoportja megállapodott az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) létrehozásáról 12 milliárd dollár alaptőkével. A Bank kihelyezett hiteleinek kb. 60 százalékát a magánszektor vagy a privatizálásra kerülő állami szektor fogja kapni. A Bank célul tűzi az infrastrukturális programok tőkeellátását is.

Mindezeken túl a létező multilaterális intézmények szintén segítik Kelet-Európát. Így a Világbank 5 milliárd dolláros hitelezésre készül az elkövetkezendő három évben, amelyből 50 százalékot a lengyel reformtörekvések támogatására szánnak. Februárban az IMF elfogadta, hogy Lengyelországnak 723 millió dollár hitelt nyújt. Május közepén Magyarország várhatóan megkapja a 206 millió dolláros készenléti hitel első részét. Jugoszlávia számára szintén 600 millió dollár készenléti hitelt helyeztek kilátásba.

Az előbb felsorolt összegekből ténylegesen csak igen kis hányadot kapott eddig Kelet-Európa. Ez arra figyelmeztet, hogy nem sok reális esély van a nyugati anyagi segítségre a régióban elmélyülő gazdasági válságból való kilábalás felgyorsításához. Bár néhány országban — például Csehszlovákiában — mutatkoznak a javulás halvány jelei, a régió gazdasági helyzete tobább romlik. Sőt, a reformkísérletek ellenére, különösen Lengyelországban, Bulgáriában és Romániában az életszínvonal tovább hanyatlik. Azokban az országokban ugyanakkor, amelyekben a legkövetkezetesebben hajtják végre a reformokat — Magyarország, Jugoszlávia, Lengyelország — a legkevésbé sem lehetünk látványos gazdasági sikerek tanúi. Sőt, az ingadozó, kellően ki nem munkált döntések és lépések tovább rontják a helyzetet. Azokban az országokban, ahol a reform pusztán kozmetikázás, a gazdasági teljesítmény biztatóbbnak tűnhet rövid és középtávon. Általánosságban elmondható azonban: a negyvenéves, korrupt, észszerűtlen központi tervgazdákodás által okozott károk korrigálása évtizedeket vehet igénybe.

(Ism.: *Gacsályi Éva*)

Kelet-Európa 3. A reform és a gazdasági hanyatlás képe

(A picture of negligible reform and economic decline)

(International Currency, 20. kötet, 1990. 4—5. sz., 84—91. o.)

Az 1989. évi viharos események hatására az Európa keleti és nyugati részének gazdasági teljesítménye között fennálló szakadék növekedett, és ez a trend 1990 első felében is folytatódott. Amerikai becslések szerint Kelet-Európában a GDP az Egyesült Államok vonatkozó adatára vetítve az 1975-ös 35 százalékból 27 százalékra esett vissza. Lengyelországban, Romániában és Jugoszláviában az életszínvonal semmivel sem magasabb, mint az 1970-es évek végén. A régió gyenge gazdasági teljesítménye a jól ismert tényezőkre — az energiahiányra, a munkaerőgondokra, a munka és a tőke csökkenő termelékenységére, az elégtelen infrastruktúrára, a kiterjedt és nem hatékony bürokráciára, a technológia egy helyben topogására, a torz ösztönzőrendszerre, a pénz elértéktelenedésére, valamint a lakosság folyamatos megfélemlítésére vezethetők vissza.

A térség gazdasági válságának kialakulásában ugyanakkor számos új tényező is közrejátszik. Említésre méltó ezek közül a nagyarányú kivándorlás az NDK-ból, illetve a török etnikum Bulgáriából való elmenekülése következtében kialakult munkaerőhiány; a határozott gazdaságirányítás hiánya. Néhány esetben a gazdasági visszaesés vagy a recesszió éppen a stabilizációs intézkedések hatására következett be, más országokban azonban, már a stabilizációs lépések alkalmazását megelőzően jelentkeztek a válság jelei. A kelet-európai országokban a második világháború óta a legsúlyosabb gazdasági válság alakult ki. Tekintsük át a helyzetet országonként!

Bulgária bruttó külföldi adósságállománya 1990-ben elérte a 10 milliárd dollárt (1983-ban 2,4 milliárd, 1989-ben 7,7 milliárd volt). Az infláció kétszámjegyűvé vált, a reálbérek átlagosan kb. 2,4 százalékkal estek az elmúlt évben, súlyos élelmiszer- és fogyasztásicikk-hiány alakult ki. A gazdaság stagnál, az ipari termelést aláaknázza az energia-, illetve a nyers- és alapanyaghiány, a dolgozók példa nélküli nyugtalansága. A jó termés ellenére — főképp a török etnikum 1989. évi tömeges (mintegy 300 000 fő) elmenekülése következtében kialakult munkaerőhiánynak köszönhetően — a mezőgazdasági termelés sem nőtt. A közlekedési és építőipari szektor teljesítménye szintén csökkenésre váltott.

Az új kommunista kormány gazdasági reformot hirdetett, amelyben célul tűzi ki a piacgazdaságra való fokozatos áttérést. A gazdaságpolitika meghirdetésekor Lukanov miniszterelnök hangsúlyozta, hogy hidat kíván építeni a júniusi választásokig. A program a beruházások 20 százalékos csökkentését, a költségvetési deficit visszaszorítását, a meglevő üzemek rekonstrukcióját, a konvertibilis kereskedelmi deficit 1990. évi 700 millió dollárra csökkentését, valamint a konvertibilisexport-bevételek növekedését tűzte célul a kereskedelem nyugati orientációjának megteremtésével. Átmenetileg moratóriumot hirdettek a külföldi adósság törlesztésére.

Módosították a bolgár alkotmányt, és legalizálták a magántulajdont, töröltek minden, a szocializmusra és kommunizmusra vonatkozó utalást. A hivatalos kormánypolitika — azzal, hogy megengedte a részvénytársaságok alapítását a külföldi tőkebevonással — elvben meghirdette az állami vállalatok privatizációját. Napirendre került a külföldi tőkére vonatkozó törvények felülvizsgálata. Eddig a termékárak kb. 40 százaléka vált piaci árrá, az állami szubvenciók teljes körű megszüntetésére azonban rövid távon aligha kerülhet sor.

1990. március 31-én a bolgár kormány a konvertibilis leva hosszú távú programjának első lépéseként új többszintű árfolyamot vezetett be. A Bolgár Nemzeti Bank április 2-től a leva árfolyamát az amerikai dollárhoz viszonyítva lebegteti.

Lukanov miniszterelnök reformprogramja gondosan igyekezett elkerülni a bolgár átlagembert kedvezőtlenül érintő intézkedéseket, nehogy a radikális reformlépések negatív hatásai kedvezőtlenül befolyásolják a választások kimenetelét. A politikai felépítmény továbbra is egy központilag irányított gazdaságra támaszkodik, amelyen belül szinte min-

den termelő- és kereskedelmi kapacitás állami tulajdonban van. Az állami ellenőrzés ma is korlátozza a mezőgazdasági kistermelők és a kisvállalkozások tevékenységét. A Demokratikus Erők Szövetsége, amely megnyerte a júniusi választások második fordulóját, talán radikálisabb intézkedéseket fog foganatosítani.

A *csehszlovák* koalíciós kormány — amelyben a Polgári Fórum szerepe meghatározó — elavult, stagnáló gazdaságot örökölt. Az elmúlt évben az össztermelés mindössze 1,0 százalékkal nőtt reálértékben (ez kevesebb mint az 1970-es évek átlagos növekedésének fele !). Az ipari termelés a nyers-, az alapanyag, valamint az energia pazarló felhasználása, illetve a technológiai megújulás elmaradása következtében megrekedt. A fogyasztói piacon állandósult a hiány, a lakáspiacon tovább nyílt a kereslet és a kínálat közötti olló, a csehszlovák külföldi adósság csaknem 30 százalékkal nőtt és ma 7,8 milliárd amerikai dollár. A reálbér és -fogyasztás alig emelkedett, és csak a mezőgazdasági termelés alakult kedvezően — a jó termésnek köszönhetően. A kormány által meghirdetett reform átfogó célja a „vegyes gazdaság" kialakítása, a nyugati kapcsolatok kiterjesztése, a KGST-hez és a Szovjetunióhoz fűző kötelékek lazítása.

A drámai politikai reformok ellenére azonban a ténylegesen materializálódó gazdasági reform igen szerény. Nem alakult ki nemzeti konszenzus a dolgozók eddig biztosított szociális juttatásainak megnyirbálása és a garantált foglalkoztatás feladása kérdésében. A megvalósított reformok többségét — új kereskedelmi bankrendszer és központi bank létrehozása, adócsökkentések, a lakossági konvertibilis valutaszámlák legalizálása — még a megelőző rendszer kezdeményezte. A kormány tehát egyetlen lépést sem tett egy átfogó mélyreható strukturális átalakítás, a piaci viszonyok bevezetése érdekében. Ehelyett 1990-re meghirdette az ún. antiinflációs költségvetést, amely a pénzügyi támogatások további csökkentésével és adminisztratív intézkedésekkel aktívumot irányoz elő. A parlamenti választásokat követően több hónapig elhúzódtak a viták arról, hogy elviseli-e a lakosság a radikális megszorító intézkedéseket. A szükséges reformok előkészítése érdekében számos javaslat született, köztük egy új — valamennyi tulajdonformát egyenlőnek elismerő — beruházási törvény megalkotásának javaslata, a beruházott összeg évi maximum 20 százalékának megfelelő profit konvertibilis vagy helyi valutában történő repatriálása, a 100 százalékos külföldi tulajdont is megengedő „közös vállalati törvény" létrehozása, új kereskedelmi magatartási kódex kialakítása, csődtörvény, adótörvény kidolgozása, kereskedelmi bíróság felállítása. Mindez azonban még csak javaslatok formájában létezik.

Magyarország gazdasági helyzete az 1988-as stagnálás után 1989-ben tovább romlott. Az össztermelés reálértéke 1,3 százalékkal esett, ezen belül az ipari termelés 3,4 százalékkal. Az infláció 17 százalékra nőtt, ugyanakkor az életszínvonal tovább hanyatlott. A kormány nem volt képes költségvetésének kézben tartására, és 1989 végére a költségvetési hiány 55 milliárd Ft-ra, a tervezettnek több mint ötszörösére nőtt. Ennek eredményeképpen az IMF felfüggesztette a készenléti hitel folyósítását.

Az ország külkereskedelmi teljesítménye viszont javult, közel 540 millió dolláros aktívummal zárták az évet. Ez azonban — a magasabb hitelkamatokkal és intenzívebb lakossági turizmussal kombinálva — nem volt elegendő a folyó fizetési mérleg helyzetének javítására, sőt az 1988. évi 807 millió dollár deficit 1989-ben 1,4 milliárd dollárra növekedett.

A „piaci erők" magyarországi felélesztése szelektíven történt. Az 1968-as reformcsomag óta hatalomra került kormányok számos döntő változást hozó intézkedést tettek, amelyek közül a legfontosabbak a következők. Már 1986-ban elfogadták a csődtörvényt, igaz az állami nagyvállalatok többnyire ma is immunisak a csődeljárásra, mivel a kereskedelmi bankok vonakodnak az adósaik ellen az eljárást megindítani. Kiemelkedő továbbá a kétszintű bankrendszer, a magánemberek és a külföldi részvényesek állami vállalati részvénytulajdona, illetve a 100 százalékos külföldi tulajdonú, és 500 főnél kevesebb munkaerőt foglalkoztató magánvállalatok létrehozása. A budapesti tőzsde 1990. június 20-án megkezdte működését.

Bár számos intézkedést hoztak a piaci alapú bérek és árak alkalmazására, egyre több a hivatalos aggály az infláció felgyorsulása miatt. A felszínen kb. az árak 70 százaléka szabad ár, ugyanakkor a kor-

mány még mindig jelentősen befolyásolja és egyúttal torzíthatja az árviszonyokat.

A Magyar Demokrata Fórum vezette új koalíciós kormány kétségtelenül a gazdasági reformok folytatására törekszik, a gyakorlatban azonban az áttörés még várat magára. A magyar átlagember számára a „reform" húsz éve a mindennapok normájává vált, az életszínvonal azonban folyamatosan hanyatlik. A húszéves várakozás után nem várható megértés a lakosságtól a kormány szigorú megszorító intézkedéseivel szemben, amelyek azonban elengedhetetlenül szükségesek az IMF által a magyar külgazdasági és belső egyensúlyi helyzet javítására javasolt és a készenléti hitel folyósításának feltételeül szabott program betartásához. 1990 márciusában a megelőző kormány az IMF-fel megállapodott 206 millió készenléti hitel folyósítására, amely feltétele, hogy az 1989. évi 1,4 milliárd dollár nagyságú folyó fizetési mérleg-hiányt 1990-ben 550 millió dollárra csökkentsék, a költségvetési hiányt több mint 80 százalékkal, 10 milliárd Ft alá szorítsák, az inflációt 19 százalék alatt tartsák, és kiegyenlítetté tegyék a KGST-külkereskedelmet. Összhangban ezekkel a követelményekkel, a kormány emelte a kamatokat, csökkentette a fogyasztási cikkek és a lakbérek állami támogatását, leértékelte a forintot, restriktív intézkedéseket hozott a KGST-export vonatkozásában. Mindez minden korábbi megszigorító programnál nagyobb életszínvonal-csökkenést eredményezett. Az alapvető élelmiszerek és fogyasztási cikkek árai átlagosan 30 százalékkal emelkedtek az év eleje óta. Számos, a szovjet exportra alapozott üzemet csőd fenyeget, hiszen az exportlehetőségek korlátozásával egyidejűleg lecsökkentették az állami szubvenciókat is, ugyanakkor a szovjetek válaszintézkedésként engedélyező procedúrát vezettek be a magyar gép- és berendezésimportra. A retrospektíve és a már megkötött szerződésre is alkalmazott megszorítások — becslések szerint — megközelítően 60 millió rubel bevételtől ütik el a magyar vállalatokat. Sőt a KGST kereskedelmi megállapodások felrúgásával egyre gyakrabban követelnek konvertibilis fizetőeszközt termékeikért. Vagyis Magyarországon a reform hosszabb időszakra tekinthet vissza, mint a kelet-európai régió többi országában. Ugyanakkor az eredmények igen lassan realizálódnak, az életszínvonal állandóan hanyatlik, és a lakosság kezd belefáradni a folyamatos reform-erőfeszítésekbe. Az előző kormányhoz hasonlóan az MDF-kormánynak sincs világos programja az ipari átalakulás, illetve a piacgazdasági áttérés felgyorsítására, és ilyen körülmények között csak nagy nehézségek árán lesz képes a szigorú megszorító intézkedéseket a lakossággal elfogadtatni.

Lengyelországban 1990. január 1-én a Mazowiecki kormány eddig példátlan méretű reformprogramot hirdetett. Célja a hiperinfláció letörése, a gazdaság stabilizálása és a piacgazdaságra való áttérés. A termékek és szolgáltatások árait felszabadították, a fogyasztói és ártámogatásokat felszámolták. Az infláció visszaszorítása érdekében limitálták a bérindexet, a költségvetési deficit nagyságát a GDP egy százalékában határozták meg, és büntető adót vetettek ki a megengedettnél nagyobb béremelésre. Célul tűzték a központi tervgazdálkodás maradványainak teljes felszámolását, kiszélesítették a monetáris politikát, jelentős nyugati hitel bevonásával leértékelték és a tranzakciók többsége szempontjából konvertibilissé tették a zlotyt. A gazdaság strukturális átalakításának folytatása céljából a Szejm elé terjesztették a mintegy 7000 állami közép- és nagyvállalatot érintő privatizációstörvény-tervezetet, amely szerint a privatizációt a profitábilis vállalatokkal kezdenék. Beterjesztették a csődtörvény hatókörét kiszélesítő, a kötvény- és értékpapírpiac létrehozását célzó, a költségvetés és adózás rendszerét módosító és a bankrendszer szabályozását felölelő törvénytervezetet.

Az elmúlt évben leköszönő kommunista kormány számos intézkedést hozott a piaci viszonyok szélesítésére, és a jelenlegi kormány a jelek szerint folytatja a megkezdett utat. A magánvállalatokat egyenlő jogi alapra helyezték az állami vállalatokkal, eltörölték a külföldi tulajdont sújtó korlátozásokat a közös vállalatok esetén, megerősítették a korábban elfogadott monopóliumellenes törvényt, új, nyugati típusú kétszintű bankrendszer kialakítását kezdték meg. Vagyis, a lengyel kormány a többi kelet-európai országgal ellentétben a fokozatosság helyett a gyors átalakulás politikája mellett kötelezte el magát.

Az első eredmények az inflációs ráta jelentős visszaesésében mutatkoztak meg: míg 1990 januárjáig az infláció közel havi

79 százalékos volt, márciusra a havi ráta hat százalékra esett vissza. Jelentős nyugati anyagi támogatás mellett megvalósították a zloty névleges konvertibilitását. Ugyanakkor a stabilizálódás ára — a mély gazdasági recesszió és az életszínvonal jelentős esése — igen nagy. A kereslet—kínálat összhangjának javítása ugyanis elsősorban a fogyasztói vásárlóerő drasztikus visszaszorításának eredménye: 1989 december és 1990 május között a lakossági reáljövedelmek becslések szerint 35 százalékkal estek ! Az ipari eladások kb. 27 százalékkal csökkentek, míg a munkanélküliség a decemberi 9600 főről március végére 26 000 főre, a munkaképes lakosság durván 1,6 százalékára ugrott.

A szűkölködő hitelpiac és a lakossági kereslet összeomlása érzékenyen érintette a magánszektort. Számos kisvállalat kénytelen volt termelését beszüntetni, a parasztgazdákat nagymértékben sújtja az inputárak és a hitelköltségek egyidejű növekedése. Még nagyobb gond, hogy alig történt előrelépés az állami nagyvállalatok privatizálásában, és eddig még egyikük ellen sem kezdeményeztek csődeljárást.

A lengyel példa vizsgálatakor döntő fontosságú, hogy a vágyakat, törekvéseket ne keverjük az objektív valósággal. A lengyel kérdés megoldása hosszú távú és szociális szempontból igen fájdamas folyamat lesz, különösen ha figyelembe vesszük, hogy a lengyel gazdaság állapota az egyik legsúlyosabb a térségben. Szinte minden gazdasági mutató évek óta hanyatlik, az életszínvonal a 70-es évek véginek felel meg, az elmúlt év végére az infláció 640 százalékra ugrott, Lengyelország külföldi adósságterhei az elmúlt év végén 39,9 milliárd dollárra rúgtak.

Ez idáig a lengyel kormány szilárdan kitart megkezdett gazdaságpolitikai irányvonala mellett, jelezve, hogy általános társadalmi konszenzus alakult ki a tekintetben, hogy a jelenlegi sokkterápiával szemben nincs más alternatíva a kilábalásra. A pénzügyi korlátok és a szakmai ismeretek hiánya lassítani fogja a jövőben is a reformfolyamatot, a munkanélküliség növekedésével pedig veszélybe kerülhet a kormány jelenleg igen szilárd társadalmi támogatása.

*Romániá*ban a júniusi demonstráció véres letörése fordulópontnak tekinthető. Románia és a Nemzeti Megmentési Front ezzel elvesztette a nyugati világ és saját népe szimpátiáját. A román gazdaság helyzete katasztrófális. A korábbi rendszer helytelen gazdaságpolitikája, illetve a külföldi adósságok visszafizetése (az 1981-es 10,2 milliárd dollár 1989 végére 400 millió dollárra csökkent) a román gazdaságot az összeomlás szélére juttatta. Albániát nem számítva az életszínvonal alacsonyabb, mint bárhol Európában. Az ország ipara elavult, infrastruktúrája kezdetleges ,az energia- és az agrárszektorok nyomottak. A GDP az előző évihez képest tavaly kb. 1,5 százalékkal csökkent, mind az ipari, mind a mezőgazdasági termelés hanyatlott. Mégis, a hazai fogyasztás további visszaszorításával, és az így felszabaduló áru exportálásával Bukarest becslések szerint 2,5 milliárd dollár nagyságú kereskedelmi aktívumot sajtolt ki az országból.

A reform legparányibb reményét is beárnyékolják az ország óriási politikai problémái, amelyeket a kormány az életszínvonal mesterséges emelésére tett lépésekkel tetéz. A gazdaság modernizálására irányuló szigorú megszorító intézkedések helyett az áru- és élelmiszer-kínálat növelésével próbálják a helyzetet stabilizálni, miközben a román gazdaság továbbra is a sztálini központi tervutasításos rendszeren alapul, és eddig csak igen korlátozott hatású módosítások történtek. Nagyobb hatáskört kaptak az állami gazdaságok vezetői a megtermelt termékek értékesítésében, a szövetkezeti földeken dolgozó parasztok között 0,6 hektárig terjedő nagyságú parcellákat osztottak ki, növelték az állami felvásárlási árakat, és felszabadították a magánszektor mezőgazdasági termékárait. Legalizálták a 20 főnél kevesebbet foglalkoztató kisvállalatok működését, enyhítették a meglevő közös vállalati törvényt, lehetővé téve a 100 százalékos külföldi tulajdont.

Mivel azonban az Iliescu-kormány minden nemzetgazdasági intézkedése a Ceausescu-rezsim bürokráciájának közreműködésével valósul meg, átfogó reformra aligha lehet számítani. Ez az apparátus ugyanis vonakodik a piaci viszonyok bevezetésétől, erősen növelte a fogyasztók és a termelők állami támogatását, jelentősen megterhelve ezzel az állami költségvetést és felszínre hozva a lappangó inflatórikus hatásokat. A kormányzat semmiféle lépést nem tett a struktúraváltás, a privatizáció elősegí-

tésére, érintetlenül hagyta az erősen túlértékelt lej árfolyamát. Történik mindez annak ellenére, hogy Petre Román 1990. június 28-án, egy héttel miniszterelnökké történt hivatalos kinevezése után a szenátus és a küldöttgyűlés közös ülésén kijelentette, hogy a rendszer megkezdte a túlcentralizált gazdaságról a piacgazdaságra való történelmi áttérést.

Albánia — egyedülálló kivételként — ma is egypártrendszerű marxista—leninista diktatúra. Ramiz Alia, aki 1985-ben került hatalomra az Albán Munkáspártban, egyszemélyi hatalommal rendelkezik.

Albániában a termelőeszközök társadalmi tulajdona érintetlen, a kormány az önerőre támaszkodást tekinti alapelvének. Az elmúlt években azonban hanyatlik a gazdasági növekedés, és nő az élelmiszerhiány, ami a lakosság elégedetlenségéhez vezet. A kormány erre az elnyomó intézkedések szigorításával válaszol. Ramiz Alia hatalomra kerülése óta egyetlen konstruktív intézkedése — a nyugati állampolgárokra vonatkozó vízumkényszer liberalizálása, illetve turistacsoportok szervezése a környező országokba — figyelemre méltó. A gazdasági reform szükségessége Albániában eddig még elméletben sem fogalmazódott meg.

(*Ism.: Gacsályi Éva*)

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Восточная Европа, германская марка и Европейский Финансовый Союз

Д. Бегг—Ж. П. Дантин—Ф. Джавази—Ш. Виплос

Статья анализирует, что процесс реформ осуществляемый в Восточной Европе, какое макроэкономическое влияние производит на Европейское Сообщество. Во первых, мы постараемся открывать главнейшие макроэкономические характерные черты стран Восточной Европы, потом обрисуем очевидную сценарию для хозяйств Восточной Европы установим последствия на Западе сценарии. Мы рассматриваем прежде всего что повлияют ли эти следствия на темп экономической интеграции Европейского Сообщества.

О выражаемых в цифрах связях инфляции

Дьёрдь Бода—Корнелия Зентаи

Опасности инфляционного процесса всё более осознаются разными слоями общества. Всё больше статьей, антиинфляционных мнений свидетельствуют об этом. Но до сегодняшнего дня нет ещё цифрового описания этого процесса в домашней экономической литературе. Без достаточного знания квантитативного фона открывается широкое поле перед спекулятивным мышлением, далёким от реальностей и это особенно опасно в этом случае, ведь наш подход к инфляции или ожидания вытекающие из него, сами могут стать причиной масштаба процесса. Мы поэтому взялись за такой анализ, который хочет обогатить установления нескольких, считаемых нами важными статьей опубликованием измерительных результатов и несколькими выводами, которые прямо на них обоснованы.

Мы начинаем статью методическими мышлениями, в центре которых стоит вомножность измерения инфляции. После этого на основе составлённой нами системы показателей излагается картина той инфляции, которая вследствие подавления задолженности ускоряется и потому, что система пределов планового хозяйства раньше убавляющая инфляцию исчезается, но вместо её не появляется системы рыночных пределов, и в качестве традиционного средства защиты заработает спираль затраты — цена — затраты, инфляция в некоторой степени независимо от давления задолженности начинается самостоятельно существовать. После этого мы подробно излагаем то, что — хотя было бы важно — мы не можем измерять. Наконец мы обобщаем те наши важнейшие экономически-политические выводы, которые мы считаем существенными на основе нашей работы. Наша цель не заключилась в полном изложении проблемы инфляции, наше внимание было сосредоточено прежде всего на измеримых явлениях.

Гиперинфляция, доверие и ожидания
(Программы стабилизации и восточно-европейские программы стабилизации)

Ласло Галперн

В середине 80-х годов программы стабилизации были введены в четырёх странах, где инфляция была чрезвычайно высока: Аргентина (июнь 1985 г.), Боливия (сентябрь 1985 г.), Бразилия (февраль 1986 г.) и Израель (июль 1985 г.). Программы стабилизации, которые были внедрены в начале 1990 г. в Польше и в Югославии во многом исчернули из уроков успехов и недостатков этих попыток по стабилизации. Теория стабилизации различает ортодоксальные и гетеродоксальные программы стабилизации. Прежние попробуют сбивать инфляцию посредством мер по снижению спроса, пока последние ставят в центр подавление инфляционных ожиданий, которые считаются важнейшими факторами высокой инфляции, пользуясь частичным или полным замораживанием цен и заработных плат. Обе программы подчёркивают значение т. н. твёрдого пункта. Статья анализирует вопросы выбора номинального фикса применяемого в Восточной Европе.

От скрытой национализации к скрытой приватизации (Уроки прошлого и настоящего в промышленных кооперативах)

Дьюла Теллер

За прошедшие тридцать лет в промышленных кооперативах по своеобразной логик прошел процесс «приватизации», увеличиваюший заинтересованность в капитале. В конечной фазе этого процесса информальные внутренние отношения кооперативов приобрели черты присущие частной собственниостью и частным предприятиям. Возникло противоречие нового типа между кооперативной формой и фактическим содержанием. В наши дни это противоречие преодолевается все большим числом кооперативов путем приближения кооперативной формы к предпринимательству.

Главы из экономики информации
III. Моральный риск и контраселекция во времени

Янош Винце

В третьей части серии статьей мы исследуем своевременно модифицированные последствия морального риска и контраселекции. Информационные проблемы и в дальнейшем будут иметь два источника: касательно своих неизменных качеств кто нибудь есть лучше информированный чем его деловой партнёр (контраселекция), или у него такая деятельность, которая не позволяет заключения договора (моральный риск) или потому, что это для других не заметено, или потому что выполнение договоре недоказуемое.

Одна из возможных проблем заключается в том, что в долгосрочной связи партнёры должны заключить договор друг с другом от времени до времени потому что один из них не способен обязаться. Это характерно и для ситуаций, где договор с письменными санкциями невозможен, и только какой-то безмольвный неписьменный договор существует между партнёрами. В таких случаях связь часто хорошо объясняется схемой подчинённости.

Роль измерения времени может проявляться и в случаях возобновлении торга, переговоров. Например, когда можно изменить договор до осуществления, можно от него отказаться или есть возможность для заключения нового договора.

Измерение времени уже существовало и в моделях анализированных во второй части серии статьей (Винце (1991*б*)). Там мы должны были знать, что тип *A* когда будет известен для себя, до или после заключения договора. Разница между моделями «просеивания» и сигнализации обозначила дистанционную проблему.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Eastern Europe, the German mark and the European Payments Union

David Begg—Jean-Pierre Danthine—Francesco Giavazzi—Charles Wyplosz

The study examines the macroeconomic impact of the reform process going on in Eastern Europe on the European Community. First it is attempted to explore the main macroeconomic characteristics of the Eastern-European countries and then a feasible scenario is outlined for the economies of these countries and, finally, the consequences of the scenario appearing in the West are stated. It is first of all investigated whether these developments have any impact on the pace of economic integration of the European Community.

On the quantifiable interrelations of inflation

György Boda—Kornélia Zentai

The dangers of the inflationary process are increasingly brought home to the various groups of society. This is testified by a growing number of studies and stands taken against inflation. But the Hungarian economic literature still ows a quantified description of the process. Without a satisfactory knowledge of the quantitative backgound there is a wide room for speculative reasoning divorced from realities. This is particularly dangerous in this case, as our concept of inflation and the expectations deriving from it may themselves become a cause of the extent of the process. This is why the authors have undertaken an analysis which intends to enrich the statements of several studies — deemed by them important — by publishing the results of measurements and some statements directly relying on them.

The paper begins with methodological considerations, centering on the measurability of inflation. Then, using the system of indicators developed by the authors, the picture of an inflation which accelerates under the pressure of the stock of debt is outlined. Since the system of planned economy constraints — earlier moderating inflation — has ceased to exist, but has not been replaced by a system of market constraints, and, as a traditional instrument of defence, also the cost—price—cost spiral has started, inflation begins to live a certain life of its own, independent of the pressure of inflation. Next a digression is made on what cannot be measured — although it would be important. Finally, the most important conclusions for economic policy, deemed essential by the authors, are drawn. A full-scope discussion of the problems of inflation was not a target, attention of the authors was focussed on the measurable phenomena.

Hyperinflation, trust and expectations (Stabilization theories and the Eastern-European stabilization programmes)

László Halpern

In the mid-eighties stabilization programmes were introduced in four countries afflicted by extremely high inflation: Argentina (June 1985), Bolivia (September 1985), Brazil (February 1986) and Israel (July 1985). The stabilization programmes introduced in early 1990 in Poland and Yugoslavia much relied on the lessons of the successes and failures of these experiments. Stabilization theory distinguishes orthodox and heterodox stabilization programmes. The former try to conquer inflation with measures aimed at curbing demand, while the latter center on braking inflationary expectations, deemed to be of primary importance in the development of high inflations, with the aid of partially or completely freezing prices and wages. Both programmes emphasize the importance of the so-called nominal fixed point. The article analyses the problems of choosing the nominal fixed point in Eastern Europe.

From disguised etatization to hidden privatization
(Lessons of past and present in the industrial productive co-operatives)

Gyula Tellér

In the last thirty years in the formerly nearly etatized industrial productive cooperatives a process of privatization of a peculiar logic took place enhancing the motive of profit, in the last phase of which the inner state of co-operatives have been more and more filled whith the characteristics of the private property and private enterprise. Co-operative form and contents got into a new type of contradiction with one another. Nowadays a constantly growing group of co-operative leaders try to solve this contradiction by assimilating the legal status of co-operatives to that of the different economic companies, and if it's not possible, by transforming their co-operatives into limited liability companies or other forms of companies.

Chapters from the economics of information —
Part III: Moral risk and adverse selection over time

János Vincze

In the third part of the series of articles the impacts, modified over time, of the two basic phenomena, i.e., moral risk and adverse selection are examined. Two sources of problems of information remain: someone is better informed about his own unchangeable property than his business partner (adverse selection), or carries on an activity for which he cannot conclude a contract with his partner (moral risk) — either because it cannot be observed by others, or the fulfilment of the contract cannot be proved.

A problem may derive from the fact that in long-standing relations the parties have to conclude new contracts with each other from time to time, because one of them is unable to commit himself (commitment problem). This is also characteristic of such situations where an (explicit) contract with written sanctions is not possible and only some kind of tacit (implicit) contract prevails between the parties. In such cases the relationship can be well interpreted with a sub- and superordination relationship.

The role of the time dimension may also manifest itself in the case of new bargaining or new negotiation. E.g. when the contract can be modified even before its realization, the contract can be desisted from or there is a possibility to conclude a new one.

The dimension of time was not completely missing even from the models analysed in the second part of the series of articles. It had to be known there when the type „A" becomes known to himself, before or after conclusion of the contract. There also was a problem of timing between the sifting and the signalling models.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII. год издания апрель 1991. г.

СОДЕРЖАНИЕ

Д. Бегг—Ж. П. Дантин—Ф. Джавази—Ш. Виплос: Восточная Европа, германская марка и Европейский Финансовый Союз 345

Дьёрдь Бода—Корнелия Зентаи: О выражаемых в цифрах связях инфляции 383

Ласло Галперн: Гиперинфляция, доверие и ожидания
Программы стабилизации и восточно-европейские программы стабилизации 407

Дьюла Теллер: От скрытой национализации к скрытой приватизации
Уроки прошлого и настоящего в промышленных кооперативах 424

Янош Винце: Главы из экономики информации
III. Моральный риск и контраселекция во времени 435

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ 446

Краткое содержание статей на русском и английском языках 456

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII. April, 1991

CONTENTS

David Begg—Jean-Pierre Danthin—Francesco Giavazzi—Charles Wyplosz: Eastern Europe, the German Mark and the European Payments Union 345
György Boda—Kornélia Zentai: On the quantifiable interrelations of inflation 383
László Halpern: Hyperinflation, trust and expectations 407
Gyula Tellér: From disguised etatization to hidden privatization. Lessons of past and present in the industrial productive co-operatives 424
János Vincze: Chapters from the economics of information — Part III: Moral risk and adverse selection over time 435

REVIEW OF PERIODICALS 446

Abstracts of the articles, in Russian and English 456

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat főigazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. január 31.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 19904
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 7 1/4 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft



GONDOSKODUNK, TEHÁT VAGYUNK.

HUNGARIA BIZTOSÍTÓ RT.

GAZDÁLKODÓ SZERVEZETEK BIZTOSÍTÁSA

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. MÁJUS

VALENTINY PÁL
Pártok fogságában

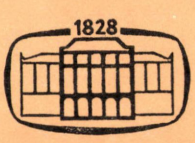
DALE W. JORGENSON—KUN-YOUNG YUN
Az adózás többletterhei az Egyesült Államokban

BALÁZS KATALIN—LAKI MIHÁLY
A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiban

SITÁNYI GÁBOR
A racionalitás problémája a közgazdaságtanban

NOSZKAY ERZSÉBET
A vállalati informatika távlatai

SZALAVETZ ANDREA
A GATT és a nemzetközi kereskedelem



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. május

TARTALOM

Valentiny Pál: Pártok fogságában 461

Dale W. Jorgenson—Kun-Young Yun: Az adózás többletterhei az Egyesült Államokban 481

Balázs Katalin—Laki Mihály: A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiban 500

Sitányi Gábor: A racionalitás problémája a közgazdaságtanban..... 523

MŰHELY

Noszkay Erzsébet: A vállalati informatika távlatai 534

SZEMLE

Szalavetz Andrea: A GATT és a nemzetközi kereskedelem 545

FOLYÓIRATSZEMLE 555

Parsons, S.: A modern osztrák közgazdaságtan filozófiai gyökerei — múltbeli problémák és jövőbeli perspektívák — Rodrik, D.: Hogyan kellene megtervezni a szerkezetátalakítási programokat?

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata..... 561

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 5. sz. (461—480. o.)

VALENTINY PÁL

Pártok fogságában

Az állami holdingok privatizálása Olaszországban

Lehet-e egyszerre két urat szolgálni? — vetődik fel a kérdés az olasz állami holdingok működését vizsgálva. A pártok igényeinek kiszolgálása ugyanis szükségszerűen konfliktusba kerül a gazdasági racionalitás követelményeivel. Olaszországban az állami holdingok privatizációja — méretében és ütemében — elmaradt a közös piaci országokra jellemzőtől. A jelenség hátterében a politika és a gazdaság — Olaszországra jellemző — különösen szoros összefonódása áll. Az alábbi tanulmány ennek — a hazai privatizáció jövője szempontjából is tanulságos — kérdéskörnek az elemzését kísérli meg.

A költségvetési hiány már-már elviselhetetlen terheket jelent a gazdaságban, a felhalmozott belső adósságállomány megközelíti a GDP éves összegét, a privatizáció üteme lelassult, a magas kamatok akadályozzák a kisvállalkozások fejlődését, a tőzsde kialakulatlansága miatt a vállalatok túlzott mértékben kénytelenek tevékenységüket bankhitelekből finanszírozni, a hitelhez jutás feltételeit azonban nem a piac szabályozza. A gazdaság megreformálásához, az 1992-től egységes európai piac által igényelt strukturális átalakuláshoz szükséges törvények a parlamenti viták útvesztőiben elakadnak, a koalíciós kormány politikusai nem érzékelik eléggé a gazdaságban felhalmozódott feszültségeket, továbbra is politikai szempontok alapján nevezik ki az állami vállalatok vezetőit.

A fenti helyzetértékelés itt nem Magyarország aktuális gondjait fogalmazza meg, hanem az olasz gazdaság belső és külső megfigyelőinek egybehangzó véleményét tükrözi. Az olasz és a magyar gazdaság eltérő intézményrendszere, mérete, külgazdasági integrációs helyzete és a társadalmi, politikai intézmények kialakulásának más útja az említett jelenségek hasonlóságát természetesen más megvilágításba helyezi, a hangsúlyt pedig valójában a különbözőségekre kellene tennünk. Egy szempontból azonban mindenképp hasznos lehet számunkra az olaszországi tapasztalatok ismerete. Az olasz gazdaságban ugyanis a politikai tényezők szerepe a többi nyugat-európai országhoz képest jóval erősebb. A tanulmány az olasz gazdaságnak ezt az átpolitizáltságát kívánja bemutatni, elsősorban az állami holdingok gazdaságon belül elfoglalt helyét, funkcióját és a felettük való ellenőrzés körüli vitákat ismertetve.

Az állami holdingok csúcsholdingból, az alájuk tartozó alholdingokból és az alholdingok által felügyelt vállalatokból állnak. Az állami tulajdon részaránya lefelé haladva csökken. A csúcsholding 100 százalékban állami tulajdonban van. Az általában ágazati alapon szerveződő alholdingokban a csúcsholding többségi részesedése mellett más alholdingok is részesedhetnek, és ezen a szinten külső — a holdingon kívüli — tulajdonosok is bekapcsolódhatnak. A magántőke meg-

Valentiny Pál az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa.

jelenésére a vállalatok körében van a legtöbb lehetőség. A magántőke részaránya az elmúlt évtizedekben gyakran változott. A legnagyobb holding, az IRI esetében ez az utóbbi időben növekedett, és jelenleg az összes tőke egyharmadát éri el.[1] A csúcsholding az alholdingok, az alholdingok a vállalatok bankjaikként is működnek, kölcsönt nyújtanak és eközben tőkeátcsoportosításokat hajthatnak végre. Az állami holdingok gazdaságon belüli súlyára jellemző, hogy a nyolcvanas évek végén az ipari alkalmazottak körülbelül öt százalékát foglalkoztatták és az olaszországi összberuházások tíz százalékát valósították meg (IRI [1989] 15—16. o.).

A tanulmány első része az olasz gazdasági, politikai struktúra főbb jellemzőivel foglalkozik. A második rész az állami holdingok létrehozásának körülményeit, változó gazdasági szerepét elemzi, míg a harmadik rész a holdingok privatizációját, az állami szektor leépítésének nehézségeit vizsgálja.

Pártok és holdingok

Az olasz társadalmi, politikai struktúrát a „pártokrácia" fogalmával szokás röviden jellemezni. A pártok domináns szerepéhez jelentősen hozzájárult a II. világháború után törvénybe iktatott alkotmány. Az alkotmány készítőinek alapvető célja a széles érdekképviseletnek, az egymást ellensúlyozó érdekcsoportok hatalmi egyensúlyának a megteremtése volt. A bevezetett arányos választási rendszer lehetőséget nyújtott az — Olaszországban jelentősnek számító — regionális különbségekből származó eltérő érdekek megnyilvánulásának is, ami az újonnan alakuló pártokon belül nagy befolyással bíró frakciók kialakulásához vezetett. A kétkamarás parlament (ahol a két ház feladatköre nagyjából azonos) viszonylag gyenge kormányzati végrehajtó hatalommal párosult. Mivel az olasz társadalomban tradicionálisan kevés autonóm módon szerveződő érdekcsoport működött és a II. világháború után a közigazgatás túlnyomórészt új és tapasztalatlan hivatalnoki réteggel rendelkezett, ezért a politikai pártok hamarosan az új politikai rendszer döntő elemévé váltak.[2]

Az új politikai szisztéma kialakulatlansága miatt a pártok megpróbáltak maguknak a társadalom minden rétegében bázist teremteni, támogatást találni. A közigazgatási, állami pozíciókba került tisztségviselők — a helyi önkormányzatoktól a köztársasági elnökig — megtartották párttagságukat, és befolyásukat párttagként is érvényesíteni igyekeztek. A polgármesterek — *Tarrow* [1977] megfogalmazásával — politikai vállalkozókként működtek. A pártok így fokozatosan behatoltak a társadalom különböző rétegeibe, s a kormányra jutott pártok gyakorlatilag „elfoglalták" a fontosabb intézményeket. Ezek közé tartoztak az állami holdingok is, amelyek száma, mérete, tevékenységi köre gyorsan bővült 1950 és 1980 között. Ez a gyors növekedés részben a kormányzó pártok gazdaságpolitikájának következménye volt, de egyben lehetőséget is teremtett befolyásuk kiterjesztésére, támogatóik vezető pozícióba juttatására is.

A jelentősebb érdekcsoportok pártokon keresztül történő érdekérvényesítését, a „kijárás" rendszerét az olasz parlament állandó bizottságainak sajátos jellege is elősegítette. A törvények háromnegyedét ugyanis nem a parlament plenáris vitáin, hanem az állandó bizottságok zárt ülésein foglalták végleges formába, sőt a törvényjavaslatok bizonyos körében a javaslat sorsáról maguk a bizottságok döntöttek (*Zariski* [1972] 245. o.). Az erős pártok és a sűrűn változó, viszonylag gyenge kormányok a jövedelem-újraelosztás új csatornáit nyitották meg. Mint *Tarrow* [1977] írja: „Az erőforrások elosztásának jó része az alulról jövő igényekre

[1] Financial Times (a továbbiakban *FT*) 1989. október 30.

[2] Az olasz politikai rendszer fejlődéséről lásd *Pasquino* [1985], *Zariski* [1972] és *Sassoon* [1986] műveit.

és a felül mutatkozó bénultságra reagálva, a pártokon keresztül zajlik, mégpedig a »politikai« erőforrások — munkahelyek, közmunkák, sőt társadalombiztosítási kifizetések — centrumból a periféria felé történő áramoltatásával. Az olasz politika deformáltsága ennélfogva nem egyszerűen a bürokrácia nem elég hatékony működésének, hanem az erős pártok és a politikai célokra felhasznált és felduzzasztott bürokrácia kombinációjának a következménye. A végeredmény pedig a kilentalizmus." (194. o.)

A pártfogók és pártfogoltak csereviszonyain alapuló gazdaság (clientelismo), a párthívek pozícióba juttatásának rendszere (lottizazione), a nagy állami és magánvállalatoknak a központi és helyi közigazgatással kötött alkuin nyugvó árnyékkormányzás (sottogoverno) — ezek azok a politika és a gazdaság találkozási pontjai által adott keretek, amelyek között az állami holdingok az utóbbi évtizedekben tevékenykedtek.[3]

A három nagy állami holding elnökét a mindenkori kormány — ez Olaszországban általában koalíciós kormányt jelent — nevezi ki. A kereszténydemokrata párt fokozatos térvesztésének jeleként 1979-ben megállapodás született a kereszténydemokraták és a nagyobb középbal pártok között a holdingok elnöki posztjainak pártok szerinti megosztásáról. Ennek értelmében a legnagyobb holding, az IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale) a kereszténydemokraták domíniuma maradt, a méretben utána következő, az ENI (Ente Nazionale Idrocarburi) a szocialista párt befolyása alá került, míg a legkisebbet, az EFIM-et (Ente partecipazioni finanziamento industria manifatturiera) ekkor a szociáldemokratáknak „utalták ki".

Az elnöki poszt koalíciós szempontok szerinti szétosztásába a pártokon belüli harcok is beleszóltak. Az ENI első szocialista párti elnökét még a kinevezés évében (1979) a párt jobboldalának manőverei miatt felmentették, és átmenetileg egy kereszténydemokraták által javasolt személyt neveztek ki, akit 1982-ben, a pártok közötti megállapodást követve ismét szocialista párti elnök váltott fel.

A vezetői pozíciók pártok szerinti felosztása nem állt meg az elnöki széknél. Így például az IRI tényleges vezetői testületének, az ötfős végrehajtó bizottságnak minden tagja más pártot képviselt. A vállalatvezetői ranglétrán lejjebb haladva is találkozhattunk a politikai kapcsolatok elsődlegességén alapuló kinevezésekkel, de azt a tárgykör szakértői már a magánvállalatoknál megszokott mértékűnek tartják, azaz a politikai pártfogás rendszere a két szektorban az alsóbb szinteken már nagyjából azonosan alakult.

Különbség inkább a holdingoknak a gazdaságban betöltött eltérő szerepköréből adódik. A centralizált belső felépítésű és döntően az olaj- és gáziparban tevékenykedő ENI fejlődési lehetőségei szorosabban függtek kormányzati, politikai döntésektől, ezért itt a középvezetők is engedékenyebbek voltak a politikai befolyásolás érvényesülésével szemben. Az IRI viszont, éppen mert erősen diverzifikált, sok szektorban működő holding, gyakran kényszerült az ellentmondó kormányzati részcélok holdingon belüli feloldására, ezért a középszintű vállalatvezetők kinevezésében, előbbre jutásában a politikai szempontok érvényesülésének nem volt egyértelműen kimutatható meghatározó hatása. Az alsóbb szintű vezetés kiválasztásában pedig a legkisebb holdingnál, az EFIM-nél érvényesülhettek leginkább a szakmai szempontok.[4]

Ahogy a „politikai piac" céljainak egyre inkább alárendelődtek a gazdasági célok, az állami holdingok úgy váltak fokozódó mértékben a pártpolitikai harcok eszközévé. Ez a hatvanas évek közepétől indult folyamat — több más, később

[3] A fogalmak részletesebb kifejtését lásd *Lengyel* [1984] 158. o., *Bianco* [1982] 69. o.

[4] A vezetők kiválasztásának mechanizmusáról lásd *Grassini* [1981] 71—77. o., *FT*, 1982. április 26., 1988. április 18.

részletezendő okkal együtt hatva — a nyolcvanas évek elejére *veszteséges vállalkozások együttesévé* tette az állami holdingrendszer egészét. A hatékonyság és a verseny kritériumainak újbóli érvényesítése, a veszteségek megszüntetése érdekében a koalíciós pártok között a nyolcvanas évek elejére konszenzus alakult ki abban, hogy ez csak úgy érhető el, ha a továbbiakban e területen mérsékeltebben élnek a politikai nyomás eszközével.

A váltás jeleként 1982-ben új elnökök kerültek a holdingok élére, mindannyian a közgazdaságtan egyetemi professzorai voltak. Pártjaik iránti lojalitásuk ismert volt ugyan, de a pártok közötti egyetértés értelmében fő feladatuk nem a pártérdekek érvényesítése, hanem a holdingok veszteségeinek lefaragása, nyereség elérése volt. Eltökéltségükre jellemző példa, hogy az IRI új elnöke első ténykedésként megtiltotta az IRI vezetőinek a politikusokkal való kapcsolatfelvételt, és az IRI kezelésében levő bankok és vállalatok éléről lecserélte a túlzottan kompromittálódott igazgatótanácsok nagy részét. Az effajta tevékenységet a politikusok kezdetben nem vétózták meg. Amint azonban az az olasz politikai életben várható volt, a visszarendeződés hamar megkezdődött. Erre a privatizáció körüli politikai harcok szolgáltatnak példát, amelyre a későbbiekben térünk ki.

Az állami holdingok az olasz gazdaságban

Az olasz gazdaság egész 20. századi történetét az északi és a déli országrész közti fejlettségbeli különbség felszámolására, a gazdaság nyugat-európai országokhoz mért felzárkóztatására, a modernizációra és az iparfinanszírozás kérdésének megoldására tett erőfeszítések jellemzik. Az ország relatív elmaradottságából következően a megoldások keresésében az állam döntő szerepet játszott. Sok nyugat-európai országgal ellentétben azonban az állami beavatkozás olaszországi jellegzetessége az államosítások kisebb súlya, a félállami (vegyes tulajdonú, látszólagos autonómiával rendelkező) szervezetek felállítása volt.

Az olasz gazdaság gondjait évtizedeken keresztül általában strukturális problémákként kezelték. Ez a szemlélet a politikai konszenzus ingatagságával párosulva azt eredményezte, hogy az olasz gazdaságpolitika leginkább a piaci mechanizmusok torzulására vagy a külső piaci sokkokra történő *ad hoc* reagálások sorozataként fogható fel. A negyvenes évek végétől általánosan elterjedt az a vélemény, hogy az olasz gazdaság a keynesi típusú keresletösztönző intézkedésekre sajátos strukturális feszültségei miatt nem reagál. A makroökonómiai beavatkozások hatékonyságába vetett hitet tovább csökkentette, hogy a költségvetés a hatvanas és a hetvenes években, az „olasz csoda" elmúltával, képtelennek bizonyult anticiklikus hatást kifejteni.[5] A feszültségek feloldására a mikroökonómiai beavatkozások — bár csak átmenetileg — alkalmasabb eszköznek bizonyultak. Ágazatok, régiók támogatása, egyes tevékenységek és vállalati körök pénzügyi kedvezményezettsége és nem utolsósorban az állami holdingok kormányzati célok melletti elkötelezése vált a gazdaságpolitika egyik legtartósabb elemévé. Az átfogó tervezési kísérletek kudarcai, a tervek egyre rövidebb időhorizontja, a részletes ágazati tervek kidolgozására tett elvetélt erőfeszítések,[6] a sűrűn

[5] Az olasz gazdaság túlságosan nyitottnak bizonyult a negyvenes évek végén ahhoz, hogy a stabilizáció keresletösztönzéssel összekötött útját választhassák. (Lásd *Hildebrand* [1965] 41—42. o.) Az anticiklikus költségvetési politikai kudarcát 1972-ben maga a pénzügyminiszter ismerte be. (Lásd *Prodi* [1974] 46. o.) Az adózás és a költségvetés kiadási oldalának reformjai a hetvenes években sem hoztak változást ezen eszközök anticiklikus hatást érintő felhasználásában (*Templeman* [1981] 84—87. o.).

[6] Az olasz tervezés szakaszait, eredményeit és eredménytelenségét részletesen elemzi *Rott* [1976] 27—37. o., *Bollino* [1983] 271—274. o., *Barucci* [1972] 241—250. o.

váltakozó kormányok még sűrűbben változó gazdaságpolitikai irányvonalait tükrözték.

A gazdaság döntési centrumai a pártpolitikát követve széttagoltak maradtak, állandóságot csak az egyes központi kormányzati szervek körül kiépült apparátusok jelentettek, amelyek így bizonyos mértékű függetlenségre is szert tettek. Ez a függetlenség többnyire a kormányzati munka hatékonyságának a romlásához, a törvényhozási folyamatok lelassulásához vezetett. Ezt a helyzetet az olasz hagyományoknak megfelelően újabb döntéshozó szervek — például tárcaközi bizottságok — felállításával próbálták feloldani. A tárcaközi bizottságok tevékenységének és az iparpolitikát érintő törvénykezésnek a vizsgálata ugyanazt mutatta: az olasz gazdaságirányítás intézményrendszere a „külső" — értsd politikai — nyomásnak kevéssé tud ellenállni.

Az iparfinanszírozás és a bankrendszer harmincas években lezajlott átrendeződése alapvonásaiban a nyolcvanas évek végéig meghatározta az olasz gazdaság intézményi kereteit. Fő jellemzője a bankügyletek és az ipari tevékenységek teljes szétválasztása, a hitelfolyósítás specializációja volt. Az utóbbi szerint a bankok kizárólag rövid távú hiteleket folyósíthattak, míg a hosszú távú hitelezés speciális hitelintézetek feladatkörébe tartozott. Beruházási célú hiteleket tehát elsősorban a speciális hitelintézetektől lehetett felvenni.

Az olasz gazdaság nagy részének pártok és azokon belüli frakciók szerinti tagozódásától ugyanakkor a *bankrendszer* sem volt mentes. A legtöbb bank vezető tisztségviselői jól kivehető politikai csoportulásokkal álltak kapcsolatban. Nem véletlen, hogy az olasz közéletben a bankügyletekkel összefüggő botrányok más nyugat-európai országokhoz képest gyakoribbak és súlyosabbak voltak, ritkán lehetett azokat a politikától mentesnek mondani. Maguknak a botrányoknak a kirobbanása, a pártkassza-támogatások napfényre kerülésének időzítése és az azt követő jogi eljárások miléntje is a politikai harc része volt.[7]

A két legfontosabb speciális hitelintézet az állami tulajdonú IMI (Instituto Mobiliare Italiano) és az IRI kezében levő három országos bank által a nyolcvanas évek végéig ellenőrzött Mediobanca. Az IMI hagyományosan a kereszténydemokrata politikusokhoz állt közel. A Mediobanca, bár formálisan az állami szektor bankjai felügyelték, a nagy magánvállalatok finanszírozásában és egymás közti hatalommegosztásában játszott fontos szerepet. Részvényei voltak majdnem minden jelentős nagyvállalatban, ezért is különleges lehetőségekkel rendelkezett a nagy magánvállalatok pénzügyi manővereinek befolyásolásában.

A két hitelintézet — bár az állami ellenőrzés közvetve vagy közvetlenül mindkettőben érvényesült, mégis — a gazdaság (és a politika) más-más területét szolgálta ki. Ebben a pénzügyi munkamegosztásban egyfelől a kereszténydemokraták erőssége, az állami szektor, másfelől pedig a liberális elveket valló magánszektor állt. Az IMI és a Mediobanca azonban az olasz gazdaság jelentős szeleteit (és a politikai spektrum fontos szereplőit) hagyta pénzügyi források nélkül. Részben a hiteligények, részben pedig a politikai igények kielégítetlensége magyarázta azt, hogy a speciális hitelintézetek száma — gyakran nélkülözve a szükséges tőkét, szakértelmet és hatékonyságot — gyorsan szaporodott. Az erőforrásaikban, céljaikban, klientúrájukban igen eltérő intézetek véletlenszerűnek tűnő halmazára semmiféle összehangolt akció, átfogó iparfinanszírozási elképzelés nem volt jellemző.[8]

[7] A hetvenes, nyolcvanas évek bankbotrányairól, az érintett pártokról, politikusokról lásd *Furlong* [1986] 185—186. o.

[8] A speciális hitelintézetek alakulásakor, 1936-ban, az ipar hosszú távú hitelekkel való ellátását 6, 1950-ben 17, 1960-ban 30, 1986-ban 37 speciális hitelintézet biztosította. (*Report* [1983] 236. o., *Ciampi* [1987] 74. o.)

Az iparvállalatok finanszírozásában a leggyakrabban használatos állami ösztönző eszköz a speciális hitelintézetek által nyújtott kedvezményes kamatozású kölcsönök rendszere.[9] A kamattámogatásért és más kedvezményekért (közvetlen juttatások, adótámogatások stb.) folyó erőteljes verseny Olaszországban a kedvezményezettek körének folyamatos bővüléséhez vezetett. A kedvezmények egyik ágazatról a másikra, a Dél fejlesztési elképzeléseit támogató célokról a kis- és közepes méretű vállalatok megsegítésére, ezekről a nagyvállalatokra, a magánszektorról az állami szektorra és fordítva áramolhatnak.

A támogatást elnyerő vállalati kör bővülését általában a törvények és rendeletek módosítása előzte meg, de a vállalatok maguk is aktív szerepet játszottak abban, hogy „beleférjenek" a támogatási célokba. A nagyvállalatok például beruházási programjaikat szétaprózva, gyakran új leányvállalatokat alapítva jutottak hozzá a kisvállalatok számára biztosított kedvezményes hitelekhez. A hitelnyújtás szelektív jellege az elmúlt évtizedekben fokozatosan csökkent, és azzal pedig, hogy a foglalkoztatási szint fenntartásának követelése előtérbe került — a hetvenes évektől —, már gyakorlatilag bármelyik bajba került ágazat folyamodhatott kormányzati támogatásért.

A hosszú távú gazdaságpolitika, az átfogó iparpolitika hiánya természetesen nem zárja ki a gazdaság- és iparpolitikai jellegű problémákra adott időleges válaszokat. A problémák maguk ugyanakkor meglehetősen tartósaknak bizonyultak, és az állami holdingoknak mint a kormányzat kezében levő közvetlenül és gyorsan bevethető eszközöknek a szerepe ezek megoldási kísérleteiben mindig is jelentős volt. Az állami holdingok számára a legfontosabb feladat a hatvanas évek elejéig a gazdaság egyes báziságazatainak (acél-, energia-, vegyipar) fejlesztése, a hatvanas évektől a Dél elmaradottságának felszámolása, a hetvenes évektől a foglalkoztatottság addigi szintjének fenntartása, a csőd szélére került magánvállalatok megmentése, majd a holdingok hetvenes években felhalmozott veszteségeinek megszüntetése és az ipari szerkezetváltás megoldása volt. Ezek a feladatok — bár különböző időszakokban, különböző erővel jelentkeztek — egymás mellett, egyszerre léteztek.

A „feladatok" kijelölése és teljesítésük sikeressége is nagyrészt az állami holdingokon kívüli tényezőktől függött, a legerősebben érvényesülő érdekek kompromisszumát tükrözte. Ezek az érdekek néha koherens elképzelésekké álltak össze, gyakoribb volt azonban a kompromisszumok felbomlása, a rövid távú érdekszövetségek kötése, a hatalmi pozíciók újraelosztása. A gazdaság pártérdekek szerinti menedzselése, a konszenzus ismétlődő felbomlása miatt az állami holdingok a sűrűn változó részcélokat csak a hatékonyság szempontjainak háttérbe szorulásával tudták teljesíteni.

A konfliktusba kerülő kormányzati és gazdasági célrendszer sajátos vállalatvezetői réteg kialakulását eredményezte. *Saraceno* professzor, az állami holdingok problémáinak szakértője és hosszú ideig az IRI tanácsadója, úgy fogalmazott, hogy az „IRI feladata nem az acél- vagy az autógyártás, hanem az, hogy az acél- és az autógyártást a társadalmi és gazdasági fejlődés szolgálatába állítsa". (*Layton* [1972] 50. o.) Ehhez olyan vállalatvezetői rétegre volt szükség, amelyre az ipari fejlődés újabb és újabb problémáinak megoldásában a kormányzat mindig támaszkodhatott. A társadalmi célként kitűzött feladatok (amelyek gyakran pártérdekek elfogadhatóbb formába öntött megfogalmazásai voltak) a holdingok

[9] 1970—1978 között a közép- és hosszú távú hitelek 43 százalékát a piaci kamatlábnál alacsonyabb kamattal helyezték ki. (*Templeman* [1981] 222. o.) A kamatszubvenciók költségvetési terheiről lásd *Rott* [1976] 88—89. o. A speciális hitelintézetek (közép- és hosszú távú hitelezés) ipari kölcsönkihelyezésénél a támogatott hitelek volumene 1986-ban háromszor, 1987-ben kétszer olyan gyorsan bővült, mint a támogatás nélkülieké. (*Banca d'Italia* [1987] 111. o.)

vezetésének a magánszféránál nagyobb kockázatvállalási lehetőséget biztosítottak, anélkül hogy a téves döntéseket szankcionálták volna. A veszteségeket hosszú időszakon keresztül akkor is eltűrték, ha ezek gazdaságilag egyáltalán nem voltak indokolhatók. Ebben az értelemben az állami holdingok vezetése joggal vélhette, hogy a holdingok „terméke" nem az előállított áru vagy szolgáltatás, hanem maga a társadalmi-gazdasági haladás. Ennek, a politikusokkal szoros kapcsolatot tartó vállalatvezetői rétegnek és az általuk képviselt értékeknek a kialakulását a holdingrendszer gazdaságon belül betöltött szerepének leírása szempontjából kiemelkedő fontosságúnak tarthatjuk. Az állami holdingok létét az olasz gazdaságban ugyanis nem elsősorban a kormányzat által előírt feladatok és azok teljesítésének milyensége, hanem a hatalommegosztásban, a gazdasági és politikai egyensúly megteremtésében játszott szerepük legitimálja.

Az állami holdingrendszer kialakulásáról

Az első állami holdingot, az IRI-t 1933-ban hozták létre a csőd közelébe került nagybankok megmentésének érdekében. A nagy gazdasági válságot megelőzően a bankok egyre nagyobb és — a válság közeledtével — egyre kezelhetetlenebb iparvállalati részvénycsomagokat tartottak kezükben. Az IRI létrehozásával az állam időlegesen átvállalta ezek kezelését — azzal az elgondolással, hogy fokozatosan visszaáramoltatja a részvényeket a magánszférába. A válság egyben az iparfinanszírozás addigi rendjének újraszabályozását is igényelte. Az olasz gazdaság a nyolcvanas évek végéig lényegében változatlan formában megőrizte az ekkor kialakult hitelezési gyakorlatot: a rövid és a hosszú távú hitelezés elkülönülését és ez utóbbinak a túlnyomórészt államilag alapított vagy állami ellenőrzés mellett működő speciális hitelintézetekre bízását.

Az IRI által kezelt részvénycsomagokról azonban hamarosan kiderült, hogy a magángazdaságba való visszaforgatásuk csak hosszabb távon lehetséges, ezért 1937-ben az IRI-t állandó intézménnyé változtatták. Az IRI létrehozásával az állam az olasz részvénytőke 44 százalékát képviselő vállalatok társtulajdonosává vált, és a részvénytőke 18 százalékát kitevő vállalatok felett pedig — részvényaránya miatt — közvetlen ellenőrzést gyakorolhatott. (*Sellin* [1974] 98. o.)Az olasz állami szektor IRI által képviselt legnagyobb szeletének összetétele azt a véletlenszerűséget tükrözte, amit az éppen az 1933-as évben válságba jutott bankok kezében levő ipari részvények struktúrája mutathatott. Az IRI kezdeti feladatának megfelelően szabadulni igyekezett a piacképes részvényektől. Státusának módosulása után (1937) ez a folyamat lelassult, bár sohasem szűnt meg, hiszen az államiholding-forma a magán- és az állami tulajdon együttélését jelentette, és a részvények eladása és vásárlása az üzletmenet részeként folytatódott. (*Bianchi* [1987*a*] 7—9. o.)

A csúcsholding—alholding—vállalat felépítés az IRI megalakulásától kezdve létezik, igaz 1933-ban még csak egy területen, a telefontársaságokéban szerveztek alholdingot (STET néven), ezt követte 1936-ban a hajózási vállalkozásokat tömörítő alholding (Finmare), majd 1937-ben az acélgyártás is ágazati alholdingba szerveződött (FINSIDER). Az IRI megalakulásának körülményeiből következik, hogy az általa ellenőrzött cégek között éppúgy előfordulhattak veszteségesek, mint nyereségesek. Ugyanakkor már ebben a korai időszakban világossá vált, hogy magánkézbe csak átszervezett, a veszteségektől megszabadított vállalatok adhatók. Ezért az alholdingok feladata olyan beruházási, fejlesztési programok kidolgozása volt, amely a racionalizálásokon keresztül a veszteséges cégek profitabilitását állítja helyre.

Az első hat év szelektív intézkedései következtében 1939-re az IRI vállalatain belül az öt legfontosabb szektor (acél-, gépgyártás, telefonhálózat, hajózás,

villamos energia) részarány az IRI össztevékenységein belül az 1934-es 57 százalékról 90 százalékra emelkedett. Az olasz nyersvastermelés 77 százalékát, az acéltermelés 45 százalékát, a hajógyártás 80 százalékát, a fegyver- és lőszergyártás 50 százalékát, az erősáramú ipar termelésének 39 százalékát tudhatták magukénak ekkor az IRI vállalatai. Az öt telefontársaság közül hármat az IRI ellenőrzött, a tengeri utasszállítás 90 százalékát az IRI bonyolította. Összességében kb. 170 ezer főt foglalkoztatott 1939-ben az IRI, ezek háromnegyede az acél- és gépgyártásban dolgozott. (*Marsan* [1980] 142. o.)

A II. világháború utáni újjáépítés a gazdasági-politikai intézményrendszer újjászerveződésével egyidőben zajlott. Természetesen az IRI jövője körül is viták folytak. Sokan a fasiszta gazdasági intézményrendszer részének tekintették az állami holdingot, és szorgalmazták a felszámolását. A politikai spektrum jobb- és baloldalán egyaránt képviselték ezt a nézetet. Egyes politikai csoportok a teljes államosítását és állami vállalattá alakítását javasolták. A politikai megegyezés közös nevezőjévé végül is az vált, hogy az állami holdingon keresztül az állam szükségesnek vélt beavatkozását a piaci szabályok lényeges megsértése nélkül látták biztosítottnak.

Az ország modernizációs folyamatában az állami holding formulája használható eszköznek bizonyult, majd gyors növekedésével saját létét is igazolni tudta. Eközben hozzásegített a politikai centrumban elhelyezkedni igyekvő kereszténydemokrata párt által elképzelt progresszív, de nem baloldali új középosztály formálódásához, amely gyakran éppen az erősödő államiholding-rendszeren belüli vagy ahhoz közel álló vállalkozói, vállalatvezetői, üzleti körök és a politikusok kapcsolatrendszerén növekedett fel.

A hatalmi pozíciók átrendezésében, a tradicionális ipari és pénzügyi csoportokkal szembeni térnyerésben, a kereszténydemokrata párton belül a balra történő erőeltolódás manifesztté tételében az első döntő lépés egy új, második állami holding, az ENI 1953-as létrehozása volt. Az IRI-hez hasonlóan az ENI is pénzügyi holding formájában szerveződött meg, a csúcsholding itt is 100 százalékig állami tulajdonú. Az újdonságot a megszületés körülményeiben kell keresni, ugyanis az ENI nem a válságban levő vállalatok megmentésére, a magánszféra veszteségeinek társadalmasítására szolgáló intézmény volt, nem annyira gazdasági kényszer, hanem inkább tudatos politikai stratégia hozta létre. Ez volt az első alkalom, hogy a kormány aktívan próbálkozott egy egész iparág (az olaj- és gázipar) ellenőrzésének megszerzésével, amely hosszabb távon egy másik iparágon (a villamosenergia-iparon) belüli magánszektorú oligopólium megtöréséhez vezethetett.

A döntés tudatosságát jól illusztrálja, hogy míg az IRI funkcióját meghatározó törvény csak annyit mond, hogy az „IRI a tulajdonában levő vagyon és tőke kezelője", addig az ENI alapszabálya kimondja, hogy az ENI-nek a földgáz és szénhidrogének területén „országos jelentőségű létesítmények fejlesztését és kivitelezését kell biztosítania". (IRI [1989] 41. o.; *Amoroso—Olsen* [1978] 219. o.) A feladat és a megoldásának eszköze a hagyományosan energiaszegény Olaszországban nem volt új, mivel francia példa alapján már 1926-ban létrehoztak egy állami vállalatot (Azienda Generale Italiana Petroli-AGIP) az olajkitermelés felfuttatására, de főleg az importolaj feldolgozására. 1938-ban az állami AGIP a piac közel 30 százalékát uralta.

Az AGIP-ot és annak különböző leány- és társvállalatait magában foglaló ENI létrehozása már a kereszténydemokrata párt formálódó új stratégiai irányvonalát tükrözte. A negyvenes évek végétől, de különösen az ötvenes évek elején a Pó völgyében feltárt földgáz-előfordulások világossá tették, hogy olyan új gazdasági erőpozíciók alakulnak ki az energiaszektorban, amelyek az iparosítási-modernizációs folyamat egészére kihatnak. A kereszténydemokraták erősödő bal-

szárnya a társadalom fontos döntéshozó centrumaiba való fokozatos beépülést tűzte ki célul. Az ENI — a magántőke tiltakozása ellenére — a Pó-völgyi földgázkutatásra, -kitermelésre és -elosztásra kizárólagos jogot kapott a kormánytól, ami *de facto* monopóliumot jelentett ebben az ágazatban.

Az ENI első elnöke (az AGIP addigi vezetője) *Enrico Mattei*, meglehetősen nagy autonómiát élvezett az ágazat fejlesztési kérdéseiben. Részben mert elismert, koncepciózus és energikus szakember volt, részben mert törekvései a kormánypárt vezetőinek hosszú távú politikai elképzeléseivel találkoztak. A Matteit az ENI elnöki székébe juttató kereszténydemokrata párt és az ENI vezetése közötti szoros kapcsolat hosszú ideig fennmaradt. Az állami holding menedzserei politikailag és anyagilag is készségesen támogatták a kereszténydemokrata párt egyes csoportjait, aminek fejében ugyanilyen támogatást várhattak.[10]

A pártok támogatására szolgáló nem ellenőrzött vagy titkos vállalati alapok képződését általánosnak vélik az olasz politikai korrupcióval foglalkozó tanulmányok. (*Bianco* [1982], *FT*, 1988. március 10.) Nem véletlen, hogy eddig egyetlen törvényjavaslat sem vált törvénnyé a pártok finanszírozásának nyilvánossá tételére vonatkozóan. A vállalatok pártok támogatására fordított pénzalapjait végül is 1974-ben próbálták szabályozni. A 20 százalék feletti állami részesedésű vállalatoknak megtiltották a pártkasszák támogatását. Ettől sokak szerint a pártfinanszírozás inkább csak rejtettebbé vált. A hetvenes és a nyolcvanas években az ilyen eredetű politikai botrányok száma mindenesetre valamivel csökkent.[11]

Az államiholding-rendszer harmadik elemének, az EFIM-nek a megalakulása is a politikai erővonalak módosulásához kötődik. A kereszténydemokrata párton belüli harc, a párt tömegbázisának az ötvenes évek során folyó beszűkülése a „nyitás balra" politikáját eredményezte az évtized végére. A szocialista párt eltávolodása a kommunistáktól megkönnyítette ezt a folyamatot. A kereszténydemokrata párton belül egyre többen lehetséges partnerként tekintettek a szocialistákra. Előbb külső parlamenti támogatást kapott a kereszténydemokrata párt a szocialista párttól, majd a szocialistákkal együtt középbal kormány alakult Aldo Moro vezetésével (1963). (*Hildebrand* [1965] 409—414. o.; *Bianchi* [1986] 14—15. o.)

A szocialisták támogatásának természetesen megvolt az „ára". Legfontosabb követelésük az állami holdingok szerepének erősítése és a villamosenergia-ipar államosítása volt. Az áramszolgáltató magánvállalatok mindig is a baloldal kedvelt célpontjai voltak, egyrészt a monopolpozíciókkal való visszaélés vádja (indokolatlanul magasnak tartott árak), másrészt tradicionálisan a jobboldalhoz való kötődésük miatt. 1962-ben államosították az olasz villamosenergia-ipart, és ugyanebben az évben létrehozták a mai holdingrendszer utolsó elemét, az EFIM-et. Az EFIM azokat a cégeket szervezte állami holding formájába, amelyek a háború után a hadiipari kapacitásaikat nehezen tudták konvertálni és így tartósan veszteségesek maradtak.

Az állami holdingok hatvanas évek elejére kialakult rendszere már jelentős súlyt képviselt a gazdaságban, és ezzel párhuzamosan — részben ebből következően — számottevő politikai befolyási szférává, politikai küzdőtérré is vált. Az állami holdingok politikai felértékelődése éppen sajátos gazdaságpolitikai eszközszerepük felismerése mentén történhetett meg. Ez a felértékelődés az állami és magánszektor viszonyát is jelentősen befolyásolta. Az állami holdingokra jellemző

[10] Mattei, aki még a fizetését sem volt hajlandó felvenni, terveinek politikai „alátámasztása" érdekében belement abba, hogy az ENI egyes pártokat, elsősorban a kereszténydemokratákat anyagilag is támogassa. A „megvesztegethetetlen vesztegető" — írták róla. (*FT*, 1982. április 26.)

[11] Lásd *Grassini* [1981] 72. o., de még 1984-ben is gyanúba keveredtek az IRI egyes vezetői. (*Furlong* [1986] 167. o.)

vegyes (állami és magán) tulajdon a magánvállalkozás számára elfogadhatóbb partnerré tette őket, bár a magánipari érdekcsoportok tradicionális szárnyának ellenállása a háborút követő évtizedben még érezhető volt. Az ipari vállalkozók modernizálódást kívánó és követő szárnya azonban jelentős előnyöket élvezett a holdingok báziságazatokba történő benyomulása idején. Ezzel ugyanis a holdingok kedvező lehetőségeket biztosítottak a feldolgozóipari ágazatok fejlődéséhez. Az állami holdingok gazdaságon belüli súlyának növekedésével, „feladataik" szaporodásával és az ehhez biztosított pénzügyi kedvezmények rendszerének bővülésével egyre nőtt a magán- és az állami szféra gazdálkodási feltételei közötti különbség. Ennek csökkentését elsősorban a kedvező finanszírozási feltételek magánvállalkozásra való kiterjesztésével kívánták elérni.

A magánvállalkozások és ezen belül a nagyvállalatok a javuló hitelfeltételek és adókedvezmények birtokában ugyan jelentősen növekedtek, de az állami holdingok gyorsabb növekedése következtében a korábbi domináns pozíciójukból mégis sokat veszítettek. A hetvenes évek recessziója az állami és magánvállalatok közti konfliktust is kiélezte. Míg az állami holdingok nagyrészt a kisebb, csődbekerült magánvállalatok megmentésével voltak elfoglalva, a nagy magánvállalatok egy része — a válságra rugalmasabban reagálva — drasztikus szerkezetátalakítást hajtott végre. A magánvállalkozások és ezen belül a politikai-gazdasági súlyukkal inkább élni képes nagyvállalatok megpróbáltak ismét vezető szerephez jutni. Világos volt, hogy ez csak az állami holdingokat is ellenőrző legnagyobb párt, a kereszténydemokraták hatalmának korlátozásával érhető el. Így a domináns magánvállalkozó csoportok és a középbal pártjainak érdeke a hetvenes évek végére, nyolcvanas évek elejére időlegesen egybeesett.

Küzdelem folyt tehát a holdingok gazdasági helyzetének megjavításáért, ami a koalíciós pártok mindegyikének egyaránt érdeke volt, ugyanakkor a pártok a megerősödő állami holdingok feletti ellenőrzés elosztásáért szálltak harcba egymással. A holdingrendszer egésze pedig a gazdasági funkcióin túlnőve, az ismét prosperáló nagyvállalati érdekcsoportokkal szembeni politikai-hatalmi ellensúlyként kezdett működni. Ebben a helyzetben természetesnek tartható, hogy a képviselőház költségvetési bizottságának kereszténydemokrata elnöke úgy vélte, hogy egy olyan gazdaságban, amelyben néhány nagyvállalat dominál, az állami holdingok alapvető célja a hatalmi egyensúly biztosítása kell hogy legyen. (*FT*, 1988. április 18.)

Az olasz vállalatszerkezetre valóban a néhány nagyvállalat és a nagyszámú kisvállalat a jellemző, a középvállalatok rétege a nyugat-európai mércéhez viszonyítva meglehetősen szűk. A nagyvállalati kör ugyanakkor inkább tevékenységükben erősen eltérő vállalatkonglomerátumokat foglal magában (a magán- és az állami szférában egyaránt), az egyes vállalatok méreteik alapján nemzetközi összehasonlításban már nem állják a versenyt.[12] Az olasz magánvállalkozási szférára a „családi kapitalizmus" jelzőjét szokás használni, és ez egyaránt jellemző a nagy-, a közép- és a kisvállalkozásokra. A legnagyobb három olasz magánvállalati csoport, a *Giovanni Agnelli* vezette Fiat, a *Raul Gardini* vezette Ferruzzi és a *Carlo De Benedetti* kezében levő Olivetti együttes forgalma a három állami holdingéval nagyjából azonos nagyságú (1988-ban 65—65 milliárd dollár). Ezeknek az észak-itáliai csoportoknak is természetesen szoros kapcsolataik vannak a római adminisztrációval és a pártokkal.

A hatalmi játszmában az Agnelli és a vele együttműködő Pirelli-csoport képviseli a „régi gárdát", akikhez az utóbbi években Gardini és De Benedetti is

[12] A legnagyobb 100 vállalat között a Fortune listáján csak négy olasz vállalat szerepel, az 500 legnagyobb Egyesült Államokon kívüli iparvállalat között is mindössze kilenc. (*FT*, 1990. szeptember 17.)

közeledett. Ugyanakkor a magánvállalkozók új, egyre erősödő és a hatalommegosztásban részt követelő „harmadik generációs" csoportjával is számolniuk kell (*L. Benetton* textilipari, *S. Berlusconi* tömegkommunikációs vállalkozásai). Az 1992 után egységesülő európai piacon megjelenő és versenyképes olasz nagyvállalatok tehát a jelenleg legnagyobb négy magánvállalati csoport (Agnelli, Gardini, De Benedetti, Berlusconi) és a három nagy állami holding vállalatainak köréből fognak kikerülni. Az olasz vállalatok privatizációjának eddigi eseményeit vizsgálva némi támpontot kaphatunk arra, hogy ezek milyen kombinációja lehet majd versenyképes és milyen kombinációk kialakulására adhatnak lehetőséget a politikai küzdelmek.

Veszteségfelszámolás és privatizáció a nyolcvanas években

A nyolcvanas évek elejére mindegyik állami holding veszteségessé vált. A holdingrendszer pénzügyi válságának a korábbi évtizedek „társadalmi elkötelezettségei", vagyis az alapanyag-ágazatok és a Dél fejlesztése során hozott hosszú távra ható és gyakran hibásnak bizonyuló döntések, csak egyik összetevőjét jelentették. Természetesen fontos tényező volt, hogy a holdingok vállalati struktúrájában a korábban erőteljesen fejlesztett, majd a hetvenes-nyolcvanas évtizedben válságágazatokká vált acélgyártás, hajógyártás, vegyipar, textilipar meghatározó szerepet játszott. Ehhez azonban a hetvenes években többnyire politikai indíttatású vállalatmentési, munkahelymegőrzési akciók sorozata társult (részben az említett válságágazatokban), aminek többletterheit az államkassza már nem volt képes finanszírozni. A holdingok adósságterheit rendkívül megnövelte, hogy az állami támogatás mértékének kiszámíthatatlansága miatt éppen a legmagasabb kamatlábak időszakában kellett jelentős összegű rövid távú kölcsönöket felvenni. Az IRI összes adóssága 1983-ra például éves forgalmával volt egyenlő.

Az állami holdingokat felügyelő minisztérium az 1981-ben készült éves jelentésében az iparpolitika legfőbb eszközeként minősített holdingrendszer válságáról szólva, két további okot jelölt meg. Az állami holdingok vállalatai nagyrészt árszabályozott piacokon működtek (szolgáltatások, alapanyag-ágazatok), ahol a kormányzat az infláció elleni küzdelemre hivatkozva az adott időszakban nem tartotta lehetségesnek az ellenőrzés feloldását. E vállalatok többsége ugyanakkor tőkeintenzív ágazatokban üzemelt, ahol a szükségesnek ítélt szerkezetátalakítások ösztönzésére a kormányzat nem fordított elég energiát.

A jelentés szerint: „A holdingrendszer összeomlásában a legmegrázóbb, hogy az a részvényesek lényegéből fakad, hiszen a részvénytulajdonos állam a szabadpiac működésével ellentétes vállalati magatartást követel, a profitszerzéstől teljesen eltérő célok érdekében." A részvénytulajdonos állam mögött pedig fellelhető a részvények rejtett és egyben politikai tulajdonjoga, amely a vállalati autonómiát tovább csökkentheti (*Bianchi* [1986] 18. o.). A dokumentum jól tükrözi az olasz politikai élet meghasonlottságát, az állami holdingrendszer gazdaságpolitikai eszközként való felhasználása és politikai nyomástól való felszabadítása körüli változó küzdelmet. A nyolcvanas évek mindenesetre a holdingok önállóságának növelése, gazdasági-pénzügyi stabilitásuk megteremtése érdekében tett lépésekkel kezdődtek.

Az állami holdingok vezetésének élén bekövetkezett cserék mellett az állami támogatási alap korábbinál magasabb összegű és rendszeresebb juttatása jelezte a kormányzat akkori szándékainak komolyságát. Az új vezetők támogatást kaptak a leginkább veszteséges ágazatokban (acélipar, vegyipar) a munkaerő-felesleg felszámolásához. Határozottságuk és a hatalmasra duzzadt veszteségek kényszerítő ereje következtében lényegében mentesültek újabb veszteséges vállalatok

átvételétől. A veszteségek fokozatos csökkentése mellett hozzáláttak adósságszerkezetük átalakításához, rövid távú kölcsöneik hosszabb távra konvertálásához. Az állami holdingok feladatkörének meghatározásában a kormányzat által prioritásként megfogalmazott pénzügyi stabilizáció és hatékonyságnövelés érdekében pedig megkezdték ezen új cél szempontjából talán a legnagyobb hatást kiváltó privatizálások megvalósítását.

Az állami holdingokra jellemző vegyes tulajdon, az állami és a magánrészvények együttélése miatt, más országoktól eltérően, állami vállalatok eladásakor Olaszországban nem volt szükség törvényhozási aktusra. Egyes vállalatok eladása, illetve részvényeik piacra dobása elvben a holdingok hatáskörébe tartozott. Hogy ezzel a joggal a valóságban mennyire élhettek, azt a későbbiekben tárgyaljuk. Vállalatok átvétele és eladása — mint erre már utaltunk — mindig is az állami holdingok üzletmenetének szerves részéhez tartozott. Csak emlékeztetőül: a legnagyobb holdingot, az IRI-t éppen a csőd szélére került iparvállalatok magánkézbe való visszajuttatása céljából alapították. Az IRI-nél a vállalatok átvételének és eladásának 1950—1985 közötti adatai (*Pera* [1986] 48. o.) azt mutatják, hogy a vállalatvásárlások domináltak (103 átvett vállalattal szemben 71 eladott vállalat állt). 1982-ig az átvett vállalatok száma meghaladta az eladottakét, a fordulat után, 1983—1985 között már csak egy átvett, viszont 20 eladott vállalat szerepelt. Az IRI-vállalatok számának gyarapodásában a csúcsot természetesen a vállalatmentési akciókkal jellemzett hetvenes évtized mutatja, ekkor — 55 átvett és 18 eladott vállalat mellett — 37-tel gyarapodott az IRI vállalatok száma (az új alapítású vállalatok nélkül). Ezek az adatok ugyanakkor nem adnak információt arra vonatkozóan, hogy kitől vették, illetve kinek adták el a szóban forgó vállalatokat. Mind az eladók, mind a vevők sok esetben maguk az állami holdingok voltak.[13]

Mi tekinthető az állami holdingok esetén privatizációnak? Sokan, így a Confindustria, az olasz gyáriparosok szövetsége, már privatizációnak tekintené azt a helyzetet is, ha az állami holdingokat a magánvállalkozásokkal azonos versenyfeltételek közé helyeznék, azaz megszüntetnék veszteségeik finanszírozását és a különböző formát öltő támogatásaik folyósítását. Mások — például *Stefani* [1986] — a tulajdonviszonyok változásához kötötték a privatizáció fogalmát, és ezen belül különbséget tettek teljes és részleges privatizáció között. Ebben a felfogásban a magántőke részvényformában való megjelenése a döntő elem, de a privatizáció mértékét tekintve a vállalat feletti rendelkezés miléntje a meghatározó. Ebből következően egy vállalat akár összes részvényének magánkézbe kerülése is csak részleges privatizációnak tekinthető, ha az eladás során olyan feltételeket támasztanak (például munkaerő megtartása, a termelés mennyiségének, nyersanyagbeszerzésnek stb. előírása), amelyek miatt a vevő nem rendelkezhet szabadon cége felett. E feltételek többségét általában informális megállapodások rögzítik, ezért a róluk való ismeretek esetlegesek. Részlegesnek kell tekinteni a privatizációt akkor is, ha a részvények eladása után a magántőke részesedése meghaladja ugyan az 50 százalékot, de az állami holding továbbra is jelentős befolyással rendelkezik az eladott vállalat irányításában, tevékenységének meghatározásában. A fentiek értelmében Olaszországban teljes privatizációról kevés esetben beszélhetünk.

A definiálás körüli bonyodalmakba azonban szerencsére nem szükséges belemennünk, hiszen Olaszországban általában nagyon gyakorlatias — elsősorban

[13] Az IRI-t elhagyó cégek közül a textiliparlak az ENI-hez, a gépgyártók az EFIM-hez kerültek. A rövid életű EGAM nevű állami holding feloszlatásakor pedig az ENI és az IRI vette át a vállalatokat.

pénzügyi — szempontból tekintettek erre a folyamatra. Az állami holdingok rendszerének a felszámolása, de még méretének nagyobb arányú csökkentése sem került szóba, inkább „áramvonalasításának" módjairól folyt a vita. A privatizáció döntően az állami holdingok hagyományaihoz való visszatérést jelentette, azaz a vegyes tulajdon korábbi arányaihoz való közelítést. Ennek a pragmatikus megközelítésnek végül is a tulajdonátruházás, a magántőke megjelenése vagy részarányának növekedése mint tájékozódási szempont felelt meg, így a vállalatok magánvállalkozóknak való eladását és a magánrészvények arányának vállalatokon belüli növelését egyaránt privatizációnak tekinthetjük.

A privatizáció ugyanakkor más funkciót töltött be a kormányzat és mást az állami holdingok szemszögéből. A kormány a holdingok pénzügyi talpraállásának egyik eszközeként és a kormányzati kiadások, támogatások csökkentésének lehetőségeként, valamint — mint látni fogjuk — a holdingok feletti politikai ellenőrzés körüli viták újabb terepeként tekintett a privatizációra. A pénzügyi stabilizáció a holdingok számára is fontos tényező volt privatizációs döntéseikben, de a holdingok élére a nyolcvanas évek legelején került új vezetés ennél is többet remélt: az állami támogatások csökkenésétől döntési szabadságuk növekedését várták. Emellett a holdingok — és ez a szempont a nyolcvanas éveket megelőzően is jellemző volt — a privatizáció során nyert pénzeszközöket a holding termelési szerkezetének átalakítására, új iparágak fejlesztésére kívánták felhasználni.

A privatizálásra szánt vállalatok majdnem kizárólag a holdingok fejlődése szempontjából mellékes, nem stratégiai jelentőségű vállalatok közül kerültek ki. Ezek között voltak kifejezetten marginális tevékenységet folytatók, voltak veszteséges, a holdingrendszeren belül talpra nem állíthatónak ítélt vállalatok, és volt néhány nyereséges vállalat, illetve alholding is. A vállalatok kiválasztása a heterogénebb vállalatszerkezetű két holding, az IRI és az EFIM esetében külön bizottság feladata lett. Az ENI — amely teljes vállalatok eladására elsősorban textilipari érdekeltségében gondolt — textilipari alholdingjára bízta a döntést, s a központ csak a kisebbségi részvényeinek eladásait intézte.

A részlegesnek nevezett privatizációs forma, a kisebbségi részvények aladása alapvetően a tőzsdén keresztül zajlott és zajlik. Nagyobb részvénycsomagok elhelyezésére a milánói tőzsde 1985-ben kezdődött, szenzációként ható, de rövid ideig tartó fellendülése adott módot. Ekkortól szaporodott meg az állami holdingok jegyzésre váró vállalatainak száma, és a már jegyzetteknél az állami részesedés csökkenni kezdett. Mind a holding méretéhez viszonyítva, mind abszolút értékben a legnagyobb részvényeladó az IRI volt. (*Stefani* [1987] 10. o.) A megváltozott tőzsdei felvevőképesség kedvező hatása abban is tükröződött, hogy az IRI — még 1984 előtt — jónéhány jegyzett vállalatában növelni kényszerült részesedését. A kisebbségi részvények eladásából az IRI 1983—1984 között 400 milliárd, 1985-ben 2300 milliárd és 1986-ban 850 milliárd lírát inkasszálhatott. Az összeg nagyságrendjét érzékeltetheti, hogy 1985-ben a csak ebből a forrásból származó bevételek jelentősen meghaladták a holding veszteségeit. Az 1983 és 1985 között így elért 2700 milliárd lírányi bevétellel szemben csak 800 milliárd líra állt a teljes privatizálás (vállalateladás) rovatában. 1986-ra a helyzet megfordult, a 850 milliárd lírás kisebbségirészvény-elhelyezéssel szemben egyedül az Alfa Romeo gyár eladása 1050 milliárd líra bevételt jelentett. Az állami részesedések eladása (teljes és részleges) az IRI pénzügyi forrásainak egyes tételein belül az 1978—1981-es időszak 1 százalék alatti arányáról 1982—1985-re összességében 10,4 százalékra nőtt. (*Stefani* [1987] 9. o., *Pera* [1986] 47. és 49. o.) Az állami holdingok pénzügyi helyzetének konszolidálására tett — már említett — lépések a részleges és a teljes privatizálási akciók középpontba állításával nagyrészt meghozták a kívánt eredményt: az ENI 1984-re, az IRI 1985-re ismét nyereségessé vált, az EFIM veszteségei pedig csökkentek.

A privatizálás másik fő formája, a vállalatok magántőkének való *közvetlen* eladása a tőzsde részvétele nélkül zajlott. A milánói tőzsde viszonylag kis mérete és a jegyzett holdingvállalatok kis száma azonban csak az egyik magyarázó tényezője ennek a jelenségnek. Az eladásra szánt vállalatok nagy része veszteséggel, értékesítési nehézségekkel küzdött, és megvételük az anonim tőkepiaccal ellentétben inkább azoknak a vállalatoknak válhatott vonzóvá, amelyek a megvásárolt vállalatokat átalakítva és magukba olvasztva, hatékonyabb működtetésükre vállalkozhattak. A holdingok maguk is igyekeztek növelni vállalataik vonzerejét, hol veszteségeik jelentős hányadát átvállalták, hol kiegészítő támogatásokat biztosítottak számukra. Ez a fajta eladási procedúra természetesen hosszú, kétoldalú tárgyalássorozatot feltételezett, amelynek során egyéb, nem kizárólag gazdasági jellegű érdekek érvényesítésére is sor kerülhetett.

Ilyen érdekek az állami holdingok körül korábban is sűrűn összecsaptak. A kereszténydemokrata párt 1982-es súlyos választási veresége és a szocialista párt relatív megerősödése új koalíciós felállást, a szocialisták miniszterelnöki poszthoz jutását eredményezte. A szocialista párt — az olasz társadalmi-politikai intézményrendszer szabályai szerint — politikai térnyerését gazdasági hatalmi pozíciók szerzésével is erősíteni igyekezett. Az állami holdingok vezetőinek kijelölésében — mint már említettük — a szocialista párt az ENI elnökének személyét határozhatta meg. Az olasz politikai élet középpontjába kerülve, a szocialisták a kereszténydemokraták korábbi szerepkörét próbálták betölteni, a kormányzati tevékenységben és a hatalmi struktúrában egyaránt. Az állami holdingokkal összefüggő politikai viták centrumába a privatizálások kerültek, ezek közül is legélesebben a kereszténydemokrata domíniumnak tekintett IRI vállalateladási kísérletei.

Privatizációs erőpróbák

Az első erőpróbára egy látszólag jelentéktelen mezőgazdasági farm, a régóta veszteséges Maccarese ügyében került sor. Az IRI privatizációs szándékát az érintett szakszervezet négy feltétel teljesítése mellett tartotta elfogadhatónak: a farm továbbra is egy egységként működjön, tevékenysége mezőgazdasági jellegű maradjon, a foglalkoztatottak száma ne csökkenjen, a földet más, építkezési, spekulációs célra ne használhassák. Az éppen szocialista vezetés alatt álló, az állami holdingokat felügyelő minisztérium ezeket a követeléseket azonnal magáévá tette, és megkövetelte, hogy az IRI ennek értelmében cselekedjen. Az IRI ezzel szemben úgy vélte, hogy ezek a kritériumok csak javaslatoknak tekinthetők. Az IRI által 1982 végén az eladásról megkötött szerződést — amely ugyan a szakszervezet követelésének több pontját teljesítette — a minisztérium az irányelvei megszegésének minősítette, a szakszervezet pedig a római bíróságon megtámadta. A bíróság a szerződést 1984-ben érvénytelenítette, majd az IRI 1986-ban a farmot egy új IRI vállalkozásba olvasztva, hosszú távú tervet dolgozott ki profitabilissá tételére.

A Maccarese esete hamar világossá tette, hogy a kormányzat által is támogatott privatizációs célkitűzések megvalósításának, ha az nem egyedi esetként, hanem programként és elsősorban a holdingok kezdeményezésével zajlik, még nincs „koreográfiája". Az eljárásmódok nem tisztázottak, a szereplők közé a bíróság is „becsúszik", vagyis a holdingok vezetésének ígért nagyobb önállóság határai még alakulófélben voltak.[14]

[14] A Maccarese-ügyről számol be *Bianchi* [1987*b*] 109—125. o., *Lizza* [1986] 333—337., o., *Stefani* [1986] 245. o.

A tanulási folyamat következő állomása az IRI nagy élelmiszeripari alholdingjának, az SME-nek a privatizálására tett kísérlet volt. A korábban veszteséges, de a nyolcvanas évek elejére ismét nyereségessé váló vállalatot a tőzsdén is jegyezték, tehát eladására ott is sor kerülhetett volna. Az IRI vezetése azonban úgy vélte, hogy bizonyos iparpolitikai, iparszerkezet-átalakítási megfontolásokat érvényesítenie kell az áruba bocsátás során, és figyelembe kell vennie a holding vállalatainak éppen folyó beruházási programjait, valamint ezek kapcsolódását egy jövendőbeli vevőhöz. Az SME ágazaton belüli helyének módosításáról tehát az IRI-nek saját elképzelése volt, és eszerint akart eljárni.

A kormányzat is iparpolitikai ügynek tekintette az SME privatizálását, és ezért maga sem támogatta a tőzsdén való értékesítését. *Romano Prodi*, az IRI elnöke az élelmiszeripari alholdingot *Carlo de Benedetti*nek az Olivetti (és más cégek) elnökének akarta eladni. Benedetti az SME jövőbeli tevékenységét az ellenőrzése alatt álló nagynevű Buitoni élelmiszeripari céggel képzelte el. Az új Buitoni-SME vállalat a legnagyobb olasz élelmiszeripari cég lett volna. Prodi és Benedetti 1985 áprilisában már be is jelentette az SME átadását.

„Az olasz politikai életen először a döbbenet lett úrrá, hogy oly sok munkahelyet és ennélfogva — az olasz politikai zsargon szerint — jelentős patronázslehetőséget nyújtó területet ily simán lehet továbbadni." (*FT*, 1985. november 22.) Hamar kiderült azonban, hogy nem így van. Mind többen (köztük a szocialista párt köreiből) bizonyítani igyekezték, hogy az élelmiszeripar stratégiai jelentőségű Olaszországban, különösen a Dél fejlesztésében, emiatt az IRI jelenléte nélkülözhetetlen az ágazatban. A szocialista párti miniszterelnök, bár az illetékes tárcaközi bizottság jóváhagyta az eladást, új vevő jelentkezésére hivatkozva leállíttatta az üzletet. A miniszterelnök mind a Benedetti által fizetendő árat, mind a tárgyalások folytatásának módját kifogásolta. Az új vételárajánlatok — amelyek részben a szocialista párt biztatására születtek — nem tértek el lényegesen a Buitoni cég ajánlatától.

Ezen a ponton a Buitoni a bírósághoz fordult az adásvétel közös bejelentésére és így megtörténtére hivatkozva. A bíróság azonban az eladásról szóló megegyezést csak szándéknyilatkozatnak minősítette, amely csak kormányzati jóváhagyás után válhat kötelező erejűvé. Az SME végül is az IRI kebelében maradt, és 1988-ban már a további terjeszkedés gondolatával foglalkozott: a Standa áruházlánc megvásárlásáról tárgyalt.[15]

A történetek részletesebb tárgyalását azért éreztük szükségesnek, mert míg a Maccarese esete egy jelentéktelenebb vállalat esetében a szakszervezetek *de facto* vétójogát illusztrálta, az SME privatizálására tett kísérlet során megmutatkozott, hogy ha az „ügy" országos jelentőségűvé válik, az állami holdingok a divergáló politikai érdekek miatt nem számíthatnak döntéseikben autonómiára. Továbbmenve az is nyilvánvalóvá vált, hogy a végső szó a holdingok főrészvényesét, az államot képviselő miniszterelnököt illeti (különösen, ha az adott felállásban szocialista párti), azaz jóváhagyása nélkül nem valósulhat meg állami holdingvállalat privatizálása.

Az eljárásmód finomodása és konkrétabbá tétele — de még inkább az olasz ipartörténet — szempontjából tűnt döntő jelentőségűnek az Alfa Romeo gyár 1986-os eladása. Az IRI alholdingja, a Finmeccanica képtelen volt a régóta veszteséges vállalat fejlődéséhez a szükséges pénzt előteremteni. Kezdetben kisebbségi részvények eladására gondoltak, majd a Forddal folytattak tárgyalásokat az Alfa Romeo privatizálásáról. 1986 júniusában a Fiat elnöke (G. Agnelli) kijelentette, hogy nincs szándékukban az Alfa Romeót megvenni, de később mégis érdek-

[15] Az SME ügyet lásd *Bianchi* [1987*b*] 109—125. o., *Pera* [1986] 26. o., *Stefani* [1986] 247—249. o., *FT*, 1988. április 18.

lődést mutattak. Az események ettől kezdve felgyorsultak, a kormány a nemzeti megoldást részesítette előnyben, és miután egy nemzetközi tanácsadó cég megvalósíthatónak találta az összeolvadást, előbb az alholding, a Finmeccanica, majd az IRI is jóváhagyta az üzletet. Az IRI szándékát a kormányszervek is gyorsan magukévá tették. Az Alfa Romeo 1987. január 1-től a Fiat tulajdonába került.

Az Alfa Romeo állami szektoron belüli ellehetetlenülése nyilvánvaló volt az olasz gazdasági és politikai élet főbb szereplői számára. Sem a vállalat mérete, sem termékszerkezete, sem pénzeszközei nem voltak alkalmasak tevékenységének folytatására. A váltás szükségessége és iparpolitikai logikájának főbb vonalai is adottak voltak. A privatizálás körüli konszenzus így viszonylag hamar kialakult, és példát szolgáltatott a „sikeres" privatizáció eljárási módjaira.

Az eladást ennek értelmében egymással nyíltan versenyző ajánlatokra támaszkodva a holding maga „szervezi" meg, de köteles a kormányzatot folyamatosan tájékoztatni. A végső jóváhagyás a kormányzat hatásköre. Ez a modell szolgált mintául 1987-ben az ENI eddigi legnagyobb privatizációs lépésénél, a textilipari alholdingjának, a Lanerossinak, a legnagyobb olasz textilruházati cég a Marzotto részére történő eladása során. A Lanerossi eladásakor azonban ismét megjelent a Maccarese esetében már megismert külön feltétel: a vevőnek garantálnia kellett a meglevő munkahelyek megtartását.[16]

A privatizáció lefolyásának fázisait, mint láttuk, nem rögzítik jogszabályok, az alkalmazott eljárások a résztvevők gazdasági, politikai súlyának függvényében állnak össze gyakorlati útmutatókká. Ezért természetes, hogy a meglevő irányelvekkel vissza is lehet élni, mint azt a Lanerossi sikeres privatizálásának évében a Cementir — az IRI cementipari nagyvállalata — privatizálásának befagyasztása mutatta. A kormány arra az előírásra hivatkozott, hogy a tárcaközi bizottság által elfogadott ágazatfejlesztési programokat jelentősen módosító akciók esetén a bizottság hozzájárulását is meg kell nyerni a privatizáláshoz. A Cementirnek, amely ugyan az acélipari alholding, a Finsider vállalata, de semmi kapcsolata sincs az acélgyártással, meg kell várnia az acélipari terv elhúzódó felülvizsgálatát. A bizottságra való hivatkozás ürügy volta nyilvánvaló, a kereszténydemokraták eladni, a szocialisták megtartani szerették volna a vállalatot. (*Stefani* [1987] 11—12. o.)

Ezeket a körülményeket figyelembe véve igazán nem csodálkozhatunk, hogy *Romano Prodi*, az IRI elnöke az Alfa Romeo eladását a „magán- és az állami szektor közötti határvonalak változása" összefüggésében, a privatizáció kifejezését gondosan elkerülve említette (*FT*, 1988. április 18.). Az állami és a magánszféra közötti, de a magánvállalkozáson belüli erőviszonyok módosulásának és újrarendeződésének is a legjobb példája — az eddig még nem tárgyalt, de fontosságában talán első helyre kívánkozó privatizálási akció — a Mediobanca nevű kereskedelmi bank IRI kezében levő részvényhányadának jelentős csökkentése.

A Mediobanca 1988-as privatizálásának jelentőségét nem a rekordösszegű bevétel (1300 milliárd líra), hanem az a szerepkör biztosította, amit a bank a hatalmi struktúrában játszott, illetve játszik. Az 1946-ban alakult Mediobanca ugyanis — a négy évtizedig az élén álló *Enrico Cuccia* vezetésével — a legnagyobb magánvállalati érdekcsoportok közti hatalmi egyensúly biztosításának egyik legfontosabb záloga volt. A váratlan vállalatfelvásárlások — amelyektől minden nagyvállalati csoport tartott — megelőzése érdekében kereszt-részvényvásárlások révén erős ellenőrzést gyakorolt a legnagyobb „vállalatcsaládok" felett. Nagyobb részvénykibocsátás vagy jelentősebb vállalatok közti fúzió a bank és egyben

[16] Az Alfa Romeo privatizálásáról szól *Bianchi* [1987*b*], *Bianchi* [1987*a*] 24—25. o., *Handelsblatt*, 1985. augusztus 3., míg a Lanerossi esetét *Stefani* [1987] 17—18. o. említi.

Cuccia jóváhagyása, illetve tanácsa nélkül nemigen történhetett. (*FT*, 1987. október 13.)

A Mediobanca részvényeinek 57 százaléka ugyanakkor az IRI három nagy bankjának a kezében volt 1988-ig. Egy 1955-ben született és csak három évtized után napvilágra került titkos megállapodás alapján azonban az IRI részvényesek döntési jogukat maguk korlátozták, és így egy mindössze 6 százaléknyi magánrészvényest képviselő csoport az állami bankokkal azonos szavazati joghoz juthatott. Ez a csoport a magánvállalkozói szféra Agnelli—Pirelli-féle „régi gárdájának" képviselőiből állt. A privatizáció során a három állami bank csak 25 százalékát tartotta meg a részvényeknek. Ezzel azonos arányt képvisel a magánszektor reprezentánsainak csoportja. A 25—25 százalékos részesedés a két tábor közti egyenlőséget, egyben a közöttük született megállapodás alapján a bank feletti közös ellenőrzést számszerűsítette. A fennmaradó 50 százalék a tőzsdén talált gazdát.[17]

A Mediobanca privatizációjában a legfontosabb momentumnak nem az állam részesedésének csökkenését kell tekintenünk, hanem a magántőkés érdekszövetség tagjainak névsorát. A Mediobanca ellenőrzéséért folyó küzdelemben ugyanis a „régi gárda" az egyre erősebbé váló De Benedetti- és Gardini-csoportot is kénytelen volt a hatalmi elit soraiba fogadni. A legfontosabb döntéshozók belső körének eme bővülése tehát az olasz nagyvállalkozók közti pozícióváltozást követte. A privatizáció alkalmával kötött új megegyezéssel az állam mintegy hivatalosan is tudomásul vette a hatalmi egyensúly új nyugvópontját. Az állami és magánrészvényesek közti titkos érdekegyeztetés nyilvánosságra kerülése után pedig paritásos alapon legalizálták a régóta meglevő „viszonyt". Ha a magánvállalkozók körének bővülésétől eltekintünk, azt is mondhatjuk, hogy a jogfolytonosság fenntartása érdekében a magántőke most némi pénzt áldozott. Az IRI pedig egy sikeres privatizációt lebonyolítva, korábbi — korlátozott — befolyási lehetőségeit fenntartva, a részvényeladást a bankrendszer tervezett liberalizációja irányába tett lépésként könyvelhette el.

A privatizáció feltételeinek alakulása a nyolcvanas évek végén

Az olasz privatizációk eddigi történetében, a magántőke és az állami tulajdon határainak módosulásában az Alfa Romeo, a Lanerossi és a Mediobanca privatizációja volt a három legjelentősebb eset. A többi privatizációs lépés csak az állami holdingok szempontjából marginális jelentőségű vállalatokat vagy tevékenységeket érintett, a denacionalizálás átfogó programja sem a kormányzat, sem a holdingok szintjén nem fogalmazódott meg. Az állami holdingok — a befolyási szférájuknak tekintő pártok ellenállása miatt — tulajdonrész-átengedését elsősorban vegyes vállalat formájában és azokon a területeken kezdeményezték, ahol a magántőkével társulva új piacokhoz vagy új technológiákhoz juthattak. 1983—1987 között az állami holdingok 66 esetben adtak el állami tulajdonrészt, de ennek közel 30 százaléka (18 ügylet) az állami szektoron belüli eladás volt. A fennmaradó esetek kétharmadában az eladott tulajdonrészt kisvállalatoknak engedték át, ezzel is igazolva az állami holdingoknak a nagy magánvállalatokkal szembeni tartózkodását. (*Bianchi* [1990] 60. o.)

Az 1989-es év változást hozott az állami holdingok vezetésének élén. A „professzorok kora" lezárult, a holdingok pénzügyi helyzetének konszolidálása a privatizáció folytatása ellen hatott. A vezetőváltást sokan a politikai befolyás erősödésének a jeleként értékelték. Ennek tekintette *R. Prodi*, az IRI addigi elnöke

[17] A Mediobanca privatizálásának hatásáról lásd *FT*, 1987. október 13., 1988. április 18., *Le Monde*, 1988. január 23.

is, aki mandátumának lejárta előtt jelképesen lemondott. Az utódlás körül a pártokon belül éles frakcióharc bontakozott ki. A két nagyobb állami holding élére ismét kereszténydemokrata (IRI), illetve szocialista (ENI) politikus került. Újabb egy év politikai csatározásai után a legkisebb holding, az EFIM elnöki tisztét is szocialista párti politikusra bízták. (*FT*, 1990. október 23.)

Az idő azonban az eddigi politikai konszenzus, politikai struktúra ellen dolgozik. Az európai piacok megnyitásának közeledésével egyre nyilvánvalóbb az olasz gazdaság egyes elemeinek felkészületlensége a fokozottabb integrációra. Ezt a helyzetet a hatalmasra duzzadt belső adósságállomány és a rendkívül magas költségvetési deficit is súlyosbítja. Az állami tulajdon leépítését ezek a gondok egyre sürgetőbbé teszik. Az ehhez szükséges és a nyugat-európai mércéhez képest hatékony intézményrendszer kiépüléséhez viszont számos elem még hiányzik.[18]

A kormányzat részben a közvetlen támogatások,[19] részben az egyes szektorok pénzügyi kedvezményekben részesítése, részben az állami holdingok útján továbbra is aktív szerepet játszik a finanszírozási források elosztásában. Az állami tulajdonban levő bankokon keresztül közvetlenül is ellenőrzi a bankszektort. A kisvállalkozások a nagyvállalati szférával szemben hátrányos helyzetben vannak. Jellemző, hogy a legtöbb kisvállalkozás 7—8 százalékkal magasabb kamattal juthat csak hitelhez, mint például a Fiat. (*FT*, 1990. szeptember 17.) A kisrészvényesek és a kisebbségi részvénytulajdonosok státusa is egészen különleges Olaszországban. A részvénymozgások, vállalateladások során a kisebbségi részvények önkényes, alacsonyabb áron kerülnek forgalomba, mint az ellenőrző pakettek.[20] Az olasz háztartások megtakarítási hajlandósága ugyan a világon az egyik legmagasabb (22 százalék), de a megtakarítások nagy része az államkötvényekbe, nem pedig részvényekbe áramlik.[21] A tőkepiac gyengén fejlett, a pénzügyi források, vállalatok, részvények elsősorban a nagy vállalat- és bankcsoportok között áramlanak.[22] A vállalatok általában nem tesznek eleget — még a tőzsdén jegyzettek sem — az eredményeik, pénzügyi helyzetük nyilvánosságra hozatalával összefüggő előírásoknak.

A tőzsdén jegyzett vállalatok száma kicsiny (230 körül mozog), a nagyvállalati szféra itt is domináns szerepet játszik. A négy legnagyobb vállalatcsoport a részvényérték kéthamadát, az IRI vállalatok további egyötödét adják. A tőzsde — a méretén kívül — már csak azért sem alkalmas jelenleg nagyobb privatizációs program lebonyolítására, mert működési szabályaiból hiányzik a *bennfentes kereskedelem* tilalma.

A privatizációt a jövőben esetleg jobban segítő pénzügyi infrastruktúra újraszabályozásáról évek óta folyó vitában az első lépést az 1990 júliusában elfogadott (a korábbi kincstárügyi miniszter nevét viselő) Amato-törvény jelentette. A törvény lehetővé teszi az olasz állami bankok és takarékintézmények részvénytársasággá alakulását, ezzel megnyitva az utat részleges privatizációjukhoz. Az általános szabály szerint az állami tulajdon részaránya nem csökkenhet 51 százalék alá, bár kivételesen, ha az új tulajdonosok nem kerülnek domináns pozícióba, a kisebbségi állami tulajdon is elképzelhető.

[18] Lásd *Franco Modigliano* és *Enrico Perotti* elemzését. (*FT*, 1990. november 19.)

[19] A nagyobb európai országok közül a GDP-n belül Olaszországban a legmagasabb a közvetlen támogatások részaránya. OECD [1989] 45. o.

[20] Az egyik első vállalatfelvásárlási ajánlat, amely a kisebbségi és a többségi tulajdonosoknak azonos részvényárat kínált, jellemző módon külföldi cégtől származott 1989-ben. (*FT*, 1990. február 15.)

[21] A megtakarítások arányáról lásd *The Economist*, 1990. május 26. A költségvetési deficit 96 százalékát a hazai megtakarítások fedezik. (*FT*, 1989. február 14.)

[22] Ebben az áramlásban játszik kiegyensúlyozó szerepet — mint említettük — a Mediobanca.

A törvénykezési lépésekben az értékpapír-kereskedelem szabályozása volt a következő (1990. december). A törvény következtében új, eddig nem létező értékpapír-társasági forma jött létre. Ezzel a törvénnyel a részvénymozgásokat a tőzsdére igyekeznek koncentrálni. A részvények kétharmada ugyanis eddig a tőzsdén kívül cserélt gazdát. (*FT*, 1990. december 14.) A tőzsdeszabályozás keretében hátravan még a felvásárlásokról és a bennfentes kereskedelemről szóló törvények elfogadása.

A bankok reagálása a bankrendszer szabályozásának változására az első jelek szerint nem volt túl bíztató. Az eddig szóba került összeolvadási kísérletek a verseny korlátozása, az érdekstruktúra konzerválódásának irányába mutatnak. A politikusok sorában erős a félelem, hogy a privatizáció során a bankok a nagyvállalatok ellenőrzése alá kerülnek. A privatizáció mellett érvelők abban reménykednek, hogy a költségvetési deficit nagysága, a nemzetközileg számottevő mértékű vállalatok kialakításának kényszere és az Európai Közösségen belül megindult regulációs, szabályozási verseny a politikusokat végül is meghátrálásra, a privatizáció szorosan tartott gyeplőjének lazítására készteti.

Hivatkozások

AMOROSO, B.—OLSEN, O. J. [1989]: Capitalism and State Enterprises in Italy. Laterza, Róma.
BANCA D'ITALIA [1987]: Ordinary Meeting of Shareholders. Róma.
BARUCCI, P. [1972]: The Idea of Planning in Italian Economic Thought. The History of Political Economy, Vol. 4, No. 1.
BIANCHI, P. [1986]: IRI: Strategic Role and Political Constraints on Italian Public Share-Holdings. Sokszorosítás, Bologna.
BIANCHI, P. [1987*a*]: The Privatization of Italian Public Industry. Laboratorio di Politica Industriale, Nomisma, Working Papers, No. 5.
BIANCHI, P. [1987*b*]: Privatization of Public-owned Firms: The Alfa Romeo case. Megjelent: Italian Politics, vol. 2. (szerk.: *P. G. Corbetta—R. Leonardi*) Francis Pinter, London, 109—125. o.
BIANCHI, P. [1990]: The Restructuring of the Italian State Holding Companies, Portfolios. Annals of Public and Cooperative Economics, Vol. 61. No. 1.
BIANCO, G. [1982]: The Political Crisis of the Italian State. Survey, Vol. 26, No. 1.
BOLLINO, C. A. [1983]: Industrial Policy in Italy: A Survey. Megjelent: *F. G. Adams—L. R. Klein* (szerk.) Industrial Policies for Growth and Competitiveness. Lexington Books, Lexington Mass.
CIAMPI, C. A. [1987]: A survey of the development of the banking and financial system and the relevant legislation. Banca d'Italia, Economic Bulletin, No. 4., február.
FURLONG, P. [1986]: State, Finance and Industry in Italy. Megjelent: *A. Cox* (szerk.): State, Finance and Industry. Wheatsheaf Books, Sussex.
GRASSINI, F. A. [1981]: The Italian Enterprises: The Political Constraints. Megjelent: *R. Vernon—Y. Aharoni* (szerk.): State Owned Enterprise in the Western Economies. Croom Helm, London.
HILDEBRAND, G. H. [1965]: Growth and Structure in the Economy of Modern Italy. Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
IRI [1989]: Yearbook 1988/1989. IRI, Róma.
LAYTON, C. [1972]: State Enterpreneurship in a Market Environment. Megjelent: *S. Holland* (szerk.): The State as Entrepreneur. Weidenfeld Nicolson, London.
LENGYEL LÁSZLÓ [1984]: Korporatív vállalat korporatív államban. Az olasz korporatív irányítás. Medvetánc, 1983. 4.—1984. 1.
LIZZA, E. [1986]: The Privatization of State Holdings in Italy up to 1984. Annals of Public and Co-operative Economy, Vol. 57 No. 2., szeptember.
MARSAN, V. A. [1980]: The State Holding System in Italian Economic Development. Megjelent: *W. J. Baumol* (szerk.): Public and Private Enterprise in a Mixed Economy. Macmillan, London.
OECD [1989]: Economic Surveys, Italy. Paris.
PASQUINO, G. [1985]: Party Government in Italy: Achievements and Prospects. The Johns Hopkins University Bologna Center, Occasional Paper, No. 48.

PERA, A. [1986]: Financial Aspects of the Privatization of Public Enterprises: The Case of Italy. Az előadás az „Italian Financial Markets" c. szemináriumon hangzott el. Sokstorosítás. Salamon Brother Center, New York.
PRODI, R. [1974]: Italy. Megjelent: *R. Vernon* (szerk.): Big Business and the State. Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
Report on the Italian Credit and Financial System [1983]: Banca Nazionale del Lavoro, Róma.
ROTT NÁNDOR [1976]: Az olasz beruházási rendszer. Akadémiai Kiadó, Budapest.
SASSOON, D. [1986]: Contemporary Italy, Politics, Economy and Society since 1945. Longman, New York.
SELLIN, V. [1974]: Kapitalismus und Organisation. Beobachtungen an der Industrialisierung Italiens. Megjelent: Organisierter Kapitalismus. (szerk.: *H. A. Winkler*) Vandenhoek & Ruprecht, Göttingen.
STEFANI, G. [1986]: Privatizing public enterprises in Italy: The case of state holdings. Annals of Public and Co-operative Economy, Vol. 57, No. 2.
STEFANI, G. [1987]: Privatizing Italian State Holdings. Az előadás a „Privatization in the EC" c. kollokviumon hangzott el. Sokszorosítás. Maastricht.
TARROW, S. [1977]: Between Center and Periphery. Yale Univ. Press, New Haven.
TEMPLEMAN, D. C. [1981]: The Italian Economy. Praeger, New York.
ZARISKI, R. [1972]: Italy. The Politics of Uneven Development. The Dryden Press, Illinois.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 5. sz. (481—499. o.)

DALE W. JORGENSON—KUN-YOUNG YUN

Az adózás többletterhei az Egyesült Államokban*

A tanulmány célja az egyesült államokbeli adórendszer többletterheinek (*excess burden*) mérése. A többletteher a közösségi pénzügyek (*public finance*) témakörének egyik központi fogalma. Többek között a közkiadások (*public expenditure*) költség—haszon elemzése során használják: egy adott programból származó hasznot állítják szembe a program finanszírozásához szükséges adójövedelem generálta költségekkel. A fogalom fontos szerepet játszik az optimális adózás elméletében is, ahol is a kormányzat úgy választja meg az adott bevételi követelményeknek megfelelő adókat, hogy közben maximalizálja a társadalmi jólétet. Mindkét alkalmazás során elengedhetetlen hogy mérni tudjuk az adóbevétel társadalmi költségét.[1]

Az Egyesült Államok kormányzati szektora a tőke és a munka szolgáltatásaiból** származó jövedelmek megadóztatásával jut jövedelemhez. A vállalati tőkejövedelmet mind vállalati, mind egyéni szinten, a nem bejegyzett vállalkozásokból*** származó tőkejövedelmet csak egyéni szinten, míg a háztartások tőkejövedelmét egyáltalán nem adóztatják. Ezen kívül a kormányzat forgalmi adót vet ki a fogyasztási és beruházási cikkek termelésére és vagyonadót a vállalati és háztartási szektor aktíváira. Az adó ily módon éket ver a fogyasztási és a beruházási javak, valamint a tőke- és munkaszolgáltatások kínálati és keresleti árai közé, ezért módosítja, eltéríti az egyéni (magán)döntéseket, és így hatékonyságveszteséghez vezet.

Az amerikai adórendszerből származó többletterhek mérésének etalonjaként egy hipotetikus torzításmentes adórendszert használunk, amelyben vala-

* *Dale W. Jorgenson—Kun-Young Yun:* The Excess Burden of Taxation in the USA. Kézirat. ©

Fordította: *Király Júlia*, a Nemzetközi Bankárképző Központ oktatója.

** A mikroökonómia megfontolásaiból következik, hogy a termelésből származó jövedelemből a termelési tényező — a tőke és a munka — tulajdonosa a tényező által nyújtott szolgáltatások alapján részesedik. A magyar fordításban, amikor ez úgyis értelemszerű, időnként elhagytuk a „szolgáltatás" szót. (*A fordító megjegyzése.*)

*** A *corporate* és a *noncorporate* megkülönböztetés nagyjából a *bejegyzett* és *nem bejegyzett* vállalkozások közötti különbségtételnek felel meg. A rövidség kedvéért a *corporations* megfelelőjeként egyszerűen a *vállalat* megnevezést használom. (*A fordító megjegyzése.*)

[1] *Harberger* [1966] úttörő jelentőségű műve óta jelentős előrehaladás történt az amerikai adózási rendszerből származó többletteher mérése terén. A legutóbbi publikációk: *Shoven* [1976], *Stuart* [1984], *Ballard, Shoven* és *Whalley* [1985*a*], [1985*b*], *Ballard* [1988] és *Auerbach* [1989*a*]. Mindennek kiváló összefoglalása található *Auerbach* [1985] tanulmányában.

Dale W. Jorgenson, Harvard University;
Kun-Young Yun, Yonsei University.

mennyi állami bevételt egyösszegű (átalány-) adó segítségével hajtanak be. Ez nem torzítja az egyéni döntéseket, és nem tartalmaz hatékonyságveszteséget. Tanulmányunk legfontosabb következtetése az, hogy a jelenlegi amerikai adórendszer nagyon jelentős többletterhet ró az amerikai gazdaságra. A jólétben mért veszteség a kormányzat adóbevételének 18 százalékát teszi ki. Minden egységnyi adóbevétel az állampolgárnak egyrészt egy dollárnyi elszalasztott kiadásába, másrészt az adó által kiváltott torzulás 18 centnyi átlagos hatékonyságveszteségébe kerül. Ez a becslés az *átlagos többletteher* fogalmán alapszik, azaz azt a hatékonyságnyereséget mutatja, amit az Egyesült Államok egy általányadóra való áttéréskor nyerne.

A hatékonyságveszteség adóreform szempontjából releváns fogalma a *marginális többletteher*. Az amerikai adórendszerben a marginális többletterhet mint az utolsó dollárbevételre jutó hatékonyságveszteséget definiálhatjuk. Vizsgálatunk során úgy találtuk, hogy az utolsó dollárnyi állami adóbevétel költsége 38,3 cent, ráadásul ez a nagyság adónemenként meglehetősen eltérő: például a tőkeszolgáltatásokból származó egyéni jövedelmek adója esetében a marginális hatékonysági költség 94,6 cent. Mivel az optimális adórendszerben az egyes adónemek marginális többletterheinek ki kell egyenlítődniük, ez máris arra utal, hogy egy eljövendő adóreform jelentős hatékonyságnyereség lehetőségét rejti magában.[2]

Az adózás átlagos és marginális többletterhének mérésére az Egyesült Államok dinamikus általános egyensúlyi modelljét[3] alkalmaztuk. Az Egyesült Államok gazdaságának ebben a meglehetősen sematikus leírásában egyetlen reprezentatív termelő állítja elő a fogyasztási és beruházási javakat a tőke és a munka révén. A technológia leírását is egyszerűsítettük, valamennyi időpillanatban egyetlen tőkeállomány áll rendelkezésre. A tőke tökéletesen képlékeny, és allokációja során az adózás utáni vagyonarányos hozamráta (*return to equity*) a vállalati, a nem bejegyzett vállalkozási és a háztartási szektorokban kiegyenlítődik. A fogyasztási s beruházási javak közötti helyettesítés modellezése során bevezetjük a beruházásnak az adórendszer változásából eredő alkalmazkodási költségét.[4]

Modellünk másik szereplője a reprezentatív fogyasztó, aki munkát kínál, fogyasztási cikket keres, és jövedelmét a fogyasztás és a megtakarítás között osztja meg. A fogyasztói viselkedés modellje egy intertemporálisan additív hasznossági függvényre épül, amely az összes időszak teljes fogyasztásától függ. A teljes fogyasztás a fogyasztási cikkek, a háztartások nyújtotta tőkeszolgáltatások és a szabadidő-felhasználás összegzett mutatója. A preferenciák egyszerű megjelenítése érdekében a reprezentatív fogyasztó részéről végtelen élettartamot és az árakra s hozamokra vonatkozó tökéletes előrelátást tételeztünk fel.[5] A termelő és fogyasztó viselkedését leíró ökonometriai modellt az Egyesült Államok gazdaságára vonatkozó 1947—1986 idősor adataihoz illesztettük.

Modellünkben az egyensúlyt intertemporális árrendszer jellemzi. Az árrendszer „kitisztítja" mind a négy termék — a munka, a tőke, a fogyasztási és a be-

[2] Lásd: *Diamond és Mirrlees* [1971*a*], [1971*b*], valamint *Stiglitz* és *Dasgupta* [1971]. Az optimális adóelméletről jó összefoglalást ad *Auerbach* [1985].

[3] A modell részletes leírása megtalálható *Jorgenson* és *Yun* [1986*a*] művében. A tanulmányban közölt adatok az 1955—80 periódusra illesztett ökonometriai modellből származnak. Az Egyesült Állam adópolitikájára vonatkozó dinamikus általános egyensúlyi modell alternatív megközelítése *Auerbach és Kotlikoff* [1987], valamint *Goulder és Summers* [1989] műveiben található.

[4] Az alkalmazkodási költségek alternatív megközelítése található *Summers* [1981], illetve *Auerbach* [1989*b*] tanulmányaiban.

[5] Az adóteher tökéletes előrelátáson alapuló modellje megtalálható *Hall* [1971], *Chamley* [1981], *Judd* [1987], *Sinn* [1987], *Lucas* [1990] és mások tanulmányában.

ruházási cikkek — piacát. Valamennyi időpontban az egyensúly a múltat és a jövőt a beruházási javak és a tőkeszolgáltatások piacán keresztül kapcsolja össze. Az aktívák a múltbeli beruházások eredményeként akkumulálódnak, áraik pedig a jövőbeli tőkeszolgáltatások jelenértékével egyezik meg. A teljes fogyasztás pályája kielégíti a háztartási szektor (lakosság) tökéletes előrelátás melletti intertemporális optimalizálásának feltételeit.

Az amerikai adózás többletterheinek mérése érdekében először egy referencia-adórendszer melletti intertemporális egyensúlyt vizsgáljuk meg. A tanulmányban ennek alapján az 1986-os adóreformtörvény előtti és utáni adórendszer többletterheit mérjük. Az 1986-os adóreform előtti adópolitikára mint az 1985-ös adótörvényre fogunk hivatkozni, mivel az 1985-ös naptári év végéig ez volt érvényben.[6] Tökéletes előrelátás, adott kezdeti tőkeállomány és adott adórendszer mellett egyetlen olyan átmeneti pálya létezik, amely kiegyensúlyozott növekedéssel jellemezhető egyensúlyhoz vezet. Az amerikai gazdaság növekedési pályája egyrészt a reprezentatív fogyasztónak az egyes időpontokban a fogyasztási cikkek és a szabadidő fogyasztására vonatkozó tervéből, másrészt a reprezentatív termelőnek a fogyasztási és a beruházási cikkeknek a tőke és a munka segítségével megvalósított termelésére vonatkozó tervéből áll. Ezeket a terveket az intertemporális árrendszer hangolja össze.

A referencia-adópolitika és az annak megfelelő intertemporális egyensúly meghatározza a reprezentatív fogyasztó jóléti szintjét. Ezt úgy is értelmezhetjük, mint az egész társadalom számára potenciálisan elérhető jólét szintjének megfelelő (gazdasági) hatékonyság mértékét. A jólét tényleges szintje a jólétnek a fogyasztási egységek közötti megoszlásától is függ. Az adózás többletterhének mérésére a referencia-adórendszer egy részét vagy egészét egy torzításmentes adórendszerrel helyettesítjük, majd megnézzük milyen jóléti szint felel meg ennek az adórendszernek. Az adózás többletterhét az adóhelyettesítés előtti és utáni jólétkülönbségben mérjük.

A tanulmány következő, második részében bemutatjuk az alternatív adópolitikák összehasonlításának elemzési keretét, amely a fogyasztói viselkedés modelljére épül. A reprezentatív fogyasztó intertemporális hasznossági függvénye és a megfelelő költségvetési korlát felhasználásával levezetjük az intertemporális kiadási függvényt. Ez a kiadási függvény a jövőbeli árak és hozamráták függvényeként adja meg azt a vagyonszintet, ami a fogyasztói jólét adott szintjének eléréséhez szükséges. Ezt követően meghatározzuk a hicksi[7] egyenértékű változás (*equivalent variation*) intertemporális megfelelőjét, amit úgy is értelmezhetünk, mint a referencia- és az alternatív adópolitika közötti fogyasztói jólétkülönbség pénzbeli mértékét.

Ezt követően az 1985-ös adótörvényre és az 1986-os adóreformra alkalmazzuk elemzési keretünket, miközben a kormányzati kiadásokat, a deficitet és a külföldi beruházást konstans szinten tartjuk. Majd az amerikai adórendszer jelentősebb adóprogramjainak, valamint az adórendszer egészének többletterheit becsüljük. Ennek érdekében mind a két referencia-adórendszer, valamint a megfelelő

[6] Az 1985-ös adótörvény és az 1986-os adóreformtörvény részletes leírása megtalálható *Jorgenson és Yun* [1990] tanulmányában. Ebben a tanulmányban az amerikai gazdaság dinamikus egyensúlyi modelljével az 1986-os adótörvényhez vezető adóreform-javaslatoknak az amerikai növekedésre gyakorolt hatását mértük. Az 1986-os reform egy másik értékelésének áttekintése megtalálható *Henderson* [1990] tanulmányában. *Jorgenson és Yun* [1986*b*] cikkében — a modell egy korábbi változatával — az 1981-es adóreformot elemeztük.

[7] Lásd *Hicks* [1942]. (A fogalom értelmezése magyar nyelven megtalálható: Mikroökonómia. AULA, 1990. 81—89. o. — a *fordító megjegyzése*.) Az adózás többletterheinek mérésére szintén a kiadási függvényt alkalmazta *Diamond és McFadden* [1974], valamint *Kay* [1980].

torzításmentes alternatív adórendszer mellett szimuláljuk az amerikai növekedést, ezután az egyenértékű változás fogalmának alkalmazásával összehasonlítjuk az adórendszereket.

Végül összefoglaljuk a főbb eredményeinket, és összevetjük őket az alternatív megközelítésekből származókkal. Eredményeink szerint az amerikai adórendszer rendkívül súlyos terhet rak a gazdaságra, az átlagterhet azonban az 1986-os adóreform jelentősen csökkentette. Másrészt, a határtöbbletteher lényegesen különbözik az egyes adótípusok szerint mind a 86-os adóreform előtt, mind azt követően. Ez arra utal, hogy a jövőbeli adóreformoktól jelentős hatékonyságnyereségre számíthatunk. Az amerikai adórendszer átlag- és határtöbbletterheire vonatkozó becsléseink jelentősen meghaladják a korábbi becsléseket, ami elsősorban az amerikai adórendszer a korábbiaknál pontosabb ábrázolásának köszönhető.

Elemzési keret

A háztartási szektort modellünkben a reprezentatív fogyasztó képviseli, aki az árakat és a hozamrátákat adottnak tekinti. Ugyancsak feltételezzük, hogy a reprezentatív fogyasztó élettartama végtelen és tökéletes előrelátás jellemzi. A végtelen időhorizontot úgy is felfoghatjuk, mint a generációk közötti hagyaték formájában megvalósuló vagyontranszfert.[8] Ez a feltevés a fogyasztói modellezés során az életciklus-elmélet elfogadható alternatíváját jelenti.[9] Végül, feltételezzük, hogy az állam szolgáltatásai additívan szeparábilis módon* épülnek be a fogyasztó hasznossági függvényébe.

A fogyasztói viselkedés modelljében az alábbi jelöléseket használjuk:

F_t — az egy főre jutó hatékonyságegységekben mért teljes fogyasztás;
PF_t — az egy főre jutó fogyasztás ára;
n — a népesség növekedési üteme;
μ — a harrodi értelemben vett semleges technikai haladás üteme;
ϱ — a nominális magánhozamráta.

Modellünkben a reprezentatív fogyasztó az *intertemporális jóléti függvényt* maximalizálja:

$$V = \frac{1}{(1-\sigma)} \sum_{t=0}^{\infty} \left(\frac{1+n}{1+\gamma} \right)^t U_t^{1-\sigma}, \tag{1}$$

ahol σ az intertemporális helyettesítési rugalmasság inverze, γ pedig az időpreferancia szubjektív rátája. Ez a két paraméter írja le a reprezentatív fogyasztó preferenciáit. Az intertemporális jóléti függvény a konstans n ütemben növekvő

* Egy hasznossági függvény additívan avagy erősen szeparábilis, ha — példánkban két termék esetére — teljesül, hogy létezik olyan f( ) monoton, valamint v_1, v_2 függvények, hogy $u(x_1, x_2) = f[v_1(x_1) + v_2(x_2)]$. (*A fordító megjegyzése.*)

[8] *Barro* [1974] a végtelen időtartamú reprezentatív fogyasztói modellt a generációk közötti altruizmussal indokolta. A generációk közötti altruizmus következményei meglehetősen eltérnek a fogyasztó véges életpályáját feltételező életciklus-hipotézis következményeitől. Példa erre a társadalombiztosítási járuléknak az intertemporális fogyasztásra gyakorolt *Feldstein* [1974] által elemzett torzító hatása, a nemzeti adósság *Barro* [1974] által elemzett terhe, illetve a dinamikus adóreform és az adóteher generációk közötti megoszlásának *Auerbach és Kotlikoff* [1987], valamint *Auerbach* [1989*a*] által elemzett kérdése.

[9] Például *Kotlikoff és Summers* [1981] tanulmánya szerint az életciklus-megtakarítás a teljes megtakarításnak csak egy töredékét képes magyarázni, így a megtakarítás jelentősebb részét a hagyatékhagyás szándéka motiválja.

népesség és az egy főre jutó atemporális jóléti függvény — U_t $(t = 0, 1, \ldots)$ — szorzatának diszkontált összege. Ezek a jóléti függvények a hatékonyságegységekben mért egy főre jutó teljes fogyasztástól függenek:

$$U_t = F_t(1 + \mu)^t, \quad (t = 0, 1, \ldots). \tag{2}$$

A fenti kifejezésben $(1 + \mu)^t$, amely a harrodi értelemben vett semleges termelékenységi növekedést — μ — is magában foglalja, a népességet hatékonyságegységekből természetes egységekbe konvertálja.

A reprezentatív fogyasztó az *intertemporális költségvetési korlát* mellett maximalizálja az (1) jóléti függvényt:

$$W = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{PF_tF_t(1 + \mu)^t(1 + n)^t}{\prod_{s=0}^{t}(1 + \varrho_s)}, \tag{3}$$

ahol W a teljes vagyon. A teljes vagyon a gazdaság összes jövőbeli teljes fogyasztásának jelenértéke, ahol a teljes fogyasztás folyó értékét a nominális magánhozamrátával diszkontáljuk.

A V intertemporális jóléti függvény az atemporális jóléti leképezések additívan szeparábilis függvénye. Ezek a leképezések az egyes időszakok szabadidő-, fogyasztásicikk- és tőkeszolgáltatás-fogyasztásától függenek, így a reprezentatív fogyasztó optimalizációs problémáját két szakaszra bonthatjuk. Az első lépésben a fogyasztó a teljes vagyont a különböző periódusbeli teljes fogyasztási szintek között allokálja. A második lépésben pedig a teljes fogyasztást osztja meg a szabadidő, a fogyasztási cikkek és a háztartási tőkefogyasztás között.

A teljes vagyonra vonatkozó korlát melletti intertemporális hasznossági függvény maximumának szükséges feltételét az időben diszkrét Euler-egyenletek adják:

$$\frac{F_t}{F_{t-1}} = \left[\frac{PF_{t-1}}{PF_t} \cdot \frac{1 + \varrho_t}{(1 + \gamma)(1 + \mu)^\sigma}\right]^{\frac{1}{\sigma}}, \quad (t = 1, 2, \ldots). \tag{4}$$

A teljes fogyasztás árának és a nominális hozamrátának adott időbeli sorozata mellett a (4) egyenlet megadja a teljes fogyasztás optimális időbeli alakulását. Erre az egyenletre úgy fogunk hivatkozni, mint a teljes fogyasztásra vonatkozó *mozgásegyenletre*. A teljes fogyasztás növekedési ütemét egyértelműen meghatározza a mozgásegyenlet, így ha bármely periódusra meghatározzuk a teljes fogyasztás szintjét, akkor ezzel az optimális pálya egészét meghatároztuk.

A zéró infláció melletti nyugalmi állapotban* a hatékonyságegységekben mért egy főre jutó teljes fogyasztás szintje konstans. Következésképpen az egyetlen nominális hozamráta, amely a nyugalmi állapottal konzisztens:

$$\tilde{\varrho} = (1 + \gamma)(1 + \mu)^\sigma - 1. \tag{5}$$

Ez a hozamráta egyrészt a harrodi értelemben vett semleges termelékenység növekedési rátától, valamint az intertemporális jóléti függvény paramétereitől függ, azonban független az adópolitikától.

* A nyugalmi állapot — steady state — egy dinamikus rendszernek az az állapota, amelyben nincs mozgás, azaz ha x vektor jelöli a dinamikus rendszer változóvektorát és a mozgást a $dx/dt = f(x, t)$ egyenlet írja le, akkor nyugalmi állapotban $dx/dt = f(x, t) = 0$. (*A fordító megjegyzése.*)

A teljes fogyasztásra vonatkozó inflációs rátát π-vel jelöljük:

$$\pi_t = \frac{PF_t}{PF_{t-1}} - 1, \quad (t = 1, 2, \ldots).$$

Konstans $\bar{\pi}$ inflációs ráta melletti nyugalmi állapotban a nominális magán hozamráta:

$$\bar{\varrho} = (1 + \gamma)(1 + \mu)^{\sigma}(1 + \bar{\pi}) - 1. \tag{6}$$

Ha a reálhozamrátát r_t-vel jelöljük, ahol

$$r_t = \frac{PF_{t-1}}{PF_t}(1 + \varrho_t) - 1, \quad (t = 1, 2, \ldots),$$

akkor az $\bar{r}$ nyugalmi állapotbeli hozamráta a következő képlettel határozható meg:

$$\bar{r} = (1 + \gamma)(1 + \mu)^{\sigma} - 1. \tag{7}$$

Ez a hozamráta mind az adópolitikától, mind az inflációs rátától független.

A teljes fogyasztás mozgásegyenletéből következik, hogy ha a reálhozamráta meghaladja a nyugalmi állapotbeli értékét, akkor a teljes fogyasztás nő; és megfordítva, ha a hozamráta a nyugalmi állapotbeli érték alatt van, akkor a teljes fogyasztás csökken. Ennek bizonyítására vegyük a mozgásegyenlet mindkét oldalának logaritmusát:

$$\ln \frac{F_t}{F_{t-1}} = \frac{1}{\sigma}[\ln (1 + r) - \ln (1 + \bar{r})].$$

Az elsőrendű approximáció mellett a teljes fogyasztás növekedési rátája arányos a magán-reálhozamráta tényleges és nyugalmi állapotbeli értéke közötti különbséggel.[10] Az arányosságú tényező ebben az esetben éppen az intertemporális helyettesítési rugalmasság $\left(\frac{1}{\sigma}\right)$. Minél nagyobb a rugalmasság, annál gyorsabban éri el a teljes fogyasztás a nyugalmi szintjét.

Annak érdekében, hogy az alternatív adópolitikákat értékelni tudjuk, az egyes adópolitikákhoz tartozó társadalmi jólét szintjeit vetjük össze. A jóléti szintek összehasonlítását monetáris egységekre is lefordíthatjuk a hicksi egyenértékű változás dinamikus megfelelőjének alkalmazásával. Ennek érdekében egy adott intertemporális jóléti szint eléréséhez szükséges teljes vagyont a teljes fogyasztás jövőbeli árainak, illetve a hozamrátáknak az időbeli pályájával határozzuk meg. Mivel a teljes vagyon az összes jövőbeli teljes fogyasztás jelenértéke, erre a kifejezésre mint az *intertemporális kiadási függvényre* fogunk hivatkozni. Ennek a kiadási függvénynek a segítségével a jóléti különbségeket mint vagyonbeli különbségeket tudjuk kifejezni.

Az intertemporális kiadási függvény meghatározásához először felírjuk a teljes fogyasztás időbeli pályáját mint a kiinduló szint és a jövőbeli reál-magánhozamráták függvényét:

$$\frac{F_t}{F_0} = \prod_{s=0}^{t}\left[\frac{1 + r_s}{(1 + \gamma)(1 + \mu)^{\sigma}}\right]^{\frac{1}{\sigma}}, \quad (t = 1, 2, \ldots). \tag{9}$$

[10] *Chamley* [1981] ezt a képletet folytonos modellből vezeti le egyetlen termék és rögzített munkakínálat mellett.

Ennek a kifejezésnek a segítségével az intertemporális jóléti függvényt felírhatjuk úgy is, mint:

$$V = \frac{F_0^{1-\sigma}}{1-\sigma} D, \tag{10}$$

ahol

$$D \equiv \sum_{t=0}^{\infty} \left[\frac{1+n}{(1+\gamma)^{\frac{1}{\sigma}}} \right]^t \prod_{s=0}^{t} (1+r_s)^{\frac{1-\sigma}{\sigma}}.$$

A D függvény fejezi ki mindazt a hatást, amit a jövőbeli árak és hozamráták gyakorolnak a teljes fogyasztás egy adott jóléti szintnek megfelelő kezdeti nagyságára, F_0-ra.

Mivel a teljes fogyasztás időbeli pályájának ki kell elégítenie az intertemporális költségvetési korlátot, így a teljes fogyasztás kezdeti szintjét a teljes vagyon és az összes jövőbeli reálhozamráta függvényeként is ki tudjuk fejezni:

$$F_0 = \frac{W}{PF_0} \frac{1}{D}.$$

Ha ezt a kifejezést kombináljuk a (10) intertemporális jóléti függvénnyel, és megoldjuk a teljes vagyonra, megkapjuk a $W(PF, D, V)$ intertemporális kiadási függvényt:

$$W(PF, D, V) = PF_0 \left[\frac{(1-\sigma)V}{D^{\sigma}} \right]^{\frac{1}{1-\sigma}}. \tag{11}$$

Az intertemporális kiadási függvény segítségével a különböző adópolitikákhoz tartozó jóléti szintekbeli különbségeket pénzmértékben fejezhetjük ki. Ennek érdekében először az amerikai gazdaság dinamikus egyensúlyi modelljének a referencia-adórendszerhez tartozó megoldását határozzuk meg. Az így kapott árakat és diszkontrátákat PF_0-lal, illetve D_0-lal, az ennek megfelelő jóléti szintet V_0-lal, az alternatív adópolitikával elért jóléti szintet pedig V_1-gyel jelöljük. Végül pedig meghatározzuk a *teljes vagyon egyenértékű változását*, ΔW-t:

$$\begin{aligned} \Delta W &= W(PF_0, D_0, V_1) - W(PF_0, D_0, V_0), \\ &= W(PF_0, D_0, V_1) - W_0. \end{aligned} \tag{12}$$

A teljes vagyon (12) egyenértékű változása tehát — a referencia-adórendszer árain mérve — az alternatív adórendszer adott jóléti szintjének eléréséhez szükséges $W(PF_0, D_0, V_1)$, illetve a referencia-adórendszerben szükséges W_0 vagyon különbsége.

Az amerikai adórendszer többletterheinek meghatározásához kétféle referenciapolitikát, az 1985-ös adótörvényt és az 1968-as adóreformtörvényt vesszük figyelembe. Az alternatív politikát mindkét esetben a torzító adók nem torzító adókkal történő felváltása jelenti. Ha az egyenértékű változás pozitív, akkor a politikaváltás jólétnyereséget jelent; ellenkező esetben pedig jólétveszteséget. A teljes vagyon egyenértékű változása lehetővé teszi számunkra, hogy a megfelelő jóléti szintek pénzmértéke alapján rangsoroljuk a referenciapolitikát és a hozzá tartozó tetszőleges számú alternatív politikát.

A magándöntésekben az adó által előidézett torzulásoknak megfelelő hatékonysági költséget úgy mérjük, hogy a torzító adókat általányadókkal váltjuk fel, és a jólétnyereséget a vagyonbeli egyenértékű változással fejezzük ki. Hasz-

nosnak tűnik, ha ezt a többletterhet összevetjük az általányadók által generált adóbevétel jelenértékével. Ezért az általányadók időbeli pályáját hozzáadjuk a referencia-adópolitikához tartozó teljes fogyasztás időbeli pályájához, majd kiszámítjuk az általányadó és a teljes fogyasztás ily módon kombinált pályájának jóléti szintjét. E jólét monetáris mértékben meghatározott megfelelőjét megkapjuk, ha a referencia-adópolitikához tartozó árak és hozamráták mellett meghatározzuk az intertemporális kiadási függvényt. E jóléti szint és a referencia-adópolitikához tartozó W_0 jóléti szint közötti különbség megegyezik az általányadó teljes fogyasztásban mért jelenértékével.

Formálisan, a referencia-adópolitika és egy általányadóval jellemezhető alternatív politika közötti intertemporális jóléti szintbeli különbséget kifejezhetjük az egyenértékű változás mértékével. Hasonlóképpen, az általányadó időbeli pályáját is kifejezhetjük mint a

$$T = W(PF_0, D_0, V_2) - W_0 \tag{13}$$

egyenértékű változást, ahol V_2 az a jólét, amit az általányadó és a referencia-adópolitikához tartozó teljes fogyasztás összetett pályája meghatároz.

Végül pedig meghatározzuk azt az *átlagos hatékonysági költséget* — ezt *AEC* szimbólummal jelöljük —, amit az általunk általányadóval helyettesített adórendszer ró az amerikai gazdaságra:

$$AEC = \frac{\Delta W}{T}, \tag{14}$$

ahol ΔW-t, illetve T-t a (12), illetve a (13) határozza meg. Ez annak a jólétnyereségnek az adóbevételre vonatkoztatott rátája, amit a torzító adóknak az ugyanolyan adóbevételt biztosító nem torzító adókkal való helyettesítésével értünk el. Mind a jólétnyereséget, mind az adóbevételt a referencia-adópolitika árain és hozamrátáin értékeltük. Hasonlóképpen meg tudjuk határozni a *marginális hatékonysági költséget:*

$$MEC = \frac{\Delta(\Delta W)}{\Delta T}. \tag{15}$$

Ez annak a pótlólagos jólétnyereségnek a pótlólagos adóbevételre vonatkoztatott rátája, ami a torzító adóknak nem torzító adókkal való helyettesítésével érhető el.

Nyilvánvalóan számos módon kifejezhető az amerikai adórendszer átlagos és marginális többletterhe. Egy alternatív megoldást tartalmaz *Ballard—Fullerton—Shoven—Whalley* [1985] könyvének 7. fejezete. Ez a megközelítés az alternatív adópolitikákhoz tartozó teljes fogyasztáspályák jelenértékeinek különbségén alapul. Noha jelentős hasonlóságok vannak a teljes fogyasztás jelenértékének, illetve a teljes vagyonnak az intertemporális kiadási függvény segítségével történő összevetése között, a két megközelítés mégsem esik egybe, mivel csakis a kiadási függvényen alapuló megközelítés kínál pénzbeli mértéket az intertemporális jólétkülönbségek mérésére.

Ballardék először a referencia-adórendszer árain mért teljes fogyasztásbeli különbségek jelenértékeinek kiszámítását javasolják. Ez azt jelenti, hogy az alternatív adópolitika melletti jóléti szint eléréséhez szükséges teljes fogyasztás jelenértékét a (12) kifejezésben fel kellene cserélni az adott politikához tartozó fogyasztási pálya jelenértékével. Mivel a reprezentatív fogyasztó minimalizálja egy adott

jóléti szint eléréséhez szükséges teljes fogyasztás jelenértékét, így ez a megközelítés túlértékeli a jólétnyereséget és alulértékeli a jólétveszteséget. Ballardék második javaslata az alternatív adópolitika árain mért teljes fogyasztásbeli különbségek jelenértékének kiszámítása. Ez a mérték azonban alulértékeli a jólétnyereséget és túlértékeli a jólétveszteséget, és megvan az a hátránya is, hogy az intranzitív alternatív adópolitikák közötti jólét-összehasonlítást produkál.

Az adózás hatékonyságbeli költsége

Az amerikai gazdaság jóléti szintje egyaránt függ a magán- és a közfogyasztástól. Mivel feltételeztük, hogy az intertemporális jóléti függvény ebben a két összetevőjében additívan szeparábilis, a közfogyasztás modellünkben nem tényezője a magánfogyasztás (1) jóléti függvényének. Amikor az amerikai gazdaság fejlődését alternatív adópolitikák mellett vizsgáljuk, elengedhetetlen, hogy rögzítsük a költségvetési kiadások nagyságát és összetételét oly módon, hogy a közfogyasztásból származó jólét változatlan legyen. Ennek érdekében bevezetjük a közfogyasztás jóléti függvényét.

Feltételezzük, hogy az egyes időszakokban az államadósság után fizetett — kamattal csökkentett — költségvetési kiadást loglineáris jóléti függvény alapján allokálják. Ebből következik, hogy a fogyasztási cikkek, a beruházási cikkek, a munka, illetve az állami — az állampolgárok, illetve külföldiek részére történő — transzferek aránya független a megfelelő árak változásaitól. A referencia-adópolitika mellett a költségvetési kiadások nyugalmi szintjét a magán nemzeti jövedelem* adott hányadaként rögzítjük. Az átmenet pályáján a kormányzati kiadások szintjét az adóbevétel nagysága és a költségvetési deficit határozza meg. Amikor alternatív adópolitikák mellett oldjuk meg a modellt, a közfogyasztást minden periódusban a referenciapolitika melletti szinten rögzítjük.

A költségvetés bevételi oldalának két alternatív jövedelemforrása van — az adóbevétel és a lakosságtól való hitelfelvétel. A kormányzat költségvetési korlátja megköveteli, hogy a kiadások jelenértéke megegyezzen a kormányzati bevételek jelenértékének és az államháztartási saját vagyonnak az összegével. Modellünkben az adóból és az adósságból történő finanszírozás nem ekvivalens. *Barro* Ricardo-féle ekvivalenciatétele** [1974] modellünkben nem tartható, mivel az adók eltorzítják a magándöntéseket. A költségvetés bevételi oldalának ezt a jellegzetességét úgy tudjuk figyelembe venni, hogy a deficit pályáját valamennyi alternatív adópolitika mellett állandónak tekintjük.

Az amerikai gazdaságra vonatkozó modellünkben egy adóreformot követően a gazdaság a nyugalmi állapotot mintegy 35 év alatt éri el, így feltételezzük, hogy az államadósság szintje is 35 év után éri el nyugalmi szintjét. Az államadósság kiinduló és nyugalmi szintje közötti rést évente egyenletesen a különbség 1/35-ével csökkentve szüntetjük meg. Mivel a kormányzati kiadások és a költségvetési deficit pályája a referenciapolitika szintjén rögzített, ezért az adóbevételt úgy kell

* A *magán nemzeti jövedelem* (*privative national income*) a nemzeti jövedelemnek a magánszektor (lakosság + magánvállalkozások) kezén levő hányada. (*A fordító megjegyzése.*)

** A ricardói ekvivalenciatétel szerint a fogyasztó szempontjából közömbös, hogy a költségvetés adókkal vagy adósággal — azaz kormánykötvények kibocsátásával — finanszírozza kiadását, mivel a racionális fogyasztó tökéletesen tisztában van vele, hogy a kötvénykibocsátás nem növeli vagyonát, ugyanis a kötvény kamatából fogja majd utódja azt az adót kifizetni, amivel a mai adósságot majd meg fogják szüntetni. A tétel lényege tehát: az adófinanszírozás és az adósságfinanszírozás egyformán érinti a fogyasztó döntését, mivel végső soron mindkét esetben ő fizeti meg a költségvetési kiadásokat. (*A fordító megjegyzése.*)

igazítani, hogy a kormányzat költségvetési korlátja az alternatív adópolitika mellett is teljesüljön.

Az amerikai gazdaságra vonatkozó modellünkben a külkereskedelem nem feltétlenül kiegyensúlyozott. Az egyén szempontjából közömbös, hogy megtakarítását odahaza avagy külföldön fektetik be, azonban a gazdaság egésze szempontjából ez két okból sincs így. Először is, a külföldön befektetett tőke nem generál vállalati adót. Másodszor, ez a tőke nincs hatással a hazai kibocsátásra. Ezért a külföldre vonatkozó követelésállomány pályáját ugyanúgy kezeljük, mint az államadósságét. Annak érdekében, hogy a kereskedelmi deficitet a külföldre vonatkozó adósságállomány pályájának megfelelő szinten tartsuk, a fogyasztási és beruházási javak, valamint a munkaszolgáltatások nettó exportját az alternatív adópolitika esetén kiigazítjuk.

Érdemes megjegyezni, hogy semmi okunk nincs azt hinni, hogy a költségvetési deficit és a nettó külföldi befektetések tényleges szintje valóban azt a pályát fogják leírni, mint amit a referencia-adópolitika mellett szimuláltunk. A költségvetési deficit és a külföldi szektor tartozásállományának szabályozása azt a célt szolgálja, hogy közömbösítsük a költségvetési politika és a kereskedelmi politika fogyasztói jólétre gyakorolt hatását és kizárólag az adópolitika hatására tudjunk koncentrálni. A kétféle deficit jövőbeli pályájára vonatkozó előrejelzésünk pontosságát jelen esetben másodlagos fontosságúnak tartjuk.

Ebben a fejezetben az 1985-ös adótörvény, illetve 1986-os adóreformtörvény meghatározta amerikai adórendszer hatékonysági költségét igyekszünk megbecsülni. Ennek érdekében az amerikai gazdaságot az adórendszer alábbi kilenc különböző összetételű elemét érintő adókulcscsökkentések mellett szimuláljuk: (1) vállalati jövedelemadó, (2) a személyi tőkejövedelem adója, beleértve a nem bejegyzett vállalkozások tőkejövedelmének adóját, illetve azt az adót, amit az egyének vállalati szektorból származó tőkejövedelme után vetnek ki; (3) a vállalati, a nem bejegyzett vállalkozások tulajdonában levő és a lakossági aktívákat terhelő vagyonadó; (4) tőkejövedelem utáni adók mind vállalati, mind egyéni szinten = (1) + (2) + (3); (5) munkajövedelem utáni adók; (6) tőke- és munkajövedelem-adók: = (4) + (5); (7) személyi jövedelemadó; (8) fogyasztási és beruházási cikkek forgalmi adója; (9) valamennyi adó együttvéve

Valamennyi szimulációs futás során fokozatosan csökkentjük az adókulcsokat, és meghatározzuk az adótorzítás által okozott átlagos (*AEC*), valamint marginális hatékonysági költséget (*MEC*). Amikor a vállalati jövedelemadót csökkentjük, akkor egyúttal ugyanolyan mértékben csökkentjük a vállalati beruházások adókedvezményét is. Hasonlóképpen, amikor a személyi tőkejövedelem adóját csökkentjük, akkor egyben a kisvállalkozók befektetéseinek adókedvezményét is csökkentjük. Az alternatív adópolitika alkalmazása során a referencia-adópolitikát jellemző adókulcsokat tizenegy lépésben csökkentjük zérusra, és e tizenegy ponthoz tartozó értékeket figyeljük meg. A többletterhet tehát öt, tíz, húsz, . . . , kilencven és száz százalékos csökkentés mellett értékeljük. Az első két pont kivételével, amelyek csak öt százalékpont távolságra vannak egymástól, a további többletterhet mérő pontok távolsága tíz százalékpont. Az első két intervallum tehát rövidebb, annak érdekében, hogy a referencia-adópolitika közelében pontosabban tudjuk mérni az adóprogramok hatékonysági költségét.

Az első szimulációs sorozatban a kilenc komponens hatékonysági költségét az 1985-ös adótörvény mellett értékeljük. A többletteher értékeléséhez használt alternatív adópolitikákat úgy állítjuk elő, hogy csökkentjük mind az átlagos, mind a marginális adókulcsokat, és a kieső jövedelmet általányadóval pótoljuk. Az alternatív politikák esetében az átlagos hatékonyságbeli költséget az általányadóval pótolt adóbevételhez hasonlítva állapítjuk meg. Az amerikai

gazdaság növekedését az 1985-ös adótörvény mint referencia-adópolitika mellett határozzuk meg. Az általányadó jelenértékét a teljes fogyasztás ennek megfelelő pályája mellett számítjuk, a (13) egyenletben jelzett módon.

Az *1. táblázat*ban az 1985. évi adótörvény melletti amerikai adórendszer különböző komponenseinek átlagos és marginális hatékonysági költségét mutatjuk be. Először is az 1985-ös törvénynek megfelelő adóráták melletti marginális és átlagos hatékonysági költségeket (*MEC*, illetve *AEC)* vesszük szemügyre. Az *1. táblázat* első oszlopa megmutatja, hogy amikor az összes adót — 1985-ös szinteken számítva — 95 százalékról 100 százalékra emeljük, az összes adó marginális hatékonysági költsége (*MEC*) 0,46, azaz ha a kormányzat valamennyi adót azonos arányban emeli, akkor az amerikai gazdaság magát az adóbevételt meghaladó többletterhe adódolláronként 46 cent. Mivel ezt a hatékonysági költséget az 1985-ös adótörvényhez mint referencia-adópolitikához képest határoztuk meg, a becsült marginális és átlagos hatékonysági költség megegyezik.

Ezt követően az *1. táblázat* utolsó oszlopában közölt eredményeket vizsgáljuk meg. Ez az oszlop azt a hatékonyságveszteséget adja meg, ami akkor keletkezik, amikor valamennyi adót ugyanolyan arányban emeljük — az 1985-ös szinteken számítva — nulláról 10 százalékra. Az amerikai adórendszert jellemző valamennyi adó esetében a marginális hatékonysági költség (*MEC*) 0,045-re esik, amiből következik, hogy a hatékonysági költség mindössze 4,5 cent adódolláronként. Az átlagos hatékonysági költség (*AEC*) azonban ebben az esetben 0,212, tehát az összes torzító adóból származó hatékonyságveszteség adódolláronként 21,2 cent. Ez éppen azt a vagyonkülönbséget mutatja, ami az 1985-ös adórendszer által implikált gazdasági növekedéshez tartozó jólét, illetve a nem torzító általányadó-rendszer által generált növekedés jóléti szintje között van.

Valamennyi, az *1. táblázat*ban figyelembe vett adó esetében a marginális hatékonysági költség az adóbevételt helyettesítő általányadó-hányad növekedésének mértékében csökken. Valamennyi szimulációs futásban az első adócsökkentési lépés kivételével ez a költség mindig alacsonyabb, mint az átlagos hatékonysági költség. Az átlagos hatékonysági költség kevésbé meredeken csökken, mint a marginális. Ez megfelel az adórendszer parciális egyensúlyi elemzésével nyert standard eredménynek, amely szerint a teljes jóléti költség nagyobb arányban nő, mint az adókulcs-növekmény. Ebből levonhatjuk azt a következtetést, hogy az amerikai adórendszerben a tényleges 1985-ös adókulcsokhoz közelítve a hatékonysági költség egyre gyorsuló ütemben nő. Ennek alapján az 1986-os adóreformtörvényben megtestesülő adókulcscsökkenéstől jelentős hatékonyságnyereséget remélhetünk.

Az *1. táblázat* első oszlopában feltüntetett marginális adókulcsokból láthatjuk, hogy az 1985-ös adótörvény különösen a jövedelemadókra támaszkodott. Valamennyi — vállalati és személyi — tőke- és munkajövedelem utáni adó marginális és átlagos hatékonysági költsége az *1. táblázat* hatodik sorában található. Az 1985-ös adókulcsok mellett ezeknek az adóknak a marginális hatékonysági költsége 0,634, azaz az adóknak az 1985-ös szinten mért 95 százalékról 100 százalékra történő felemelése adódolláronként 63,4 centbe került. Ezzel szemben a harmadik sorban bemutatott vagyonadó marginális hatékonysági költsége mindössze 0,174, míg a forgalmi adóké 0,256 cent adódolláronként. A jövedelemadókról a forgalmi és vagyonadóra történő áttérés tehát jelentősen csökkentette volna az amerikai gazdaságra az adózásból háruló többletterheket.

Az *1. táblázat*ban bemutatott eredményekből levonható harmadik következtetés, hogy a jövedelemadók megoszlása egyéni és vállalkozói, illetve munka- és tőkejövedelem-adó között még további hatékonyságveszteséget eredményezett. A tőkejövedelmeknek az *1. táblázat* negyedik sorában található átlagos

1. táblázat

Az amerikai adóbevételek hatékonysági költsége az 1985-ös adótörvény mellett

Adóalap		Adókulcscsökkentés mértéke										
		5	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1. Vállalati jövedelem	*MEC*	0,838	0,774	0,713	0,642	0,588	0,545	0,512	0,486	0,465	0,447	0,435
	AEC	0,838	0,807	0,763	0,728	0,700	0,677	0,659	0,644	0,632	0,622	0,614
2. Egyéni tőkejövedelem	*MEC*	1,030	1,000	0,970	0,924	0,883	0,843	0,805	0,770	0,736	0,704	0,673
	AEC	1,030	1,020	0,993	0,971	0,950	0,929	0,910	0,892	0,874	0,857	0,840
3. Vagyon	*MEC*	0,174	0,174	0,171	0,167	0,164	0,160	0,157	0,153	0,149	0,146	0,142
	AEC	0,174	0,174	0,172	0,171	0,169	0,167	0,165	0,163	0,162	0,160	0,158
4. Összes tőkejövedelem	*MEC*	0,924	0,872	0,803	0,732	0,675	0,629	0,592	0,561	0,535	0,513	0,495
	AEC	0,924	0,899	0,853	0,816	0,785	0,759	0,737	0,718	0,701	0,687	0,674
5. Munkajövedelem	*MEC*	0,482	0,452	0,410	0,361	0,319	0,283	0,254	0,228	0,207	0,192	0,182
	AEC	0,482	0,467	0,439	0,413	0,390	0,369	0,351	0,334	0,320	0,307	0,295
6. 1 + 2 + 5 = 4 + 5	*MEC*	0,634	0,581	0,508	0,425	0,355	0,294	0,242	0,198	0,159	0,127	0,102
	AEC	0,634	0,607	0,559	0,517	0,479	0,446	0,416	0,389	0,366	0,344	0,326
7. Személyi jövedelem	*MEC*	0,598	0,558	0,503	0,435	0,375	0,322	0,274	0,232	0,194	0,162	0,134
	AEC	0,598	0,578	0,541	0,506	0,475	0,446	0,419	0,394	0,372	0,351	0,333
8. Áruforgalom	*MEC*	0,256	0,254	0,250	0,243	0,237	0,231	0,225	0,219	0,213	0,207	0,202
	AEC	0,256	0,255	0,252	0,249	0,246	0,243	0,240	0,237	0,234	0,231	0,228
9. Valamennyi adóalap	*MEC*	0,460	0,415	0,354	0,282	0,220	0,168	0,124	0,091	0,069	0,055	0,045
	AEC	0,460	0,438	0,397	0,360	0,327	0,299	0,273	0,252	0,234	0,222	0,212

és marginális hatékonysági költsége 0,924, azaz a tőkejövedelem megadóztatásából származó minden egyes dollárbevételből származó hatékonyságveszteség 92,4 cent volt. Ezzel szemben a munkajövedelem marginális hatékonysági költsége mindössze 0,482 volt, azaz a munkajövedelem után behajtott minden egyes adódollár 48,2 centnyi hatékonyságveszteséget okozott. Hatékonyságnyereséget lehetett volna elérni a tőkejövedelem-adónak munkajövedelem-adóval történő felváltásával. A másik különlegesség, hogy míg az összes (tőke + munka) jövedelem adójának marginális hatékonysági költsége az 1985-ös adórendszer 10 százalékos szintjénél 0,102 (avagy 10,2 cent adódolláronként), addig a tőkejövedelmeké 0,495 (azaz 49,5 cent adódolláronként), a munkajövedelmeké pedig 0,182 (azaz 18,2 cent adódolláronként). Ez az eredmény is azt a tényt illusztrálja, hogy egymást kölcsönösen kizáró adók marginális hatékonysági költsége egyáltalán nem additív, tehát az adótorzítások parciális egyensúlyi mértékeinek kombinálása meglehetősen félrevezető lehet.

Az *1. táblázat* eredményei arra is rámutatnak, hogy a tőkejövedelem utáni adók megosztása vállalati és személyi tőkejövedelem-adók között messze nem volt optimális. A személyi tőkejövedelmek adójának marginális hatékonysági költsége 1,030, azaz minden adódollár egy dollárt meghaladó hatékonyságveszteséget produkált. Ezen a határponton minden egyes adódollár költsége egyrészt a magánszektorból kivont egy dollár volt, másrészt pedig az adótorzításból eredő egy dollár és három centnyi hatékonyságveszteség. A vállalati jövedelem adójának marginális hatékonysági költsége 0,838, tehát minden többletegység vállalati adójövedelem többletterhe 83,8 cent. Hatékonyságnyereséget lehetett volna tehát elérni az egyéni tőkejövedelemre nehezedő adóteher egy részének vállalati tőkejövedelem-adóvá való transzformálásával.

Hasonló szimulációs futtatásokat végeztünk az 1986-os adóreformtörvény melletti amerikai adórendszerre az egyes adókomponensek átlagos és marginális hatékonysági költségének mérésére. Az eredményeket a *2. táblázat*ban foglaltuk össze.

Összességében azt találtuk, hogy az adóreform hatására az adózás marginális és átlagos hatékonysági költsége jelentősen csökkent. Az egyetlen kivételt a forgalmi adók jelentik, ahol a becsült hatékonysági költség némileg emelkedett. Az amerikai adórendszer egészének marginális és átlagos hatékonysági költségét tekintve — a táblázat kilencedik sorában — azt találtuk, hogy az 1986-os adóráták mellett az adók marginális hatékonysági költsége 0,383, azaz minden adódollár-bevétel 38,3 cent hatékonyságveszteséget jelent. Ez a hatékonyságveszteség jelentős mérséklést jelent az 1985-ös rendszerhez képest, és a marginális adóráták az 1986-os reform nyomán bekövetkezett jelentékeny csökkenését jelzi. Az adórendszer egészében az átlagos hatékonysági költség 0,18-ra csökkent, azaz valamennyi adónak átalányadóval történő felváltása a fogyasztói jólétet átlagosan adódolláronként mindössze 18 centtel növelné.

Az 1986-os adóreformtörvény ugyanakkor nem oldotta meg sikeresen az amerikai adórendszernek túlzott jövedelemadóra való támaszkodását. A forgalmi adók marginális hatékonysági költsége, amely a táblázat nyolcadik sorában látható, a reformot követően 0,261, a vagyonadók marginális hatékonysági költsége, amelyik a táblázat harmadik sorában található, pedig 0,168 volt. Ezzel szemben valamennyi jövedelem adójának hatékonysági költsége — mint az a *2. táblázat* hatodik sorából kiolvasható — 0,489 volt. Azaz, a jövedelmek megadóztatásából származó egységnyi dollár 48,9 cent hatékonyságveszteséget okoz, míg az áruforgalomból származó mindössze 16,8 centnyit, a vagyonból származó pedig csak 26,1 centnyit. Tehát továbbra is jelentős hatékonyságnövekedés várható a jövedelemadók csökkentéséből, illetve a forgalmi és vagyonadókulcsok növeléséből. Hasonlóképpen továbbra is kiegyensúlyozatlan maradt maguknak a jövedelem-

2. táblázat

Az amerikai adóbevételek hatékonysági költsége az 1986-os adóreformtörvényt követően

Adóalap		Adókulcscsökkentés mértéke										
		5	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1. Vállalati jövedelem	*MEC*	0,445	0,433	0,418	0,394	0,376	0,360	0,345	0,332	0,319	0,308	0,298
	AEC	0,445	0,439	0,429	0,418	0,409	0,401	0,394	0,388	0,382	0,376	0,371
2. Egyéni tőkejövedelem	*MEC*	0,946	0,923	0,888	0,840	0,796	0,756	0,716	0,678	0,642	0,607	0,573
	AEC	0,946	0,935	0,912	0,888	0,866	0,844	0,824	0,804	0,785	0,766	0,749
3. Vagyon	*MEC*	0,168	0,166	0,164	0,160	0,157	0,152	0,149	0,145	0,142	0,138	0,134
	AEC	0,168	0,167	0,165	0,163	0,162	0,160	0,158	0,156	0,154	0,152	0,150
4. Összes tőkejövedelem	*MEC*	0,653	0,631	0,594	0,552	0,514	0,479	0,447	0,418	0,391	0,367	0,344
	AEC	0,653	0,642	0,619	0,598	0,579	0,562	0,546	0,531	0,518	0,505	0,493
5. Munkajövedelem	*MEC*	0,373	0,357	0,330	0,300	0,274	0,251	0,232	0,214	0,200	0,189	0,181
	AEC	0,373	0,365	0,348	0,332	0,318	0,305	0,293	0,283	0,273	0,264	0,257
6. 1 + 2 + 5 = 4 + 5	*MEC*	0,489	0,454	0,407	0,349	0,297	0,251	0,210	0,173	0,141	0,114	0,091
	AEC	0,489	0,471	0,440	0,411	0,385	0,360	0,338	0,318	0,300	0,283	0,268
7. Személyi jövedelem	*MEC*	0,509	0,480	0,439	0,389	0,343	0,301	0,262	0,227	0,195	0,166	0,140
	AEC	0,509	0,495	0,467	0,442	0,418	0,395	0,374	0,355	0,337	0,320	0,304
8. Áruforgalom	*MEC*	0,261	0,258	0,254	0,247	0,241	0,234	0,229	0,222	0,217	0,210	0,204
	AEC	0,261	0,259	0,257	0,253	0,250	0,247	0,244	0,241	0,238	0,235	0,231
9. Valamennyi adóalap együttvéve	*MEC*	0,383	0,350	0,303	0,246	0,195	0,150	0,113	0,083	0,063	0,048	0,040
	AEC	0,383	0,367	0,335	0,307	0,280	0,257	0,236	0,217	0,202	0,190	0,180

adóknak a struktúrája, hiszen míg a munkajövedelmek adójának hatékonysági költsége 0,373, a személyi tőkejövedelmeké 0,946, a vállalati jövedelmeké pedig 0,445. További hatékonyságnyereséget lehetne elérni a személyi és vállalati tőkejövedelmek adókulcsának további csökkentésével és a munkajövedelem-adó marginális kulcsának növelésével.

Összességében az a következtetésünk, hogy az 1986-os adóreformtörvény, elsősorban a marginális jövedelemadókulcsok csökkentésén keresztül jelentős hatékonyságnövekedéshez vezetett. Azonban az amerikai adórendszer alapvető strukturális hiányosságain a reform nem segített. Az amerikai adórendszer a forgalmi és vagyonadókkal szemben túl erősen támaszkodik a jövedelemadókra. Mivel a jövedelemadókat szinte kizárólag szövetségi szinten használják, szemben az állami, illetve helyi szinten alkalmazott forgalmi és vagyonadófajtákkal, az adóprogramok közötti kiegyensúlyozatlanságot jelentős mértékben javítaná, ha az adóteher szövetségi szintről állami, illetve helyi szintre tevődne át. A jövedelemadókon belül mind szövetségi, mind állami, illetve helyi szinten túlzottan támaszkodnak a személyi tőkejövedelmekre. A tőkejövedelmekre kivetett adók mindenképpen túlzottan nagy súlyt kapnak a munkajövedelem-adókhoz képest.

Következtetések

Célszerűnek látjuk az átlagos és marginális hatékonysági költségre vonatkozó eredményeinket összevetni más tanulmányok hasonló becsléseivel. A *3. táblázat* az amerikai adórendszerre vonatkozó korábbi tanulmányok jellemző vonásait, valamint az e tanulmányok által elért hatékonysági költségre vonatkozó becsléseket tartalmazza. Ebben a táblázatban az átlagos hatékonysági költség a teljes adóbevételre vonatkozik, ami az *1. táblázat*unk tizenegyedik oszlopában található. A marginális hatékonysági költség viszont az 1985-ös adótörvény mellett ténylegesen fennálló adóráták közelében mért hatékonysági költséget jelenti, azaz az *1. táblázat* első oszlopát.

Browing [1976] és *Hausman* [1981] parciális egyensúlyi modellt használtak az amerikai munkajövedelem-adó hatékonysági költségének becslésére. Hausman csak az átlagos hatékonysági költséget becsülte. *Stuart* [1984] statikus általános egyensúlyi modellel becsülte az amerikai munkajövedelem-adók hatékonysági költségét. Végül pedig, *Ballard, Shoven* és *Whalley* [1985*a*], [1985*b*] általános egyensúlyi modellt használ az amerikai adórendszer egyes komponenseire vonatkozó marginális és átlagos hatékonysági költség mérésére. *Browing* [1976], *Hausman* [1981] és *Stuart* [1984] eredményeivel összevetve azt találtuk, hogy a munkajövedelem-adók átlagos és marginális hatékonysági költségeire vonatkozó becsléseink sokkal magasabbak.

A *4. táblázat*ban eredményeink és a *Ballard, Shoven* és *Whalley* [1985*a*], [1985*b*] tanulmányokban található becslések részletesebb összevetése található.

Ballardék mindkét tanulmányukban az amerikai gazdaság rendkívül részletes általános egyensúlyi modelljét alkalmazzák. A *4. táblázat* eredményeink, valamint Ballard, Shoven és Whalley által az átlagos és marginális hatékonysági költségekre adott centrális becsléseket veti össze. Összességében úgy találtuk, hogy az amerikai adók hatékonysági költségére adott becsléseink meghaladják Ballardékét. Különösképpen a tőkejövedelem-adók esetében, ahol az általunk kapott értékek mintegy kétszer akkorák. Például az általunk a vállalati jövedelemadó marginális és átlagos hatékonysági költségére adott becslés 0,838, illetve 0,614, míg Ballardék becslése 0,463, illetve 0,355. Az ő számításaik az ipari tőkeadóra vonatkoznak, ami magában foglalja a vállalati adókat, a vállalati koncessziós adókat, valamint az üzleti tőkére vonatkozó vagyonadót. A hatékonysági

3. táblázat

Összehasonlítások

Szerző(k)	Jellemzők	Eredmények
Browning [1976]	Parciális egyensúlyi modell munkajövedelem-adó (USA)	*MEC* = 0,09—0,16
Stuart [1984]	Egyszerű statikus általános egyensúlyi modell munkajövedelem-adó (USA)	*MEC* = 0,207
Hausman [1981]*	Parciális egyensúlyi modell munkajövedelem-adó (USA)	*AEC* = 0,221 a családfő, 0,184 a feleség esetén
Ballard—Shoven— és Whalley [1985]	Dinamikus általános egyensúlyi modell, az amerikai adórendszer egészére	*MEC* = 0,332, *AEC* = 0,238 az adórendszer egészére
Hanson és Stuart [1985]	Kétszektoros általános egyensúlyi modell; tőke- és munkajövedelem-adók (Svédország, *MTL* = 0,7)	*MEC* = 0,69—1,29
Jorgenson és Yun [1990]**	Dinamikus általános egyensúlyi modell az adórendszer egészére (USA)	*MEC* = 0,46, AEC = 0,212 az adórendszer egészére; *MEC* = 0,482, *AEC* = 0,295 a munkajövedelem-adóra

* *Hausman* [1985] idézi.
** A *MEC*- és *AEC*-értékek az *1. táblázat* első és tizenegyedik oszlopában is megjelennek.

4. táblázat

A Ballard—Shoven—Whalley tanulmányokkal való összehasonlítás

Árak	Adók	*MEC*	*AEC*
Bellard—Shoven— és Whalley [1985a] [1985b]	1. Valamennyi adó	0,332	0,238
	2. Ipari szintű tőkejövedelem-adó	0,463	0,355
	3. Ipari szintű munkajövedelem-adó	0,230	0,145
	4. Fogyasztói forgalmi adó	0,388	0,208
	5. Forgalmi adó (kivéve alkohol, dohány és benzinadó)	0,115	0,087
	6. Jövedelemadó	0,314	0,374
	7. Kibocsátási adó	0,279	0,194
Jorgenson és *Yun* [1990]	1. Valamennyi adó	0,460	0,212
	8. Vállalati jövedelmi adó	0,838	0,614
	9. Tőkejövedelem-adó (egyéni és vállalati)	0,924	0,674
	10. Vagyonadó	0,174	0,158
	11. Munkajövedelem-adó	0,482	0,295
	12. Forgalmi adó	0,256	0,228
	13. Személyi jövedelemadó	0,598	0,333

költségre vonatkozó különbségek még nagyobbak, ha a tőkejövedelem-adókat kibővítjük a vállalati jövedelemadókkal, illetve az egyéni tőkejövedelem-adókkal. Ebben az esetben a mi marginális, illetve átlagos hatékonysági költségre vonatkozó becsléseink 0,924, illetve 0,674.

Az egyetlen adóprogram, amelyre Ballard, Shoven és Whalley becslései meghaladják a mieinket, az a forgalmi adó. Az ipari szintű munkajövedelem-adóra vonatkozó jólétiköltség-becslésük nem vethető össze a mi eredményeinkkel, mivel Ballardék munkajövedelem-adója a meghatározás szerint tartalmazza mind a társadalombiztosítási, mind a munkanélküli-alaphoz történő hozzájárulást. A mi munkajövedelem-adónk a személyi jövedelemadó munkajövedelemnek betudható részének csak egy töredékét tartalmazza. Ami a személyi jövedelemadót illeti, a munkajövedelem-adó hatékonysági költségére adott becslésünk majdnem kétszer akkora. Az ő becslésük meglepő vonása, hogy az átlagos hatékonysági költség magasabb, mint a marginális.

Noha Ballard, Shoven és Whalley az amerikai gazdaság általános egyensúlyi modelljét használták, megközelítésük mégis számos ponton eltér a mienkétől. A két tanulmány közötti leglényegesebb különbség az adórendszer ábrázolása. Ballardék a vállalati jövedelemadót mint a tőkeinputra vonatkozó értékadót kezelik. Ez a megközelítés nem veszi figyelembe, hogy milyen lényeges különbség van a különböző aktívatípusok adójának marginális adókulcsai között. Eredményeik azt mutatják, hogy a különböző ágazatok jövedelemadójában meglevő különbség az amerikai adórendszer hatékonyságveszteségeinek nem meghatározó forrása. Korábbi tanulmányunkban (*Jorgenson* és *Yun* [1990]) megmutattuk, hogy az az adózási különbség, ami a rövid, illetve hosszú lejáratú eszközök között, illetve a vállalati, kisvállalkozási és lakossági szektorba tartozó eszközök között van, jelentős oka a hatékonyságveszteségnek.

Ballard, Shoven és Whalley nem tesznek különbséget az átlagos és marginális adókulcsok között és a személyi jövedelemadó rendszerét lineáris adótáblával jellemzik. Ezzel szemben mi mind a vállalati, mind a személyi jövedelemadók esetében megkülönböztetjük az átlagos és marginális kulcsokat, különbséget téve a tényleges, illetve a törvényben megfogalmazott marginális kulcsok között. Egyéni szinten az átlagos jövedelemadót mint a jövedelemgeneráló mechanizmus részét modellezzük, míg a marginális adókulcsokat felhasználjuk az erőforrás-allokáció határelemzésén alapuló relatív árak meghatározására. Elkülönítetten kezeljük a munka- és tőkejövedelmek átlagos adókulcsait, valamint a munkajövedelmek, osztalékok, a nem bejegyzett vállalkozások vagyonarányos jövedelmének, a vállalati és háztartási szektorból, valamint a nem bejegyzett vállalkozásból származó kamatjövedelmek, az árfolyamnyereségek marginális adóit, továbbá a lakossági részvénytőke tulajdonosainak marginális adókulcsait.

Végső soron megállapíthatjuk, hogy a tanulmányunkban közölt eredmények lényegesen eltérnek a más tanulmányokban közöltektől. Ezek az eltérések elsősorban az általunk az amerikai adórendszerről adott rendkívül részletes leírásnak köszönhetők. Tanulmányunk annyiban is eltér a *3. táblázat*ban felsoroltaktól, hogy modellünk paramétereit ökonometriai becsléssel állapítottuk meg. Ezek a paraméterértékek a termelők és fogyasztók az általunk modellezett adórésekre adott reakcióit tükrözik. Modellünk részben „hátratekintő" *(backward-looking)* dinamikát tartalmaz, amennyiben a tőkeszolgáltatásokat a beruházások múltbeli áramához köti, részben pedig „előretekintőt" *(forward-looking)*, amennyiben az aktívák árait a tőkeszolgáltatások jövőbeli áraira vonatkozó várakozások határozzák meg. Nem meglepő, hogy ezek a módszertani eltérések az amerikai adórendszer marginális és átlagos hatékonysági költségének eltérő empirikus megítéléséhez vezettek. Legtöbb esetben becsléseink meghaladják az alternatív megközelítésekkel kapottakat.

Tanulmányunkban az amerikai adórendszer különböző részeinek hatékonysági költségét becsültük az 1985-ös adótörvényt, illetve az 1986-os adóreformtörvényt követően. Úgy találtuk, hogy az adórendszer marginális hatékonysági költsége mindkét adótörvény mellett jelentős. Az 1986-os adóreformtörvény legjelentősebb eredménye az volt, hogy jelentősen csökkentette a marginális jövedelemadót, ami kétségtelenül mérsékelte az adózás többletterhét, azonban nem szüntette meg az amerikai adórendszer lényeges strukturális hiányosságait. Ezek közül a leglényegesebb, hogy az adóbevételek forrásai között túlzottan nagy szerep put a jövedelemadóknak, illetve hogy a vállalati jövedelemadók és a személyi munka- és tőkejövedelemadók nincsenek arányban egymással. Mindennek következményeként továbbra is a potenciális hatékonyságnyereség marad egy eljövendő adóreform célja.

Hivatkozások

AUERBACH, A. J. [1985]: The Theory of Excess Burden and Optimal Taxation. Megjelent: *A. J. Auerbach—M. S. Feldstein* (szerk.): Handbook Economics. Vol. 1. North-Holland, Amsterdam, 61—127. o.

AUERBACH, A. J.—L. J. KOTLIKOFF [1987]: Dynamic Fiscal Policy, Cambridge. Cambridge University Press.

AUERBACH, A. J. [1989*a*]: The Deadweight Loss from 'Non-Neutral' Taxation. Journal of Public Economics, Vol. 40, No. 1, október, 1—36. o.

AUERBACH, A. J. [1989*b*]: Tax Reform and Adjustment Costs: The impact on Investment and Market Value. International Economic Review, Vol. 30, No. 4, november, 939—963. o.

BALLARD, C. L. [1988]: The Marginal Efficiency Cost of Redistribution. American Economic Review, Vol. 78, No. 5, december, 1019—1033. o.

BALLARD, C. L.—D. FULLERTON—J. B. SHOVEN—J. WHALLEY [1985]: A General Equilibrium Model For Tax Policy Evaluation. Chicago, University Chicago Press.

BALLARD, C. L.—J. B. SHOVEN—J. WHALLEY [1985*a*]: General Equilibrium Computations of the Marginal Welfare Costs of Taxes in the United States. American Economic Review, Vol. 75., No. 1, március, 128—138. o.

BALLARD, C. L.—J. B. SHOVEN—J. WHALLEY [1985*b*]: The Total Welfare Cost of the United States Tax System: A General Equilibrium Approach. National Tax Journal, Vol. 38, No. 2, június, 125—140. o.

BARRO, R. [1974]: Are Government Bonds Net Wealth? Journal of Political Economy, Vol. 82, No. 6, november, 1095—1118. o.

BROWNING, E. K. [1976]: The Marginal Cost of Public Funds. Journal of Political Economy, Vol. 84, No. 2, április, 283—298. o.

CHAMLEY, C. [1981]: The Welfare Cost of Capital Income Taxation in a Growing Economy. Journal of Political Economy, Vol. 89, No. 3, június, 468—496. o.

DIAMOND, P. A.—D. L. McFADDEN [1974]: Come Uses of the Expenditure Function in Public Finance. Journal of Public Economics, Vol. 3, No. 1, február, 3—21. o.

DIAMOND, P. A.—J. A. MIRRLEES [1971*a*]: Optimal Taxation and Public Production I: Production Efficiency. American Economic Review, Vol. 61, No. 1, március 8—27. o.

DIAMOND, P. A.—J. A. MIRRLEES [1971*b*]: Optimal Taxation and Public Production II: Tax Rules. American Economic Review, Vol. 61, No. 3, szeptember, 261—278. o.

FELDSTEIN, M. S. [1974]: Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation. Journal of Political Economy, Vol. 82, No. 5, szeptember, 905—926. o.

GOULDER, L. H.—L. H. SUMMERS [1989]: Tax Policy, Asset Prices, and Growth: A General Equilibrium Analysis. Journal of Public Economics, Vol. 38, No. 2, április, 265—296. o.

HALL, R. E. [1971]: The Dynamic Effects of Fiscal Policy in an Economy with Perfect Foresight. Review of Economic Studies, Vol. 38, No. 2, április, 229—244. o.

HANSSON, I.—C. STUART [1985]: Tax Revenue and the Marginal Cost of Public Funds in Sweden. Journal of Publics, Vol. 27, No. 3, augusztus, 331—353. o.

HARBERGER, A. C. [1966]: Efficiency Effects of Taxes on Income form Capital. Megjelent: *M. Krzyzaniak* (szerk.): Effects of Corporation Income Tax, Detroit, Wayne Sate University Press.

HAUSMAN, J. A. [1981]: Labor Supply. Megjelent: *H. J. Aaron—J. A. Pechman* (szerk.): How Taxes Affect Economic Behavior, Washington, The Brookings Institution, 27—72. o.
HAUSMAN, J. A. [1985]: Taxes and Labor Supply. Megjelent: *A. J. Auerbach—M. S. Feldstein* (szerk.): Handbook of Public Economics. Vol. 1, North-Holland, Amszterdam, 213—263. o.
HENDERSON, Y. K. [1990]: Applications of General Equilibrium Models to the 1986 Tax Reform Act in the United States. de Economist, megjelenés alatt.
HICKS, J. R. [1942]: Consumers' Surplus and Index-Numbers. Review of Economic Studies, Vol. 9, No. 1, 126—137. o.
JORGENSON, D. W.—K. Y. YUN [1986*a*]: The Efficiency of Capital Allocation. Scandinavian Journal of Economics, Vol. 88, No. 1, 85—107. o.
JORGENSON, D. W.—K. Y. YUN [1986*b*]: Tax Policy and Capital Allocation. Scandinavian Journal of Economics, Vol. 88, No. 2, 355—377.
JORGENSON, D. W.—K. Y. YUN [1990]: Tax Reform and U. S. Economic Growth. Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 5, Part 2, október, S151—S193. o.
JUDD, K. L. [1987]: The Welfare Cost of Factor Taxation in a Perfect Foresight Model. Journal of Political Economy, Vol. 95, No. 4, augusztus, 675—709. o.
KAY, J. A. [1980]: The Deadweight Loss from a Tax System. Journal of Public Economics, Vol. 13, No. 1, február, 111—119. o.
KOTLIKOFF, L. J.—L. H. SUMMERS [1981]: The Role of Intergenerational Transfers in Capital Accumulation. Journal of Political Economy, Vol. 89, No. 4, augusztus, 706—732. o.
LUCAS, R. E. [1990]: Supply-Side Economics: An Analytical Review. Oxford Economic Papers, Vol. 42, No. 3, augusztus, 293—316. o.
SHOVEN, J. B. [1976]: The Incidence and Efficiency Effects of Taxes on Income from Capital. Journal of Political Economy, Vol. 84, No. 6, december, 1261—1284. o.
SINN, H. W. [1987]: Capital Income Taxation and Resource Allocation. North-Holland, Amszterdam.
STIGLITZ, J. E.—P. S. DASGUPTA [1971]: Differential Taxation, Public Goods and Economic Efficiency. Review of Economic Studies, Vol. 38, No. 1, január, 151—174. o.
STUART, C. [1984]: Welfare Costs Per Dollar of Additional Tax Revenue in the United States. American Economic Review, Vol. 74, No. 3, június, 452—462. o.
SUMMERS, L. H. [1981]: Capital Taxation and Accumulation in a Life-Cycle Growth Model. American Economic Review, Vol. 71, No. 4, szeptember, 533—544. o.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 5. sz. (500—522. o.)

BALÁZS KATALIN—LAKI MIHÁLY

A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiban

Egy több mint ezer magyar háztartás részletes kérdőíves kikérdezésén alapuló kutatás eredményeit tartalmazza a cikk. A felmérés során kiderült, hogy a háztartások pénzbevételeiben és kiadásaiban a magángazdaság súlya 1989-ben — viszonylag alacsony — mintegy tíz százalék volt. A háztartások jelentős része sem vevőként, sem eladóként nem lépett kapcsolatba a magángazdasággal. Egyes, a háztartásokkal kapcsolatban álló piacokon azonban a magángazdaság meghatározó szerepet játszott.

Egy hosszan elhúzódó kutatás eredményeit adjuk itt közre. 1989 elején a Kornai János vezette „Hol tart Magyarország a hiánygazdaság felszámolásában" *Ts* kutatási téma keretében megbízást kaptunk, hogy mérjük meg a magángazdaság részarányát, súlyát a magyar gazdaságban.

A rendelkezésünkre álló pénz és idő csak a feladat egy részének teljesítésére adott módot. A teljes magángazdaság nagyságának mérése helyett csupán annak a kiderítését tűztük ki célul, hogy milyen szerepet játszik (milyen részt képvisel) a magángazdaság a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiban. A mérést egy kérdőíves kikérdezés eredményei alapján végeztük. A háztartások bevételei, kiadásai és vagyona eredetét feltáró részletes kérdőívet több mint 1000 háztartás töltötte ki.

A kérdőíves kérdezés befejezése, majd a számítógépes feldolgozása során nyert első táblázatok elemzése után több szakmai fórumon tartottunk beszámolót. Akár hazai, akár külföldi közönség előtt ismertettük eredményeinket, rendre meglepetést, csalódást és ezért ellenkezést váltott ki a magángazdaság sokak számára alacsony részesedése a magyar háztartások in- és outputjaiban. Az ellenkezést főként az általunk használt minta és a magángazdaságról vallott felfogásunk sajátosságai magyarázzák. Cikkünket ezért a más kutatók által használt meghatározások ismertetésével, majd a magyar statisztikai kiadványokban és kutatási jelentésekben, tanulmányokban a magángazdaságról fellelhető adatok bemutatásával kezdjük. A következő fejezetben ismertetjük kutatási elveinket, mintaválasztási szempontjainkat, és meghatározzuk, mit is értünk magángazdaságon. Itt mondjuk majd el, hogy definícióink miben térnek el a mások által használtaktól. Ezt követően térünk csak rá a legfontosabb kutatási eredmények ismertetésére. Először a háztartások és a magángazdaság kapcsolatában a társadalom különböző csoportjai közötti eltéréseket mutatjuk be. Ezt követi az egyes piacok magánosodásának mértékét ismertető fejezet.

Balázs Katalin az MTA Szociológiai Kutató Intézetének tudományos munkatársa.
Laki Mihály az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa.

Definíciók

A magángazdaság terjedelméről többféle — igencsak eltérő — adat, becslés van forgalomban. Jelentős különbségeket okozhat a mérés módszere, időpontja és az, hogy a szakértők milyen tevékenységeket sorolnak a magángazdaságba.

A Kádár-korszakban a kutatási terület szakértői már tárgyuk elnevezésében is óvatosságra kényszerültek. Hogy elterelјék a kommunista rendszer ideológiai rendészeinek a figyelmét, igyekeztek ártatlannak tűnő fogalmakkal jelölni a gazdaságnak a tervezés hatalmán és a pártirányításon kívüli szektorát. *Markó István* [1986] „az uralkodó termelési-elosztási viszonyoktól való megkülönböztetés" (15. o.) jegyében kiegészítő, kisegítő gazdaságról beszélt, *Gábor R. István—Galasi Péter* [1981] és *Juhász Pál* [1981] pedig többnyire második gazdaságról. Érdekes, hogy a kizárólag a második nyilvánosságban publikáló vagy emigrációba kényszerült társadalomkutatók sem használták a magángazdaság fogalmát. Ők is a rendszerhez való viszonyában szemlélték a gazdaságnak ezt a szektorát. *Zsille Zoltán* [1980] és *Földvári Tamás* [1976] fekete és szürke gazdaságról, *Kemény István* [1982] nem regisztrált gazdaságról beszélt. (Hasonló tarkaság jellemzi a kérdés külföldi irodalmát.)

A sokféle névhez eltérő meghatározások tartoznak, ami azt is jelzi, hogy az említett szerzők különbözőképpen húzták meg a párton-terven kívüli világ határait. Ha alaposabban megnézzük a második, a nem regisztrált, a kiegészítő, a fekete stb. gazdaság meghatározásait, kiderül, hogy van közös részük, és van amit akaratlan közmegegyezéssel rekesztenek ki, vagy éppen sorolnak be a gazdaság e szeletébe.

Egyöntetűen úgy vélik, hogy az államszocializmus országaiban ennek a gazdaságnak nem része az állami és a nagyszövetkezeti szektor — az, amit az ideológusok és a statisztikusok szocialista szektornak hívtak. A másik oldalon a meghatározások többnyire a háztartásgazdaság-tan körébe tartozó — tehát nem jövedelemszerző, hanem jövedelemmegtakarító — tevékenységeket vagy ezek egy részét (*Tímár János* [1988]) rekesztik ki. Vegyük észre, mindkét határon jelentős a szürke sáv, a többféle módon is besorolható gazdasági szereplők köre.

Elsősorban a kutatók értékei, a vizsgálat helye és célja döntik el, hogy mit és hova sorolnak. Nyugaton többnyire azokat a tevékenységeket sorolják a második gazdaságba, amelyek célja a pénzszerzés, de amelyeket nem mér és nem tart számon a statisztikai vagy az adóhivatal.[1] A magángazdaságnak ezt a meghatározását a kelet-európai elemzők közül is többen átvették.[2]

Az viszont, hogy a nem regisztrált, illegális tevékenység alkotó szembenállás a rendszerrel, jellemzően kelet-európai gondolat. *Kemény István* szerint például „Csak a lakosság ellenstratégiáinak köszönhető, hogy bár akadozva, de működnek a termelési és szolgáltatási egységek. . . Az ellenstratégiák legfontosabb színtere mindenütt a nem regisztrált gazdaság, amelynek valamennyi szereplője tisztában van azzal, hogy a központi akarat ellen irányuló, átgondolt közös akcióban vesz részt az egyén és a csoport autonómiájának növelése érdekében." (*Zsille* [1980].) Ez a szemlélet talán hasznos, ha valaki a lázadás, a függetlenedés szociológiáját akarja megírni, de az az ára, hogy így a második gazdaság elemzésekor egy csoportba kerülnek az állami szektor és a legális magángazdaság igencsak eltérő célokat követő szereplői.

Más kutatóknál ezért nem az adózáson, hanem, a „társadalmilag szervezett termelés és elosztáson" kívül helyezkedik el a második gazdaság: „Széles értelemben vett második gazdaságon a munkavégző képességnek a gazdaság szocialista

[1] Lásd e témában például *Tanzi* [1982].
[2] E szemléletet követi érdekes kutatásai során *Marian Wisniewski* [1986].

szektorán kívüli hasznosítási módjait, illetőleg a jövedelmek társadalmilag szervezett elosztáson kívüli újraelosztási folyamatainak összességét értjük." (*Gábor R.—Galasi* [1981].) Ennek megfelelően a második gazdaságba sorolják nemcsak az adókerülőket, de a legális magánszektor tevékenységét, a kisebb-nagyobb földingatlanokon, illetményföldeken, háztáji gazdaságokban egyéni vagy családi, esetleg idegen munkaerővel folytatott árutermelő és önellátó gazdálkodói munkát, továbbá a magántulajdonban levő épületek és a kiutalt állami bérlakások lakrészeinek bérbe adását, ingatlanok és ingóságok adásvételét, magánszemélyek egymás közötti pénzkölcsönügyleteit is. (Uo. 17—18. o.)

A figyelmes olvasó nyilván észrevette, hogy Gábor R. István és Galasi Péter nemcsak a legális, adózó magánügyletekkel bővítették a másoknál az illegalitással és adókerüléssel meghatározott második gazdaságot, de az (egyébként nem adózó) önfogyasztással, pontosabban a „saját termelésből és a személyes rendelkezésű természetbeni jövedelemből származó fogyasztás értékével" is. (*A fontosabb* . . . [1967]) Ez a lépés egyenesen következik az általuk adott meghatározásból, hiszen az emberi tevékenységeknek ez a hatalmas köre a szocializmus egész története során lényegében kívül esett a társadalmilag (helyesebben a párt és az állam által) szervezett és számba vett világon.

Aligha kétséges, hogy az önellátás nemcsak az archaikus, de a modern társadalmakban is jelentős szerepet tölt be az emberek életében.[3] A háztartásokban, a háztartásgazdaságban folyó gazdasági tevékenység tetemesen növeli a GDP-t, stabilizálja a gazdaságot. A nemzeti vagyon jelentős részét is a háztartásokban halmozzák fel. A szocializmusban a háztartások azzal is különös jelentőségre tettek szert, hogy tevékenységük nélkül bizonyos időszakokban a rendszer okozta megpróbáltatások túlélése sem lett volna lehetséges. Aki a párt és az állam által szervezett és számba vetten kívüli világot tekinti kutatása tárgyának, valóban nem mellőzheti a háztartásgazdaság vizsgálatát. Nem mellőzheti akkor sem, ha a szocializmus történetét vagy szociológiáját akarja megírni. Ha azonban vizsgálódását a gazdaságra — ezen belül a magángazdaságra — korlátozza, ezzel a döntéssel súlyos elméleti, mérési és számbavételi gondokat vesz magára. Az elméleti dilemma — aminek azután a mérésnél is kellemetlen következményei vannak —, hogy hol húzódnak a modern gazdaság határai. (Ha az otthoni gyümölcstermelés vagy a lekvárfőzés gazdasági tevékenység, akkor a cipőtisztítás és a gyermekőrzés is az, hogy a személyes élet igazán intim szféráiról ne is beszéljünk.) Ez a fogas kérdés valamiféle praktikus megfontolásokkal megkerülhető — mondjuk úgy, hogy ami otthoni termeléssel váltható ki, az a gazdaság, ami szolgáltatással, az már a háztartás tevékenysége.

Ám továbbra is megválaszolatlan marad, miben mérjünk: pénzben vagy munkaidőben. A háztartásgazdaság-tan egyes képviselői szerint „a háztartásgazdaság működésének . . . fontos tanulsága, hogy a gazdasági tevékenységek adekvát mérőeszköze többé nem a pénz. Tevékenységeink mércéje az idő, és nem a pénz". (*Burns* [1989].) Túl sok gazdasági tranzakció bonyolódik pénzben ahhoz, hogy ezt az álláspontot elfogadjuk. Nem tagadhatjuk azonban, hogy a háztartásban, az önfogyasztásban más megfontolások alapján szervezik a munkát, mást tekintenek célszerűnek és „kifizetődőnek", mint a piaci folyamatokban. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy a gazdaság egy részében a pénzben mért ráfordítások, máshol pedig a ledolgozott munkaidő határozzák meg a javak és szolgáltatások valamiféle árát vagy csereértékét. Így azután, aki a magán-, a második stb. gazdaságba beleérti az önfogyasztást is, az arra kényszerül, hogy átszámítsa a pénzárat munkaidőbe vagy fordítva, munkaidőben mérje a tranzakciót pénzben bonyolító

[3] Kitűnő válogatást ad a nemzetközi irodalomból *Sik Endre:* A háztartás és a gazdaság „örök" intézménye [1989].

világ teljesítményeit (*Tímár* [1988]). Ezek a számítások, amelyek egyébként a magángazdaság jelentős súlyát jelzik, többnyire arra a feltételezésre épülnek, hogy a termelékenység az első és a második gazdaságban nagyjából egyforma. Ez azonban még az egyes ágazatokon belül sem biztos, hogy így van. Ha pedig a magántevékenység — mint Magyarországon — egyes ágazatokban sűrűsödik, akkor a termelékenység ágazatok közötti eltérései is jelentősen befolyásolhatják a vizsgált arányokat.

Az otthoni munkaráfordítások pénzértékének meghatározása sem könnyű feladat. Az egyszerűnek tűnő kérdésre, hogy mi az otthon főzött lekvár „ára", jogos azt felelni, hogy az egyenlő egy hasonló üveg bolti lekvár árával. A közelítő ár kiszámítható azonban úgy is, hogy összeszámoljuk, elkészítője hány munkaórát töltött el vele, és ezt megszorozzuk az illető szokásos órakeresetével. A két „ár" jelentősen különbözhet egymástól.

Ez a rövid áttekintés is jelzi, hogy *a kutatói értékek és a számítási módok eltérései miatt ugyanabban az időben, ugyanabban az országban a magángazdaság eltérő súlyaihoz juthatunk.* (Még nem is beszéltünk a költségvetés, a társadalombiztosítás transzferjeivel kapcsolatos gondokról. Arról például, hogy a jövedelmek és a kiadások megoszlása a magán- és a nem magán szektor között az adók, a biztosítási díjak, illetve az állami támogatások figyelembevétele vagy éppen figyelmen kívül hagyása miatt is eltérhet.)

Kutatásunk tárgyának és módszerének meghatározásakor nemcsak ezeket a megfontolásokat és meghatározásokat vettük figyelembe, de azt is, hogy az ezek alapján végzett mérések és elemzések milyen eredményeket hoztak. Saját meghatározásunk, számításaink és elemzésünk ismertetése előtt ezért bemutatjuk a magyarországi magángazdaság terjedelmére vonatkozó fontosabb mérések és számítások eredményeit.

A Statisztikai Hivatal adatai

A Statisztikai Hivatalban részletesebb idősorok a legális magángazdaságról készültek. A létszámadatok (*1. táblázat*) jól mutatják: a legális magángazdaság gyorsan nőtt a nyolcvanas években. A növekedés különösen gyors volt a személy- és teherszállításban. A személyszállító kisiparosok száma 1985-ben 12 ezer, 1989-ben már 21,5 ezer volt, a teherautó-fuvarozók száma ugyanebben az időszakban 16 ezerről 30 ezerre emelkedett.[4] Igencsak figyelemreméltó, mert a legális magángazdaság teljesítményének növekedésére utal, hogy a magániparban és -kereskedelemben egyaránt gyorsabban nőtt az alkalmazottak száma, mint a tulajdonosoké.

Az értékadatok is gyors növekedést mutatnak. A magánkisipar termelési értéke folyó áron az 1985. évi 20,4 milliárd forintról 1989-ben 40,1 milliárdra, a négy év előttinek közel kétszeresére nőtt. Ugyanebben az időszakban az egész ipari termelés, ugyancsak folyó áron számítva, 26 százalékkal nőtt csupán.

Hasonló ütemkülönbséget tapasztalhatunk a fogyasztási szolgáltatások esetében is (*Lackó* [1990]) és a magán-kiskereskedelemben is. A magánkereskedők forgalma 1985 és 1989 között 46,4 milliárdról 115,9 milliárd forintra, a négy év előttinek 249 százalékára nőtt, mértékében lényegesen meghaladva a teljes belkereskedelmet, ahol az így mért növekedés csak 161 százalék.

Az átlagosnál gyorsabban nőtt a magánszektor teljesítménye a fogyasztási szolgáltatások területén is. A fogyasztási szolgáltatásokat nyújtó kisiparosok árbe-

[4] Statisztikai Évkönyv 1989. KSH. Budapest, 1990. A továbbiakban, ha nem közöljük a forrást, az adatok a KSH Statisztikai Évkönyvből vagy a Statisztikai zsebkönyvből (KSH) származnak.

1. táblázat

A kisiparosok, a kiskereskedők és alkalmazottaik száma

Év	Kisiparosok	Kisiparosok alkalmazottai	Kiskereskedők	Kiskereskedelemben dolgozók összesen
1980	103 418	16 497	n. a.	n. a
1981	111 860	18 224	n. a.	n. a.
1982	121 400	18 471	n. a.	n. a.
1983	131 803	20 562	n. a.	n. a.
1984	138 950	21 242	22 394	36 085
1985	145 583	22 966	25 455	42 085
1986	150 664	24 660	28 965	48 312
1987	154 011	38 897	31 827	55 042
1988	168 217	55 921	34 541	60 300
1989	174 837	73 554	39 612	68 200

Forrás: Statisztikai Évkönyv 1988, 1989. KSH.

vétele 1985-ben 26,3, 1989-ben már 70,6 milliárd forint volt, a növekedés 168 százalékos. Ugyanebben az időszakban a fogyasztási szolgáltatásokból származó összes árbevétel növekedése ennél kevesebb, 118 százalékos volt.

A magántevékenység hagyományos területein, az építőiparban, a mezőgazdaságban, ha nem is ilyen látványosan, de ugyancsak tovább nőtt a kisipar, illetve a háztáji és kisegítő gazdaságok teljesítménye. Az építőiparban a kisiparosok száma 24 607-ről, 26 359-re nőtt a vizsgált időszakban. A mezőgazdaságban különösen a kisegítő gazdaságok teljesítménye nőtt gyorsan, főként azért, mert az általuk megművelt földterület 557 ezerről, 703 ezer hektárra emelkedett 1985 és 1988 között. A háztáji és kisegítő gazdaságok bruttó termelése ugyanebben az időszakban 88,1-ről 114,7 milliárd forintra 30,2 százalékkal nőtt. Ez is gyorsabb az egész mezőgazdaság ugyanebben az időszakban mért 21 százalékos növekedésénél.

Az eddigiekből kiderült: a magántulajdonnak az államszocializmusban többékevésbé tűrt formái, a legális kisipar, a kiskereskedelem, a háztáji és kisegítő gazdaság ágazatonként szélsőségesen eltérő súlyúak. Különösen alacsony volt a részesedésük az iparban (lásd *2. táblázat*), a kereskedelemben, elenyésző a szállításban és a nagykereskedelemben. A mezőgazdaságban és különösen a fogyasztási szolgáltatások területén viszont meghatározó súlyt képviselnek a magánvállalkozók.

2. táblázat

A legális és hagyományos magánszektor részesedése a főbb gazdasági ágak kibocsátásában

(százalék)

Év	Ipar	Építőipar	Kereskedelem	Szolgáltatás	Mezőgazdaság
1981	n. a.	9,6	n. a.	n. a	21,4
1982	1,3	9,8	1,3	n. a.	20,6
1983	n. a.	10,6	1,6	n. a.	20,8
1984	n. a.	11,3	1,8	n. a.	21,5
1985	n. a.	11,9	2,1	54,0	21,4
1986	1,5	11,8	2,5	55,5	22,2
1987	1,6	12,7	2,7	56,8	23,0
1988	2,3	n. a.	n. a.	63,7	n. a.
1989	n. a.	n. a.	n. a.	67,0	n. a.

Forrás: Statisztikai Évkönyv, 1989. KSH, Budapest.

Az iparban és az építőiparban a legális magánszektor valóságos súlyáról ma már nem tehetünk helytálló kijelentéseket az új vállalkozási formák elemzése nélkül.

Az új vállalkozási formák kezdetben gyorsan terjedtek az iparban. A nyolcvanas évek második felében azonban, amikor az új szervezetek még viszonylag kis részét adták az ipari termelésnek, a növekedés megállt. Ugyanez a folyamat zajlott le az építőiparban is.

Mindent egybevetve, az ágazati, iparági részadatok a legális magángazdaság fokozatos térnyerését jelzik. Hasonló következtetésre jutunk a nemzeti jövedelem vagy a bruttó nemzeti termék belső arányainak elemzésekor is.

A legális magánszektor és az ugyancsak magántevékenységet folytató kisegítő gazdaságok növekedése az átlagosnál gyorsabb volt a nyolcvanas években. Mindez azonban továbbra sem módosította lényegesen az úgynevezett szocialista szektor túlsúlyát a gazdaságban. 1988-ban a bruttó termelési érték mintegy 9,4 százalékát adták a lakossági kiegészítő tevékenységek és az önállóan gazdálkodók. Hogyan érinti mindez a magyar háztartásokat?

A Statisztikai Hivatal 1989 januárjától a Magyar Nemzeti Bank adatai alapján adatokat közöl a lakosság pénzbevételeiről. A *3. táblázat*ból kiderül, hogy a magánvállalkozásokhoz áramló kifizetések súlya 1989—1990-ben jelentősen nőtt a lakosság pénzbevételeiben.[5]

3. táblázat

A kis- és magánvállalkozás részesedése a lakosság pénzbevételeiben
(százalék)

Év, hónap	A magánbevételek részesedése	Az előző év azonos időszaka = 100 százalék
1989		
január	12,7	n. a.
február	11,8	138,8
március	10,7	129,1
április	14,7	125,7
május	16,0	124,1
június	15,1	122,1
július	16,2	118,0
augusztus	14,1	116,8
szeptember	16,1	117,0
október	18,2	117,0
november	16,9	116,7
december	13,0	n. a.
Összesen	14,6	114,1
1990		
január	14,5	
február	13,0	
március	13,3	
április	14,8	
május	17,3	
június	16,3	
július	16,9	

Forrás: Statisztikai Havi Közlemények 1989—1990. KSH, Budapest.

[5] A táblázatban közölt adatokat később összevetjük felmérésünk adataival. Már itt megjegyezzük azonban, hogy az összehasonlítást igencsak megnehezíti, hogy a KSH-adatok csak legális és adózatlan jövedelmeket tartalmaznak. Mi pedig adózott legális és adózatlan illegális jövedelmeket mértünk.

A legális magángazdaságról gyűjtött sokféle és részletes adathoz képest viszonylag kevesebbet tudunk meg a természetbeni juttatásokról. Két népgazdasági ágban, a mezőgazdaságban és az építőiparban külön is figyelik az önfogyasztás, illetve a házilagos kivitelezés terjedelmét (*4. táblázat*), a háztartásstatisztika pedig bolti áron számba veszi a saját termelési és természetbeni juttatás formájában a háztartásba került élelmiszerek és élvezeti cikkek fogyasztását (*5. táblázat*).

A Statisztikai Hivatalban is tisztában vannak azzal, hogy ma Magyarországon nem csupán az élelmiszerek és élvezeti cikkek világában van jelentős önfogyasztás, az építőiparban házilagos kivitelezés, hanem más áruk és főként a fogyasztási szolgáltatások területén is jelentős a házilagos, piackerülő tevékenység. Ennek megfigyelésekor azonban már nem fogyasztói áron veszik számba a háztartásban kifejtett munkát, hanem a részleges vagy átfogó időmérleg-vizsgálatok alapján.

Egy, a nyolcvanas évek első felében végzett felmérés szerint különösen a gépjárműjavításban, az építőipari javítások, valamint a mosás, vegytisztítás területén meghatározó a „nem szervezett keretek között működő szolgáltatók", ezen belül a saját maguknak szolgáltatást nyújtók aránya.

4. táblázat

Az önfogyasztás aránya az építőiparban és a mezőgazdaságban
(százalék)

Év	Házilagos kivitelezés	Saját termelésű személyi fogyasztás
1981	4,0	
1982	4,6	
1983	6,3	
1984	8,1	8,6*
1985	8,8	
1986	9,4	
1987	8,1	8,8
1988	n. a.	8,9
1989	n. a.	9,1

* 1981—86 átlaga.
Forrás: Statisztikai Évkönyv 1982—1989. KSH, Budapest.

5. táblázat

Az önfogyasztás aránya az élelmiszerek és élvezeti cikkek fogyasztásában
(százalék)

Év	A saját termelésű és természetbeni fogyasztás részesedése			
	az élelmiszerek		az élvezeti cikkek	
	háztartáson belüli kiadásaiban			
	aktív	inaktív	aktív	inaktív
1985	22,1	25,2	10,9	15,6
1987	22,4	25,0	11,0	18,2
1988	24,4	24,9	10,6	17,9

Forrás: Statisztikai Évkönyv 1988, 1989. KSH, Budapest.

6. táblázat

Az elvégzett szolgáltatások gyakoriságának megoszlása szolgáltatók szerint
(százalék)

A tevékenységcsoport megnevezése	Szocialista szektor	Kisipar	Nem szervezett keretek között működő szolgáltatók	Ebből: saját maguk
Gépjárműjavítás	30,9	9,1	60,0	54,7
Elektromos javítás	59,9	15,2	24,9	15,3
Építőipari javítás	7,2	21,7	71,1	55,2
Ruházkodási szolgáltatás	29,4	32,9	37,7	24,8
Egyéb ipari javítás	66,6	24,2	9,2	5,3
Mosás, vegytisztítás	44,8	2,9	52,3	51,5

Forrás: A lakosság szolgáltatásfogyasztási szokásai. KSH, 1983. június.

7. táblázat

A saját termelésből fogyasztás, a természetbeni jövedelem részesedése a bruttó jövedelemben
(százalék)

Háztartástípus	1985	1987
Aktív keresős	7,95	8,25
Inaktív	10,73	10,60

Forrás: Statisztikai Évkönyv, 1987. KSH, Budapest.

A részletes háztartás-statisztikai felmérések — nem az időmérleg-számítások, hanem az önfogyasztás „beárazása" alapján — az egy főre jutó bevétel és jövedelem részeként is megbecsülik az önfogyasztás súlyát. Ez, mint azt a *7. táblázat* mutatja, a bruttó jövedelem viszonylag jelentős részét teszi ki.

Amíg a legális magángazdaságról, az önfogyasztásról viszonylag részletes adatsorokat ismertethettünk, a KSH által az illegális magángazdaság terjedelméről, az itt szerzett jövedelmek nagyságáról a rendszeres adatfelvételek során gyűjtött adatokat a Hivatal szakértői is túlzottan alacsonynak ítélik: „Az 1982-es jövedelemfelvételben például a megkérdezettek éves és összlakossági szinten 8,3 milliárd forintot, a lakosság makroszinten számított jövedelme 1,8 százalékának megfelelő összegről adnak számot ilyen címen. Jóllehet ez az adat minden bizonnyal jelentősen alatta marad a láthatatlan jövedelmek valóságos összegének." (*Éltető—Vita* [1987].)

A hivatalos adatok csekély használhatósága több kutatót arra ösztönzött, hogy szakértői becslések alapján határozza meg a láthatatlan jövedelmek nagyságát. A becslés módszere a következő: egyfelől megpróbálják meghatározni az illegális jövedelmeket hordozó piaci tranzakciók évi gyakoriságát, majd az egyes tranzakció során keletkező (adott-kapott) illegális jövedelem átlagos nagyságát. A kettő szorzatait összegezve kapják az évi láthatatlan jövedelmek becsült nagyságát. Mint *Sik Endre* [1987] tanulmányából megtudjuk, a láthatatlan jövedelmek nagyságának különbségeit nemcsak az eltérő becslési eredmények okozzák, de az is, hogy a tevékenységek milyen körét vonják be a vizsgálatba. Így Gábor R. István 17—23, Petschnig Mária 65,6—75,1, Ékes Ildikó 70,4—82 milliárd forintra teszik

8. táblázat

A láthatatlan jövedelmek nagysága 1985-ben*
(milliárd Ft)

A jövedelemfajták	A jövedelmek nagysága
Borravaló; csúszópénz	20—22
Hálapénz (orvos, ügyvéd)	7,1—8,2
Ingatlanforgalom	43—51
Fusi, kontármunka	16—17
Bérbe adás	6—7
Devizaügyletek	1—1,5
Lopás, sikkasztás	11—13***
Adócsalás	9—11***
Fogyasztók megkárosítása	8**
Lakástakarítás	6—7***
Gyereknevelés, őrzés stb.	5,2
Pénzkölcsönzés	3,2
Fekete kereskedelem	1—1,5**
Összesen	136,6—156,6

* Petschnig becslése alapján.
** 1985-ös pénzügyminisztériumi becslés.
*** Az 1981-re vonatkozó Ékes-féle becslés 10 százalékkal tőkésített értéke.
Forrás: Sik Endre [1987].

a nyolcvanas évek első felében az évi láthatatlan jövedelmek nagyságát.[6] *Éltető Ödön* és *Vita László* [1987] mikroszimulációs számításainak három variánsa 33, 46, illetve 62 milliárd forint láthatatlan jövedelmet tételez fel „éves és országos szinten". (759. o.)

A *Sik Endre* [1987] végezte legrészletesebb becslés adatait a *8. táblázat* tartalmazza. „Eszerint a láthatatlan jövedelmek értéke az 1985. évi nemzeti jövedelem (842,3 milliárd forint) 16—19 százalékának felel meg." Valószínűleg egyéb becslések is készültek, például az 1987 „szeptemberi Országgyűlésen elfogadott adótörvények kapcsán a Pénzügyminisztérium által nyilvánosságra hozottak szerint e jövedelmek 100—200 milliárd forintra tehetők".[7]

Megfontolások és meghatározások

A magyarországi magángazdaságról a hazai statisztikában és tanulmányokban fellelhető adatok elemzése jelentősen megkönnyítette kutatásunk tárgyának és céljának kijelölését.

A másodlagos források, az eltérő körben és eltérő módszerekkel gyűjtött adatok egybehangzóan a magángazdaság térnyerését jelzik a nyolcvanas években. Ez másfelől azt jelenti, hogy nem érdemes a magángazdaság bővülését újabb idősorokkal igazolni.

Az adatok jól mutatják azt is, hogy a pártirányításon és a tervezésen kívüli világ már régen nem — talán soha sem volt — valamiféle marginális jelenség. Az

[6] Sik Endre ebben a tanulmányában három becslést ismertet és hasonlít össze. Ezek: *Gábor R. István:* Második gazdaság és „környéke" Magyarországon az 1960-as évektől napjainkig. Információs Bulettin. *Petschnig Mária:* Adalékok a második és harmadik gazdaság terjedelmének felméréséhez. Kézirat, 1987. és *Ékes Ildikó:* A láthatatlan jövedelmek. (Kandidátusi értekezés), 1986.

[7] Látható részletek. Heti Világgazdaság, 1987. november 14.

viszont nem derül ki egyértelműen ezekből az adatokból, hogy hány árupiacon vannak jelen egyáltalán, és ezen belül hány esetben rendelkeznek meghatározó erővel a hivataloson kívüli gazdaság szereplői.

Ebből a szempontból különösen fontos a magángazdaság „féloldalas" terjedésének elemzése. Láttuk, hogy az átlagosnál gyorsabb volt a növekedés a magángazdaság hagyományos területein (az építőiparban és a mezőgazdaságban) is. A terjeszkedés döntő mozzanata mégis az, hogy a magángazdaság részaránya jelentősen nőtt a kereskedelemben, a személyszállításban és a fogyasztói szolgáltatások piacán. A gazdaság fontos szektoraiban — energia- és feldolgozó ipar, nagykereskedelem, külkereskedelem, termelőinfrastruktúra — viszont továbbra sincs számottevő magántevékenység. Így a terjeszkedés teremtette sajátos szerkezetéből következően a háztartások mint vevők vagy eladók a mindennapi életben lépten-nyomon érintkeznek a magángazdasággal, miközben igen sok tranzakciót csak az állami-nagyszövetkezeti szektor vállalataival bonyolítanak, bonyolíthatnak le.

Kutatásunk eredeti célja kideríteni, hogy mekkora részt képvisel a háztartások bevételeiben és kiadásaiban a magángazdaság. Ezt, mint láttuk, attól függően, mit tekintünk magángazdaságnak és miben mérjük a teljesítményét, különböző módon lehet mérni. Mi azonban nem csupán egy nekünk rokonszenves terjedelmet, hanem a magángazdaság integratív képességét is mérni szeretnénk. Ezért olyan definíciót és mérési módszert igyekszünk választani, amely jól szolgálja ezeket a kutatási célokat.

A magángazdaságot először és legátfogóbban mint a szocialista szektortól különbözőt határozzuk meg. A szocialista szektor számunkra nem egyszerűen az állami és szövetkezeti tulajdonban levő vállalatok és intézmények halmaza. Az állami vállalatok, a költségvetési intézmények, a szövetkezetek és a vevőkkel, ügyfelekkel érintkezők együtt azonos vagy — jellemző esetben — több árbevételre tesznek szert, mint ami a vállalat, szövetkezet számláin megjelenik. *A szocialista szektor terjedelmét* felfogásunk szerint *az a pénztömeg méri, amelyet egy adott időszakban az állami vállalatok, a szövetkezetek és a költségvetési intézmények számláikon bevételként elkönyvelnek.* A szocialista szektor terjedelmét tehát pénzben mérjük.

Ezek szerint *a magángazdaság* sem egyszerűen egy vállalathalmaz, hanem *terjedelmét* az előbb definiált *szocialista szektoron kívül keletkezett bevételek mérik.*

Használunk egy másik (hasonlóan átfogó) meghatározást is: továbbra is az említett elvek alapján és pénzben mérünk, a szereplők is ugyanazok, de most nem a bevételek, hanem a kiadások — a pénztulajdonosoktól a piac magán- és nem magán szereplőihez eláramló pénz — méri a két szektor terjedelmét. A „bevételi" és a „kiadási" típusú definíció alapján mért terjedelmek rendszerint nem egyenlőek, hiszen a lakosság és a magánszektor közötti pénzforgalom egyenlege sokféle lehet.

A tanulmány első fejezetében ismertetettek közül tehát kutatásunk szempontjából nem tekintettük kielégítőnek a rendszerrel szembeni autonóm kezdeményezés mozzanatát hangsúlyozó meghatározásokat. Fontos megemlíteni, hogy 1989-ben, a reális szocializmus — ma már tudjuk — végső hónapjaiban végeztük a felmérést. Ekkor a modern piacgazdaság kibontakozásának esélyét latolgatva már fontosabbnak tartottuk a pártállam birodalmán kívüli legális és illegális magángazdaság Gábor R. István- és Juhász Pál-féle egységes kezelését, mint a bejegyzett, és az adókerülő magatartások Kemény István, Zsille Zoltán képviselte megkülönböztetését.

A bevezető fejezetből az is kiderült, hogy akár a bevételeket, akár a kiadásokat mérjük, két különböző terjedelmű magángazdaság létezik. A tágabb magában foglalja a munka- vagy természetbeni szolgáltatás formájában nyújtott szívességeket és az önellátást is. A szűkebb csak az állami-szövetkezeti szektoron kívül, a legális és az illegális magángazdaságban végbement tranzakcióikat követő valósá-

gos pénzmozgásokat (az árucserén alapuló pénzbevételeket, illetve kiadásokat) tartalmazza. Mi itt eltérünk Gábor R. István, Juhász Pál felfogásától — a magángazdaságot az *utóbbi, szűkebb* értelemben definiáljuk.

Nem azért jutottunk erre az elhatározásra, mert így el lehet kerülni a bonyolult munkaidő—pénz-átszámításokat és nem kell kijelölni a háztartáson belül a háztartás és a gazdaság közötti határokat sem. Sokkal fontosabb, hogy nem számítunk az önellátás ugrásszerű kiterjedésére vagy zsugorodására. Ennek aránya — láttuk — viszonylag stabil, az utóbbi időben némi növekedés után a magyar háztartások fogyasztásának mintegy 7—10 százalékára tehető. Ezt tudva és tudomásul véve, a szűkebb meghatározás lehetővé teszi, hogy — *Kornai János* [1989] fogalmát használva — a gazdasági-társadalmi átalakulás során remélhetőleg uralkodóvá váló piaci koordinációban részt vevő legális és illegális magángazdaságra összpontosítsuk a figyelmet. [8]

9. táblázat

A magángazdaság lehetséges terjedelmei

	Önellátás	Legális piaci tranzakciók	Illegális piaci tranzakciók
A háztartásával nem kerüli el	a_{11}	a_{12}	a_{13}
elkerüli	a_{21}	a_{22}	a_{23}
Együtt	A_1	A_2	A_3

Bármelyik definíciót használjuk, a magángazdaság és a szocialista gazdaság közötti tranzakciók egy része elkerüli a háztartásokat. Az ezekkel kapcsolatos bevételek és kiadások sem jelentkeznek a háztartások költségvetésében. (A különböző magánvállalkozások egymás közti forgalma vagy a magánvállalkozások és az állami-szövetkezeti szektor közötti forgalom.) Mi tehát ebben a tanulmányban nem mérjük a magángazdaság teljes terjedelmét.

A legtágabban értelmezett magángazdasághoz képest, amelyik a *9. táblázat* szerint magában foglalja $A_1 + A_2 + A_3 = A$-t, mi itt csupán $a_{12} + a_{13}$ mérésére vállalkozunk.[9]

Úgy véljük, hogy a pénzben mért tranzakciókban megjelenő magángazdaság terjedelmére vonatkozó állítások valamiféle optimista változatként kiterjeszthetőek a tágabban definiált magángazdaságra is. Emlékezzünk, hogy a statisztikák tanúsága szerint a magángazdaság súlya a háztartásokkal mint vevőkkel nem különösebben erős kapcsolatban álló nagyiparban, külkereskedelemben, nagykereskedelemben, szállításban jelentéktelen! A háztartások bevételeinek és kiadásainak elemzése után ezért az egész magángazdaságról nagy valószínűséggel elmondhatjuk: legfeljebb ekkora, de inkább kisebb a szerepe az egész gazdaságban, mint a háztartások bevételeiben és kiadásaiban.

[8] Hasonló álláspontot képvisel az önellátó termelésről írott tanulmányában *Spéter Zsolt* [1990]: „... a mindennapok tényei ... ugyanis »ellenállnak« annak, hogy az első gazdaságon kívüli nem szervezett gazdaságban kizárólag a »vállalkozás csíráit« keressük."

[9] Ezek szerint *Juhász* és *Gábor* második gazdasága $= A_1 + A_2 + A_3$, *Zsille* és *Kemény* második gazdasága pedig $a_{11} + a_{13} + a_{21} + a_{23}$.

A háztartások bevételei

Mindezek alapján (egy mikroszemléletű bevételi-kiadási mérleggel dolgozva) a háztartás magánbevételei közé soroljuk:

— a háztartás állami vállalatokkal, intézményekkel és szövetkezetekkel munkaviszonyban álló tagjainak a munkaviszonyuk gyakorlása közben szerzett illegális jövedelmeit;

— a háztartás tagjainak egyéb módon (például alkalmi munkával) szerzett illegális magánjövedelmeit;

— az állami vállalatok, költségvetési intézmények és szövetkezeteknek a háztartás vállalkozó tagjaival kötött szerződéseiből származó jövedelmeket;

— a háztartás tagjainak a legális magánszektorban vállalkozóként vagy alkalmazottként szerzett (adózás utáni) jövedelmeit; továbbá

— a más háztartásoktól a háztartáshoz áramló jövedelmeket.

Ha ezeket elosztjuk a háztartás összes jövedelmével, úgy megkapjuk a magánszektor részesedését a háztartás jövedelmeiben.

A háztartások kiadásai

Az áruk és szolgáltatások nagy többségét a háztartás egyaránt beszerezheti a magán- és a „nem magán" szektorból. Ezzel szemben a háztartás egyes áru- és szolgáltatáscsoportokat csak és kizárólag az előbb definiált állami-szövetkezeti szektorban tud megvásárolni.

A magánkiadások közé soroljuk:

— a magán- és a nem magán szektorokban egyaránt kapható árukra és szolgáltatásokra fordított kiadásoknak a magánszektorra jutó hányadát,

— a háztartás pénzkifizetéseit más háztartásoknak.

Ha ezeket elosztjuk a háztartások összes kiadásával, megkapjuk a magánkiadások hányadát.

A minta

A vizsgálat kérdőíves felvételen alapult, amely a háztartások éves (1988) bevételeit és kiadásait mérte fel. A kérdőív négy fő részből állt. Az első blokkban *az alapvető szociológiai információkat* gyűjtöttük össze: a háztartás létszámát, az eltartottak számát, a lakóhely és a családtagokra vonatkozó alapadatokat (kor, iskolai végzettség, foglalkozás, munkahely típusa, ágazata), valamint a jövedelem származását (aktív, inaktív). Az elemzést a háztartásfőre vonatkoztatva végeztük.

A második bolokkban a *háztartás bevételeit* gyűjtöttük össze, csoportosítva a szocialista szektorból és a magánszektorból származó alapjövedelmet, valamint a különböző másodlagos (másodállás, alkalmi munka, mellék-) jövedelmeket, ezen belül származás szerint megkülönböztetve a szocialista és a magánszektort. (Szocialista szektorból származónak akkor tekintettük a jövedelmet, ha valaki alkalmazásban állt. Ha önálló vállalkozóként vagy alkalmi önálló munkavállalóként kapta a jövedelmét, akkor azt a magánszektorhoz soroltuk.)

A harmadik blokkban a *háztartás kiadásait* vettük számba, elkülönítve a kizárólag a szocialista és a kizárólag a magánszektor számára folyósított kiadásokat. A vegyes kínálat esetében (élelmiszer, ruházkodás, lakás, autó stb.) a két szektor becsült arányát kérdeztük. (Például: élelmiszer összesen, ebből magánszektorból vásárolt.) A bevételeket és a kiadásokat is — egy jellemző hónapot figyelembe véve és a rendkívüli, illetve alkalmi esetekkel korrigálva — éves szinten vettük számba.

A kérdőív utolsó része a háztartás vagyonával foglalkozott, szintén megbecsülve a vagyon eredetében a magánszektor súlyát. A kérdőívet az önfogyasztásra vonatkozó kérdéscsoport zárta.

Az 1014 háztartásból álló *minta nem reprezentatív*. Tudatosan választottuk ezt a megoldást. Döntésünknél abból indultunk ki, hogy a magántevékenység a magyar családokban a legbizalmasabban kezelt ügyek közé tartozik. Ismeretlen kérdezőbiztosokkal gyakran nem is hajlandóak ezekről a kérdésekről beszélgetni, vagy ha igen, elhallgatják az illegális tevékenységeik egy részét. Nagyobb nyíltságot reméltünk egy olyan kikérdezés során, amikor a biztosok ismerik a felkeresett háztartásokat. Két mutatót írtunk elő csupán: a minta kövesse az aktív és az inaktív, valamint a budapesti, a városi és a falusi háztartások országos arányait.[10] Ilyen, de csak ilyen szempontból mintánk követi egy reprezentatív minta arányait, de a kérdezők társadalmi hátterét jól mutatja, hogy nagyobb benne a felsőközéposztálybeli, és így kisebb az alacsonyabb státusú háztartások részaránya.

A kutatás főbb eredményei

Az adatok feldolgozása során a magyarországi magángazdaság integráló képességét háromféle mutatóval mértük. (A továbbiakban a magángazdaság az általunk használt meghatározás szerint értendő.) A terjedelemmutatók a magángazdaság részesedését mérik a háztartás bevételeiben és kiadásaiban. A részvételmutatókkal azt mérjük, hogy a háztartások mekkora hányada lép kapcsolatba (mint vevő vagy munkavállaló) a magángazdasággal. Az itt nyert adatok finomítására *intenzitási mutatókat* használunk: az adott időszakban piacra lépő háztartások arányával a piaci tranzakciók sűrűségét mérjük. Ezen belül megkülönböztetjük a rendszeresen és az alkalmanként látogatott piacokat. Az előbbibe soroltuk azokat a piacokat, ahova a mintában szereplő háztartások túlnyomó része belépett, az utóbbiba azokat, ahol a háztartásoknak kevesebb mint a fele vásárolt árut, szolgáltatást.

Terjedelmi mutatók 1.

Bevételek

A terjedelmi mutatók közül először a magángazdaságnak a háztartások bevételeiben képviselt hányadát számítottuk ki. A magánszektor átlagos részesedése a háztartások bevételeiben 10,2 százalék volt.

10. táblázat

A magánjövedelmek hányada a háztartásokban
(százalék)

Településtípus	A magánjövedelmek hányada
Község	10,04
Nagyközség	10,24
Város	9,81
Megyei jogú város	9,64
Budapest	17,41
Háztartások összesen	10,20

[10] A Magyar Statisztikai Zsebkönyv 1988. adatai alapján.

A magángazdaságból származó jövedelmek aránya Budapesten magasabb, mint vidéken (*10. táblázat*). Némiképp magasabb azokban a háztartásokban, ahol a háztartásfő iskolázottabb (*11. táblázat*). Ugyancsak magasabb a magánjövedelmek részesedése azokban a családokban, ahol a háztartásfő aktív kereső, mint ott, ahol nyugdíjas (*12. táblázat*).

Ha a háztartásfő beosztását tekintjük (*13. táblázat*) a magánjövedelmek részaránya két csoportban haladja meg jelentősen az átlagot. Az egyik az önálló szel-

11. táblázat

A magánjövedelmek részaránya a háztartásfő iskolai végzettsége szerint
(százalék)

Iskolai végzettség	A magánjövedelmek hányada
Kevesebb mint 8 általános	8,91
8 általános	10,63
Szakmunkásképző	11,84
Középiskola	11,72
Főiskola, egyetem	11,46
Teljes minta	10,20

12. táblázat

A magánjövedelmek részaránya a háztartásfő jövedelmének származása szerint
(százalék)

Háztartásfő	A magánjövedelmek hányada
Aktív kereső	12,40
Nyugdíjas	8,80
Gyes és gyed	22,20
Teljes minta	10,20

13. táblázat

A magánjövedelmek hányada a háztartásfő beosztása szerint
(százalék)

Beosztás	A magánjövedelmek hányada
Felső vezető	13,5
Középvezető	9,8
Alsó vezető	7,5
Beosztott értelmiségi	9,1
Beosztott szellemi	9,9
Önálló szellemi	49,2
Közvetlen termelésirányító	4,6
Szakmunkás	11,3
Betanított munkás	12,5
Önálló mezőgazdasági fizikai és segítő családtagja	5,9
Önálló nem mezőgazdasági és segítő családtagja	12,9
Egyéb önálló	71,4
Teljes minta	10,2

lemiek, a másik az egyéb önállók csoportja. Szemben az eddigiekkel (iskolai végzettség, aktív—nyugdíjas), a különbség itt valóban számottevő. A *13. táblázat* jól mutatja, hogy a magas beosztásúak (a felsővezetők) körében is valamivel magasabb az átlagosnál a magánjövedelmek aránya.

Ez összefügg azzal, hogy a minta tanulsága szerint azok között a háztartások között, ahol nincs magánjövedelem, nagyobb az alacsonyabb jövedelműek hányada, mint a magánjövedelmekkel is rendelkezők között. A társadalom tehető-

14. táblázat

A minta megoszlása a háztartások évi jövedelme alapján
(százalék)

Évi jövedelem (1000 Ft)	A teljes minta	Nincs magánjövedelme
Kevesebb mint 100	11,2	15,8
100—200	24,9	30,6
200—300	25,2	24,1
300—400	17,6	15,0
400—500	8,3	6,0
500—600	4,3	2,5
600—700	2,5	2,2
Több mint 700	6,0	3,8
Összesen	100,0	100,0

sebb rétegei tehát jövedelmük nagyobb hányadát szerzik a magángazdaságban, mint a szegényebbek.

Kutatási eredményeink többé-kevésbé *különböznek más kutatók eredményeitől.* A Sik Endre gyűjtötte és általa készített becslések *(8. táblázat)* az illegális jövedelmek önmagukban magasabb arányát sejtetik, mint a kérdőívek feldolgozása után az egész magángazdaságra nyert hányad. A *3. táblázat*ban pedig, ahol a vállalatoktól és közintézményektől a lakossághoz áramló készpénzforgalom havi adatai szerepelnek, a legális magángazdaság súlya önmagában nagyobb (1989-ben 14,2 százalék), mint a legális és az illegális bevételek együttes részesedése a háztartások általunk mért pénzbevételeiben. Másként fogalmazva: nem zárhatjuk ki, hogy a kutatási módszerünk vagy előfeltevéseink hibás volta miatt alulértékeltük a háztartások legális és illegális magángazdaságból származó pénzjövedelmeinek arányát.

A különbségek mértéke csökken (de valószínűleg nem szűnik meg), ha tekintetbe veszünk bizonyos számbavételi és módszerbeli eltéréseket. Például Sik Endre olyan pénzjövedelmeket is figyelembe vesz, amit mi nem soroltunk a magángazdaságba: a lopásból, sikkasztásból és az adócsalásból származó jövedelmek nélkül az általa becsült illegális jövedelmek kb. 15 százalékkal kisebbek lennének.

Ugyancsak csökken a különbség, ha tekintetbe vesszük azt, hogy 1988—89-ben hónapról hónapra nőtt a lakossághoz áramló jövedelmeken belül a kis- és magánvállalkozásokból származó jövedelmek aránya. Az 1989-es 14,2 százalékkal szemben felmérésünk idején — februárban és márciusban — még csak 11,8, illetve 10,7 százalék volt a magánjövedelmek aránya. Nem hagyhatjuk figyelmen kívül azt sem, hogy a mi felmérésünk kérdezőbiztosai az ezt megelőző 12 hónapra vonatkozó adatokra voltak kíváncsiak. Ebben az időszakban az ilyen bevételek aránya még kisebb lehetett. Erre utal, hogy a *3. táblázat* adatai szerint a kis- és magánvállalkozásokból származó magánjövedelem 1989 februárjában 38,8, márciusában 29,1 százalékkal volt több, mint az előző év azonos időszakában.

Hivatkoznunk kell itt a becslések bizonytalanságára is, amit jól jelez az, hogy milyen széles sávban szóródnak az eredmények. Emlékezzünk továbbá arra, hogy a Statisztikai Hivatal és a Nemzeti Bank adatsora a közületektől és vállalatoktól eláramló készpénzmennyiséget osztályozza a címzettek között. Ezek sorában nem szerepel sem a költségvetés, sem a vállalati szektor. A feladók listája sem teljes, itt a többi között hiányoznak az évi 25 millió forintnál kisebb forgalmat bonyolító jogi személyek, tovább olyan fontos közületek mint a fegyveres testületek és rendészeti szervek.[11]

Elegáns, de nem kielégítő megoldás lenne, ha az eltérések csökkentése után és az összehasonlítás felsorolt kétségtelen nehézségeire hivatkozva, figyelmen kívül hagynánk azt a (mások által is osztott) benyomásunkat, hogy a magángazdaságnak a háztartások bevételeiben a minta alapján nyert súlya kisebb a vártnál (a valóságosnál?). Itt egymásnak ellentmondó tényezőkre hívjuk fel a figyelmet.

Az egyik, hogy a jövedelmek eltagadásának mértéke a felmérés idején minden bizonnyal magasabb volt az országban a szokásosnál, hiszen az új személyi adórendszer bevezetése után először éppen vizsgálatunk idején, 1989 tavaszán kellett adóbevallást készíteniük az állampolgároknak. Ez az időbeli egybeesés mindenképpen óvatossá tette a válaszadókat, tekintet nélkül arra, hogy bizalmukba fogadták-e vagy sem a kérdezőket. Ráadásul a magánjövedelmek súlya, aránya az év első hónapjaiban rendre kisebb az átlagosnál (lásd a *3. táblázatot*), és ezért a friss benyomások is lefele „húzták" a becsléseket.

Míg ezek a tényezők a magas jövedelmek bevallott arányát csökkentették a valóságoshoz képest, a minta összetétele valószínűleg ellenkező módon hatott. A magángazdaságba erősebben integrált társadalmi csoportok a megkérdezett háztartások között az átlagosnál nagyobb arányban szerepeltek. Ez — szemben az eddigiekkel — inkább felfelé húzta az eredményeket.

Az ellentétes hatások pontos összemérésére nem vállalkozunk. Becslésünk szerint az eltagadás, valamint a rövid távú benyomások ereje nagyobb a minta felfele húzó hatásánál. Másként: a magángazdaság súlya a háztartások bevételeiben inkább több, mint kevesebb az általunk számított 10,2 százaléknál.

Terjedelmi mutatók 2.

Beszerzések a magángazdaságból

A háztartások kiadásait elemezve kiderült, hogy — akár a bevételek esetében — a budapestiek az átlagosnál nagyobb arányban vásárolnak javakat és szolgáltatásokat a magánszektorban *(15. táblázat)*.

Érdekes viszont, hogy a nyugdíjasháztartások kiadásaiban a magángazdaság részesedése kissé magasabb az átlagosnál *(16. táblázat)*. Emlékezzünk arra, hogy ugyanezekben a háztartásokban a magánbevételek súlya az átlagosnál kisebb volt!

A munkahelyi, társadalmi ranglétra magasabb fokán álló háztartásokban is nagyobb a magánkiadások aránya az átlagosnál *(17. táblázat)*.

A háztartások magánkiadásainak részaránya a háztartásfő ágazati besorolása szerint is különbségeket mutatott. Ahol a háztartásfő a szolgáltatások területén, az egészségügyben vagy kulturális intézményekben dolgozik, ott az átlagosnál többet költenek a magángazdaság áruira és szolgáltatásaira. A nagyobb jövedelemmel rendelkező háztartások is az átlagosnál nagyobb arányban vásárolnak a

[11] A Magyar Nemzeti Bank elnökségének 10/1988. (XII. 31.) MNB rendelkezése a készpénzforgalommal kapcsolatos adatszolgáltatásról. Magyar Közlöny, 1988. 69. sz. 1773—1775. o.

magánpiacon. Míg mintánkban az évi 400 ezer forintnál nagyobb jövedelemmel rendelkező háztartásokra az összes magánjövedelem 21,1 százaléka jutott, addig a magánkiadásokból 29,6 százalékkal részesednek.

Láthattuk, a magánjövedelmek nagysága, megoszlása számos kutatás, elemzés tárgya volt, ezzel szemben a háztartások beszerzései a magángazdaságból nem váltottak ki különösebb érdeklődést a szakértők körében. Kutatási eredményeinket ezért nem könnyű összevetni másokéval.

Az értékelést segíti a KSH által közölt adatok áttekintése. Ezek szerint 1989-ben a pénzbeli megtakarítások levonása után 846,1 milliárd forintnyi

15. táblázat

A magánkiadások hányada a háztartásban településtípusonként
(százalék)

Településtípus	A magánkiadások részaránya
Község	8,89
Nagyközség	8,44
Város	9,31
Megyei jogú város	9,09
Budapest	13,19
Teljes minta	9,66

16. táblázat

A magánkiadások részaránya háztartástípusonként
(százalék)

A háztartásfő	A magánkiadások részaránya
Aktív kereső	8,80
Nyugdíjas	11,61
Gyes és gyed	8,60
Teljes minta	9,66

17. táblázat

A magánkiadások részaránya a háztartásfő beosztása szerint
(százalék)

Beosztás	A magánkiadások részaránya
Felső vezető	10,3
Középvezető	9,1
Alsó vezető	9,1
Beosztott értelmiségi	10,9
Beosztott szellemi	11,4
Önálló szellemi	11,9
Közvetlen termelésirányító	7,4
Szakmunkás	8,6
Betanított munkás	9,4
Önálló mezőgazdasági fizikai és segítő családtagja	11,7
Önálló nem mezőgazdasági fizikai és segítő családtagja	5,3
Egyéb önálló	9,6

pénzjövedelem állt a lakosság rendelkezésére. A legális magánkereskedelem 29,3 milliárd forint bevételre tett szert 1989-ben, a kisiparosok által ebben az évben nyújtott lakossági szolgáltatások összege 55,6 milliárd forint volt. Ez másként azt jelenti, hogy a lakosság legális jövedelmeinek közel 10 százaléka áramlott a legális magángazdaságba. Ez az arány igen közel van az általunk számítotthoz. Nem feledkezhetünk meg azonban arról, hogy a KSH adatai sem az illegális jövedelmeket, sem az illegális magángazdaság bevételeit nem tartalmazzák.

Részvételi mutatók

A magángazdaság szerepét — a bevételekben és a kiadásokban mért részesedés mellett — az is jelzi, hogy a háztartások mekkora hányada áll kapcsolatban munkavállalóként vagy az áruk és a szolgáltatások vásárlójaként a gazdaságnak ezzel a szektorával.

Igen nagy azoknak a háztartásoknak a száma, ahol *egyáltalán nincs* magángazdaságból származó pénzjövedelem. A mintában szereplő 1014 háztartásból 448 (44,2 százalék) bevallása szerint nem szerzett pénzjövedelmeket a szocialista szektoron kívül. A magángazdaságot ily módon elkerülő háztartások aránya vidéken nagyobb, mint Budapesten *(18. táblázat)*. Ez az arány csak első pillantásra meghökkentő. A háztáji és a kisegítő gazdaságok száma 1,435 millió. Ez azt jelenti, hogy a körülbelül három millió nem budapesti háztartás mintegy felében folyik csak mezőgazdasági magántermelés. Ezeknek egy része sem jelenik meg a piacon, hiszen a háztáji és a kisegítő gazdaságok jelentős része csak saját fogyasztásra termel.

Azok a háztartások, ahol a háztartásfő nyugdíjas, ritkábban szereznek jövedelmet a magángazdaságban, mint azok a háztartások, ahol a háztartásfő aktív kereső *(19. táblázat)*. A távolmaradás aránya a háztartásfő beosztása szerint is jelentős különbségeket mutat *(20. táblázat)*.

18. táblázat

A magánjövedelemmel nem rendelkező családok aránya településtípusonként
(százalék)

Településtípus	Nincs magán-bevétele
Község	49,2
Nagyközség	41,2
Város	49,2
Megyei jogú város	49,5
Budapest	40,5
Összesen	44,2

19. táblázat

A magánbevétellel nem rendelkező háztartások aránya háztartástípusonként
(százalék)

Háztartástípus	Nincs magán-bevétele
Aktív	38,7
Nyugdíjas	56,8
Összesen	44,2

A *20. táblázatban* ismét — a terjedelmi mutatók elemzésekor bemutatott — eltérések jelentkeznek: a pénzben mért magángazdaságban az átlagosnál nagyobb arányban vesznek részt a magasabb képzettségű (értelmiségi és szakmunkás) háztartásfővel rendelkező háztartások.

20. táblázat

A magánjövedelemmel nem rendelkező családok aránya a háztartásfő beosztása szerint
(százalék)

Beosztás	Nincs magánbevétele
Felső vezető	42,1
Középvezető	44,0
Alsó vezető	51,9
Beosztott értelmiségi	40,2
Beosztott szellemi	41,5
Önálló szellemi	—
Közvetlen termelésirányító	51,5
Szakmunkás	43,3
Betanított munkás	44,5
Önálló mezőgazdasági	59,6
Összesen	44,2

21. táblázat

A magángazdaságtól nem vásárló háztartások aránya településtípusonként
(százalék)

Településtípus	Nincs magánkiadása
Község	19,1
Nagyközség	20,6
Város	18,0
Megyei jogú város	17,1
Budapest	8,2
Összesen	17,1

A háztartások jelentős része nemcsak, hogy nem szerez bevételeket, de nem is vásárol a magánszektortól. Az ilyen háztartások aránya Budapesten kisebb, a falvakban és kisvárosokban nagyobb az átlagosnál.

Intenzitásmutatók

A magángazdaság szerepének mérésére újabb mutatókat vezetünk be:

— az adott időszakban piacra lépő háztartások arányával a piaci tranzakciók sűrűségét mérjük. Ezen belül megkülönböztetjük a rendszeresen és az alkalmanként látogatott piacokat. Az előbbibe soroltuk azokat a piacokat, ahova a mintában szereplő háztartások túlnyomó része a felmérést megelőző évben belépett, az utóbbiba azokat, ahol a háztartásoknak csak kevesebb mint a fele vásárolt árut, szolgáltatást;

— azoknak a háztartásoknak az arányával pedig, amelyek egy adott árut vagy szolgáltatást csak a szocialista szektorban szereznek be, a magángazdaság

22. táblázat

A piacra lépés gyakorisága és az állam piaci jelenléte*
(százalék)

Piac (kiadási típus)	A piacra lépő háztartások aránya	A csak az állami szektortól vásárló háztartások aránya
Tömegközlekedés	72,6 +	100,0
Biztosítás	90,4 +	100,0
Tv-, rádió-előfizetés	92,6 +	100,0
Víz, gáz, villany, távfűtés	97,7 +	100,0
Benzin	49,1 +	100,0
Telefon	25,0 —	100,0
Postaköltségek	52,5 +	100,0
Személyi jövedelem adó	68,1 +	100,0
Más adók	27,9 —	100,0
Okmánybélyeg, illeték	14,8 —	100,0
Élelmiszer	99,1 +	60,2 —
Tisztálkodási szerek	98,2 +	93,3 +
Ital, kávé, dohány	92,4 +	91,2 +
Ruházkodás	91,7 +	68,7 —
Fodrász, kozmetikus	64,5 +	55,0 —
Autó-, motorfenntartás	42,4 —	58,1 —
Egyéb javítás, szerelés	21,5 —	64,6 —
Könyv, mozi, színház stb.	74,5 +	97,6 +
Egészségügy	73,0 +	78,3 +
Szórakozás	37,9 —	68,2 —
Hobby	28,2 —	80,4 +
Ajándék	57,6 +	70,3 —
Tandíj, különóra, sport	29,4 —	74,1 +
Kölcsönadás	7,3 —	26,3 —
Adományok	8,9 —	54,4 —
Devizavásárlás	29,4 —	74,1 +
Üdülés	52,7 +	80,3 +
Lakásfelújítás	46,5 —	66,1 —
Tartós fogyasztási cikk	48,4 +	85,6 +
Építkezés	16,9 —	76,0 —
Lakáscsere	1,1 —	63,6 —
Lakásvásárlás	3,3 —	64,5 —
Beiskolázás	55,3 +	96,5 +
Átlagosan	46,6	72,3

* A (+) az átlag felettieket, a (—) az átlag alattiakat jelzi.

23. táblázat

Az áru- és szolgáltatási piacok néhány tulajdonsága
(százalék)

Az állami uralom mértéke	A tranzakciók sűrűsége: rendszeres piacra lépés	A tranzakciók sűrűsége: alkalmi piacra lépés	együtt
Teljes	7	3	10
Túlnyomó	7	5	12
Mérsékelt	4	7	11
Összesen	18	15	33

fontosságát próbáljuk mérni. Itt megkülönböztetjük a teljesen az állam uralta piacokat, ahol csak az állami szektortól tud a háztartás vásárolni, a túlnyomórészt és a mérsékelten az állam uralta piacoktól. Az előbbinél az átlagosnál nagyobb, az utóbbinál kisebb azoknak a háztartásoknak az aránya, amelyek csak az állami szektortól vásárolnak.

A két mutató együttes alkalmazásával tehát hat piactípust különböztettünk meg. A *22. táblázat*ból jól látható, hogy 22 kiadási formát, a „piacok" kétharmadát uralta az állam teljesen vagy túlnyomórészt. Ezzel szemben áll 11 olyan piac, ahol az állam jelenléte mérsékelt. Ez is jelzi a pénzfizetéssel járó magántevékenységek viszonylag kis súlyát a háztartások életében. Ugyancsak erre utal, hogy az állam által teljesen vagy túlnyomórészt uralt piacok többségét (a 22-ből 14) rendszeresen látogatják, míg a mérsékelt állami jelenlét piacainál fordított a helyzet, itt az alkalmilag felkeresettek vannak többségben.

Mindez jelzi: ha nem a kiadásokon belüli arányokkal, hanem a piaci tranzakciók számával mérünk, az állam jelenléte talán még nyomasztóbb a magyar háztartásokban és ezzel az egész gazdaságban.

Tanulságok

Újból hangsúlyozzuk: az általunk választott meghatározás, valamint a mintavétel, a kikérdezés módszere korántsem zárja ki a tévedés, pontosabban az alulbecslés lehetőségét. Mindezt tudva és látva is állítjuk, hogy a pénzben mért magángazdaság súlya 1989 elején nem volt különösebben nagy a mintában szereplő háztartások életében. A háztartások jelentős része egyáltalán nem tett szert magánbevételekre, nem vásárolt a magánpiacon. Az intenzitási mutatók elemzésekor pedig láthattuk, hogy alapvető fontosságú javak és szolgáltatások kizárólag az állami szektortól voltak vásárolhatóak, miközben a hagyományosan a magánszektor magas részarányával jellemezhető piacokra (például a lakáspiacra) a háztartásoknak viszonylag kis hányada lépett a vizsgált időszakban.

Nemcsak a magángazdaság terjedelméről, de „irányáról" is tettünk megállapításokat. A terjedelmi és a részvételi mutatók egyaránt jelezték, hogy azok a háztartások, ahol a háztartásfő az átlagosnál képzettebb, magasabb a státusa, jövedelme, továbbá azok a háztartások, amelyek nem falvakban, hanem Budapesten élnek, intenzívebb kapcsolatban állnak a magángazdasággal. Arányosan több magánbevételre tettek szert és több pénzt költöttek el a magánpiacon, mint az alacsonyabb státusú, jövedelmű, képzettségű háztartásfőkkel rendelkező, illetve a nem budapesti háztartások.

Míg az utóbbi állítások egybeesnek más kutatók megállapításaival, a terjedelemre vonatkozó megállapításaink várhatóan vitát váltanak ki a szakmai közvéleményben. Nyilván lesznek, akik nagyobbnak vélik a magángazdaság terjedelmét, mint mi. Itt újból felhívjuk a figyelmet a definíciók eltéréseire, arra, hogy mi — másokkal ellentétben — kutatásunk során nem vettük figyelembe az egyes társadalmi csoportok számára kétségtelenül nagy jelentőségű önellátást és a kölcsönösségi kapcsolatok kiterjedt hálózatait. Nem tekintettük a magángazdaság részének a lopásból, a korrupcióból és az adócsalásból származó jövedelmeket sem. Másként: a magángazdaság terjedelmére tett becslések eltérései valószínűleg kisebbek, mint azt első látásra gondolnánk.

A kétségtelenül eltérő mérési eredmények értékelését nagyban befolyásolhatják a szakmai és a politikai közvélemény várakozásai is. A magángazdaság gyors növekedése például erősíthette azt a képzetet, hogy az általunk mértnél nagyobb a szektor terjedelme. Hasonló hatása lehet annak, hogy a magángazdaság súlya viszonylag nagy a lakossággal intenzív kapcsolatban álló szekto-

rokban. Növelheti a magánszektor nagyságának a képzetét az is, hogy súlya jelentős az alkalmilag látogatott piacokon, ott ahol nem rutinszerű, hanem tudatos és ezért emlékezetes döntéseket hoznak a háztartások.

Kutatásunk legfőbb eredménye alighanem az, hogy a modern, áru—pénztranzakciókban zajló magángazdaság súlya, integráló ereje nem volt különösebben jelentős a kommunista rendszer utolsó hónapjaiban. Ennek nem mond ellent az, hogy a magángazdaság egyes termékek, szolgáltatások piacán jelentős hányadot képviselt. A privatizálás induló helyzete talán kedvezőbb, mint a többi kelet-európai országban, de az állami tulajdon túlsúlyához aligha férhet kétség.

Hivatkozások

BELKINDAS, MISHA [1989]: Privatization of the Soviet Economy under Gorbachev: 1. The Campaign against Uneardner Income. 2. The Development of Private Cooperatives. Berkeley-Duke Occasional papers on the Second Economy in the USSR. Paper No. 14. április.

BOHNET, ARMIN—JAEHNE, GÜNTER [1989]: The Private Sector on the Soviet Union and China. Intereconomics, március, április.

BURNS, S. [1989]: A háztartásgazdaság. Megjelent: *A háztartás* ... [1989] kötetben.

CHAEMZA, W. WOICIECH [1989]: Parallel markets excess demand and virtual prices: an empirical research. Felkért hozzászólások The Fourth Annul Congress of the European Economic Association. Augsburg, szeptember.

ÉKES ILDIKÓ [1989]: A láthatatlan jövedelmek látható következményei. Magyar Nemzet, 1989. január 3.

ÉLTETŐ ÖDÖN—VITA LÁSZLÓ [1987]: A láthatatlan jövedelmek és a jövedelem egyenlőtlenség. Statisztikai Szemle, 8. sz.

A fontosabb fogalmak magyarázata. KSH, Budapest, 1967.

FÖLDVÁRI TAMÁS [1976]: Az ipari szövetkezetek és az állami iparvállalatok külső kapcsolatainak néhány kérdése. Szövetkezeti Kutató Intézet, Budapest.

GALASI PÉTER—GÁBOR R. ISTVÁN [1981]: A „második" gazdaság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

GÁBOR R. ISTVÁN [1985]: Második gazdaság: magyar tapasztalatok, általánosítható tónak tűnő tanulságai. Valóság, 2. sz.

GÁBOR R. ISTVÁN [1986]: Reformok, második gazdaság, „államszocializmus". Valóság, 7. sz.

GÁBOR R. ISTVÁN—HORVÁTH D. TAMÁS [1987]: Bukás és visszavonulás a magánkisiparban. Adalékok a nyolcvanas évek kisiparpolitikájának felülvizsgálatához. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

A háztartás a gazdaság „örök" intézménye. Gazdaságszociológiai Szöveggyüjtemény [1989]. Szociológiai Füzetek 49. sz. ELTE Szociológiai Intézet és Továbbképző Központ. Válogatta és a bevezető tanulmányt írta: *Sik Endre.*

HOFFMANN ISTVÁNNÉ [1982]: Háztartás-közgazdaságtan. Kossuth Könyvkiadó.

JUHÁSZ PÁL [1981]: Társadalmi együttműködés az első, a második és a harmadik ökonómiában. Fogyasztói Szolgáltatások, 4. sz.

Időgazdálkodás és munkatevékenységek. Az 1986—1987. évi időmérleg felvétel alapján. Központi Statisztikai Hivatal — MTA Szociológiai Kutató Intézet, Budapest, 1989.

KEMÉNY ISTVÁN [1980]: Szabad vállalkozók országa? Magyar Füzetek, 6. sz. Párizs, 93—105. o.

KEMÉNY ISTVÁN [1982]: The Unregistered Economy in Hungary. Soviet Studies, 3. sz.

KORNAI JÁNOS [1989]: Bürokratikus és piaci koordináció. Megjelent: *Kornai János:* Régi és új ellentmondások és dilemmák. Magvető Könyvkiadó, 7—38. o.

KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Rt., Budapest.

KUCZI TIBOR—VAJDA ÁGNES [1990]: A kisvállalkozók társadalmi összetétele. Zárótanulmány, Budapest.

LACKÓ MÁRIA [1990]: Az állami és magánpiac viszonya —a fogyasztási szolgáltatások esete, 1973—1988-ig. Kézirat.

A lakosság egyes láthatatlan jövedelmei (A Nem nyilvántartható jövedelmet eredményező kiadások c. 1986. évi felmérés alapján) Gazdaságkutató Intézet, Budapest, 1987. június hó.

MARKÓ ISTVÁN [1986]: A kisgazdaságok hazánkban. Kossuth Könyvkiadó.

MARKÓ ISTVÁN [1980]: A kiegészítő, kisegítő gazdaság szerepéről, szabályozottságáról. Társadalmi Szemle, november.
REED, MIKE [1985]: An Alternative View of the Underground Economy. Journal of Economic Issues Vol. XIX. Number 2. június.
The Shadow Economy: Grossly Deceptive Product. The Economist 1987. szeptember 19.
SIK ENDRE [1987]: A láthatatlan jövedelemről. Mozgó Világ, 6. sz.
SPÉTER ZSOLT [1990]: Láthatatlan jóléttermelés. Az önellátó termelés jellegzetességei és hozzájárulása a nemzet gazdaságához. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
STARK, DAVID [1989]: Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism. Sociological Forum, Vol. 4; No. 4.
TANZI, VITA (szerk.) [1982]: The Underground Economy in the United States and Abroad. Lexington Mass.
TIMÁR JÁNOS [1985]: Idő és munkaidő. A munkaidő és a társadalmi újratermelés időalapjának néhány problémája Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
TIMÁR JÁNOS [1988]: Idő és munkaidő. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
WISNIEWSKI, MARIAN [1986]: The Sources and Dimensions of the Second Economy in Poland. Oeconomica Polona, No. 2.
ZSILLE ZOLTÁN [1980]: Fekete ökonómia (Részlet a Tanulmány vörösben és feketében c. írásból) Magyar Füzetek 6. 71—93. o.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 5. sz. (523—533. o.)

SITÁNYI GÁBOR

A racionalitás problémája a közgazdaságtanban

A szerző a racionalitás fogalmának alternatív megközelítéseit hasonlítja össze, állást foglal a tudományág pszichologizálása ellen. Kritikáját *Herbert Simon* korlátozott racionalitás modelljével szemben fogalmazza meg. Amellett érvel, hogy a neoklasszikus (chicagói) iskola képviselőinek — akik az alkalmazott információs közgazdaságtan eredményeire építenek — megközelítése termékenyebb, mint a korlátozott racionalitás koncepció.

E tanulmány megírására[1] főképp az az ellentmondás ösztönzött, amely a pszichologizáló közgazdaságtan és a modern neoklasszikus elmélet között feszül a *racionalitás* kérdésében. E téren számomra a közgazdaságtan négy közelítésmódja kristályosodott ki. Ezek születési sorrendben a következők:

— a hagyományos neoklasszikus elmélet,
— az evolucionista elmélet,
— a korlátozott racionalitás elmélete,
— a modern neoklasszikus elmélet.

Ez utóbbi két elmélet keletkezése és fejlődése körülbelül egyidőben ment végbe és jelenleg is folytatódik. Meg kell említenünk azt is, hogy az evolucionista elmélet — amely a közgazdaságtanban egyfajta (a biológiából átvett) funkcionalista logikát alkalmaz — bizonyos szerzőknél (például *Friedman* [1986]) a modern neoklasszikus elmélettel összefonódva jelentkezik, s az attól való elhatárolására a tanulmány végén történik utalás.

Figyelmünk azonban leginkább a korlátozott racionalitás elmélete és a modern neoklasszikus elmélet közötti küzdelemre korlátozódik. Mondanivalónk irányát tulajdonképpen egy Simon-idézet is kijelölhetné, amelyben a szerző két határterület felől támadja a közgazdaságtan uralkodó irányvonalát, s ezzel kapcsolatban az alábbiakat írja: „... különösen a mesterséges intelligenciával és a megismerési folyamatok pszichológiájával kapcsolatos kutatások eredményeként jelentősen gyarapodtak a procedurális racionalitásra vonatkozó ismereteink. Ha a közgazdaságtan importálná ezeket ... az elméleteket, ahhoz járulna hozzá, hogy jobban megérthessük ... a döntési folyamatokat" (*Simon* [1982] 62. o.). Az írás érdemi részében a simoni ajánlásokkal szemben egyrészről ezen elméletek (főképp a pszichológia) importja ellen, valamint az önálló közgazdaságtan szükségessége mellett szeretnék érvelni, s egyúttal a korlátozott racionalitás elméletének magyarázó erejét vizsgálni néhány területen.

A későbbiekben néhány olyan módszertani kérdésről lesz szó, amelyek tárgyalása talán újabb adalékokkal szolgálhat az említett elméletek vitájában.

[1] A kérdések tisztázásában igen nagy segítséget jelentettek számomra *Hamecz István* és *Kertesi Gábor* útmutatásai, segítségüket itt is szeretném megköszönni.

Sitányi Gábor egyetemi hallgató, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.

Végezetül lényegesnek tartom kiemelni azt, hogy a jelen tanulmány Simonnak leginkább azon állításaival vitázik, amelyek Magyarországon is erősen hatottak, s gyakran találkozhatunk velük az ilyen tárgyú hazai szakirodalomban.

Önálló közgazdaságtudomány?

A simoni korlátozott racionalitás elmélete véleményem szerint a társadalomtudományoknak ahhoz az irányzatához tartozik, amely alapként a pszichológiát jelöli meg. Simon erre több helyen is utal írásaiban (*Simon* [1986] 5. o., 16—17. o.). Ajánlata az, hogy a közgazdaságtant vezessük vissza pszichológiai alapposztulátumokra, valamint a magyarázó rész lényeges kategóriáit is a pszichológusoktól kölcsönözzük. Az ajánlat nem új, találhatunk példát rá a tudománytörténetben. A szociológián belül a módszertani individualizmus pszichologizáló ágának képviselői szerint a társadalomtudományok alapja a pszichológia, mivel a társadalmi mozgások visszavezethetők egyéni cselekvésekre, az egyéni cselekvést pedig csak a pszichológia magyarázhatja. Ennek cáfolatát, a szociológia autonómiájának bizonyítását *Popper* adta meg (*Popper* [1976] 298. o.).

A következő részben a közgazdaságtan autonómiáját szeretném hasonló módon bizonyítani. Ez a különállás több síkon is megközelíthető. Egyrészről igazolható egy önálló fogalomrendszer használatára, másrészről olyan társadalmi jelenségekre hivatkozva, amelyeket érdemben kizárólag a közgazdaságtudomány kísérelhet meg magyarázni.

Mivel a mi esetünkben konkrétan a pszichológia és a közgazdaságtan kapcsolatáról van szó, bizonyításunk arra korlátozódik, hogy léteznek olyan társadalmi jelenségek, amelyeket a közgazdaságtannak van esélye magyarázni, a pszichológiának pedig nincs, így a közgazdaságtannak a pszichológiától független fogalomrendszerre van szüksége. Úgy gondolom, hogy az állítás első fele szükséges és elégséges feltétele az állítás második felének, tehát ha léteznek olyan társadalmi jelenségek, amelyeket a közgazdaságtudomány képes kielégítő módon indokolni, a pszichológia pedig nem képes értelmezni, akkor indokolt a pszichológiától független fogalomrendszer fenntartása szemben a simoni ajánlattal.

A bizonyítás talán legmeggyőzőbben azoknak a gazdasági jelenségeknek kapcsán mutatható be, amelyeket a gazdaságban való cselekvések összegződésekor bekövetkező nem várt és nem szándékosan előidézett események alkotnak. Itt egyaránt gondolhatunk a *láthatatlan kéz* típusú érvelésekre, illetve a *célellentétes következmények* jellegű magyarázatokra. Ezek a jelenségek azért bizonyító erejűek a felvetett kérdés szempontjából, mivel tisztán pszichológiai megfontolások alapján nem magyarázhatók, hisz közvetlenül nem vezethetők le egyének intencióiból. Szükségünk van tehát egy önálló gazdaságelméletre, amely a többi között a vizsgált társadalmi jelenségek körét is magyarázza, ebben az esetben feltárja azt a mechanizmust, amely az egyéni szándékoktól az ellentétes makrokövetkezményekig vezet. Természetesen foglalkozhatnánk egy köztes esettel is, amikor a meglevő közgazdasági kategóriarendszerbe valaki pszichológiai szókincset szívárogtat be úgy, hogy az alapvető gondolatokat nem támadja, s mindezt hatásos kiegészítésként teszi. A probléma általában az, hogy egy ilyen elmélet nem alkot konzisztens rendszert, csak annyi történik, hogy sikerül megterhelni a közgazdasági elméletet a pszichológiai elméletek falzifikációs problémáival (*Sitányi* [1990]). Jó példákat találhatunk minderre a hazai gazdaságpszichológiai irodalomban is.[2]

[2] *Garai* [1990] cikkében a Veblen-effektus, illetve az ellen-Veblen-effektus kifejtése gyakorlatilag azt jelenti, hogy semmit sem tudunk állítani a fogyasztói magatartásról: bárhogyan reagáljon is a fogyasztó a presztízsjavak árcsökkenésére, az a két effektus egyikével biztosan igazolható.

Természetesen egy-egy ilyen kudarc nem bizonyítja végérvényesen e módszer alkalmatlanságát, így fejezetünk korrekt módon bizonyított állítása mindössze annyi, hogy a közgazdaságtanban a pszichológiai módszertan általános elfogadása nem megoldás.

Önálló racionalitásfogalom a közgazdaságtanban?

Míg az előző részben a közgazdaságtudomány önállóságának védelme állt a középpontban, most tovább szűkítve a témakört, a közgazdaságtan fogalmi autonómiájáról lesz szó, illetve ezen belül az önálló racionalitásfogalomról. Ha más tudományágak felől közelítünk a közgazdaságtanhoz — s járatosak vagyunk a pszichoanalitikában, antropológiában és szociológiában, akárcsak Herbert Simon —, akkor valószínűleg egy tudományágak feletti racionalitásfogalom kialakítására fogunk törekedni. Próbáljuk meg azonban egy gondolatkísérletből kiindulva annak bizonyítását, hogy a közgazdaságtannak önálló racionalitásfogalomra lehet szüksége.

Lássunk egy példát, amelynek magyar nyelvű ismertetése *K. J. Arrow* [1979] könyvében található. A bizonytalanságelmélet történetében — amelyet *Arrow* igen alaposan ismertet ebben a tanulmányban — fontos szerepet játszott egy Szent-Pétervár nevű szerencsejáték. A játék lényege: egy szabályos érmét dobunk fel mindaddig amíg az érmén a fej nem lesz felül. A játékos jutalma 2^n dukát, ahol n jelenti a dobások számát. A kérdés az, hogy mennyit ér meg egy játékosnak a részvétel ebben a játékban? Viszonylag egyszerű belátni, hogy a matematikai várható érték: $\sum_{n=1}^{\infty} (2^n) \left(\frac{1}{2}\right)^n$, tehát végtelen, ebből következően az egyénnek, ha jó matematikus és ha következetesen racionális ember, hajlandónak kellene lennie arra, hogy bármilyen nagyságú véges összeggel beszálljon a játékba. A „józan ész" azonban azt súgja nekünk, hogy nem találnánk olyan szerencsejátékost, még a matematikusok körében sem, aki erre hajlandó lenne.

Mi mégis bízunk a matematikában, és azt gondoljuk, hogy egy ilyenfajta ellentmondást a matematikai következmény és a „józan ész" között, a matematikának fel kell tudnia oldani. Ez a kérdés foglalkoztatta *Buffont* (idézi *Arrow* [1979] 345. o.) is, aki a kicsiny valószínűségek elhanyagolásának elvét felhasználva próbálta megoldani a Szent-Pétervár-paradoxont. Azt állította, hogy azon esemény valószínűsége, hogy az n-edik dobásig egyszer sem fordul elő fej, nagyon kicsivé válik, ha az n elég nagy, tehát ha ezt az eseményt egy bizonyos értéknél nagyobb n-ekre lehetetlennek tekintjük, akkor a nyeremény matematikai várható értéke véges lesz, és ebből következően a paradoxon megoldódik.

Ez az érvelés két szempontból is támadható: enyhébb ellenérvünk az lehet, hogy egy ilyen kritikus valószínűség kiválasztása meglehetősen önkényes, de tegyük fel, hogy megtörténhet. Ehhez van egy hatásosabb ellenérvünk: szélsőséges esetként nyugodtan feltételezhetjük, hogy van egy olyan eseményrendszerünk, amelyben minden esemény valószínűsége kisebb a kritikus értéknél. Ellentmondás lenne viszont ezekről azt állítani, hogy valamennyi lehetetlen, hisz egyiküknek be kell következnie. A kis valószínűségek elhanyagolása tehát nem működik ebben az esetben, így a paradoxon továbbra is érvényben van.

Példánkban a Szent-Pétervár-paradoxon esetében a következetes, matematikai racionalitás olyan lépést követelne tőlünk, amelyet „józan ésszel" sosem tennénk meg. Vagyis a logikai racionalitás ebben az esetben ökonómiai értelemben nem racionális (mert kisebb haszon realizálódik), így a gondolatkísérlet legfőbb tanulsága számunkra az a sejtés, hogy az ökonómiai racionalitás eltér attól,

amit általában logikai racionalitásként neveznénk meg, tehát léteznie kell egy önálló gazdasági racionalitásfogalomnak is.

Azonban ha ki is zárjuk a szigorúbb, matematikai-logikai racionalitás fogalmának alkalmazási lehetőségét a közgazdaságtanban, még mindig elfogadható lenne egy enyhébb meghatározás átemelése akár a szociológia, akár épp a pszichológia területéről. Ilyen például *Simon* definíciója is, amely szerint az olyan funkcionális viselkedést tekinthetjük racionálisnak, amely hozzájárul egy adott cél eléréséhez. Ugyanakkor Simon azt is állítja, hogy eszerint a tágabb, általános társadalomtudományi meghatározás szerint az ember szinte mindig racionális, míg a szűkebb közgazdasági értelmezés szerint (amely a hasznot maximalizáló embert nevezi racionálisnak) az egyén korlátozottan racionális. Szerinte a közgazdaságtannak is át kellene vennie a racionalitásnak ezt az általános megközelítését.

Az Arrow által felvetett probléma közgazdaságtudományi megoldása (amelyet magyarul *Baumol* [1968] közöl) azonban azt látszik alátámasztani, hogy a felvetett kérdés megnyugtató rendezése csak a szigorúbb, hagyományos, haszonmaximalizáló racionalitásfogalom segítségével lehetséges. Természetesen ez az egy eset nem bizonyítja egyértelműen a modern neoklasszikus elmélet racionalitásfogalmának fölényét a simoni megközelítéssel szemben. A két elmélet relevanciájának összevetéséhez a kategóriarendszerek komplexebb összehasonlítása szükséges, amelyre a következő részben fog sor kerülni.

Mielőtt azonban még erre rátérnénk, a közgazdaságtan önálló racionalitásfogalmával kapcsolatban két dolgot emelünk ki. *Egyrészről* talán azért szükséges az önálló racionalitásfogalom fenntartása, mert a gazdaságban a racionalitás nem feltétlenül logikus gondolkodást jelent, hanem inkább hatékonyságot, s ennek a két fogalomnak a keveredése sok problémát okoz. A racionális gazdasági aktor ugyanis gazdasági értelemben mindig hatékony, de nem feltétlenül logikus az amit tesz, mert bizonyos feltételek mellett a logikus gondolkodás határköltsége nagyobb, mint határhaszna (elég ha gondolatkísérletünket felidézzük). Az ökonómiai racionalitás tehát egy sajátos racionalitás, amely nem nagyon azonosítható sem Simon túl általános, sem pedig a matematika és a logika sajátos racionalitásfogalmával. *Másrészről* úgy tűnik: a közgazdaságtanban gyakorta előforduló formalizált modellek axiómái nem lehetnek olyan laza állítások, hogy „az ember racionális, mert egy adott cél elérésére törekszik". Egy ilyen modell jól körülírt, esetleg matematikai nyelvre lefordítható axiómákat követel, talán még azon az áron is, hogy alapfeltevései megkérdőjelezhetők.

A korlátozott racionalitás verbális elmélete

Az előbbiekben említett gazdaságpszichológiai írásoknál sokkal érdekesebb megközelítés az, amikor a közgazdaságtan egy szűkebb területén, pszichológiai alapposztulátulátumokból kiindulva teszünk kísérletet egy konzisztens, önálló elmélet alkotására, miként ezt Herbert Simon tette a korlátozott racionalitás elméletének létrehozásával.

Itt pszichológiai alapfeltevésként az ember kognitív képességeinek korlátozottsága jelenik meg. Ennyiben ez az elméleti kiindulópont hasonlít a határhaszon-elmélet végső alapfeltevéséhez, amely szintén egy pszichologizáló állítás. Már itt felmerül a kérdés, hogy a módszertani individualista elméleteket (amelyeknek helyessége szintén vitatható, de ebben az írásban erre nem kerül sor) elképzelhetjük-e pszichológiai előfeltevések nélkül.

Mivel Simon elméletében a magyarázó rész lényeges elemeit szintén pszichológiai kategóriák (például „a profit kielégítő szintje") alkotják, a határhaszon-

elmélettől a korlátozott racionalitás elmélete itt rögtön el is válik, ezért a továbbiakban már arra koncentrálhatunk, hogy pontosan mire adhat magyarázatot egy simoni típusú érvelés.

Első ránézésre rendkívül nehéz különbséget tennünk két elmélet között, amelyek bár alapfeltevéseikben eltérnek egymástól, végkövetkeztetéseik (ha más fogalomrendszerben fogalmazódtak is meg) tekintetében ugyanazok. Két ilyen elmélet egy adott gazdasági jelenség vizsgálatára a simoni döntéselmélet és az információs közgazdaságtan. Leegyszerűsítve mindkét magyarázat végkövetkeztetése az, hogy az emberek többnyire nem hozzák meg a hagyományos, klasszikus közgazdaságtani értelemben vett optimális döntést, s ez az állítás úgy tűnik, állja a valóság próbáját.

Látható tehát, hogy a feladatunk nehezebb, mint ilyen esetekben általában lenni szokott, hiszen most nem adhat megoldást a két elmélet vitájában egy empirikus vizsgálat, mivel az elméletek végkövetkeztetései egyezőek. Mit tehetünk ilyen esetben?

Elfogadva azt a popperi állítást, amely szerint az elméleteknek a tökéletes igazságok kimondása helyett meg kell elégedniük az igazságok mind jobb közelítésével, a két vizsgált elmélet relevanciáját összevethetjük oly módon, hogy közülük melyik kínál jobb lehetőséget akár az esetleges falzifikációra, akár a pontosításra és továbbfejlesztésre.

A két elméletnek ezen a síkon történő összevetése során vizsgáljuk meg az elméletek fő állításait! Tekintsük először a simoni elmélet egy lényegi állítását ebből a szempontból: „Mihelyt (a döntéshozó) egy olyan döntési alternatívára bukkan (ez a kielégítő döntés), amely megfelel aspirációs szintjének, rögtön abbahagyja a keresést, és a szóban forgó alternatívát választja." (*Simon* [1982] 39. o.) Belátható, hogy ahhoz, hogy pontosítsuk a *kielégítő döntés*, illetve az *aspirációs szint* fogalmát, elegendő ezt az utóbbival megtennünk, mivel a másik kategória abból már levezethető. Első közelítésben mondhatnánk azt is, hogy az aspirációs szintek (amelyek véleményem szerint a preferenciák közgazdasági fogalmának pszichológiai megfelelői) mennyivel valósághűbb és rugalmasabb megközelítések a hasonló közgazdasági próbálkozásokhoz képest, mivel — ahogy Simon írja — „nem statikusak, hanem a változó tapasztalatoknak megfelelően emelkednek vagy esnek" (uo.).

Arra vonatkozóan azonban, hogy ez a változás milyen tényezők hatására és milyen mértékben következik be, illetve mindez hogyan hat a későbbi kielégítő döntés meghozatalára, a simoni elmélet nem nyújt fogódzókat. Nagy gondot jelent tehát, hogy ezeknek a pszichológiai kategóriáknak az esetében — amelyek a magyarázat döntő elemeit alkotják — olyan problémák vetődnek fel, amelyeket az elmélet keretein belül nem lehet megoldani, s így ezek a kategóriák nagyfokú bizonytalanságot visznek az elméletbe, amelyek feloldását Simon a kognitív pszichológiától várja. Erre ez a tudományág azonban a jelenlegi állapotában képtelen. (Lásd erről *Sitányi* [1990].) Persze állíthatnánk azt is, hogy a preferenciák fogalma a közgazdaságtanban éppúgy pszichológiai kategória. Van azonban egy lényeges különbség a preferenciák, illetve az aspirációs szint fogalma között: a közgazdasági elméletben a preferencia az oksági lánc egyik kiindulópontja, alapfeltétel, míg a simoni elméletben az aspirációs szint az oksági láncon belül helyezkedik el, s ez gyengíti a magyarázat erejét.

Az elmélet tehát külső változóit tekintve túlterheltnek tűnik, s ezekről a változókról nincsenek megalapozott állításai. Így a Simont követő közgazdászok nem tehetnek mást, minthogy a valós esetek alapján körülírják a jelenségeket, s ezeket a „körülírásokat" próbálják tipologizálni. Valóban jól megfigyelhető, hogy a Simon nyomán haladó hazai és külföldi vállalat- és szervezetelméletek ezzel a módszerrel élnek. Emiatt azonban ezek a tudományos munkák sosem haladják

túl az esettanulmányok szintjét. E területen pusztán csak nagy empirikus adatbázist mozgató, leíró jellegű munkákkal találkozhatunk.

Nyújthat-e többet azonban ebből a szempontból az információs közgazdaságtan elmélete? Úgy tűnik ez az elmélet egy konkrét szituációra képes előrejelzést adni (lásd *Stigler* [1989] írását a használtautó-piacról), előrejelzése egybevethető a valósággal, s az eltérés mértéke mutatja, hogy hol tart az elmélet az igazság közelítése terén. Így adott egyrészről a falzifikáció lehetősége, másrészről pedig — ha az elmélet arra érdemesnek találtatik — a továbbfejlesztés, a pontosítás lehetősége. Mindez abból is adódik, hogy ebben az elméletben az alapfeltevéseken kívül nincsenek kezelhetetlen külső változók, tehát a keresési folyamat fő tényezőinek (például a keresésre szánt összegnek) változása és hatásai jól nyomon követhetők.

Nem véletlen tehát, hogy a simoni elméletet gyakorlatilag nem cáfolta, de nem is pontosította senki, hacsak az empirikus leírást nem tekintjük pontosításnak. Erre a feladatra én sem vállalkozhattam. Pusztán csak ahhoz szerettem volna néhány adalékkal szolgálni, hogy a falzifikációnak és a továbbfejlesztésnek ez a hiánya nem feltétlenül jelenti az elmélet relevanciáját. Ellenkezőleg, sokkal inkább azt mutatja meg, hogy a túl általános és megfoghatatlan kategóriák és állítások hogyan okozzák az elmélet fejlődésképtelenné válását.

A simoni elmélet (amely véleményem szerint a pszichológián alapuló módszertani individualizmus egyik legjelentősebb közgazdaságtudományi adaptációs kísérlete) kritikája a többi között felveti azt is, hogy érdemesebb figyelmünket a szituációs logikai modelleken alapuló módszertani individualizmus felé fordítanunk. Ennek tárgyalása azonban már túllépi e tanulmány kereteit.

A korlátozott racionalitás formalizált elmélete

Mielőtt hozzákezdenénk e témakör tulajdonképpeni tárgyalásához, egy félreértést szeretnék eloszlatni, amelyről nem lehet tudni, hogy milyen széles körben terjedt el, csak létezését lehet biztonsággal megállapítani. Sokan gondolják úgy, hogy Herbert Simon néhány megállapítása, amelyekben a túlzottan formalizált közgazdasági modellek alkalmazása ellen foglalt állást, általában véve a közgazdaságtan formalizált megközelítését kérdőjelezi meg. A magyar szakirodalomban is olvasható olyan tanulmány, amelyben a szerző a társadalom túlzott „bonyolultságával" indokolja a formalizált modellek elutasítását, és ennek kifejtése során Herbert Simonra hivatkozik (*Kindler* [1980]). Úgy gondolom alapvető félreértésről van szó, amit ennek a fejezetnek a hátralévő része bizonyára el fog oszlatni.

Simon (1982) egy tanulmányában merész kijelentést tesz a „procedurális" racionalitás formalizált, számítógépes modellezése területén elért eredményekkel kapcsolatban: „Tézisem a következő: a közönséges — univerzális — elektronikus számítógépek segítségével ma már az emberi gondolkodást is szimulálni tudjuk" (249. o.).

Ugyanakkor tanulmányában kifejti azt is, hogy számára nem az a feladat, hogy egy optimális megoldás számítógépes modelljét adja, hanem hogy az emberi gondolkodást modellezze a maga hibáival, tévedéseivel. Annak bizonyítására, hogy ez járható út a jelenleg ismert számítógépes rendszerek felhasználásával, Simon egy kísérletet közöl, amelyet ő és munkatársai végeztek el: A megfigyelés lényege az, hogy a számítógép segítségével előzetesen fogalmaznak meg egy elméletet, a gondolkodás folyamatáról egyfajta leírást adnak. A kísérlet során a számítógépnek is és a kísérleti alanynak is „hangosan gondolkodva" kell megoldaniuk egy adott problémát, majd összevetik e két gondolkodási folyamat egyes

lépéseit, s ha azok túlnyomórészt megegyeznek egymással, a kísérlet sikeresnek mondható.

Simon azt állítja, hogy a végső döntésnek ilyen módszerrel történő becslése sikeresebb, mintha csak a döntési eredményeket figyelve keresnénk törvényszerűségeket, ahogyan azt az elméleti közgazdaságtan teszi. Vegyük észre azonban, hogy a gondolkodási folyamatnak a kísérleti alany által hangosan kimondott lépései maguk is végeredmények, mégpedig az agyban lejátszódó neurofiziológiai és — egy szinttel lejjebb pedig — biokémiai folyamatok eredményei. S ezekről a folyamatokról — ahogy ezt Simon korrekten le is írja — neki és munkatársainak nem voltak ismeretei. Ebből következően valójában nem történik más, mint az, hogy a döntést feldarabolva több kisebb döntésre, ezeknek végeredményét próbálják megbecsülni talán még bizonytalanabb talajon állva, mint a döntést egészként kezelő elméleti közgazdaságtan. Tehát végső soron itt is a döntéseknek a végeredményét vizsgálják, s ez annál inkább is érdekes, mivel ezt a módszert éppen H. Simon kifogásolja korábbi tanulmányaiban. Nehezebb feladat azonban annak az igazolása, hogy az emberi gondolkodás modellezésének, s így egy döntési folyamat modellezésének az elméleti feltételei sincsenek meg. Egy ilyen jellegű elméleti bizonyítás talán meggyőzőbb erejű lehet, mint egy sikertelen kísérleteket összegző felsorolás.

A Gödel-tétel megfogalmazása óta a formális modellek készítőinek számolniuk kell azzal, hogy nincs olyan zárt elmélet, amely ne tartalmazna eldönthetetlen kérdéseket. Az ember azonban képes a probléma eldönthetetlenségének a felismerésére, s ilyenkor változtat azon a formális nyelven, amelyben állítását megfogalmazta. Természetesen Gödel tétele garantálja a tudós számára, hogy az új nyelvben is lesznek olyan állítások, amelyeknek létjogosultsága eldönthetetlen.

Mindez a számunkra most azért érdekes, mert az emberi gondolkodásnak egy olyan képességéről van szó — a kérdés eldönthetetlenségének felismeréséről —, amely bizonyíthatóan a hétköznapi élet döntési folyamatai során is meglévő jelenség. Ha pedig azt állítjuk, hogy képesek vagyunk az emberi gondolkodás modellezésére, képessé kell tennünk számítógépes programunkat is arra, hogy a hasonló jellegű „gondolati hurkokat" (*Mérő* [1989] 180. o.) felismerje, mivel enélkül — ha a program szembekerül egy eldönthetetlen problémával — olyan végtelen körbe jut, amelyből aztán képtelen kilépni, s így a döntés meghozatala elmarad.

Hogy a jelenlegi Neumann-elvű számítógépekkel létrehozott formális modellek ennek a problémának a megoldására képtelenek, ennek bizonyítását *Mérő László* közli (uo. 181—182. o.). Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy az emberi gondolkodás modellezése a jelenlegi számítógépekkel eleve kudarcra van ítélve, tehát az általunk most vizsgált simoni állítás nem tartható.

Ehhez a problémához még két másik csatlakozik. Simon eredetileg azért alkotta meg a „procedurális" racionalitás fogalmát, mivel úgy érezte, hogy az elméleti közgazdaságtan „szubsztantív" racionalitásfogalma nem modellezi kielégítően az emberi cselekvést. Véleményem szerint az történt, hogy Simon nem szolgált semmiféle megoldással az általa rossznak ítélt közgazdaságtani racionalitás megközelítését illetően, hanem a problémát egy más szintre, a közgazdaságtanon kívülre helyezte, ami természetesen önmagában nem lenne baj, ha erre a közgazdaságtanon kívüli problémára megoldást adva magyarázná a döntéshozatal menetét. Mint azt bizonyítani szándékoztam, a közgazdaságtanon kívüli területen adott megoldás elég felemás. Ez pedig némileg elveszi a közgazdaságtan racionalitásfogalmával szembehelyezkedő simoni kritika élét.

A másik probléma nem annyira Simont, mint inkább hazai közvetítőit érinti. Makacsul tartja magát az a félreértés, hogy a procedurális racionalitás bevezetése támadás a formalizált közgazdaságtudományi elméletek ellen. Ez azért is tévedés, mert a „procedurális" racionalitás vizsgálata Simon részéről szintén formális

modellek segítségével valósult meg, így valójában nem az történt, hogy ő a régi módszer helyett egy újjal állt volna elő, hanem pusztán egy újabb problémát vetett fel: a döntés során az ember tudatában lejátszódó folyamatok modellezését, amelyet aztán formalizált modellek segítségével próbált megoldani. Ezért állítottam, hogy Simon interpretátorai közül egyesek tévednek, amikor azt gondolják róla, hogy ő a formalizált elméleti modellek elvetését javasolja. Meggyőződésem szerint Simon egy rendkívül érdekes, új problémát próbál megoldani egy nagyon is formalizált, számítógépes modell segítségével.

Néhány kikerülhetetlen módszertani kérdés

A most következő néhány módszertani kérdés megvitatása azért érdekes, mert ezeken keresztül összehasonlíthatóvá válik az egyébként az eltérő fogalomrendszer miatt nehezen összevethető simoni elmélet és az információs közgazdaságtan. Az összehasonlítás alapját az adja, hogy a módszertani megfontolásoknak egyaránt érvényesnek kell lenniük mindkét irányzatra.

A tudományok történetében gyakorta előfordult, hogy a korábbi, beváltnak hitt elméletek mellett új koncepciók követeltek helyet maguknak. Ilyen esetben az új elmélet képviselőinek érvei, amelyekkel elméletük létjogosultságát indokolták, meglehetősen széles skálán mozogtak. Az ilyen jellegű érveket három nagy csoportban lehet elrendezni:

— az első csoportba azok tartoznak, amelyek azt állítják, hogy a régi elmélet következtetései nem állják ki a gyakorlat próbáját;

— a második csoportba azok kerülnek, amelyek szerint a régi elmélet nem képes a megújulásra, a fogalmi apparátus és az eszköztár alapjaiban rossz;

— a harmadik csoportba azok sorolhatók, amelyek állítják, hogy a régi elmélet azért rossz, mert alapfeltevései nem állják ki a tapasztalat próbáját.

Az első csoporthoz tartozik *Simon* [1982] érvelése: „Ha azonban olyan szituációk vizsgálatába fognak, amelyekben bizonytalanság mellett hozzák meg a döntéseket, és amelyekben nem tökéletes verseny uralkodik, akkor erős pozitív érvek szólnak amellett, hogy a klasszikus elméletet egy korlátozott racionalitást föltételező modellel váltjuk föl. A klasszikus elméletet nem azzal a céllal hozták létre, hogy effajta szituációkban is használható legyen, s valójában nem is volt az sohasem" (30. o.).

Gyakorlatilag két olyan probléma körvonalazódik az idézetből, amelyekre Simon meglátása szerint a neoklasszikus közgazdaságtan nem tud választ adni:

— a bizonytalan helyzetekben való döntések leírása;

— a nem tökéletes verseny feltételei mellett való gazdasági jelenségek vizsgálata.

Természetesen ez a két példa Simon bírálatának nem teljes körű felsorolása, de talán annak a gondolatnak illusztrálására elegendő lesz, amelyet a következőkben szeretnék kifejteni.

Módszertani problémáról van szó, amelynek jelentkezése új elméletek születésekor gyakori. Ilyenkor a logikus eljárás az lehetne, hogy az első csoportba tartozó érvek igazolása nyomán (amelyek bizonyítják, hogy a régi elmélettel problémák vannak), a második csoportba tartozó álláspont bizonyítása következzék. Gyakran az történik azonban, hogy ez a lépés elmarad, és az első csoportba tartozó, valószínűleg jogos felvetések után a harmadik csoportba tartozó állítások igazolása következik.

Simon is az utóbbi módon jár el, amikor az általános egyensúlyelmélettel szembeni jogos fenntartásait úgy rendezi, hogy az alapfeltételek (teljes informált-

ság stb.) és ezen belül is a racionális ember közgazdaságtani feltevését támadja. Számunkra most nem is annak a bizonyítása lényeges (mivel a feladat — izgalmas volta ellenére — erőnket meghaladná), hogy a másik csoportba tartozó érvekkel érdemben foglalkozó tudósok (*Alchian, Akerlof, Becker, Jensen, Meckling, Stigler* stb.) jobb eredményeket mutattak-e fel a neoklasszikus közgazdaságtan eszközeivel, mint a Simon által említett új módszerekkel dolgozó tudósok. Inkább arra a módszertani kérdésre kell választ keresnünk, hogy lehetséges-e egy elméletet alapfeltevései realitásának hiánya miatt támadni.

Többek között erre próbál választ keresni *Friedman* [1986] híres esszéjében, és *Nagel* [1953], aki cikkében a Friedman íráshoz fűz kritikai megjegyzéseket. Első lépésként a tisztánlátás kedvéért érdemes ismertetnünk Nagel két kategóriarendszerét. Az első egy elmélet állításait rendszerezi a következőképpen:

a) alapvető állítások (alapfeltevések), amelyek gyakran egy korábbi kikötést feltételeznek;

b) olyan állítások, amelyek deduktív módon az első csoportból következnek;

c) elméleti terminusok (mint például a vákuum feltételezése a szabadesés Galilei-féle törvényében). Ezek vagy olyan elméleti alapfeltevések, amelyek eleve nem tesztelhetők vagy ellenőrizhetők, de mivel bevallottan ideális állapotot tükröznek, ezért az alapfeltevéseknek a valósággal való ütköztetése felesleges. Nagel szerint az ilyen terminusok nem kiküszöbölhetők egyetlen elméletből sem.

Nagel másik rendszerezése annak csoportosításával foglalkozik, hogy mikor állítható egy alapfeltételről, hogy nem reális,

a) ha nem adja a tárgy teljes körű leírását, csak néhány jellemzőt ragad meg (ez természetesnek nevezhető);

b) ha a rendelkezésre álló tények alapján nagyon valószínűtlen (Nagel szerint ezt a valószínűtlenséget az elmélet logikai következményeinek vizsgálata dönti el, tehát ha a következmények nem igazolhatók, akkor rossz az elmélet, s így az alapfeltevések is);

c) „tiszta feltételekről" van szó (ilyenkor az elmélet az ún. „tiszta esetek" vizsgálatát tűzi ki célul, ilyen például a fizikában az emelőrúd törvénye), amelyekről bírálóik gyakran állítják, hogy nélkülözik a realitásokat.

Érzésem szerint a nageli kategorizálás alapján, a Simon által egységesen bírált neoklasszikus közgazdaságtanon belül legalább két irányzat létezik, s ezekkel érdemes külön foglalkoznunk ha az alapfeltevések realitásának hiányáról esik szó. Az egyik áramlatra mindkét nageli rendszerezés esetében a *c)* csoportbeli állítások igazak, vagyis alapfeltételeik elméleti terminusok, maga az elmélet pedig a „tiszta esetek" vizsgálatával foglalkozik, ilyen például a Neumann—Morgenstern-féle játékelmélet. A játékelméletnek vannak ugyan olyan alapfeltevései (például az emberi döntések tranzitivitásáról), amelyek tisztelhetők, de — a nageli értelmezést elfogadva — az ideális állapotokat tükröző alapfeltevések tesztelése éppoly felesleges, mint a Galilei-törvény esetében annak tesztelése, hogy a valóságban vákuumban esnek-e általában a testek, vagy sem (ettől függetlenül ennek a tranzitivitással kapcsolatos alapfeltevésnek az ellenőrzése igen ellentmondásos eredményekhez vezetett). (*Simon* [1986] 17. o.; *Hirschleifer* [1976] 55—56. o.).

Komolyabb ellenérv a racionális döntések elméletével szemben, hogy végkövetkeztetései és a valóság között bizonyítható eltérések vannak. Azonban ha egy „tiszta esetekkel" foglalkozó elmélet eredményeit realitást nélkülözőnek nevezzük, ezzel igazából nem mondtunk véleményt magáról az elméletről, mivel annak már születésekor — bevallottan! — kevés köze volt aktuális helyzetekhez. Hiszen egy ilyen elmélet — akárcsak a Galilei-törvény — a tényezők közötti megközelítőleg állandó kapcsolatokat kísérli meg feltérképezni, és szándékosan érzéketlen azokra a tényezőkre, amelyeknek függőségi viszonya az időben változékony. Egy ilyen igényű elmélet feladata az, hogy a valóság vizsgálatakor viszonyítási alap-

ként jelenjen meg, s az elmélet végkövetkeztetéseinek a valósággal való egybevetésekor ezt szem előtt kell tartanunk.

Más a helyzet azonban a neoklasszikus közgazdaságtan másik fő áramával, amelynek alapfeltevései véleményem szerint az alapfeltevések nageli kategorizálásának *a)* csoportjához tartoznak, míg a realitás hiánya szempontjából a nageli rendszerezés *b)* csoportjához. Ezek az elméletek (mint például a *Stigler* [1989] által elindított információszerzés közgazdaságtana) már azzal az igénnyel is fellépnek, hogy aktuális gazdasági történéseket magyarázzanak. Ennek megfelelően az alapfeltevések realitásának hiányával kapcsolatos értékelésük más, mint az előbb említett racionális döntések elméletének megközelítéséé. Stigler elméletében él azzal az alapfeltevéssel, hogy az emberek haszonmaximalizálásra törekszenek, azonban ebben implicite megbújik az az előzetes feltevés, hogy az emberek közgazdasági értelemben véve racionálisak (ezért sorolható az elsőnek említett nageli csoportosítás *a)* részéhez). Mivel azonban az elmélet azt is állítja magáról, hogy képes az aktuális közgazdasági helyzeteket elemezni, így alapfeltevései már — szemben a racionális döntések elméletével — közvetve tesztelhetők, mégpedig az elmélet végkövetkeztetései és a valóság ütköztetése révén. Stigler empirizmusa a jelen esetben véleményem szerint elegendő védelmet nyújt alapfeltevései számára.

Érdemes még foglalkoznunk egy népszerű érvvel, amely a haszonmaximalizálásra való törekvést (és háttérben a racionális emberképet) azon az alapon támadja, hogy az emberek (még az üzletemberek sem) végzik el azokat a számításokat, amelyeket a neoklasszikus közgazdák tesznek meg a haszonmaximalizálás kapcsán, vagy ahogy *Simon* [1982] megfogalmazza a vizsgált gazdasági alanyokról: „A további kutatás nyilvánvalóvá tette, hogy azért nem tették egyenlővé a határhozadékokat, mert intellektuálisan képtelenek voltak erre" (34. o.).

A probléma kapcsán meggyőzőnek érzem Friedman magyarázatát és analógiáit. Bizonyára a jól ismert „mintha" jelenségről van szó. Eszerint a biliárdjátékos úgy löki el a golyót, „mintha" dőlésszögeket számolt volna, és így lesz sikeres. Ugyanígy a gazdasági aktorok is úgy viselkednek, „mintha" optimalizálási számításokat végeznének, hiszen ellenkező esetben a szelekció hamar eltávolítaná őket az üzleti életből. A tudós pedig eredményesebb lehet, ha a viselkedés leírása ezekkel a feltételezésekkel él, hiszen ellenkező esetben az összes hatással bíró jelenség széles körű feltérképezésére lenne szükség. Ez fémjelzi azt az evolucionista[3] szemléletet, amelyről már a bevezetőben is szó volt.

Összefoglalva, az alábbi állítások igazolására törekedtem:

— a pozitivista szemléletű neoklasszikus közgazdaságtanon belül elkülöníthető egy „tiszta esetek" vizsgálatára szolgáló áramlat, illetve egy tudományfelfogását tekintve azonos, de inkább aktualizáló közgazdasági irányzat,

— az elsőnek említett áramlat esetében azért felesleges kutatni az alapfeltevések realitását, mert „tiszta esetekről" van szó (akárcsak a Galilei-törvény esetében),

— a második irányzat esetében pedig az alapfeltevések realitását az elmélet következtetéseinek a valósággal való egybevetése határozza meg, tehát az alapfeltevés realitásának önmagában való tesztelése nem ad lényeges információt az elméletről.

★

Végül egy alapvető szemléletbeli eltérésre szeretném felhívni a figyelmet, amely a simoni és a neoklasszikus elmélet között áll fenn. Ennek a különbségnek a tuda-

[3] Ez a felfogás logikailag elválasztható a modern neoklasszikus elméletek oksági láncként felfogott tudományos szemléletétől, hiszen a végeredményből visszamenőleg magyaráz jelenségeket. Így vitatható az, hogy felhasználható lenne a neoklasszikus elméletek védelmében. Azonban szerencsére erre nincs szükség a fejezet megelőző részében leírtak miatt.

tosítása sok mindent megmagyaráz a két irányzat vitái kapcsán. *Simon* [1982] bevallottan a társadalomtudományok felől közelít a közgazdaságtanhoz, s a természettudományos szemléletről így ír: „A társadalomtudományok hozzászoktak ahhoz, hogy a természettudományok leglátványosabb sikereit tekintsék követendő mintának. Ezzel mindaddig nincs semmi baj, amíg nem szolgai utánzásról van szó. A közgazdászokat is többnyire ámulatba szokta ejteni a newtoni mechanika" (53—54. o.).

A másik álláspontot *Bródy András* [1990] fogalmazza meg tömören: „A közgazdaság tudománya valóban természettudomány és mint kemény tudományt kell művelni. Az ember természete nyilván része magának a természetnek, nem lehet hát elvi kifogást emelni természettudományos vizsgálata ellen" (23. o.).

Talán úgy tűnhet, hogy a cikk az utóbbi nézet maradéktalan elfogadása mellett foglal állást. Néhány dologról azonban nem szabad elfeledkeznünk. Elsősorban arról, hogy a közgazdaságtan intencionális elmélet, tehát szereplőinek különböző szándékokat tulajdonítunk, s ezért a természettudományos analógiáknak erős korlátai vannak.

Úgy érzem azonban, hogy a modern neoklasszikus elméletek jól ötvözik a természettudományok vonzó korrektségét és azokat a körülményeket, amelyek a közgazdaságtudományt mindig társadalomtudománnyá teszik.

Hivatkozások

ARROW, K. J. [1979]: Döntés kockázat vállalásával: a különböző elméleti irányzatok. Megjelent az Egyensúly és döntés c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

BAUMOL, W. J. [1968]: Közgazdaságtan és operációanalízis. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

BRÓDY ANDRÁS [1990]: Mi mennyi? (a gazdasági mérésről). Közgazdasági Szemle, május.

FRIEDMAN, M. [1986]: A pozitív közgazdaságtan módszertana. Megjelent az Infláció, munkanélküliség, monetarizmus c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

FRISCH, RAGNAR [1974]: A közgazdasági elmélet új irányzata. A közgazdaságtan mint tapasztalati tudomány. Megjelent a Kvantitatív és dinamikus közgazdaságtan c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

GALASI PÉTER—KERTESI GÁBOR [1990]: Korrupció és tulajdon. Közgazdasági Szemle, április.

GARAI LÁSZLÓ [1990]: A beszerzés gazdaságpszichológiájához. Közgazdasági Szemle július—augusztus.

HIRSCHLEIFER, J. [1976]: Price Theory and Application. University of California, Los Angeles.

HUNYADY GYÖRGY (szerk.) [1984]: Szociálpszichológia. Gondolat, Budapest.

KINDLER JÓZSEF [1980]: A pozitivista módszertan válsága. Világosság, 8—9. sz.

MÉRŐ LÁSZLÓ [1989]: Észjárások. (A racionális gondolkodás korlátai és a mesterséges intelligencia.) Akadémiai Kiadó — Optimum Kiadó.

NAGEL, E. [1953]: Assumptions in Economic Theory (Essays in Positive Economics). Chicago.

NAGY PÉTER [1988]: A „racionalitás" feltételezése a közgazdaságtanban (kollégiumi dolgozat).

POPPER, K. [1976]: A társadalomtudományok logikája c. fejezet a Tény, érték, filozófia c, könyvből Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

SIMON, H. [1982]: Korlátozott racionalitás. (Válogatott tanulmányok.) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

SIMON, H. [1986*a*]: A szemlélődő közgazdaságtan válsága. Rajk László Szakkollégiumi Füzetek 22.

SIMON, H. [1986*b*]: Az emberi természet a politikában, a pszichológia és a politológia dialógusa, Rajk László Szakkollégiumi Füzetek 22.

STIGLER, G. J. [1989]: Az információszerzés közgazdaságtana. Megjelent a Piac és állami szabályozás c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

TEDESCHI, JAMES T.—PAUL ROSENFELD [1984]: A benyomás alakításának elmélete és a kényszerű engedelmeskedés helyzete. Megjelent: *Hunyadi* [1984]-ben.

MŰHELY

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 5. sz. (534—544. o.)

NOSZKAY ERZSÉBET

A vállalati informatika távlatai

Előrejelzések az ezredfordulóig

A cikk a Közgazdasági Szemle 1990. áprilisi számában Az iparvállalatok informatikai fejlődése; társadalmi-gazdasági összefüggésben címmel közölt munka folytatása. A szerző most közreadott tanulmánya is az ezredfordulóra érvényes informatikai előrejelzéseit célzó kutatására épült. A cikk a múlt és a jelen elemzéseiből épített „hídon" át jutott el az előrejelzésig, amely a következő kérdésekre kísérel meg válaszolni.

Milyen külső és belső feltételeket, valamint paradigmaváltást igényel napjainkban az információ erőforrásként történő vállalati hasznosítása? Miként manifesztálódnak ezek — a termelést közvetlenül is érintő — következményei a vállalati informatikai alkalmazások során? Mi szól még körülményeink között a nagyrendszerek, illetve a mikroszámítógépek elterjedése mellett? Miként működik az informatikai és információtechnológiai alkalmazásfejlesztések hazai kínálati piaca, és hogyan alkalmazkodik a vállalati igényekhez? Melyek a vállalati informatikai alkalmazások főbb sikertényezői?

Cikkemben az 1988—1989-ben végzett kutatásom eredményeit adom közre. A tanulmány alapjául szolgáló vizsgálat az informatika és az információtechnológia alkalmazását térképezte fel, és ennek alapján fogalmaztam meg informatikai előrejelzéseimet. (Empirikus vizsgálataim eredményeit *Noszkay* [1990] foglalja össze.)

Az előrejelzések készítésekor arra törekedtem, hogy mind az informatikai fejlesztőknél, mind az alkalmazóknál tapasztaltak tanulságait érvényesítsem, felhasználjam. Az informatikai kihívás a világ valamennyi országát érinti, de az informatikai fejlesztés csak akkor lehet eredményes, ha az ország sajátosságait a fejlesztés során messzemenően figyelembe veszik. Sőt, nemcsak egy-egy ország sajátosságaival kell számolni, hanem a történelmi változásokkal is. Munkámban ezért nagy figyelmet fordítottam a gazdasági, politikai változásokra, amelyek a vállalatok gazdálkodására, illetve gazdálkodásának körülményeire Magyarországon ma hatnak, illetve hatni fognak. Tanulmányozni és mérlegelni kellett továbbá a nálunk fejlettebb országok tapasztalatait és előrejelzéseit is, miközben ezen országok megoldásait, útkereséseit inkább hasznos ismeretnek, információnak, mintsem lemásolandó példának tekintettem. Az ezredfordulóra az információ, az információtechnológia, a telekommunikáció az élet minden területén meg-

Noszkay Erzsébet kandidátus, a GATE Vezető- és Továbbképző Intézet docense.

határozó szerepet fog betölteni. Ez az egyes országok számára az jelenti, hogy erre a felkészülés megfelelő információs stratégia nélkül elképzelhetetlen.

Mivel a tét hatalmas „... jaj azoknak az országoknak, azoknak a vállalatoknak, amelyek rosszul választanak: később már nem lesz módjuk, hogy lemaradásukat behozzák" (*Lussato, B.* [1988] 65. o.). Egyáltalán nem mindegy, hogy a vállalatok „holnapjaikhoz" milyen informatikai stratégiát választanak. Döntéseik következményeit belátható időn belül tapasztalni fogják. Most azonban mi még választhatunk! Ehhez a választáshoz szeretnék e tanulmánnyal hozzájárulni.

Empirikus vizsgálataim legfontosabb következtetése az volt, hogy a gazdálkodás egészének minőségi átalakulása nélkül az informatikának nincs és nem is lehet szerepe a vállalatok működésében. Ehhez viszont a vállalatok társadamigazdasági beágyazottságának éppúgy meg kell változnia, mint a vállalatok belső viszonyrendszerének.

A külső feltételek oldaláról alapvetőek

— a tulajdonban végbement, illetve várható változások;

— a privatizáció — nem függetlenül a gazdálkodás hatékonyságától;

— a vállalkozások kiterjesztése és a vállalkozási kedvre ható feltételek;

— a monopolhelyzetek és azok káros hatásainak felszámolása és a valódi piaci verseny kereteinek megteremtése;

— a termékszerkezetet javító ipari szerkezetátalakítási programok;

— az oktatás és a tudás felértékelődését segítő reform;

— az infrastruktúra komplex és gyorsított fejlesztése;

— végül, de nem utolsósorban az emberi erőforrás növekvő szerepének nemzetgazdasági mértékű elismerése.

Az előbbi tényezők a vállalati informatika jövőjének, stratégiájának szempontjából peremfeltétel jellegűek. Ha a gazdasági törvényhozás és más környezeti változások nem késztetik a vállalatokat hatékony működésre, akkor a vállalatok informatizálásáról beszélni is felesleges.

Az összefüggés azonban fordítva is fennáll: a rosszul megválasztott informatizálási stratégia maga is korlátjává válhat a gazdasági-politikai átalakulásnak. Ezért is fontos, hogy az ezredfordulóra reális informatikai-fejlesztési stratégiákat válasszunk.

A legfejlettebb országokban sem dőlt még el, hogy a nagy avagy a mikrorendszereké a jövő. Annyi azonban már jól látható, hogy az ezredfordulóra minden korábban elképzeltnél nagyobb teret nyernek a mikro-számítástechnikára alapozott informatikai rendszerek. Igaz, ebben kulcsfontosságú szerepe van annak a hardver-szoftver fejlődésnek is, amelynek eredményeképpen kialakulhattak a mikrorendszereknek a nagyokkal szemben lassan már a versengést is lehetővé tevő paraméterei. Az alkalmazási arányok forradalmi átalakulásában olyan társadalmigazdasági körülmények is szerepet játszanak, mint az energiaforrások szűkössé válása, az agglomerációs burjánzás megfékezésének és az egyensúly helyreállításának igénye, vagy az, hogy a nagyrendszerek elterjedésével arányosan nő a központosított társadalmak kialakulásának veszélye is. A mikroszámítástechnikára alapozott informatikai rendszerek alkalmazási arányainak alakulásában döntő szerepük azonban a termelési színvonallal, a termelés feltételeivel és a termékekkel szemben jelentkező új minőségi igényeknek van. A legfejlettebb ipari országoknak — miután túljutottak a tömegtermelés szintű igényeken, amelyek „tucattermékek" iránti keresletben öltöttek testet — mindinkább a kifinomult minőséget és az egyedi jelleget előtérbe helyező fogyasztói igényekkel kell szembenézniük.

Változnak a termelés feltételei is. A legalapvetőbb változás az emberi erőforrás oldaláról jelentkezik. Az embereknek tudásukkal, felkészültségükkel és érdeklődésükkel egyenes arányban nő az igényük a nagyobb autonómiát biztosító és

kreativitást igénylő feladatok iránt. Ez az igény azonban nemcsak a tömegtermeléshez kapcsolódó taylori munkaszervezés elveivel ütközik, de végső soron magának a tömegtermelésnek a tagadását is jelenti. Így a fejlett ipari államokban egyre nyilvánvalóbb a felismerés, hogy mind az emberi erőforrás, mind a termékigények oldaláról a fejlődés törvényszerű útja a „fordított taylorizmus" (*Lussato, B.* [1988]), vagyis a decentralizált, az egyéni igényekhez jobban igazodó kissorozatú termelési rendszerek kialakulása, amelyeken belül az emberi erőforrás autonómiája is megvalósulhat. Ehhez pedig éppen a mikroszámítógépeken alapuló információtechnológiák kínálnak — a termelési költségek tekintetében is — megfelelő keretet.

Magyarországon még messze vagyunk ettől a „szép új világtól". Nálunk ma még a decentralizációt sokkal inkább a természetellenes vállalati méretekkel együtt fellépő hatékonysági és piaci problémák, sőt esetenként ellátási gondok sürgetik. A tulajdonlás hatékonyságának javulását a privatizálástól remélők is decentralizációért kiáltanak, de ezt kívánja meg az ipari szerkezetváltás, az elavult termékektől, technikától, és technológiától való elszakadás igénye. Ezek a decentralizációs igények kiinduló pontjai lehetnek a mikroszámítógépre alapozott rendszerek fejlesztésének is. Mivel a strukturális váltást úgysem kerülhetjük el, célszerű lenne iparunk szerkezetén úgy változtatni, hogy közben — ahol ez indokolt — átugorjuk a szerves fejlődés soron következő fázisát jelentő tömegtermelést, s rögtön a mikro-számítástechnikára alapozott egyedi, illetve kis- és középszériás ipari termelést célozzuk meg. Ez jelentené számunkra az előre menekülés valódi sikert ígérő stratégiáját

Egy informatikai stratégia a tapasztalat szerint akkor sikeres, ha nemcsak általánosságban igaz elvekre épül, hanem a konkrét vállalati adottságokban is gyökeredzik. A siker lényeges feltétele, hogy figyelembe vegyék azokat a vállalatainkban ható, a vállalati fejlődést meghatározó tényezőket, amelyek *a)* a privatizációval és decentralizációval; *b)* a vállalati szervezettel; *c)* az emberi tényezővel; *d)* az infrastrukturális feltételekkel; *e)* az informatikai piaccal függnek össze. A továbbiakban tekintsük át részletesebben ezeket a tényezőket.

Decentralizáció és privatizáció

Ma már mindenki számára nyilvánvaló, hogy a magyar vállalati méretek túlzottak. Következésképpen mind az ipar, mind a mezőgazdaság vállalati szervezetében a kisebb és rugalmasabb vállalkozások felé kell elmozdulni. A tulajdonreform első lépéseként megjelenő átalakulási törvény azonban nemcsak hogy nem volt képes a decentralizációt, a helyes vállalati szervezet kialakulását hatásosan segíteni, de az esetek többségében kifejezetten a régi nagyvállalati szervezetet konzerválta, a nagyvállalati vezetők tulajdonosi jogosítványainak kiterjesztése mellett (lásd például *Szalai E.* [1989], *Krokos J.* [1989] stb.).

Ennek a jelenségnek egy központilag vezényelt decentralizációval és ahhoz kötődő privatizációval sem lehetett volna igazán elejét venni. Önmagában attól, hogy a vállalatokat tömegével — egy nagy általánosságban igaz gazdasági összefüggés szerint — összevonják vagy feldarabolják, még egyetlen vállalati méret sem éri el az egészséges működés egyik feltételét jelentő hatékony üzemnagyságot. A „menedzserek hatalomátmentésének" azért sem lehetett volna elejét venni, mert a tulajdonosi érzet államapparátusi módszerekkel történő beplántálása az arra kiválasztottakba megoldhatatlan. Felülről viszont csak erre nyílt volna mód! Pedig a gazdálkodás hatékonyan működtethető egységének, éppúgy mint a tulajdonosnak, természetes, objektív alanyisága van. Mint ahogy nem lehet a tulajdonost kívülről kinevezni, az optimális üzemméretet sem lehet kívülről meghatározni. Ezért célszerű teret adni az alulról jövő decentralizálási és privatizációs

törekvéseknek, amelyek felszínre hozhatják mindazokat a természetes erőket, amelyek szükségesek az egészséges ipari szerkezet kialakulásához, egyben segítenek megtalálni a természetes tulajdonosokat is. Ennek a természetes erjedési folyamatnak hatékony segítője lehet a vállalati informatika, az informatizálás folyamata.

A vállalaton belül ugyanis nemcsak egészséges, alulról jövő decentralizációs törekvések léteznek, de (gyakran azt megelőzően) egészséges információigények is. Ezek először általában olyan vállalati funkcióknál, tevékenységeknél kerülnek felszínre, amelyeket a vállalat progresszív emberei látnak el. A szóban forgó csoportok igénylik ugyanis leginkább a „teljes értékű" — tehát nemcsak a végrehajtásban megnyilvánuló — munkavégzést. Ha ezeket a törekvéseket kihasználják, nagyon hatékonyak lehetnek az egyes vállalatoknál a decentralizált informatikaialkalmazás-fejlesztések. Nemcsak az egész vállalati informatika ügyét vihetik előre (esetenként sokkal jobban, mint amikor a vezetés erőlteti azt), hanem segíthetnek megtalálni — ha jobban tetszik „önmagukra találni" — *a természetes tulajdonosokat* is. Hiszen csak azok veszik észre, azok akarják kihasználni az információ termelőerejében rejlő lehetőségeket, akik nem csupán végrehajtók, de akarnak és képesek is gazdálkodni.

Hogyan támasztják alá a fenti összefüggések a mikro-számítástechnika prioritását a vállalati fejlesztésekben? Érveink egyrészt közismert trivialitások — nevezetesen, hogy a nagyrendszerek általában erősítik a centralizációt, illetve mellettük nehezebb decentralizálni. Másrészt a hazai vállalatok esetében nagy gondot okoz, hogy kétséges, van-e esély a nyugati referenciákkal rendelkező rendszerek sikeres hazai alkalmazására, legyenek azok akár a legkedvezőbbek is. Az ilyen alkalmazási döntések előtt ugyanis gyakran éppen a legkritikusabb kérdést nem vizsgálják, nevezetesen azt, hogy az a vállalat, ahol a drágán beszerezhető nagyrendszert telepíteni kívánják, megfelel-e a gazdaságos üzemméret kritériumainak, vagy sem.

Az így „előkészített" beruházás két okból is veszélyes lehet: *1.* Előfordulhat, hogy a kritikátlanul oldottnak vett vállalati rendszerre telepített nagygépes rendszer konzerválja a vállalati szervezeti és működési viszonyokat, ezáltal a gazdaságtalan üzemméret is fennmarad. *2.* Előfordulhat az ellenkező eset is: a nagyrendszer telepítése felgyorsítja a bomlási folyamatot és a nagyvállalati rendszert elsöprik a természetes folyamatok. Ez önmagában nem lenne baj, az azonban igen, hogy eközben a drágán beszerzett nagyszámítógép alkalmazóival együtt az „utcára kerül".[1]

Természetesen nem állítom, hogy a jövőben nem is lesznek nagyvállalatok, így azt sem, hogy nincs és nem is lesz szükség nagygépes rendszerekre. Azt azonban igen, hogy a dolgok belső logikája a számítógépek alkalmazásakor megkívánja a mikroszámítógépek és a nagyrendszerek alkalmazásainak ésszerű arányát és

[1] Úgy vélem, érdemes empirikus vizsgálatainkból tanulságképp felidézni egy gyakorlati esetet. Az egyik tröszt a nyolcvanas évek elején jelentékeny kapacitású nagyszámítógép vásárlásával gigantikusnak ígérkező informatikai fejlesztést indított el. Ebbe a hatalmas rendszerbe a tröszti vállalatok távadatfeldolgozással kapcsolódtak volna, úgy, hogy gyakorlatilag minden érdemi vállalati feldolgozást a trösztközpont gépén centralizáltan végeztek volna. A sok fáradsággal és költséggel megkezdett gigantikus rendszer soha nem jutott el a befejezésig. Közben ugyanis a tröszti vállalatok — a szabályozás változásaival — egyre nagyobb önállósághoz jutottak, s ezzel párhuzamosan elkezdték kiépíteni saját informatikai rendszereiket. Közben átalakultak a trösztközpont vállalataival kapcsolatos informatikai rendszer igényei is. Így a gigantikus tröszti információs elképzelés dugába dőlt, a kapacitását kihasználni nem tudó számítástechnikai egységet (a birtokába került nagykapacitású számítógéppel és információtechnikákkal együtt) először leányvállalattá, majd kft.-vé alakították. Az átalakulás során a drága berendezések közül sokat (különösen a TAF tartozékait) leselejtezték.

sorrendjét. Nálunk — a több évtizeden át természetellenesen alakított vállalati méretstruktúrának az egészséges szerkezetre való átállításával is számolva — sokkal gazdaságosabbak, hatékonyabbak lehetnek a mikro-számítástechnikai alkalmazások, a decentralizált informatikai fejlesztések, mint a nagyrendszerek, legalábbis addig, amíg — a természetes szelekció hatására — létre nem jönnek az új, „szervesen kifejlődött" nagyvállalatok, vagy az arra érdemes régiek a piaci versenyben be nem bizonyítják életképességüket.

Vállalataink irányítása és az informatikai kihívás

Ma már köztudott, hogy vállalataink a második világháború után napjainkig milyen utat jártak be. A vállalkozások természetes fejlődését, a hatékony üzemméret kialakulását, az egészséges funkcióarányok létrejöttét gátló beavatkozások sora sajnos nemcsak vállalkozási jellegüktől fosztotta meg a vállalatokat, de szervezetüket is megbetegítette (lásd *Noszkay* [1988]). A végeredmény: a vállalatok egyre romló belső szervezettségi színvonala, a vezetés és az irányítás ellehetetlenülése. Ebből következik, hogy a belső vállalati viszonyok rendezése nélkül az informatika sem működhet eredményesen.

A nagyrendszerek hazai adaptálásakor szükség van külső (gyakran nyugati) szakértők igénybevételére. A külső szakértők viszont nem vagy alig érzékelhetik a vállalat speciális érdek- és hatalmi viszonyait, következésképp nemcsak hogy nem foglalkoznak megfelelően ezekkel, de a szervezés során stabilizálják is a régi viszonyokat. Ennek esélyét az is növeli, hogy a vállalatoknál fellelhető nagygépes rendszerek többsége olyan terminálokkal működik, amelyek nem programozhatók. Emiatt az adatok kikerülnek a felhasználó ellenőrzése alól, másfelől az ilyen megosztású informatika (jóllehet a batch-feldolgozásához képest meggyorsul az információáramlás és javul a minősége) önmagában nem befolyásolja a hatáskörök megosztását, így annak észszerűsítésére sem ösztönöz.

Jobb esélyeket kínál vállalatainknál az ún. decentralizált informatika,[2] amely azonban feltételezi a hatáskörök megosztását és újragondolását. A hatáskörök elkerülhetetlen újrafelosztása — mint mindenütt — nemcsak a szokásos ellentéteket hozza felszínre, korábban kialakult érdekcsoportok pozícióit ingatja meg, hanem bizonyos magyar specialitásokkal is ötvöződik. Így felveti, miként lehet úgy megvonni az új hatáskörök közötti demarkációs vonalakat, hogy sikerüljön összetörni a régi hatalmi szerkezetet oly módon, hogy az új szervezeti viszonyok már a hatékony működést szolgálják. Ez nagyon nehezen kezelhető probléma, ezért több sikerrel kecsegtetnek azok a vállalati akciók, amelyek a dolgozók önállósulási törekvéseit kötik össze az informatikai fejlesztésekkel.

Az emberi tényező az információs korszak küszöbén

A fejlett nyugati országokban régóta ismert és a gyakorlatban is alkalmazott összefüggés, hogy a korszerű technikát hasznosító modern információs társadalom megteremtéséhez a benne munkálkodó egyéneket teljes értékű személyiségeknek kell tekinteni. Nálunk a vezetés még csak most tanulja ezt az igazságot. Máris világosan látható azonban, hogy az emberi erőforrással való „gazdálkodás" nemcsak az eddigiektől merőben eltérő vezetési és irányítási felfogást, de újszerű mun-

[2] Ezen általában a nagyszámítógépet és az ahhoz hálózatilag csatlakozó intelligens terminálok rendszerét értjük. Az intelligens terminálokat a különböző funkcionális területeken helyezik el, lehetővé téve a központi adattárolás mellett a szóban forgó részterület önálló adatfeldolgozásait, problémamegoldásait is.

kafeltételeket is kíván. Ezek közül most nézzük meg azokat, amelyek a mikrorendszerek alkalmazását indokolják:

— A „fordított taylorizmus" iránti igény megvalósulása mellett a mikrorendszerek azt is lehetővé teszik, hogy az emberi erőforrás szakértelme és a munka iránti érdeklődése a teljes munkafolyamatra kiterjedhessen. Ez eddig csak a tömegtermelés által feldarabolt munkatevékenység szervezési szabályaival, normatíváival, vezetési és irányítási elveivel való ütközés, sőt a működési rend megbontása és megzavarása árán volt lehetséges.

Országunkban az autonóm törekvéseket támogató technika mellett szól az is, hogy az iparvállalatokon belüli vezetési és irányítási helyzet bizalmi válságot keltett a vállalati vezetőkkel szemben. E válság megoldását segítheti, ha olyan megújulási megoldásokat keresünk, amelyeket nemcsak a vezetés akar, de a dolgozók törekvéseivel is megegyeznek. Ilyen törekvések például, hogy a dolgozók szeretnének önállóbban gazdálkodni, munkafeltételeik kialakításába beleszólni, többet tudni a vállalat dolgairól, alkotóképességüket kibontakoztatni stb. Mindehhez jóval kedvezőbb feltételeket kínál a decentralizált informatika, mint a nagyrendszerek felülről indított hatásköri leosztása. Az sem mellékes, hogy az emberi kreativitás jobban kibontakozhat a korszerű információtechnológia által újra virágzásnak indítható egyedi és kissorozat-gyártás mellett, mint automatizált tömegtermelés viszonyai között.

Speciálisan magyar jelenség a vállalatok makrokörnyezetéből származó növekvő „demokráciaigény", amely megintcsak a mikrorendszerek mellett szól. Társadalmunk most tanulja a demokráciát. Meg is fogja tanulni, ha megjelennek a feltételei. A demokrácia „megtanulásának" egyik fontos terepe a munkahely.

Infrastrukturális feltételek

Infrastrukturális feltételeink alapján is jobbak az esélyeik a mikro-számítástechnikára alapozott alkalmazásoknak. Hazánk közismerten rossz telefonhálózatára, telefonvonalaira és szolgáltatásaira működőképes informatikai rendszert építeni ma gyakorlatilag reménytelen. A nagyrendszerek sikeres működtetésének alapfeltétele a kifogástalanul működő telefonhálózat és távinformatika.[3]

Mindezek alapján — a jelenlegi infrastrukturális feltételek mellett — csupán azt lehet javasolni, hogy inkább a helyi hálózattal üzemelő, a termelésben közvetlenül is hasznosítható vállalati informatikával próbálkozzunk, nem pedig nagyrendszerek kifejlesztésével. A fejlett országok számítástechnikai előrejelzései szerint (lásd például *Lussato, B.* [1988], *Masuda, Y.* [1988], *Naisbitt, J.* [1988], *Presley, W. R.* [1984] stb.) a mikroszámítógépes hálózatok egymással való összekapcsolása technikailag hamarosan megoldható lesz. Megfelelő hírközlési rendszert feltételezve a mikrorendszerek már most is „lekérdezési viszonyba" hozhatók a nagyrendszerekkel, adatbázisokkal.

Nem lenne teljes az infrastrukturális feltételek tárgyalása, ha nem esnék szó a számítástechnikai oktatás problémáiról és feladatairól. Az iskolarendszer általános problémájának tekinthető, hogy merev, nem integrálja magába a korszerű ismereteket, ráadásul az oktatás nívója területenként egyenetlen. Ez nagyban hozzájárul ahhoz, hogy gazdaságunkban olyan „ingerszegény szigetek jöttek létre,

[3] Felméréseim során számos vállalatnál tapasztalhattam ennek ellentmondásait. Láttam például olyan vállalatot, ahol a vidéki telephelyek batch-üzemmóddal kapcsolódtak a központi rendszerhez. Vagyis naponta „futárszolgálat" hozta a telephelyi adatokat a központba, majd vitte onnan vissza a feldolgozott adatokat a telephelyekre. Az egyébként korszerű, „naprakész" szolgáltatási lehetőségekkel bíró rendszert ez a „feldolgozási mód" abszolút konzervatívvá tette.

amelyeken megtörik az innovatív törekvések lendülete" (*Pásztor—Vámos—Váradi* [1989]), s hogy „az információs alkalmazások, az információs foglalkozások területi megoszlására is erős fővárosközpontúság jellemző" (*Pásztor—Vámos—Váradi* [1989]).

Meggyőződésem, hogy az oktatás és az információs alkalmazások gondjait csak együttesen és a mikroszámítógépek nagyobb arányú alkalmazásával lehet megoldani. A decentralizált rendszerek nagyobb arányú alkalmazása vidéken is gerjeszthetné a számítástechnikai kisvállalkozások létrejöttét és egymás közötti versengését.

Informatikai piac a kilencvenes évek küszöbén

Bár a kínálati oldal helyzetével több empirikus kutatás is foglalkozott (lásd például *Laáb* [1989] és *Pásztor—Váradi—Vámos* [1989]), a kérdés jelentősége miatt empirikus vizsgálataimat kiterjesztettem ennek a problémakörnek a tanulmányozására is. A továbbiakban az így összegyűjtött tapasztalatok közül azokat emelem ki, amelyeket — más kutatások eredményeivel egybecsengően — a jövő szempontjából meghatározónak érzek.

Kínálati oldal

— A számítástechnikai szolgáltatók és hardver-szoftver forgalmazók köre — iparvállalatainkhoz hasonlóan — nem piaci feltételek és körülmények között alakult ki. Így ezek a szolgáltatók sokáig monopolhelyzetben voltak és felosztották egymás közt a piacot. (A felosztásban ágazati és területi elvek egyaránt érvényesültek.)

— Ezt a helyzetet a számítástechnikai kisvállalkozások (más ágazatokhoz képest tömeges) megjelenése törte meg. (A számítástechnikai szolgáltatók száma már 1987-ben 5000 felett volt, lásd *Laáb* [1989].) A nagy számítástechnikai szervezetek monopolhelyzete megingott, és kialakult a látszólag „kemény" verseny a számítástechnikai fejlesztők között.

— A kép azonban távolról sem olyan rózsás, mint amilyennek első pillanatra látszik. A számítógépes szakemberek eloszlásához hasonlóan a számítástechnikai piaci kínálat is a fővárosban koncentrálódik. (Egyes vidéki városokban sokszor még a számítógép szervízelése is reménytelen.) A látszólagos szolgáltatásdömping ellenére a ténylegesen nyújtott szolgáltatások sokszor okoznak csalódást. Egyrészt a hirdetések „ígéretei" nehezen válthatók „aprópénzre", másrészt maga a választék sem annyira sokrétű, mint a vállalkozók száma alapján hinni lehetne.

— A kínálatot a következők jellemzik:

A hardverkínálat — az átlagos igények vonatkozásában (PC-k, PC-hálózatok stb.) — kezd elfogadható képet mutatni. Kevésbé jó a helyzet az igényesebb műszaki és komplex vállalati feladatok (CAD, CAM, CIM stb.) ellátására szolgáló, szupermikró kategóriájú gépek tekintetében.

A szoftverkínálat a hardvernél is ellentmondásosabb képet mutat. Kedvező jelenség, hogy az ún. rutin-adminisztratív tevékenységek szofterpiaca csaknem telített. Gyenge viszont a kínálat a vállalatok bonyolultabb feladatait, funkcióit támogató szoftverek esetében. Különösen nagyok a rések a vezetést, a vállalati tervezést és a műszaki tervezést, vállalati termelést támogató szoftverrendszerek területén. Csaknem teljesen hiányoznak a valódi CIM szoftver-alkalmazás-fejlesztési és forgalmazói kezdeményezések, a vállalati döntéseket komplexen támogatni képes megoldások és szakértői rendszerek. Jogi szempontból is nagy hiányosságok vannak a *külföldi* szoftverek forgalmazásában, továbbá az egyes rendszerek kompatibilitását, az egységes adatbáziskezelést megoldó, vala-

mint a vállalaton belül létesítendő hálózatok megbízható működtetését célzó szoftverek fejlesztése és kínálata körül.

Sajnálatos, hogy a szolgáltatások üzletágai közül gyakorlatilag teljesen hiányzik a nyugaton jól bevált és keresett consultingtevékenység.

Keresleti oldal

Az informatikai és információtechnológiai eszközök iránti keresletben a következő tendenciák érdemelnek figyelmet:

— csökken az igény a különféle szolgáltatások nélküli hardver iránt. Az ezredfordulóhoz közeledve egyre inkább csak a változatos szolgáltatásokkal, consultingtevékenységgel is támogatott információtechnológia lesz piacképes;

— bizonyos várakozásokkal és elképzelésekkel ellentétben, a jövőben nem a gazdálkodási rendszerek iránti igény lesz a piacon a meghatározó. Inkább a vállalati vezetők stratégiai tervezését segítő döntési rendszerek, és vele azonos arányban a termelésirányítási, illetve a termelés tervezését segítő (CAD, CAM, CIM) rendszerek iránti igények kerülnek előtérbe. A vállalkozások elterjedésével ugyanis erőteljesebbé válik a vállalkozói készségek fejlesztését és a vállalkozás „szakmává" válását segítő módszerek iránti igény.

Ezekre a tendenciákra az informatikai és információtechnológiai eszközök gyártóinak és alkalmazásfelesztőknek időben kell reagálniuk.

Az említett alkalmazási igényekre a számítástechnikai szolgáltatók jelenleg nincsenek felkészülve. Azzal is számolni kell, hogy az importlehetőségek felszabadításával és a COCOM-lista részleges feloldásával tömegével fognak megjelenni a hazai piacon hardver-szoftver termékeikkel a jónevű külföldi gyártók és forgalmazók. Mindez nemcsak a meglévő információtechnikai kisvállalkozásokat fenyegeti, hanem a nemzetgazdaságot is érinti, mivel a kisvállalkozások „megtizedelésén" felül számolnunk kell a legjobb szakembereink nagyarányú elvándorlásával is. Ha a vállalkozások nem készülnek fel időben és megfelelő struktúraváltással az importversenyre, akkor az olyan területeken is kiszoríthatja a hazai cégeket, ahol ma még előnyben vannak. Ezért a szolgáltatóknak mielőbb ki kellene bontakoztatniuk azokat a funkciókat, amelyek révén — helyzeti előnyüket kihasználva — a növekvő konkurencia mellett is versenyben maradhatnak. A hazai alkalmazásfejlesztők számára például reális profil lehet a consulting, hiszen még a legmagasabb színvonalú konfekcionált importszoftver sem nélkülözheti a helyi viszonyok ismeretén nyugvó adaptációt, a szakértelemmel támogatott alkalmazói felkészülést és tanulást. Ebben pedig a hazai informatikai vállalkozásoknak helyzeti előnyük van. A hardverfejlesztőknek és -gyártóknak, illetve szoftverfejlesztőknek minden bizonnyal csekély lesz az arányuk, de a megmaradók számára meg lehet találni a külföldi cégek által kevésbé lefedett területeket vagy annak lehetőségét, hogy egy-egy nevesebb cég beszállítóivá válhassanak.

A jövő vállalatának információs rendszere

Napjainkban a vállalati informatika középpontjában a hagyományosan számviteli szempontok szerint szervezett és a makroszintű adatszolgáltatási igényeket kiszolgáló, ún. beszámolóscentrikus feldolgozás áll. A jövőben azonban olyan becentralizált rendszerekre van szükség, amelyeknek meghatározó célja és funkciója a felhasználó — vállalkozással, gazdálkodással összefüggő — információigényeinek kielégítése. A vállalati informatikával szemben mind erőteljesebben fogalmazódik meg az az igény, hogy támassza alá a vállalkozói döntések meghozatalát, csökkentse a velük kapcsolatos kockázatot, a vállalaton belül biztosítson esély-

egyenlőséget az érdekegyeztetésben, s tegye lehetővé a vállalat demokratikus vezetéséhez nélkülözhetetlen ellenőrzési mechanizmusok kiépítését.

Ugyanakkor továbbra is nagy mennyiségű információt kell eljuttatni a vállalaton kívülre, megfelelő tájékoztatást kell adni a szűkebben értelmezett vállalati vagyonról, a vállalat általános pénzügyi helyzetéről, a vállalat termékeiről és azok minőségéről.

A fenti szempontoknak megfelelő vállalati informatika nem hozható létre pusztán az információs szolgáltatások „reformjával", főleg ha ezen a meglévő alakítását, foldozását-toldozását értjük. Itt csakis a teljes és tartalmi átalakulás segíthet. E tartalmi átalakulás alapja az, hogy az információ a pénztőkével azonos értékű erőforrás, amely különösen hatékonnyá válhat, ha a dolgozó kollektíva kezébe kerül. Az információknak a hatékony gazdálkodást célzó megosztása nem jelenti az információnak mint erőforrásnak a fogyását, elaprózódását. Sőt, az információ, amint erre a szakirodalomban már többen rámutattak, olyan különös erőforrás, amely bármilyen sokfelé osszák is, ugyanolyan nagyságú marad minden „tulajdonos" kezében. A megosztással nem csökkenő információs erőforrás így a termelékenységben, a versenyképességben és a gazdasági eredményekben megnyilvánuló „hatáserő"-növekedést képes előidézni (*Naisbitt, J.* [1988]). Tudni kell azonban, hogy ez az informatikai „törvény" ellentmond az irányítás hierarchizált elvének, az ilyen irányítási struktúrára épített információs rendszernek, de még a kialakult szociális klímának is.

Az információ — e „specialitása" mellett — más, rendkívüli sajátossággal is bír. Nevezetesen, hogy „politikai töltete" van, tehát nem tekinthető semleges erőforrásnak. Ez azt jelenti, hogy az információ önmagában is jelentékeny mértékben befolyásolja mindazok képességét, akik „birtokolhatják" vagy ellenőrzés alatt tarthatják (*Bombonato, C.* [1983]). Magyarázatul szolgál ez annak az ellentmondásnak is, hogy — bár az információ megosztása nem okozza fogyását — mégis mindig nagy harc folyik kizárólagos birtoklásáért, mások kiszorításáért. Így nem meglepő, hogy az az informatikai megújulás, amely a demokratizálás és a decentralizálás jegyében lehetővé kívánja tenni az információk oldalirányú terjedését is, óhatatlanul ellenérdekekbe ütközik. Hatalmi konfliktusok nélkül a jövő vállalati információs rendszerének elterjesztése különben nálunk elképzelhetetlen.

A jövő vállalati szervezetének működési elvei

A jövőben a szervezetek kialakítása során okvetlenül figyelembe kell venni, hogy a rohamos technikai fejlődéssel megsokszorozódik és mind erőteljesebbé válik a termelésben részt vevők tudása és felkészültsége iránti igény. Emiatt a hierarchia által rögzített formális tekintély helyébe a szaktudás, a személyiség tekintélye lép. A jövőben a vállalatokon belül bármilyen döntést csakis a döntés végrehajtóinak részvételével lehet meghozni. A szaktudás, a kreativitás törvényszerűen önálló és autonóm személyiséggel párosul. A személyiség autonómiája persze nem öncél a gazdaság folyamatában, hanem a minél magasabb színvonalú tevékenység elvégzésének eszköze. A jövő szervezetében a kizárólagosan végrehajtó jellegű tevékenységek elképzelhetetlenek. A magas szintű szaktudásnak, a szuverenitásnak lételeme a kooperáció, az információk szabad cseréjére alapozott együttműködés. Az oldalirányú információáramlás intézményesítésének újfajta szervezeti elve: az ún. heterarchia (lásd *Tóthné Pál Ágnes* [1987]). Ennek lényege, hogy a heterarchikus szervezetek nem a hierarchikus alá- és fölérendeltség elvére épülnek, hanem az ún. mellérendelő rendszerelvre. Ez az elv nemcsak hogy nem zárja ki, de minden eddigi szervezeti megoldásnál egyértelműbbé teszi, hogy a szervezeten belül a termeléshez, a technológiához, a működés egyéb sajátosságai-

hoz illeszkedő változatos és egyéni szervezeti formákat, irányítási módszereket kell kialakítani és alkalmazni. A heterarchikus szervezetek egyik alapvető vonása az uniformizált szervezeti megoldások kerülése, a variábilis és rugalmas megoldások előnyben részesítése.

Az informatikai alkalmazások szociálpszichológiája

A szociálpszichológiai kérdéseket tovább már nálunk sem lehet kikerülni és megválaszolatlanul hagyni. Hiszen eddig csaknem teljesen hiányoztak azok a vizsgálatok, hogy mit jelent és milyen követelményeket támaszt az egyénnel, a munkaszervezettel szemben az informatikai rendszerek kifejlesztése és üzemeltetése.

Az ún. végső kérdésről — vagyis hogy szabadságot vagy szervezeti függőséget hoznak-e az informatikai rendszerek — külföldi szakértők körében is megoszlanak a vélemények. Míg egyesek szerint az informatikai alkalmazások — az egyén számára is — a legnagyobb szabadság forrása, addig mások szerint az minden eddiginél jóval nagyobb mértékű szervezeti kötöttségeket jelent. Úgy vélem, mindkét végletes álláspontban van némi igazság. A valóság valahol a kettő között van! Tény, hogy az információk betáplálásának vagy a szoftverek alkalmazásainak igen „kemény" technológiai szabályai vannak, amelyek egyúttal korlátok is. Ha ellenben a mérnöki munkában hasznosuló CAD-rendszerek előnyeire vagy a monoton és egyhangú ügyviteli, elszámolási feladatok alól az információtechnológiák segítségével felszabadított munkaidőnek „értelmes" elemzésekkel történő eltöltésére gondolunk — a szabadság és a lehetőség nyilvánvaló. Továbbá bizonyosan állítható az is, hogy a számítástechnikára, az informatikára alapozott technológiák a hagyományos munkatartalmakat megváltoztatják, a „klasszikus" vezető—beosztott viszonyt átalakítják. Mindennek — a többi között — a munkaviszony szabályozásában is másként kell jelentkeznie, mint eddig. Talán ez az egyik legfontosabb szempont, amire — különösen hazai viszonyaink között — fel kell figyelnünk. A vállalatok informatikai és információtechnológiai alkalmazásai ugyanis csak akkor lehetnek sikeresek, ha az alkalmazások technológiája által megkövetelt új típusú normarendszert mindenki betartja. Ez azonban nemcsak újfajta munkatartalmakban, munkakapcsolatokban, de az ellenőrizhetőség megváltozott feltételeiben is jelentkezik. Általában az okozhat nagy bajt, ha az információtechnológia új típusú szabályainak érvényesítését a régi munkafegyelmi eszközökkel igyekeznek elérni. Ez ugyanis csak úgy valósulhat meg, ha egy-két olyan kontrollpontot jelölnek ki, amelyről a vezetés úgy véli, a beosztottak viselkedése nyomon követhető. A gyakorlatban viszont az történik — mivel „minden" úgysem ellenőrizhető —, hogy a dolgozók csak a kijelölt kontrollpontok követelményeinek formális teljesítésére törekszenek majd. (Hiszen ezek a jutalmazás vagy büntetés forrásai.) Emiatt viszont épp a teljesítés lényegi mozzanata vész el. Így a káros hatásokat kivédendő sokkal célravezetőbb lehet az, ha a régi és elavult ellenőrzési szisztémák helyett inkább a folyamatok megértésére épülő, az egész dolgozó kollektíva által elfogadott, „beépített" normarendszer betartása és kollektív betartatása lesz a garancia. A szervezet számára erre a szintre — a tapasztalatok szerint — az egész rendszert átfogó szervezetfejlesztés keretében megvalósuló szervezeti tanulási folyamaton át vezet az út. Ezért célszerű a vállalat informatikai fejlesztésével egyidőben a szervezetfejlesztéssel is foglalkozni. Ezen belül fontos, hogy az egyes dolgozók, munkacsoportok megértsék és képesek legyenek elfogadni a vállalatnál alkalmazott informatikai rendszert és az alkalmazás nélkülözhetetlen feltételét jelentő, új normarendszert is. Lényeges még, hogy tisztán lássák saját szerepüket, továbbá azt, hogy munkájuk minősége mit jelent és milyen konzekvenciái lehetnek más munkatársak tevékenységében. Az így kialakított egyéni és

csoportos együttműködési készség azonban csak akkor lehet tartós, ha sem rövid, sem hosszabb távon nem kívánja fenntartani a hagyományos főnök—beosztott viszonyt, nem „spekulál" a formális tekintély fenntartására, és a vállalat dolgozóit egyenrangú munkatársaknak tekinti.

Hivatkozások

BEREND T. IVÁN [1974]: A vállalati fejlődés útjai és sajátosságai. Valóság, 2. sz.
BOMBONATO, C. [1983]: Az információs rendszerek fejlesztése és szervezeti változások. Sviluppo e organizzazione, 7—8. sz. (OVK könyvtári fordítás)
INZELT ANNAMÁRIA [1987]: Működőképesség és vállalati funkciók. Ipargazdasági Szemle, 1—2. sz.
INZELT ANNAMÁRIA [1988]: Rendellenességek az ipar szervezetében. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
LUSSATO, B. [1988]: Az informatikai kihívás. OMIKK.
JÁVOR ISTVÁN [1983]: Érdek, hatalom, viselkedés. Vezetéstudomány, 3. sz.
JÁVOR ISTVÁN [1988]: A hatalom szerkezete a vállalatban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
KOPÁTSY SÁNDOR [1983]: Hiánycikk: a vállalkozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
KROKOS JÁNOS [1989]: A tulajdonos és a hatékonyság hiánya. Kandidátusi értekezés. Budapest. Kézirat.
LAÁB ÁGNES [1989]: A számítástechnika-alkalmazás értékelése, hasznosításának empirikus vizsgálata. Ipargazdasági Intézet. Kézirat. Budapest.
MASUDA, Y. [1988]: Az információs társadalom. OMIKK.
NAISBITT, J. [1988]: Megatrendek. OMIKK.
NOSZKAY ERZSÉBET [1988]: Egészséges vagy beteg? (A vállalat diagnosztikai modellje) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
NOSZKAY ERZSÉBET [1990]: Az iparvállalatok informatikai fejlődése — társadalmi-gazdasági összefüggésben. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
PRESLEY, W. R. [1984]: The need for remote micro networks. Telecommunications October.
SZALAI ERZSÉBET [1989]: Vélemény a privatizációról. Heti Világgazdaság, 37. sz.
TÓTHNÉ PÁL ÁGNES [1987]: Innováció a szervezetben — az együttműködés innovációja (A heterarchikus szervezet kontúrjai). Kézirat. Budapest. Ipargazdasági Intézet.
VÁMOS DÓRA és SZERZŐTÁRSAI [1989]: Az informatika társadalmi fogadókészségének helyzete a nyolcvanas évek végén Magyarországon. MKKE Társadalmi és Művelődéstervezési Osztály. Kézirat. Budapest.

SZEMLE

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 5. sz. (545—554. o.)

SZALAVETZ ANDREA

A GATT és a nemzetközi kereskedelem

Lehetőségek az Egyesült Államok útkeresésének tükrében

A nemzetközi kereskedelem alakulását napjainkban két ellentétes tendencia, mondhatnánk furcsa paradoxon határozza meg: a világkereskedelmi forgalom az utóbbi időben meglepően gyors ütemben, kitartóan növekszik, messze megelőzve a világgazdasági növekedés ütemét, és ezzel párhuzamosan folytatódik az „új protekcionizmus" időszaka, a GATT fokozatos eróziója, különböző megoldási lehetőségek keresése.

„A multilaterális rendszer, a GATT »idejétmúlttá« vált, nem tud alkalmazkodni azokhoz az új kérdésekhez és feladatokhoz, amelyeket a globálissá váló kereskedelmi, pénzügyi, technológiai kapcsolatok, összefonódások vetnek fel" — vonják le egyes elemzők a következtetést. A világ „jó úton" halad afelé, hogy az átfogó interdependencia korszakában regionális blokkokra szakadjon, vagy hogy az országok bilaterális kapcsolatrendszereket alakítsanak ki, esetleg az erőviszonyok függvényében egyoldalú akciókkal kíséreljék meg rendezni a felmerülő problémákat.

A tanulmány első részében a paradoxon egyik oldalát, a világkereskedelem dinamikus bővülését és ennek okait vizsgálom meg, a második részben a lehetőségeket veszem számításba az Egyesült Államok útkeresésének tükrében, majd a harmadik részben az eddigi tapasztalatok fényében megkísérlem valamiféle követendő irányvonal felvázolását.

I.

1983 és 1988 között a nemzetközi áruforgalom volumene 34 százalékkal, vagyis évi 6,1 százalékkal növekedett, szemben az egy évtizeddel korábbi (1973—1983) évi 2,8 százalékos növekedési ütemmel. A kereskedelmi boom egyrészt hozzájárult a fejlett ipari országok nyolcvanas évekbeli expanziójához, másrészt az a tény, hogy méreteiben jóval felülmúlta a világgazdasági növekedést, azt bizonyítja, hogy a gazdasági tevékenység egyre növekvő része válik nemzetközivé. A világkereskedelem hihetetlenül gyors bővülését több tényező segítette elő:

1. az Egyesült Államok felfutó importszükséglete és később exportexpanziója;

2. a japán exportoffenzíva, amelyet napjainkban bővülő import is kísér;

3. a délkelet-ázsiai országok kereskedelmének dinamikus bővülése;

4. az Európai Közösség régión belüli és harmadik országokkal folytatott kereskedelmének megélénkülése;

5. a szolgáltatások volumenének és részarányának gyors növekedése a világkereskedelmen belül;

Szalavetz Andrea az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének ösztöndíjasa.

6. A fejlődő országok kereskedelmének liberalizálása.

1. Az Egyesült Államokban — a recesszió 1982-es mélypontja után — a fellendülés a GNP szokatlanul gyors ütemű növekedésével kezdődött. A megélénkülés a fogyasztói és a beruházási kereslet gyors bővülésére támaszkodott. A fellendülés az import rendkívüli, az ilyen időszakokat jellemzőt jóval meghaladó megugrásával járt együtt. (Az import ekkor évi 18,4 százalékkal nőtt, szemben a szokásos — az OECD becslése szerinti — 6,8 százalékkal.) 1987-ben az amerikai import 64 százalékkal haladta meg az 1980. évi szintet. Ez a fellendülés döntő mértékben járult hozzá a világméretű visszaesés leküzdéséhez, az amerikai gazdaság „lokomotívszerepet" töltött be. Az importszükségletek ilyen rohamos mérvű növekedésében a kereskedelmi mérleg 1981 és 1987 között kialakuló történelmi mértékű hiányában a belső kereslet ugrásszerű kibővülése mellett a dollár árfolyamváltozása játszotta a legfontosabb szerepet. A világkereskedelem bővülésében nemcsak az amerikai import, hanem az export gyors növekedésének is számottevő része volt. 1986 és 1988 között az amerikai export évente átlagosan 14 százalékkal nőtt (*Lindsey B.* [1990], 48. o.).

2. A japán exportoffenzíva hatalmas sikereket ért el a hetvenes és nyolcvanas években. Japán világkereskedelmi részaránya az 1973-as 6,4 százalékról 1988-ra 9,2 százalékra emelkedett, és ezzel a harmadik helyet foglalja el az Egyesült Államok és az NSZK mögött. 1980 és 1985 között a japán export volumene 42 százalékkal nőtt. Az erősödő jen időszakában a japán gazdaságpolitika a korábbinál nagyobb fontosságot kezdett tulajdonítani a belső keresletnek mint a gazdasági növekedés mozgatórugójának, vagyis már nemcsak az export ösztönzésére koncentrált. A részleges piacfelszabadítás hatására masszív importbeáramlás kezdődött. 1985-ben 40 százalékkal többet importáltak, mint négy évvel korábban.

3. A feltáruló hatalmas piacon nemcsak az amerikai cégek vetették meg lábukat, hanem az újonnan iparosodott országok, Dél-Korea, Tajvan, Szingapur, Hongkong és Malajzia is. Az ázsiai „kis tigrisek" szintén fantasztikus étvággyal vesznek részt a világkereskedelemben. 1987-ben exportjuk éves növekedése 14,5 (Tajvan) és 32 százalék (Hongkong) között mozgott és a közhiedelemmel ellentétben importjuk is hasonló mértékben emelkedett (Dél-Koreáé 21 százalékkal, Hongkongé pedig 32-vel) (*Lindsey, B.* [1990], 49. o.). A kereskedelem bővülését elősegíti a fokozatos liberalizálás, a vámok és egyéb korlátok lebontása. Korea átlagos vámszintje 1983-ban még 23,7 százalékos volt, melyet 1989-ben 17,7-re mérsékeltek, és úgy tervezik, hogy 1993-ban az átlagos szint nem haladja meg a 7,9 százalékot.

4. Az Európai Közösség egységes közös piacának kialakításával a világ leghatalmasabb piaca teremtődik meg. A 12 tagország összes exportja 1988-ban a világexport kétötödét tette ki, bár ennek majdnem kétharmada a Közösségen belül bonyolódott le. 1992-re az EK súlya a világtermelésben megközelíti a 25 százalékot és a világ legnagyobb fogyasztójaként ez a térség fogja megvásárolni a világimport 36—38 százalékát (*Simai M.* [1989], 6. o.). A nyolcvanas években a kereskedelem dinamikus bővülése főleg a térségen belül ment végbe, bár a harmadik országokkal folytatott kereskedelem is évente átlagosan nyolc százalékkal növekedett.

5. A szolgáltatások kereskedelme a nyolcvanas években túllépett a hagyományos formákon, és jelentős mértékben járult hozzá a világkereskedelmi boomhoz. Hagyományos értelemben a szolgáltatáskereskedelem az emberek és árucikkek országok közötti mozgatásához kapcsolódott: szállítás, kikötői szolgáltatások, turizmus stb. Az utóbbi évtizedben újfajta szolgáltatások jelentek meg, illetve megváltozott a régiek rangsora: a telekommunikáció, a biztosítás, a reklám, a pénzügyi szolgáltatások egyre növekvő részarányt képviselnek. 560 milliárd dolláros értékkel a szolgáltatások nemzetközi forgalma jelenleg a világkereskedelem egyötödét teszi ki. Nemcsak a termékek, de a szolgáltatások terü-

letén is gyakoribbá váltak a súrlódások az egyes országok között, gondoljunk csak az Egyesült Államok és az EK között a tv-közvetítési jogok miatt kialakult vitára.

6. A világkereskedelem élénkülésében ugyancsak számottevő tényező néhány fejlődő ország kereskedelmének liberalizálása, piacai megnyitása. 1985 óta Mexikó 40-ről 20 százalékra csökkentette maximális vámvédelmét, megszűntette a hivatalos importárakat, és majdnem valamennyi termék esetében eltörölte az engedélyeztetési kötelezettséget. 1986 óta az import dollárban mért értéke több mint duplájára emelkedett, az Egyesült Államokból származó import pedig 250 százalékkal nőtt (*Dam, K. W.* [1990], 18. o.). Említésre méltók India és Brazília liberalizációs lépései. Egyedül 1988-ban 70 százalékkal nőtt az Egyesült Államokból származó indiai import dolláértéke (míg az összes import csupán 19 százalékkal). Brazília fokozatosan tér át az eddigi importhelyettesítő gazdaságpolitikájáról a világpiaci orientációra: csökkenti vámvédelmét és rövidíti a tilalmi listát. A fizetési mérlegre nehezedő terhek miatt ez egyelőre nem nyilvánul meg azonnali importnövekedésben, de hosszabb távon számítani lehet rá.

II.

A negyedik ipari forradalom korában, amikor napi események tucatjai tanúskodtak a kölcsönös függőség okozta növekvő sebezhetőségről, az újonnan iparosodott országok felzárkózása, vagyis új, technológiailag fejlett versenytársak megjelenésének időszakában egyre intenzívebbé válik a nemzetközi verseny, és krónikus egyensúlyhiányok alakultak ki a világkereskedelemben. Bár a közgazdászok, de néha a politikusok is óvtak a bilaterális egyensúlyra való törekvéstől, a lassú gazdasági növekedés és az elfogadhatatlanul magas munkanélküliség, a nehezebbé váló lépéstartás és a piacvesztésben megnyilvánuló lemaradás felszínre hozta a neomerkantilista ideológiát, s emiatt gyakoribbá, élesebbé váltak a kereskedelmi ellentétek az egyes országok között. Gyakran nem is a partnerország nem vám jellegű korlátozásai és indokolatlan piacvédelme, hanem a kétoldalú kereskedelem egyensúlyhiánya miatt nő a frusztráció, és válnak aggreszívebbé a követelések.

A GATT kezdetben komoly sikereket ért el az ideál-, a diszkriminációmentes, szabad és tisztességes kereskedelem megvalósításának folyamatában. Az ipari termékekre kivetett vámokat az 1940-es évek 40 százalékos átlagáról öt százalék alá szorították. Az általános szabályokhoz azonban már kezdettől fogva kivételeket, záradékokat fűztek, és maguk a szabályok is rengeteg kibúvót tartalmaztak. Kivételt képezett a mezőgazdaság, a textiltermékek, az acél, kibúvót jelentettek az ún. önkéntes exportkorlátozási egyezmények, a vállalatok között lebonyolódó árucsere, és ellenőrizhetetlen volt, hogy milyen módon és mértékben élnek az egyes országok a nem tarifális akadályok eszközével. A GATT szabályai az árucikkek kereskedelmére vonatkoznak. Mivel a nemzetközi kereskedelem növekvő részévé válnak a „posztindusztriális" szolgáltatások, a nemzetközi tőkeberuházások, valamint a szellemi tulajdon áramlása, a széles értelemben vett nemzetközi csere egyre szűkülő része bonyolódik a GATT-ban lefektetett elvek alapján. Tehát a szabályzók egy része nemcsak ellenőrizhetetlen és kikényszeríthetetlen, de egyre nagyobb az ún. szürke övezet, vagyis a GATT által nem szabályozott kereskedelem részaránya.

A GATT becslése szerint a világkereskedelem több mint kétötödét érintik valamilyen módon a nem tarifális korlátozások. Érthető, hogy bizalmi válság alakult ki a GATT-tal szemben: sokan úgy vélik, hogy a fejlődés túllépett a multilaterális rendszeren, mások pedig az átfogó reform, a rendszer gyökeres megújítása mellett teszik le a voksot. Az eluralkodó szkepticizmushoz hozzájárul, hogy a tárgyalások nagy része végtelen szócséplésbe fullad. Egyre összetettebb és bonyolultabb kérdéseket tárgyalnak, bizottságok és albizottságok sorozata alakul egy-egy részterület vizsgálatára, melyek azután

időről időre jelentéseket tesznek a magasabb szintű bizottságnak. Szinte megoldhatatlanná vált a 96 tagország érdekeinek összeegyeztetése. (Húsz évvel ezelőtt a GATT-nak csak 40 tagja volt.) A konszenzuselv következtében az egyes tagországok könnyen meg tudják akadályozni a tárgyalások sikeres lezárását.

A GATT alapkövének számít a legnagyobb kedvezmény elve, amely szerint, ha egy ország bizonyos termékek kereskedelmében csökkenti vagy növeli vámtarifáját, akkor ezt az alacsonyabb vagy magasabb tarifát az összes kereskedelmi partnerétől származó importjánál alkalmaznia kell. Mivel „potyautasként" sok ország anélkül húzott hasznot a legnagyobb kedvezmény elvéből, hogy ő maga mérsékelte volna tarifáit, sokan növekvő erővel lépnek fel a viszonosság követelménye mellett, és feltételessé akarják tenni a legnagyobb kedvezmény elvét. A viszonosság követelése, a GATT-eljárások döcögős volta és gyakori kudarcai miatti erősödő kiábrándulás vezetett a kereskedelempolitikai kérdések kétoldalú megközelítéséhez, a kétoldalú vagy regionális szabadkereskedelmi egyezmények létrehozására irányuló törekvésekhez.

Az Egyesült Államok első, a kereskedelmet bilaterális alapon, átfogóan liberalizáló kísérlete az Izraellel 1985-ben megkötött szabadkereskedelmi egyezmény volt, melyben megállapodtak, hogy tíz év alatt minden tarifát nullára csökkentenek az egymással folytatott kereskedelemben.

1989-ben lépett életbe a Kanadával hasonló feltételekkel megkötött szabadkereskedelmi egyezmény. A gyors sikerek lökést adtak a további szabadkereskedelmi tárgyalásoknak; tanulmányok készültek Japánban, Dél-Koreában, Tajvanban és Mexikóban egy lehetséges szabadkereskedelmi egyezmény várható hatásairól, előnyeiről és hátrányairól.

A közgazdasági elmélet, de főleg a gazdaságpolitikai propaganda is jó fogódzót, hivatkozási alapot talált az egyezményekben. Az érvek között hangzott el az, hogy a kétoldalú tárgyalásokon az Egyesült Államok hatékonyan tudja képviselni saját érdekeit, jobb tárgyalási pozíciókkal rendelkezik, és mivel nem 96 ország érdekeit kell egyeztetni, a megbeszélések gyorsabban vezetnek sikerre. A GATT tokiói körtárgyalása hét évig (1973-tól 1979-ig) folyt. Az uruguayi forduló 1986-ban kezdődött, s négy év huzavona után sikernek számított az is, hogy az érdekelt felek egyáltalán tárgyalóasztalhoz ültek, de minden valószínűség szerint ezúttal is túllépik a tárgyalássorozat lezárásának 1990-es határidejét. Ezzel szemben az Egyesült Államok és Kanada közötti szabadkereskedelmi egyezmény létrehozása a kezdeti tárgyalásoktól az alírásig mindössze 18 hónapot vett igénybe. Az egyezmény nemcsak a két ország közötti vámok fokozatos lebontását irányozza elő, de sok nem tarifális akadályt is leépítenek, főleg az energia- és szolgáltatási szektorban, valamint a a járműipar területén. Liberalizálják a kétoldalú tőkeberuházásokat, és a kereskedelmi viták rendezésére speciális mechanizmust hoznak létre. Ez utóbbi azért érdemel külön említést, mert a kereskedelmi súrlódások GATT keretén belüli elsimítása igencsak akadozik, az egyeztető tárgyalások gyakran eredménytelenül végződnek.

Az Egyesült Államok gyakran a kétoldalú tárgyalásokat használja fel nemzetközi gazdaságpolitikájában tárgyalási pozíciói erősítésére. Azzal fenyegetőzik, hogy ha céljai nem valósulnak meg az uruguayi forduló során, vagy maga a forduló kudarcba fullad, akkor fokozottabban fog támaszkodni a bilaterális kapcsolatokra, illetve egyoldalú akciókat kezdeményez. Az Egyesült Államokban gyakran hangzanak el szélsőséges és demagóg megállapítások arról, hogy mivel a kereskedelmi versenytársak protekcionista blokkokba tömörülnek, vagy egyénileg folytatnak tisztességtelen versenyt, anakronisztikussá vált a szabadkereskedelemhez való ragaszkodás. „Az Egyesült Államok gazdasági téren olyan politikát folytat, amelynek megfelelője a világpolitika porondján az egyoldalú leszerelés. A túléléshez alkalmazkodás, az új játékszabályok elfogadása kell, vagyis iparpolitika, exportszubvenciók, »irányított« kereskedelem szükséges."

1. táblázat

Néhány ország importjának növekedése

Ország	Összes import (milliárd dollár)		Növekedés (százalék)
	1986	1988	1986—1988
Egyesült Államok	387 075	459 910	18,8
NSZK	191 068	250 554	31,1
Kanada	83 308	108 878	30,7
Hongkong	35 360	63 900	80,7
India	18 421	24 310	32,0
Japán	127 660	187 483	46,9
Mexikó	12 319	27 546	123,6
Tajvan	24 160	49 582	105,2
Dél-Korea	31 734	51 433	62,1
Szingapur	25 513	43 869	71,9

Forrás: Lindsey [1990] 48. o.

Valójában épp az érvelés ellenkezője igaz. A nyolcvanas évek második felében sok országban felgyorsult a kereskedelmi korlátozások leépítése; a külgazdasági nyitás, a kifelé fordulás, a nemzetgazdaságok növekvő internacionalizálódása jellemző. Az importnövekedés üteme a legtöbb fontosabb kereskedelmi partner esetében többszörösen felülmúlta az Egyesült Államokét (lásd az *1. táblázatot*), s a nyolcvanas évek második felétől a kétoldalú kereskedelmi egyenlegek egyensúlytalansága is mérséklődött.

Az Egyesült Államokban ezzel szemben erősödő protekcionizmusnak lehetünk tanúi. Becslések szerint míg 1980-ban az amerikai import 12 százalékát sújtották komolyabb kereskedelmi korlátozások, 1988-ban már 23 százalékát (*Dam, K. W.* [1990]). A textiltermékek, acél, autók, szerszámgépek, tejtermékek, cukor esetében alkalmazott importkvóták, a mezőgazdaság több miliárd dolláros éves szubvenciója, a burkolt piacvédő eszközök (dömpingeljárás, kiegyenlítő vámeljárások, a tisztességtelen exportgyakorlat vádja, az önkéntes exportkorlátozási egyezmények) mellett az 1988-as kereskedelmi törvény érdemel említést, amely teljes mérvű kölcsönösséget követel meg az amerikai értékpapírpiacra való bebocsátás esetében és a távközlés területén, valamint a Super 301-es klauzula, amely egyoldalú megtorló akciókkal fenyegeti az Egyesült Államok által tisztességtelennek minősített kereskedelmet folytató országokat.

III.

A különböző országokkal folytatott kereskedelmi viták nem jelentenek újdonságot a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban. Aggodalomra is csak a viták újfajta jellemvonásai adnak okot, nevezetesen, hogy a súrlódások nagyon gyorsan eszkalálódnak és válnak a nagypolitika kérdéseivé. A magas diplomácia bevonulásával a nemzetközi kereskedelem nulla összegű játszmává válik, ahol csak egymás rovására juthatnak előnyökhöz a résztvevők. Mindez éles ellentétben áll a második világháború utáni megközelítéssel, mely szerint a nemzetközi kereskedelem kölcsönös előnyöket biztosít a benne részt vevő országoknak.

A bilaterális alapon szabályozott kapcsolatoknak a szabadkereskedelmi egyezményeken kívül számos egyéb formája lehetséges. Ilyenek például a termék- vagy szektorspecifikus egyezmények, amelyek a tisztességtelen kereskedelmi

gyakorlat vádjával kiváltott vita „megoldásai" lehetnek. Erre példa az amerikai—japán félvezető-egyezmény.

Egy másik módszer olyan szerződések kötése, amely kedvezményes bejutást tesz lehetővé egy korlátokkal védett külföldi piacra, amilyen például a marhahús- és citrusfélékről szóló amerikai—japán vagy a biztosításügy liberalizálását szabályozó amerikai—dél-koreai egyezmény. Ez utóbbi egyezmények csak a gazdaság bizonyos szegmenseiben jelentenek liberalizálást, anélkül, hogy a kétoldalú kereskedelem akadályozó szabályozóit széles körben leépítenék.

A szabadkereskedelmi egyezmények célja a kereskedelmi akadályok lebontása vagy mérséklése, amely intenzívebbé teszi a versenyt. A nagyobb fokú specializáció, a méretgazdaságossági előnyök kihasználása végső soron a gazdasági növekedést ösztönzi. A célok között szerepel az esetleges jövőbeli protekcionista lépések megelőzése, a piacra való bejutás biztosítása. A szabadkereskedelmi egyezmény önmagában természetesen még nem jelenti a szerződő felek gyors térhódítását egymás piacain, de garancia a protekcionista lépések, a piacra való bejutás akadályozása ellen.

A kétoldalú kapcsolatokra való fokozottabb támaszkodás lehetősége eszköz a multilaterális egyezmények előmozdítására — állítják a bilaterális megközelítés hívei —, sőt hozzájárulhat a bilaterális kereskedelmi egyenleg kiegyensúlyozásához is. Nagyon valószínűtlen, hogy ez utóbbi két célt éppen a szabadkereskedelmi egyezmények eszközével lehetne elérni a legsikeresebben. A bilaterális egyezményeknek ugyanis lehet olyan politikai hatásuk is, hogy az egyes GATT-tagországok érzékelik az Egyesült Államok elégedetlenségét, a nemzetközi gazdaságpolitikai prioritások eltolódását, ezért defenzív reakcióként, valamint hogy idejekorán biztosítsák piaci helyzetüket, ők maguk kezdeményeznek kétoldalú szabadkereskedelmi egyezményeket. Így nemhogy a multilaterális rendszer erősödne, hanem az eredetileg csak eszköznek tekintett (valójában inkább: ürügyül szolgáló) bilateralizmus válik dominánssá.

Felmerül a kérdés, hogy a szabadkereskedelmi övezetek létrehozása összeegyeztethető-e a GATT szabályaival, hozzájárul-e a rendszer további liberalizálásához, az akadályok lebontásához, vagy ellenkezőleg, a multilaterális rendszer hanyatlását gyorsítja meg. Bár az a tény, hogy az egyezményekben a partnerországok csak egymásnak adnak engedményeket, ellentmond a legnagyobb kedvezmény elvének, a GATT szabályai nem tiltják a két- vagy többoldalú szabadkereskedelmi egyezmények létrehozását. A GATT XXIV. cikkelye a következő előírásokat tartalmazza ezzel kapcsolatban: ha két ország között szabadkereskedelmi egyezményt írnak alá, akkor ez legyen átfogó, foglaljon magába mindenfajta kereskedelmet. Az átmenet, a vámok és a nem tarifális akadályok lebontása ésszerű időhatárok között menjen végbe, és a külső országokkal szembeni védelem mértéke ne haladja meg az egyezmény megkötése előtti szintet.

Azt a kérdést, hogy a szabadkereskedelmi övezet létrehozása a rendszer növekvő liberalizálását jelenti-e vagy éppen ellenkezőleg, mindig a konkrét eset vizsgálatakor lehet megválaszolni, nevezetesen, hogy az övezet létrehozása kereskedelemteremtő vagy kereskedelemeltérítő hatású.

Véleményem szerint a bilaterális vagy regionális szabadkereskedelmi egyezmények csak sajátos esetekben létjogosultak, s nem foghatók fel a multilaterális rendszer alternatívájaként. Az amerikai—izraeli szabadkereskedelmi egyezmény egyrészt politikai okok miatt született, másrészt nem jelentett nagy változást a két ország kapcsolatában, hiszen az Általános Preferenciarendszer (GSP) keretében már az egyezmény megkötését megelőzően is a legtöbb területen nulla volt a tarifa a kétoldalú kereskedelemben.

Az amerikai—kanadai szabadkereskedelmi egyezmény szintén két olyan ország között jött létre, amelyek gazdaságai nagymértékben integrálódtak, s fejlettségi szintjük, kereskedelmi szabályaik hasonlóak voltak. Azokban az esetekben azonban, amikor a cél a partnerország erős korlátokkal védett piacának meg-

nyitása vagy a kétoldalú kereskedelmi mérleg kiegyensúlyozása, utópia szabadkereskedelmi egyezménnyel kísérletezni. Ezért nem várható, hogy Japánnal, Dél-Koreával, Tajvannal a közeljövőben hasonló egyezmények szülessenek.

Ugyanígy nem vezet eredményre az egyoldalú megtorló akciókkal való fenyegetőzés sem. A megtorló intézkedések sértik a GATT szabályait, és nemhogy nyitáshoz, hanem inkább a piac fokozott elzárásához vezetnek. A Super 301-es klauzula alapján kezdeményezett vizsgálatok és esetleges megtorló akciók során 79 esetből csak 30 vezetett részleges piacmegnyitáshoz (például a japán telekommunikációs piac esetében).

A Mexikóval folytatott szabadkereskedelmi tárgyalások több szempontból is nagy figyelmet érdemelnek. Egyrészt azért, mert ezek a tárgyalások többek puszta eshetőségnél: 1990. június 11-én Carlos Salinas de Gortari mexikói elnök találkozott George Bushsal, és konkrét tárgyalásokat folytattak az egyezmény várható hatásairól, feltételeiről. Mexikó külgazdasági nyitása és világpiaci orientációjú fejlesztési stratégiája tette lehetővé azt, hogy ez a kérdés egyáltalán felmerülhessen. Jelenleg a mexikói termékek 60—70 százaléka kerül az amerikai piacra, sőt a feldolgozóipari termékek esetében még nagyobb: 80—85 százalékos ez az arány. A feldolgozóipari termékek kereskedelmének legnagyobb része a leányvállalatok között bonyolódik le félkész termékek formájában, a komparatív előnyök (olcsó munkaerő *versus* technológiai fejlettség) alapján.

Az 1988-as mexikói elnökválasztási kampány másik jelöltje, *Cuauhtémoc Cárdenas* képviselte a *Gortari* gazdaságpolitikájával szembeni, azaz a külgazdasági nyitással, jobban mondva a gyors ütemű nyitással és az Egyesült Államokra való fokozott támaszkodással szembeni alternatívát. Szerinte túl gyorsan mérsékelték a hazai ipar védelmét, korlátozni kellene a működőtőke-beruházást, hiszen az a nemzeti szuverenitást veszélyezteti, és lassítani kellene az import liberalizálását. Szerinte az Egyesült Államoktól való függőség fokozása helyett inkább a GATT keretében kellene az export hajtotta gazdasági növekedés stratégiáját érvényesíteni. Cárdenas alulmaradt a választási küzdelemben, de tény, hogy rövid távon Mexikónak sok vesztenivalója van, hiszen az intenzív versenyhez való alkalmazkodás folyamatában nőni fog a munkanélküliség, megszaporodnak a vállalati csődök. Az Egyesült Államoknak pedig az olcsó munkaerő versenye támaszt majd nehézségeket. A várható hatások felméréséhez az egyes iparágakat részletesen áttekintő elemzés szükséges. Még az ökonometriai modellek sem teljesen átfogóak és megbízhatóak, egyszerűen csak jó érvként és hivatkozási alapként szolgálnak. (Kanada esetében modellekben mutatták ki, hogy a szabadkereskedelmi egyezmény hatására mindkét ország GDP-je minden évben néhány százalékkal gyorsabban fog majd növekedni.)

Mindkét ország számára a versenyképesség növelése a cél, az amerikaiak ily módon kívánják megkönnyíteni a multinacionális cégek tőkeberuházásainak útját erre a stratégiai fontosságú területre, Mexikó pedig be akarja biztosítani magát fő exportfelvevője piacán a protekcionizmus esetleges felerősödése ellen.

A bilaterális és a multilaterális megközelítést nem ellentétpárként, a rossz és a jó megtestesüléseként kell felfogni. A szabadkereskedelmi egyezmények sok esetben a kereskedelem kibővüléséhez vezetnek; ha az akadályok lebontása nem közös „erődítmény" kialakítását jelenti (külső korlátok megerősítése, kereskedelemeltérítés), akkor a világkereskedelem egésze nyer ezáltal. Természetesen a multilaterális kapcsolatrendszer domináns, hiszen ha szélesebb értelemben vizsgáljuk a szabadkereskedelmi övezeteket, és kiindulópontunk nem az Egyesült Államok, hanem a világgazdaság érdekei, akkor nyilvánvaló, hogy egy szabadkereskedelmi egyezmény megkötése gyorsabb és hatékonyabb procedúra ugyan a végeérhetetlen GATT-tárgyalásoknál; de mivel nem egy ilyen egyezményre, hanem egyezmények sorozatára van szükség, az időelőny nem egyértelmű.

Bizonyos témaköröknél kifejezetten

előnyös a sok résztvevő jelenléte. Sokszor előfordult például, hogy a nem tarifális akadályok nagy része nem szűnt meg a szabadkereskedelmi egyezmény aláírása után sem. Az Egyesült Államok és Kanada nem tudtak megegyezésre jutni a szubvenciók kérdésében; ezen a téren minden maradt a régiben az egyezmény aláírása után is. A mezőgazdaság, az acél- vagy a textiltermékek szubvencionálása szélesebb körű probléma annál, mintsem hogy kétoldalú tárgyalásokon, két eltérő érdek összecsapása esetén meg lehessen oldani. A GATT keretében — ahol többféle álláspont létezik, s nem két ellentétes, de hasonló erejű érdek csap össze, hanem egy irányból fejtenek ki nyomást a többkevesebb ellenállást mutató országokra, és cél a liberalizálás — talán több eredményt lehet elérni.

Az uruguayi forduló nagyszabású célok megvalósítására hivatott: el kell érni a multilateralizmus megújulását, megerősítését. Továbbra is foglalkozik az egyes országok vámjellegű akadályainak leépítésével, de tárgyalja a nem tarifális akadályok lebontását és a folyamat ellenőrizhetőségének lehetőségeit is. Ki akarják terjeszteni a GATT hatáskörét a szolgáltatások és a szellemi tulajdon kereskedelmére is. Megkísérlik az egész rendszert, a nemzetközi verseny szabályait hozzáigazítani a megváltozott feltételekhez, követelményekhez.

Több okunk is van a szkepticizmusra. A nemzetközi gazdasági környezetet napjainkban egyre kevésbé fogják kizárólag a nemzetközi szervezetek vagy egyes kormányok szabályozni, befolyásolni. A gyorsuló integráció korában nem a növekvő kereskedelmi kapcsolatok dominánsak, hanem a pénzügyi, technológiai összefonódások. A nemzetközi szervezetek helyett egyre fontosabb szerepet játszik majd a globális vállalatok és a kormányok viszonya, különösképpen a hárompólusú világ vezető országaiban. Lényegében ez a viszony formálja majd a multilateralizmus jövőjét, de legalábbis döntő hatást gyakorol rá. Ezzel természetesen nem a GATT idejétmúlt voltát hangsúlyozók táborába kívánok én is belépni. Ellenkezőleg: az új kihívásokhoz, új feltételekhez való alkalmazkodás elképzelhetetlen a történelem kerekének visszafelé forgatásával, bilaterális vagy egyoldalú útkeresésekkel, blokkokra szakadással vagy blokkokba tömörüléssel.

A GATT-tal párhuzamos, szelektíven alkalmazott megoldások mellett a közeljövőben növekvő fontosságra tesznek szert a *GATT-Plusnak* nevezett, nyitott végű megállapodások, amelyekhez a feltételek elfogadásával csatlakozni lehet. Ezzel nemcsak a potyautas problémát, de az időrabló konszenzuselvet is képesek kiküszöbölni.

A GATT-tal szembeni szkepticizmus, sőt bizalmi válság az események fényében jogosnak bizonyult. 1990. december 7-én kudarccal zárult az uruguayi forduló, pontosabban a tárgyalásokat — a kompromisszum bármiféle kilátása hiányában — meghatározatlan időre elhalasztották.

Bár több területen is áthidalhatatlannak bizonyultak a véleményeltérések (a fejlődő országok ellenálltak a szolgáltatáskereskedelmet liberalizáló törekvéseknek, sőt a fejlett országok sem jutottak közös nevezőre néhány speciális szolgáltatás, például a légiközlekedés szabályozását illetően; néhány újonnan iparosodott távol-keleti ország nem volt hajlandó erélyes lépéseket kilátásba helyezni a szellemi tulajdon „kalózaival", a szerzői jogok megsértőivel szemben), mégsem mondhatjuk, hogy a tárgyalások a GATT-forduló túlzottan ambiciózus volta miatt hiúsultak meg.

A konfliktusok fókuszában ugyanis egy végtelenségig húzódó probléma, a 20. század anakronizmusa, a mezőgazdasági termékek kereskedelmének liberalizálása állt, a támogatások leépítésére irányuló törekvés; és ez blokkolta le az összes többi nagyratörő tervet is.

A viták középpontjában az Egyesült Államok és az EK nézeteltérése áll, ehhez képest periférikus az egyéb jelentős exportőrök, a Cairns-csoport vagy az önellátó fejlett tőkés országok (Svájc, Észak-Európa) és Japán érdekei.

A főszereplők számára a mezőgazdaság GNP-jük 3—5 százalékát teszi ki, illetve a munkaerő 2—6 százalékát foglalkoztatja.

2. táblázat

Az EK javaslata a támogatások 30 százalékos csökkentésére
/millió ECU/

Megnevezés	1985	1990	1995
Gabonafélék	15 621	13 424	10 935
Olivaolaj	3093	3177	2135
Olajos magvak	3047	3198	2133
Cukor	2898	2534	2029
Állati eredetű termékek	40 701	36 227	28 491

Forrás: Philippe Chalmin: Le GATT et l'agriculture. Problemes Économiques, 28. sz. 1990. november.

Az Egyesült Államok a mezőgazdasági termelés teljes liberalizálását, a belső támogatások és az exportszubvenciók leépítését tűzte ki célul. 1989-es javaslata értelmében 2000-ig mindenfajta támogatást fokozatosan meg kellene szüntetni (0-opció). Ehhez az irreális és valószínűleg inkább csak pszichológiai hatást elérni kívánó követeléshez képest a tárgyalásokon képviselt célkitűzés egy fokkal visszafogottabb: a belső agrárszubvenciók 90, az exporttámogatások 75 százalékos leépítése.

Fontos követelmény — hangsúlyozta az Egyesült Államok kereskedelmi képviselője —, hogy az ellenőrzés megkönnyítése végett a támogatások minden formáját vámként tartsák nyilván.

Az Egyesült Államok az EK-val szemben elvi és gyakorlati előnnyel rendelkezik ezen a területen. Az amerikai farmerek közvetlen támogatása ugyanis sokkal könnyebben tartható nyilván, mint az EK lefölözési rendszerében a támogatás konkrét mértéke.

A szubvencionálás módjának eltérésében rejlik a fő nehézség: az Egyesült Államok kormánya a lakosság három százalékát alkotó farmereknek garantált jövedelmet biztosít, vagyis ha a piaci árak alacsonyak, és emiatt a farmereknek a garantált összegnél kisebb a jövedelmük, a kiesést a költségvetésből pótolják. Az EK közös mezőgazdasági politikája (CAP) pedig a garantált árak rendszerére épül, amely a teljes termelésre vonatkozik. Ha például az EK egy kompromisszumos megoldás keretében csökkentené a garantált árakat, de ugyanakkor a világpiaci árak ennél gyorsabban esnek, a támogatás összege még nőhet is.

A közös mezőgazdasági politika teljes vagy majdnem teljes felszámolására irányuló követeléssel szemben az EK azt indítványozta, hogy 1986-tól kezdve tíz év alatt a támogatásokat 30 százalékkal csökkenti. (Lásd a *2. táblázatot.*)

Az a tény, hogy a résztvevők nem voltak képesek megegyezésre jutni, és emiatt az egész forduló kudarcba fulladt, nemcsak egy elszalasztott lehetőséget jelent. (Becslések szerint, ha a tárgyalások során elérték volna a kitűzött liberalizációs célokat, a megélénkülő kereskedelem, az erősödő verseny a GATT 100 tagja számára több százmilliárd dollár nyereséget hozott volna.) Samuelson a Newsweek c. hetilapban a forduló kudarcának hosszú távú következményét a következőképpen elemezte: az ötvenes évek óta két erő köti össze az Egyesült Államokat, Európát és Japánt: a kommunizmus fenyegetése és az a hit, hogy a korlátozásmentes világkereskedelem mindannyiuk jólétét emeli. Az első összekötő elem megszűnése után ez a kudarc most a másodikat is megkérdőjelezi.

Bár a pesszimista prófécia túlzott, s a protekcionizmus átmeneti vagy hosszabb távú felerősödése valószínűleg nem vezet a világrendszer átalakulásához, reális és közvetlen veszély az ellentétek kereskedelmi háborúvá való eszkalálódása.

A szabályok lefektetése nélkül a szankciók az erőviszonyok függvényében az államok önkényes elhatározásán alapulnak, a megtorlás pedig újabb és újabb megtorlásokat vált ki.

Az Egyesült Államok máris kilátásba helyezte, hogy 200 százalékos büntetővámot vet ki az EK-ból származó élelmiszerimportra, és megtorló akciók várhatók Thaiföld ellen is a szellemi tulajdonjogok sorozatos megsértése miatt.[14] A globális felelősségtudat frázisának hangoztatása helyett az érintett országoknak azon kellene elgondolkozniuk, hogy mi lesz, mi legyen a mezőgazdaság szerepe, helye a 21. században.

Ami pedig a GATT-ot illeti, a legújabb javaslat szerint a jövőben az OECD helyettesíthetné azt, mivel egyrészt az OECD keretei között már azelőtt is folytattak a tagországok egyeztető tárgyalásokat, hogy a GATT fórumára került volna a kérdés, másrészt az OECD nemcsak a kereskedelmi megbízottak fóruma, hanem a tagországok kormányfői és minden érintett minisztere képviseltetheti magát. Az OECD-nek jelenleg 24 tagja van, s ha nem is lépne a GATT helyébe, de mindenképpen lehetőséget kínál arra, hogy a patthelyzet után a leginkább érintett felek újra kezdhessék a megbeszéléseket.

Felhasznált irodalom

AHO, C. M.—LEVINSON, M. [1988]: After Reagan: Confronting the Changed World Economy. Council on Foreign Relations, New York.
AHO, C. M.—OSTRY, S. [1990]: Trading Blocs: Pragmatic of Problematic Policy? Economic Impact, 1. sz.
DAM, K. W. [1990]: US Polisy Options in International Trade. The American Enterprise, július—augusztus.
DOLLÉ, C. [1990]: Les Marchandages du Libre-Échange. L'Expansion, október, 18—30.
LINDSEY, B. [1990]: Trade Secret: The Global Import Boom. Economic Impact, 2. sz.
LUDLOW, P. W. [1990]: Future of the International Trading System. Economic Impact, 2. sz.
OSTRY, S. [1990]: Governments and Corporations in a Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the United States. The Columbia Journal of World Business, tavasz—nyár.
SCHOTT, J. J. [1982]: Can World Trade Be Governed? Challenge, március—április.
SCHOTT, J. J. [1989]: More Free Trade Areas? Institute for International Economics.
SIMAI MIHÁLY [1989]: Megnyitó előadás „Az Európai Közösségek egységesülő belső piaca és ennek következményei Magyarország számára" c. konferencián. Kézirat. MTA VKI.
WELFENS, P. J. [1990]: A piacok nemzetközivé válása és a regionális gazdasági integráció. Külgazdaság, 9. sz.

PARSONS, S.:

A modern osztrák közgazdaságtan filozófiai gyökerei — múltbeli problémák és jövőbeli perspektívák

(The philosophical roots of modern Austrian economics: past problems and future prospects)

(History of Political Economy, Vol. 22. 1990. No. 2. 295—319. o.)

A kantianus és neokantianus eszmerendszer

Az osztrák iskolához tartozó közgazdászok elméleteiben alapvető szerepet játszik az idő fogalma. Időfelfogásuk a kanti, illetve neokanti filozfiai irányzathoz kapcsolódik.

A szerző tanulmányában ezeket a kapcsolatokat igyekszik feltárni, alapvetően *Mises* és *Shackle* szemléletére koncentrálva. Míg Mises alapvetően a neokantianus irányzathoz kapcsolódott, Shackle az előbbitől eltérő fogalmi keretben dolgozott, visszatérve *Kant* eredeti gondolataihoz.

Bár Kant elvetette az empirista megközelítést, filozófiájában jelentős szerep jut a tapasztalatnak. A tapasztalat szerepét hangsúlyozva, elveti a racionalista filozófiát is. Többször utal arra, hogy analitikus ítéletek révén ismereteink nem gazdagodnak. Az analitikus gondolkodás és az empiria közötti űrt Kant az ún. *a priori* kategóriák segítségével oldja fel.

A neokantianus irányzat számára a tudás és a tapasztalat közötti ellentmondásos kapcsolat az érvényesség kategóriája segítségével jön létre. *Rickert* a neokantianus irányzat egyik vezető képviselője a tudományos igazságot a következőképpen határozta meg: a természettudományok kategóriái nem azért igazak, mert a ténylegesen létező valóságot reprodukálják, hanem azért, mert amit képviselnek, az *érvényes* a valóságra. Az érvényesség kategóriája lehetővé teszi a neokantianusok számára a tapasztalati kategóriákkal való teljes szakítást. Ugyanez megfigyelhető Mises műveiben is. Mises elsősorban az emberi tudás szerkezete iránt mutatott érdeklődést; elvetette a pozitívizmust mint a tudás megismerésére vonatkozó módszert. Ugyanakkor elvetette a historicizmust is, figyelmét az érvényesség és az érték problematikájára koncentrálta.

A neokantianusok számára tehát az érvényesség kategóriája biztosította gondolatrendszerük konzisztenciáját a valós tapasztalatoktól teljesen független ideális világukban. Az érvényesség kategóriája szorosan összekapcsolódott az érték fogalmával, amelyet a közgazdaságtanból eredeztettek. Az érvényességnek és az igazságnak értéket tulajdonítottak, ezáltal az érték fogalmát kiterjesztették az etika világán túl. Rendszerükben előfordultak elméleti értékek — ilyen az igazság — és esztétikai értékek — ilyen a szépség. Mivel az érték szubjektív fogalom, a relativizmus elkerülése érdekében ún. „örök értékekkel" operáltak.

Lotze (a neokantianizmus egyik legjelentősebb képviselője) úgy gondolta, hogy az értékeknek semmiféle kapcsolata nincs a valósággal. Az értékek nem reálisak, hanem objektív módon ideálisak, azaz érvényességgel bírnak. Miközben az értékek és a valóság kapcsolata ebben a felfogásban egyértelmű, nem tisztázott az érték és az érvényesség kategóriái közötti viszony.

Mind a marburgi, mind a badeni iskola Lotze munkáit vette alapul, azonban különböző módon értelmezte, illetve fejlesztette tovább. A marburgi iskola a logikai állítások érvényességét, illetve ennek kritériumait hangsúlyozta. A badeni iskola ezzel szemben az értékek problematikájára összpontosított. A badeni iskola a történelmi tudás és az értékek kapcsolatában a kulturális értékek szerepét emeli ki. Ezen az alapon különbözteti meg az ún. kulturális (történelmi) tudományokat a természettudományoktól. Különbözőségüket inkább az elemzési módszerekben, mint vizsgálatuk tárgyában látta. Míg a természettudományok

körében az általánosító módszereket alkalmazzák, amelyek általános törvényekhez (nomotetikus igazságokhoz) vezetnek, addig a kulturális tudományokban az individualizáló (ideografikus) módszereké a döntő szerep.

Mises és a badeni iskola

Mises A közgazdaságtan episztemológiai problémái című munkájában kifejti, hogy Windelband, Rickert és iskolájuk fő gyengesége abban ragadható meg, hogy nem voltak képesek megalapozni az általánosan érvényes tudás lehetőségét az emberi tevékenység világában. Leragadtak a historicizmusnál. A badeni iskola tudományfelosztásába nem fér bele a szociológia mint nomotetikus tudomány.

Mises munkássága során egy nomotetikus jellegű — általános érvényességű tételeket tartalmazó — szociológia, illetve praxeológia megalkotására törekedett. Álláspontja szerint a praxeológia az emberi tevékenységek tudománya, amely általános jellegű és nem partikuláris. Mises hangsúlyozza a logikai és matematikai módszerek fontosságát a praxeológia felépítésében, és így közel kerül a marburgi iskola gondolatmenetéhez. Egyfajta szintézisre törekedett a badeni és a marburgi iskola irányzatai közt. A neokantianizmussal összhangban elvet mindenféle pozitivizmust. Nem érthetjük meg az emberi cselekvést — vallja —, ha nem tudjuk, milyen jelentést tulajdonít a cselekvő ember az adott helyzetnek. Az emberi cselekvés alapvetően szándékos és céltudatos, nem pusztán reaktív jellegű. Az emberi cselekvésben ily módon alapvető szerepet játszanak az *értékítéletek*. Mises a relativizmus problémáját egyszerűen megkerüli, az értékeket objektivitásukban tekinti adottnak.

Ugyanakkor nem tud megbírkózni az idő problémájával. Alapvetően racionális rendszerébe nem fér bele az idő, amelyet empirikus jellegűnek tekint. Úgy gondolja, hogy egy tökéletes elme képes lenne egyszerre feltárni és leírni az emberi cselekvés tudományos rendszerét, mivel a jelenségekben benne rejlik a teljes, kifejlett rendszer. A pénzben mint jelenségben benne rejlik a teljes pénzügyi rendszer, annak minden egzakt logikai összefüggése.

Ez a felfogás nem tud mit kezdeni az idővel, ugyanakkor Misesnek el kell ismernie az idő szerepét az emberi tevékenységekben. A csere, a változás és az idő elválaszthatatlanul összekapcsolódnak. Az emberi cselekvés jelentős terjedelemben a cserére irányul, ennek megfelelően időbeni dimenziója is van. Az alapvetően deduktív és *a priori* jellegű misesi rendszerbe nem fér bele az idő, mint ahogy nincs helye az időnek a tiszta matematikai és logikai rendszerekben sem.

A probléma áthidalására Mises a következő — nem túl szerencsés — megoldást választotta. A praxeológiai rendszer *a priori* kívül esik az időn, de mégis tartalmazza az időt, az idő egyik alkotóeleme. Mises igyekszik az idő szerepét redukálni, és az emberi cselekvés időn kívüliségét hangsúlyozza.

Mises racionalitásában eltér Kanttól, akinek számára az idő nem pusztán empirikus fogalom volt. Mindketten a tapasztalat objektumainak lehetségességét vizsgálták, azonban Mises alapvetően az emberi cselekvést helyezte górcső alá, amely szerinte nem lehet tapasztalati megfigyelés tárgya.

Kant elvetve a tiszta racionalizmust, kétféle logikát különböztetett meg: általános logikát és transzcendentális logikát. Az általános logikát alkalmazza a matematika, az e körben születő analitikus tételek Kant szerint nem gazdagítják ismereteinket. A transzcendentális logika nagyon érzékeny az *a priori* kategóriák iránt. Kant az utóbbiak közé sorolta a teret és az időt. Tehát Kant számára a tér és az idő egyáltalán nem tapasztalati jelenség, hanem *a priori* kategóriák. Álláspontja szerint a jelenségek egymásmellettiségéből, illetve egymásutániságából egyáltalán nem lehet következtetni az időre és a térre. A viszonyok fordítva állnak fenn, a tér és idő *a priori* kategóriájának alkalmazása teszi lehetővé, hogy a jelenségek térbeliségét és időbeliségét megismerjük. Ebből adódóan, ha Mises a neokantianizmus helyett visszatért volna az eredeti kanti gondolatokhoz, akkor feloldotta volna praxeológiai rendszere és időfogalma közötti mély ellentmondást.

Shackle gondolati rendszere

Ez utóbbit tette Shackle, aki az eredeti kanti alapokon építette fel rendszerét. Shackle számára az alapprobléma a következő volt. Az emberi tudás a múlton alapszik, a döntések pedig a jövőre vonatkoz-

nak. A kettő között csak az idő kategóriájának alkalmazásával lehet áthidalni az ellentmondást. Shackle nem fogadja el Mises zárt logikai rendszerét, az ő rendszere közvetlen kapcsolatban van az idővel, az eredeti, illetve továbbfejlesztett kanti időfogalom alapján. Ahhoz, hogy a múltbeli tudásból jövőbeli döntések szülessenek, még egy kategóriára szükség van, ez pedig a képzelet. A képzelet — amely a kanti rendszerben is szerepet játszik — a múlt determináltságát alternatívákká nyitja szét. A képzelet az a végső erő, amely az egyének döntését meghatározza. A jövőnek nem lehet realitása, a jövőre csak különböző elképzelések vonatkozhatnak. Az egyén a feltárt döntési alternatívák közül végül is azt választja, amelynek képzelete számára a legkedvezőbb.

A képzelet ilyenfajta értelmezése szintén felveti a relativizmus problémáját, amelyet Shackle azáltal próbál áthidalni, hogy szűkíti a képzelet kategóriáját. A valós lehetőségek és az idő által korlátozott képzeletet Shackle várakozásoknak nevezi. A döntésekben végül is nem a teljesen szabad képzelet, hanem a lehetőségek által korlátozott várakozások játszanak meghatározó szerepet.

Shackle rendszere több tekintetben továbblép Mises zárt logikai konstrukcióján, azonban nem egy kérdést nyitva hagy. Ezek közül is kiemelkedik, hogy hogyan lehet megkülönböztetni a képzeletet a fantáziától; hogy lehetséges-e teljesen szubjektív alapokon közgazdasági elméletet felépíteni, és végül az, hogy a Shackle-féle interpretáció új távlatokat nyit-e az osztrák iskola számára.

(Ism.: *Szepesi György*)

RODRIK, D.

Hogyan kellene megtervezni a szerkezetátalakítási programokat?

(How should structural adjustment programs be designed?)

(World Development, 18. 1990. 7., 933—947. o.)

A fejlődő országokban kialakult adósságválságra megoldási módokat kereső szakértők többsége elfogadja, hogy a reformok első lépésében a pénzügyi megszorításokat és a leértékelést előtérbe állító stabilizációs politikára kell koncentrálni, s csak a gazdasági stabilitás létrejötte után indíthatók el a — hatékonysági gátakat lebontó és a megfelelő növekedési ütemet biztosító mikrogazdasági és intézményi reformokat is felölelő — szerkezetátalakítási programok. Ez az ortodox szemlélet vezérli a Világbank és az IMF munkatársait is, amikor döntenek a szerkezetátalakítási hitelek odaítéléséről.

A gyakorlat azonban nem igazolja a stabilizáció és a szerkezetátalakítás időbeli elválaszthatóságát. A stabilizációs szakasz ugyanis rendszerint igencsak elhúzódik, borzalmas nehéz az állami költségvetést elfogadható pályára állítani. Az érintett országok többségében a szerkezetátalakítást a makroökonómiai instabilitás és ezzel együtt járó politikai bizonytalanság viszonyai között próbálják megvalósítani. Ha elismerjük ennek szükségességét, akkor szerkezetátalakítási csomagterveinket is az eddig megszokottól eltérően kell kialakítanunk.

A szerkezetátalakítás összetett folyamat, a jelenlegi gyakorlat a liberalizálást, más szóval a piacorientált reformot állítja előtérbe. Tekintettel azonban a válság természetére, amely esetben a kormányzati politika fenntarthatósága válik döntővé, a liberalizálás hangsúlyozása visszaüthet.

A fenntarthatósági követelményt azért fogalmazzuk meg, mert álláspontunk szerint a növekedés súlyosan eladósodott országokban történő elindításának peremfeltétele a magánberuházások erőteljes növelése. A pénzügyi megszorítások korában önmagukban az állami beruházások képtelenek tartós növekedést generálni, a jelenlegi bizonytalan helyzetben azonban a magánberuházók várakozó álláspontra helyezkednek. A habozás a tőkebefektetések részleges irreverzibilitásával magyarázható. A magánvállalkozók körében azonban túlzottak a liberalizálás iránti várakozások, különösen ha figyelembe vesszük azokat a körülményeket, amelyek között megvalósulnak. El-

méletileg szemlélve a liberalizálást, egyfajta korlátnak tekinthető, hogy eredményei egyszeriek, egyszer megvalósulóak, nem ismételhetők, ezért könnyű túlértékelni jelentőségüket. Ezért a liberalizálás mellett nagyobb súlyt kell kapnia a „fennhatóság" követelményeinek is.

Azt a gazdaságpolitikai környezetet tartjuk fenntarthatónak, amely — a váratlan, nagy megrázkódtatások eseteitől eltekintve — képes az előrelátható jövőben fennmaradni, s amelyet a magánszektor is stabilként érzékel. A fenntartható gazdaságpolitikai környezet meghatározó elemei a következők:

a) stabil makropolitika, főképpen alacsony költségvetési deficit és reális árfolyampolitika;

b) hihető és előre jelezhető mikrogazdasági ösztönzők, amelyek a gazdasági szereplők zömének várakozásai szerint határozatlan ideig érvényben lesznek;

c) a jövedelemelosztás stabilitása, vagyis hogy nem változnak oly mértékben a jövedelmek, hogy a kialakuló politikai nyomás az alsóbb szinteket is érintő kurzusváltást kényszerítene ki.

A fenntarthatóság nem feltételenül jelent merev, rögzített politikát, hiszen a változó környezetre minden kormányzatnak rugalmasan kell reagálnia. A fenntarthatatlan, irracionális politikák azonban ingataggá teszik a rendszert, egyrészt azért, mert bizonytalanságot szülnek saját tartósságukat illetően, másrészt pedig azért, mert súlyosbítják az instabilitást a gazdasági rendszer más szegmenseiben, elsősorban a makroökonómiai mérlegek tekintetében. Semmiképpen sem működhet simán egy gazdaság, ha gyors és gyorsan változó az infláció, s szinte megjósolhatatlan az állam jövőbeli gazdaságpolitikája.

Csak elvétve sorakoztathatunk fel empirikus bizonyítékokat a kormányzati politika fenntarthatósága és a beruházások közötti kapcsolatra. Még nincsenek teljes körű ismereteink arról, hogy milyen politikák bizonyulnak fenntarthatónak. Bár nem lehet szisztematikus következtetéseket levonni, mégis 15 ország magánberuházási adatai alapján kiemelhető néhány fontos összefüggés.

A magánberuházást szolgáló kiadások reálértékének erőteljes megnyirbálása kimutatható a makroökonómiai szinten instabil országokban. Ezen országcsoporton belül a beruházások nem alakultak kedvezőbben ott sem, ahol teljes körű liberalizálást hajtottak végre, sőt a tények arra utalnak, hogy a félszívvel végrehajtott vagy el sem kezdett reformokkal jellemezhető környezet még pozitívnak is minősíthető. Lopez 35 fejlődő országot felölelő ökonometriai elemzése kimutatja, hogy a reálárfolyam instabilitása erőteljesen és negatív előjellel hat a beruházásokra és a növekedésre. Lopez a kereskedelmi irányzatokat jellemző mutatók regressziós egyenletekbe történő beépítésével vizsgálta a nyitottság hatását, de ez a hatás az instabilitásból fakadó hatásoknál jóval gyengébbnek bizonyult. Conway a törökországi magánberuházások alakulását vizsgálva, szintén kimutatta a politikai változók instabilitásának beruházás-visszafogó hatását, érdekes módon azonban a reálkamatláb-szint instabilitásának bevonásával nem kapott statisztikailag szignifikáns eredményt. Hosszú listát lehetne összeállítani hasonlóan meggyőző következtetésekből.

A reform sikeressége érdekében elengedhetetlen, hogy a gazdasági aktorok reagáljanak a reform által generált ár (vagy egyéb) jelzésekre. A „kifelé orientált" árfolyam- vagy kereskedelmi politikák nem maradhatnak fenn, ha nem váltják ki a kívánt exportválaszt. Általánosabban megfogalmazva, a szerkezetátalakítási csomagterveket alátámasztó makropolitika csak akkor bizonyul tartósnak, ha a csomagterv ésszerű időtávon belül beruházást és növekedést generál. Másrészt az ésszerűség követelménye a beruházások visszaszorítására szorít egészen addig, amíg meg nem szűnik a reform sikerével és fenntarthatóságával kapcsolatos bizonytalanság. A helyzet ellentmondásosságát csak fokozza az a tény, hogy tipikus esetben a reformokat hitelek fejében kívülállók kezdeményezik. Ezt súlyosbítja, hogy a reformok a szóban forgó országok tapasztalataihoz képest radikálisak, végrehajtásuk (időleges) külső beavatkozással jár. A liberális, külső orientációjú politikák végrehajtása új kormányzati politikai prioritásokat hív életre, s ezért a magánberuházók nem lehetnek biztosak a jövőbeli kormányzati választásokban. Az új politikát folytató kormányok a legtöbb esetben új kormányok is egyben, ami megintcsak bizonytalanságnövelő tényező.

Chile és Törökország tapasztalatai azonban részben rácáfolnak erre a peszszimizmusra. Mindkét esetben radikális reformokkal sikerült viszonylag egész-

séges gazdasági növekedési ütemet fenntartani. Bár a reform atyjainak népszerűsége nagyrészt a múlté, gazdaságpolitikájuk túlélte megalkotóikat. Az értékeléskor mindazonáltal nem feledkezhetünk meg arról, hogy ezekben az országokban hosszú ideig elfojtották a politikai ellenállást, s így a döntéshozók tartósan elkötelezhették magukat az új politikák irányában.

A gazdasági liberalizálás mellett szól az az érv, hogy az áru-, hitel- és külföldi fizetőeszközök piacainak felszabadításával javul az allokációs hatékonyság. A liberalizálást azonban gyakran a statikus, egyszeri előnyökön jóval túlmutató hasznok kilátásba helyezésével reklámozzák, így viszont meggyengül a liberalizálási politikák hitelessége és intellektuális alátámasztása. Ez különösen igaz a gazdasági növekedésben mutatkozó esetleges előnyökre. Említettük, hogy elméletileg nem tárták fel a liberalizálás és a gazdasági növekedés viszonyát. Nem lehet feltételezni, hogy közép- és hosszú távon a liberalizálás emeli a növekedési ütemet, az empirikus bizonyítékok nem olyan egyértelműek, mint ahogyan azt néha beállítják. Mivel a növekedés újraindítása a szerkezetátalakítási programok fő célja, és ezekben a csomagokban a liberalizálás a központi gazdaságpolitika eszköze, a liberalizálás bizonytalan növekedési hatása miatt kínos szakadék jön létre a cél és az eszköz között.

Vajon a liberalizálás megemeli-e a gazdaság beruházási rátáját? Értelmes érvek hozhatók fel erre és ennek ellenkezőjére is. Végül azonban egy ponton túl a kérdés empirikussá válik.

A McKinnon—Shaw-típusú érvelés a pénz és a tőke komplementaritását hangsúlyozza és némileg alátámasztja a pénzügyi liberalizálás beruházásokra gyakorolt áldásos hatását. A gazdaság beruházásait azonban végső soron a külföldi kölcsönök nettó állománya és a hazai megtakarítások határozzák meg. Az első tényező a mai feltételek között nagyrészt exogén, tehát erre aligha lehet stabilan alapozni. A megtakarítások serkentése sem egyszerű: elméletileg is kétértelmű a reálkamatláb-növekedésnek a megtakarításokra gyakorolt hatása. Az empirikus vizsgálatok sem tudtak eddig statisztikailag szignifikáns és pozitív kamatláb-elaszticitást kimutatni a megtakarításokról.

Természetesen nem lenne olyan borús a kép, ha a liberalizálásból származó hagyományos, statikus, erőforrás-allokációs nyereség nagysága számottevő lenne. A fejletlen piacgazdaság, a duális szerkezet — a párhuzamos (hivatalos és feketepiaci) árak rendszere — miatt azonban az árszabályozás felszabadítása döntően csak a jövedelmeket osztja el újra (hiszen azok veszítenek, akik a hiányszektor „adagolt" termékeihez korábban hozzáfértek). Ennélfogva a tényleges hatékonyságnövekmény csak töredéke lesz a számítottnak. Az árszabályozás liberalizálása csak akkor okoz jelentékeny hatékonyságjavulást, ha a párhuzamos és a hivatalos árak közötti szakadék széles, és a hatóságok egyidejűleg képesek ellenőrizni a párhuzamos piacokra történő átszivárgást.

Az ezen ellenérveket ismerő liberalizálók hangsúlyozzák, hogy a szabályozás feladása felszámolja a járadékvadászatra* (rent seeking) irányuló tevékenységek zömét. Esetenként ezt tekintik a liberalizálás javuló erőforrás-allokációhoz való legfontosabb hozzájárulásának. A járadékvadászat költségei mennyiségileg valóban sokra rúghatnak az összjövedelmen belül. Ha azonban tekintettel vagyunk a bizonytalanságra, az összeütközésre és az intézményei realitásokra, a legtöbb modell bizonyítja majd, hogy a járadékok töredéke csapódik ki a járadékvadászatban. Leszögezhetjük, hogy nem az önmagában vett, hanem a hihető és tartós liberalizálás a hatékonyságjavulás forrása. Az erőforrás-allokáció szempontjából az időleges árfelszabadítás több kárt okoz, mint a torz árrendszer.

A gazdaságpolitika fenntarthatóságának követelménye szerkezetátalakítási csomagtervünk egyes intézkedéseit is más megvilágításba helyezi. A fejlődő országokban kimutatható stop—go ciklusok és a tőkemenekülés döntően a fenntarthatatlan valutaárfolyamok létének „köszönhető". Noha a kellő időben végrehajtott leértékelés és a megfelelő pénzügyi szabályozás a makroökonómiai stabilitás záloga, a túlzott rugalmasság mégis instabilitást vihet a rendszerbe. A

* Járadékvadászaton értjük a pozíción alapuló járadékszerzést, amelynek nincs érdemleges produktív hatása. Olyan jellegű jövedelmekről van szó tehát, amelyekért cserébe nem teljesítenek hasznos szolgáltatásokat, nem nyújtanak a társadalom számára semmit. *(A szerk.)*

folyamatos leértékelési irányzat azonban számottevően növelheti az inflációs várakozásokat, s ennek veszélyes következményeként kiiktatódhatnak a nominális fogódzók a gazdaságból. A leértékelési hullámok a nemzetközi szinthez viszonyítva megemelhetik a hazai reálkamatlábat, így a beruházások és a makroökonómiai stabilitás komoly veszélybe kerül. Az árfolyam-aukciók és a bankközi piacok kiépítésével próbálkozó országok példája is bizonyítja, hogy bár a reális árfolyampolitika intézményesítése elvileg jó elképzelés, de a szabad valutaáramlás roppant kockázatot hordoz. Helyesebben járunk el, ha időlegesen megpróbálunk együtt élni bizonyos fokú árfolyam-egyensúlytalansággal, s reális, de ellenőrzött árfolyamok kialakítására törekszünk.

A liberalizált kereskedelmi rendszerre való áttérést differenciáltan kell értékelni, nem lehet minden körülmények között üdvösnek tekinteni. A korlátok feloldása egyes esetekben ugyanis elszívhatja a jövedelmet az importtal versenyezni kívánó csoportoktól, ennek következményeként megnőhet az importkorlátozás iránti igény, s az importigény növekedését részben a funkciókkal már amúgyis túlterhelt árfolyampolitika bevezetésével lehet kordában tartani. Bizonyos típusú kereskedelmi liberalizálás viszont számos országban növelheti a kormány bevételeit. Ilyenek a kvóták vámokkal való helyettesítése, vagy a magas export- és importadók mérséklése. A kereskedelmi reform megvalósítása során mindenekelőtt a pénzügyi válság megoldására kell tekintettel lennünk.

A kamatlábplafonok eltávolítására, a háztartások pénzügyi tranzakciós lehetőségeinek kiszélesítésére, a tőkeáramlás liberalizálására sokszor a megvalósíthatóság és a makrostabilitás követelményének figyelmen kívül hagyásával kerül sor. A túl merész pénzügyi liberalizálás esetenként alááshatja a reálgazdaság strukturális reformjait is. Szó sincs persze arról, hogy önmagában kívánatos lenne az erősen negatív reálkamatláb és a korlátok közé szorított pénzügyi rendszer. Jobban járunk azonban, ha a javasolt pénzügyi és tőkemérleg-liberalizálási intézkedéseket kezdetben kihagyjuk reformcsomagunkból. Az átmeneti időszakban a hazai banki letéti kamatlábakat az infláció szintjén vagy annál valamivel magasabb szinten határozzuk meg.

A vállalati hatékonyság javítása és az állami költségvetési korlát lebontása érdekében rendszerint privatizációt javasolnak a szerkezetátalakítással foglalkozó szakértők. A magánszektor azonban az állami vállalatért maximum a várható profit jelenértékének megfelelő árat hajlandó fizetni, az eladás várhatóan csak a kormány jövőbeli vásárlóerejét hozza időben előre. A tapsztalatok szerint a privatizáció kedvező fogadtatása érdekében a kormány hajlamos a privatizálandó vállalatok részvényeinek alulértékelésére. Az állami szektor erőforráskorlátja átmenetileg még szorongatóbb lehet a privatizálási program beindításával, mintha lemondtak volna az állami vállalatok eladásáról. A privatizálás mellett szól azonban az, hogy a tulajdonosváltás feltehetően visszaszorítja a vállalati ügyekbe való politikai beavatkozást. Olyan országokban viszont, ahol az állami és a magánszektor határai összemosódnak, a privatizálás nem feltétlenül hihető kötelezettségvállalás a be nem avatkozásra.

Fejtegetéseink semmiképpen sem jelentik azt, hogy elvetjük a gazdasági liberalizálást, hiszen a túlzott állami beavatkozás óriási költséggel jár. Írásunk célja inkább bizonyos korlátok felállítása. Ha megkülönböztetjük a reformok terjedelmét és méretét, akkor világossá válik, hogy célszerűbb szűk terjedelemben gyökeres fordulatot megvalósítani, mint több területen lagymatag vagy fenntarthatatlan változtatásokat előidézni. A habozó reformok következtében ugyanis gyakorta hibás jelzések indulnak el a magánszektor felé.

(Ism.: *Luxné Kovács Etelka*)

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

В плену партий
Приватизация государственных холдингов в Италии

Пал Валентини

Можно ли служить одновременно двум господам — возникает вопрос при исследовании работы италянских государственных холдингов. Ведь услуживание запросам партий необходимо конфликтует с требованиями экономической рациональности. Масштаб и темп приватизации государственных холдингов в Италии отстались от многих стран Общего Рынка. На фоне явления стоит — характерное для Италии — особенно тесное сращивание политики и экономики. Эта статья хочет дать анализ этого вопроса, который поучителен и с точки зрения будущих домашних приватизаций.

Прибавочные налоговые бремени в США

Д. В. Йоргенсон — Кун-Юнг Юн

Цель статьи заключается в измерении добавочных налоговых бремен (*excess burden*) в налоговой системе США. Прибавочное бремя является одним из центральных понятий государственных финансов (*public finance*). Между прочим употребляется при анализе расходов-выгод государственных расходов (*public expenditure*): прибыль данной программы противопоставляется расходам вызванным необходимым для финансирования программы налоговым доходом. Понятие играет важную роль и в теории оптимального налогооблаживания, где правительство выбирает налоги соответственные данным доходным требованиям так, что при этом оно максимизирует общественное благосостояние. В обеих случаях применения необходимо, чтобы мы могли измерить общественный расход налогового дохода.

Весь в денгах частного хозяйства в доходах и расходах венгерских домашних хозяйств

Каталин Балаж — Михай Лаки

Статья заключает в себе результаты исследования обоснованного на подробной анкетной опросе больше чем тысячи венгерских домашних хозяйств. В ходе анкета выяснилось, что удельный вес частного хозяйства в денежных доходах и расходах домашних хозяйств в 1989 г. был относительно небольшой — приблизительно 10%. Значительная часть домашних хозяйств не связалась с частным хозяйством ни как покупатель, ни как продаватель. Но на некоторых рынках, которые были в связи с домашними хозяйствами, частное хозяйство сыграло определяющую роль.

Проблемы рациональности в экономической науке

Габор Шитани

Автор сравнивает альтернативные подходы к понятию рациональности, доказывает невозможность психологического обоснования экономики и высказывается протие психологизации науки. Его критика сочиняется против модели ограниченной рациональности *Герберта Симона*. Он аргументирует за то, что подход представителей чикагской школы неоклассической экономики, обосновывающихся на достижениях прикладной информационной экономики, является более плодотворным чем концепция ограниченной рациональности.

Перспективы информатики на предприятиях
Прогнозы на рубеж тысячилетия

Эржебет Носкаи

Статья является продолжением работы опубликованной под заглавием «Развитие в области информатики промышленных предпринятий; в общественной-экономической взаимосвязи» в апрельском номере 1990 г. Кэзгаздашаги Семле. Эта статья автора тоже построена на её исследовании направленном на действенные на рубеже тысячилетия информатические прогнозы. Статья, которая пытается ответить на следующие вопросы, достигла прогноза по мосту построенному из анализа прошлого и настоящего.

Каких внешних и внутренних условий, изменения парадигма требует в наши дни использование на предприятии информации в качестве ресурса? Как проявляются их последствия — прямо касающиеся производства — при применениях информатики предприятиях? Кто определяет распространение крупных систем или микро-вычислина тельных машин при наших условиях? Как действует домашний рынок предложения в области развития применений информатической и информационной технологии и как приспособляется он к запросам предприятий? Каковы важнейшие факторы успеха информатических применений на предприятиях.

SUMMARY OF THE ARTICLES

In the captivity of parties — Privatization of the state holdings in Italy

Pál Valentiny

Can one serve two masters at the same time? This is the question arising on the examination of the operation of Italian state holdings. Serving the demands of parties necessarily gets into conflict with the requirements of economic rationality. The privatization of state holdings in Italy is lagging behind that in many Common Market countries as regards both volume and pace. In the background we find the particularly close intertwining of politics and economy — so characteristic of Italy. The study attempts to analyse this scope of problems — having some lessons also for the future of privatization in Hungary.

The excess burden of taxation in the USA

Dale W. Jorgenson—Kun-Young Yun

The article is aimed at measuring the excess burden of taxation in the USA. Excess burden is a central notion of the subject of public finance. It is used, among other things, in the course of the cost-benefit analysis of public expenditure. The benefit deriving from a given program is confronted with the costs generated by the tax revenue necessary for financing the program. The notion also plays an important role in the theory of optimal taxation, where the government chooses the taxes corresponding to the given revenue requirements by maximizing at the same time social welfare. It is indispendable in both applications that the social cost of tax revenues can be measured. (Since the publication of the pioneering work of Harberger in 1966, significant progress has been made in the measurement of this excess tax burden. The articles also lists the latest publications, underlining the importance of the summarizing article of Auerbach of 1985.)

The veigth of private economy, in terms of money, in the receipts and outlays of Hungarian households

Katalin Balázs—Mihály Laki

The article relies on a research project, based on detailed questionnaires, covering more than a thousand Hungarian households. It has turned out that the weight of private economy in the money receipts and outlays of the households was relatively low in 1989 — about ten per cent. A considerable part of the households did not contact the private economy, either as buyers or sellers. Yet on some household-related markets the private economy played a determinant role.

The problem of rationality in economics

Gábor Sitányi

The author compares the alternative approaches to the notion of rationality. He proves that it is impossible to provide foundations for economics from the psychological aspect and takes a stand against the „psychologization" of the discipline. He formulates his critique against the restricted retionality model of *Simon Herbert*, He argues that the approach of the repesentatives of the Chicago school of neoclassical economics is more productive than the concept of restricted rationality.

Perspectives of enterprise informatics — forecasts for the turn of the millennium

Erzsébet Noszkay

The article is a continuation of the work published in the April 1990 issue of this periodical under the title: „Socio-economic factors of the development of firm-level informatics." Also the recent work of the authoress is based on her researches aimed at forecasting informatics valid for the turn of the millennium. The article has reached the forecast through a „bridge" built upon analyses of the past and the present and attempts to answer the questions listed below.

What external and internal conditions and what kind of change in paradigm is demanded in our days by the exploitation of information as a resource in firms? How are the consequences — directly affecting production — manifested in the enterprise application of informatics? What determines, under our conditions, the spreading of large systems and of micro-computers? How is the domestic supply market of the development of application of informatics and information technology working and how does it adjust to enterprise demands? Which are the main success-factors of the application of informatics in firms?

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII. год издания, май 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Пал Валентини: В плену партий. Приватизация государственных холдингов Италии 461

Д. В. Йоргенсон—Кун-Юнг Юн: Прибавочные налоговые бремени в США 481

Каталин Балаж—Михай Лаки: Весь в денгах частного хозяйства в доходах и расходах венгерских домашних хозяйств 500

Габор Шитани: Проблемы рациональности в экономической науке 523

МАСТЕРСКАЯ

Эржебет Носкаи: Перспекты информатики на предприятиях 534

ОБЗОР

Андреа Салавец: ГАТТ и международная торговля 545

ОБЗОР ИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ 555

Краткое содержание статей на русском и английском языках 561

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, May 1991

CONTENTS

Pál Valentiny: In the captivity of parties. Privatization of the state holdings in Italy 461
Dale W. Jorgenson—Kun-Young Yun: The excess burden of taxation in the USA 481
Katalin Balázs—Mihály Laki: The weight of private economy, in terms of money, in the receipts and outlays of Hungarian households 500
Gábor Sitányi: The problem of rationality in economics 523

WORKSHOP

Erzsébet Noszkay: Perspectives of enterprise informatics 534

REVIEW

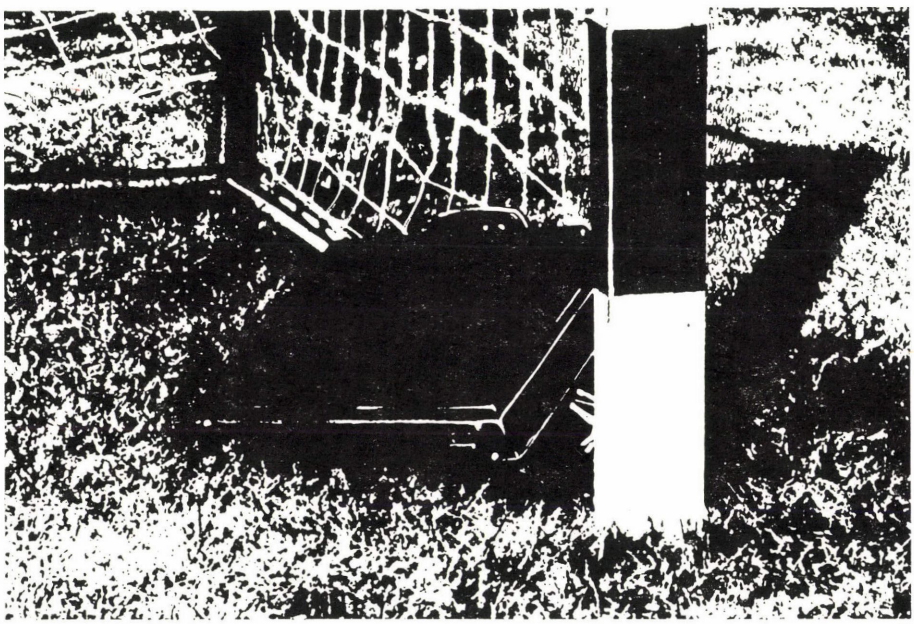
Andrea Szalavetz: The GATT and international trade 545

REVIEW OF PERIODICALS 555
Abstracts of the articles, in Russian and English 561

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat igazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19–35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. február 28.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 19 984
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 6 1/2 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023–4346
Indexszám: 25 452
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021–02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft

AZ ÜZLETI ÉLET VÉGTELEN MECCS



A küzdőfelek: a nyereség és a veszteség.
Nem kérdés, hogy melyiküknek szurkolunk.

M. CANN-ERICKSON

A megoldás: vállalati vagyonbiztosítás, építési és szerelésbiztosítás, szállítmánybiztosítás, betöréses lopás és rablás elleni biztosítás vagy bármilyen egyéb, egyedi igény szerinti biztosítás.

BIZTOS KÖTÉS. HUNGÁRIA BIZTOSÍTÓ RT. GAZDÁLKODÓ SZERVEZETEK BIZTOSÍTÁSA

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. JÚNIUS

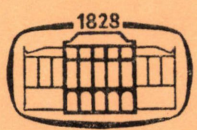
MÓRA MÁRIA
Az állami vállalatok (ál)privatizációja

TARDOS ÁGNES
Adatzavar
A pénzügyi információs rendszer problémái Magyarországon

RIMLER JUDIT
Kreatív munka—reprodukтív munka és a piac

CSEKŐ IMRE
Korrupció és hatékonyság

RÉVÉSZ ANDRÁS
Kevés vagy sok a szakember?



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. június

TARTALOM

Móra Mária: Az állami vállalatok (ál)privatizációja 565
Tardos Ágnes: Adatzavar. A pénzügyi információs rendszer problémái Magyarországon 585
Rimler Judit: Kreatív munka–reproduktív munka és a piac 599

VITA

Csekő Imre: Korrupció és hatékonyság 616

SZEMLE

Révész András: Kevés vagy sok a szakember? 644

A cikkek orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata 660

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 6. sz. (565—584. o.)

MÓRA MÁRIA

Az állami vállalatok (ál)privatizációja

Szervezeti és tulajdonosi formaváltozások 1987—1990

A kelet-európai országok jövőjét illetően alapvető jelentőségű, hogy sikerül-e és mennyi időbe telik a korábbi tervgazdaságokat piacgazdasággá transzformálni. A folyamat sikerességét nagyban befolyásolja, hogy a túlsúlyos, 90 százalékot meghaladó állami tulajdon hogyan kerül lebontásra, s az államtalanítási-privatizációs folyamat eredményeként milyen tulajdonosi és vállalati szerkezet jön létre. Bár a privatizáció még csak az elején tart, a magyar fejlődés sajátosságaiból adódóan már rendelkezünk bizonyos kezdeti tapasztalatokkal az állami tulajdon átalakítására, illetve néhány esetben magánkézbe adására vonatkozóan.

A Gazdaságkutatató Intézet egyik 1990-ben készült tanulmánya ezeket a kezdeti tapasztalatokat gyűjtötte össze. Ez alapján a cikk az állami vállalati körben megfigyelhető szervezeti-tulajdonosi változások fő típusait foglalja össze — bemutatva, hogy ezek a változások mennyiben módosították a szándékolt privatizáció kiinduló helyezetét.

A nyolcvanas évtizedben a magyar gazdaságot stagnálás, majd egyre mélyülő, egyre kilátástalanabb válsághelyzet jellemezte. A gazdaságpolitika tétova és nem kellően összehangolt reformlépésekkel (a kisvállalkozások engedélyezése; az állami vállalatok központilag irányított szétbontása; az új vállalatvezetési formákra való áttérés; a kétszintű bankrendszer bevezetése; egyes területeken előre mutató, piacgazdasági mintákat követő jogalkotás stb.) próbált úrrá lenni a nehézségeken. A látványosan kudarcot valló dinamizálási kísérlet után a szigorú monetáris restrikció sem mutatott valódi kiutat. A gazdálkodási feltételrendszer romlására az állami vállalatok egy része *szervezetének megváltoztatásával reagált.*

A magyar tervgazdálkodás több mint negyvenéves történetében korántsem szokatlan, hogy a gazdasági nehézségekre a termelés szervezeti struktúrájának megváltoztatásával, a vállalati szférában végrehajtott átszervezésekkel próbáltak válaszolni. E helyütt elég csak az 1961—1963-as összevonási kampányra, a hetvenes évek vállalatbeolvasztásaira vagy az 1980—1985-ös, központilag irányított decentralizációs döntésekre utalni. Az utóbbi néhány év szervezeti változásai azonban számos tekintetben különböztek a korábbiaktól. A legszembetűnőbben talán abban, hogy *kezdeményezőjük* ezúttal *nem az államigazgatás, hanem a vállalati menedzsment* volt, az a nagyvállalati vezetőréteg, amely néhány évvel korábban keményen ellenállt az államigazgatás decentralizációs törekvéseinek, s a leány-

Móra Mária a Gazdaságkutató Intézet tudományos munkatársa.

vállalatok alapítását is jobbára csak a leválási, önállósodási próbálkozások leszerelésére alkalmazta.

A másik fontos különbség a korábbiakhoz képest az, hogy a nyolcvanas évek végének szervezeti változásai a *tulajdont érintő változásokkal* kapcsolódtak össze. Kezdetben csak az állami tulajdon *formája* (eszköztulajdonból értékpapír-tulajdon), illetve a *tulajdonosok köre* (az alakított társaságokban az „anyavállalat" mellett bankok és más állami vállalatok is tulajdonosok lettek) változott. Később a szervezeti változásokat az állami vagyon egy — igaz csak töredék — részének *privatizálása* kísérte.

Mostanra — a közelmúlt politikai és társadalmi változásai következtében — az állami tulajdon hatékonyabb működési formáinak kereséséről *az állami tulajdon jelentős hányadának lebontására került a hangsúly.*[1] Az előttünk álló *privatizációs folyamat induló feltételeit* azonban az elmúlt időszak szervezeti-tulajdonosi változásai nagymértékben befolyásolják.[2] Lényeges körülmény, hogy az elmúlt két-három évben a korábban merev, túlcentralizált állami vállalati struktúra repedezni kezdett, miközben a részvényformát öltő állami tulajdon koncentrálódásának jelei mutatkoztak. Hasonlóan fontos, hogy a magyar gazdaság a közelmúlt tapasztalataival a háta mögött kezd a szándékolt privatizálásba. A megszerzett tapasztalat értékes *helyzeti előnyt* jelenthet azokhoz a volt szocialista országokhoz képest, amelyek csak a politikai rendszerváltást követően kezdtek gondolkodni a privatizálás kívánatos módjairól.

A fentiek alapján nem szorul különösebb indoklásra, hogy miért fontos a jelzett időszak szervezeti-tulajdonosi változásainak elfogulatlanságra törekvő bemutatása és értékelése, a tapasztalatok összegzése. Ez a cikk is ehhez kíván hozzájárulni.

Közelkép a szervezeti-tulajdonosi változások típusairól

Gyáregységekből társaságok

A nyolcvanas évek végén lezajló szervezeti-tulajdonosi változások lehetőségét sok tekintetben a vállalati törvény 1984-es módosítása teremtette meg, amely jelentős mértékben kiterjesztette a vállalatok önállóságát, döntési jogosítványait. Egyebek mellett kimondta, hogy a vállalat önállóan gazdálkodik vagyonával, ezen belül önállóan határoz a gazdasági társaságokban való részvételről, leányvállalat alapításáról. Az 1984—1985-ös vállalatirányítási reform[3] nyomán a tulajdonosi jogosítványok lényegében a vállalati önkormányzatokhoz kerültek. Csupán a vállalatok — igaz kulcsfontosságú — negyedénél maradt meg az államigazgatási felügyelet.

[1] Természetesen vannak, akik vitatják, hogy a magántulajdon az államinál definíció szerint hatékonyabb volna (*Liska* [1990]), illetve, hogy az állami tulajdon megfelelő vállalkozói érdekeltség mellett ne működhetne a magántulajdonhoz hasonló hatásfokkal (*Bársony* [1990]). Az általános vélemény szerint azonban a magántulajdon dominanciája szükséges (bár nem feltétlenül elégséges) egy gazdaság megfelelő működéséhez.

[2] A privatizáció esélyeit illetően az állami vállalati körben lezajlott mozgásokon túl, legalább olyan fontosak — sőt valószínűleg fontosabbak — azok a változások, amelyek a nyolcvanas évek során a magánvállalkozások körében voltak megfigyelhetők. A magánvállalkozások ellentmondásoktól, sőt visszalépésektől sem mentes fejlődése meghatározó szerepet játszik abban, hogy a magyar társadalomtól nem idegen a piaci gondolkodás, hogy létezik egy viszonylagosan tőkeerős vállalkozói kör, amelynek részvétele az állami vagyon lebontásában is döntő lehet. Mindemellett a magánvállalkozások fejlődésének bemutatása kívül esik a cikk témakörén.

[3] A reform elméleti kiindulópontjáról, alapelveiről, végrehajtásáról lásd *Sárközy* [1986].

A jogszabályok 1987 óta azt is lehetővé teszik, hogy (kizárólag) belföldi jogi személyek részvénytársaságot, illetve korlátozott felelősségű társaságot alapítsanak. (Azelőtt a hazai vállalatok csak a felelősséget nem korlátozó formában társulhattak.) Az alapítást a részvénytársaságokra az 1875. évi XXXVII. kereskedelmi törvény, a kft.-kre az 1930. évi V. törvény szabályozta. 1989-től a fejlett országok jogalkotását követő társasági (1988. évi VI.) törvény határozza meg a társaságalapítások jogi feltételeit.

Amint az köztudott, a szervezeti átalakulás alaptípusát a Medicor szolgáltatta 1987-ben. A modell alkalmazása során a vállalatok elkülöníthető egységeit (tevékenységeit) külső résztvevők bevonásával — és az egymás közti kereszttulajdonlás alkalmazásával — társasági formába szervezték át. A társaságok értékpapírjainak többsége a vagyonkezelői funkciókat ellátó, állami vállalati formában működő vállalati központ (vagyonközpont) tulajdonába került. Később gyakoribbá váltak az olyan megoldások, amelyekben a vállalatok csak egy-egy egységüket szervezték át társasággá, más termelő egységeiket a hagyományos formában működtették.

Arra vonatkozóan, hogy a társaságalapítások az állami vállalatok vagyonának milyen hányadát érintették, nincsenek pontos adataink. Az *Állami Számvevőszék* [1990] jelentése szerint a több mint 2000 állami vállalat befektetett eszközeinek értéke 1988-ban 109 milliárd forintot, 1989-ben 173 milliárd forintot tett ki, ami a saját vagyon 6, illetve 10 százalékát jelentette. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium 1990 júniusára vonatkozó felmérése szerint a minisztériumi vállalatok körében 12,5 százalék volt a társaságokon keresztül működtetett eszközök aránya.

Mivel az *állami vállalati forma megtartását is biztosító társaságalapítások* módszerét 1987 óta a vállalatok meglehetősen széles köre alkalmazta, a társaságalapítások *céljáról, módozatairól és hatásáról* már viszonylag sok ismeretünk van.[4] A tapasztalatok azt igazolják, hogy a pontatlanul „spontán privatizációnak"[5] nevezett folyamat *korántsem tekinthető egységesnek*, résztvevőit *vállalatuk helyzetétől, a társaságalapítás időpontjától, az egyéni haszonszerzésre való törekvés erősségétől* stb. függően meglehetősen eltérő szempontok és szándékok vezérelték.

Kezdetben a vállalati egységek társasággá alakítása pusztán a *nagyvállalati központok hatalomátmentési eszközének*, a *termelőegységekkel kötött kompromisszumának* látszott. Az idő előrehaladtával és a politikai feltételek rendszerének a megváltozásával világossá lett, hogy a vállalati *menedzserréteg által irányított társaságalapítás alapvetően meghatározhatja a valóságos privatizáció esélyeit:* jó esetben elősegítheti, rossz esetben gátolhatja vagy helyettesítheti a gazdaság hatékony működését biztosító tulajdonosi szerkezet kialakulását.

A társasági törvény hatályba lépéséig elsősorban a *több telephelyes ipari nagyvállalatok* alakítottak társaságokat. (1988-ban többek között a Ganz Danubius, a Szék és Kárpitosipari Vállalat, a Budaflax, a Szerszámgépipari Művek, a Csavaripari Vállalat és a Csepel Művek Szerszámgépgyára követte a Medicor példáját.)

[4] Az alfejezet írásánál saját, vállalatoknál végzett vizsgálataim tapasztalatain túl, a témában megjelent publikációkra is támaszkodtam. (Lásd elsősorban az *Állami Számvevőszék* [1990], *Matolcsy* [1990] és *Voszka* [1990] munkákat.)

[5] A napjainkra elterjedt szóhasználat szerint a *spontán privatizáció az állami vállalatok vagyonának menedzseri* (vállalati) *döntés alapján történő társaságokba vitelét jelenti.* Az elnevezés voltaképpen félrevezető, hiszen az állami vagyon formájának megváltozása önmagában nem jelent privatizációt. Az elnevezés csak annyiban jogos, hogy a társaságok alakítása módot adott az állami vagyon egy részének *ellenérték fejében történő*, illetve — az irreális vagyonértékelésen alapuló és az átjátszásos esetekben — *valós érték alatti átadására, privatizálására.*

A jellemző forma a gyáregységek *zárt alapítású részvénytársasággá* alakítása volt. A külső alapítók a vállalat termelésének fenntartásában érdekelt hagyományos partnerek — beszállítók, legnagyobb felhasználók, számlavezető bank — voltak, akiknek társaságba történő belépését nem annyira a tulajdonszerzés, hanem egyéb szempontok motiválták. A *konszernforma* alkalmazásánál az egy anyavállalathoz tartozó társaságok egymásban is tulajdonosi részesedést szereztek. A kereszttulajdonlás alkalmazását egyebek mellett a nagyvállalati egység megtartására törekvés indokolta. Az rt.-k létrehozását némileg nehezítette, hogy az előírások szerint legalább hét alapítóra volt szükség. Az rt.-k alakítása mellett bizonyos funkcionális (például külkereskedelmi, számítástechnikai) tevékenységeket kft.-formában szerveztek meg.

A *tulajdonosi részesedések döntő többsége* — gyakran a 90 százalékot is meghaladó hányada — *a megváltozott funkciójú vállalati központ tulajdonában maradt.* A központnál maradt tulajdonrészek szolgáltak a jellemzően ugyancsak a központnál maradt *adósságterhek és egyéb kötelezettségek fedezetéül.* (A terhek egy részének társaságok közti felosztása olyankor fordult elő, amikor a központ tulajdonosi részesedése is kisebb arányú volt.)

Ezekben az esetekben *még szó sem volt az állami tulajdon privatizálásáról,* a társaságokba kívülről belépők ugyancsak állami tulajdonú cégek voltak. (Az alapításban részt vevő külföldiek sem megvásárolták az állami tulajdont, hanem ahhoz társultak.) A később végrehajtott „adósság—részvény csereakciók" sem vezettek privatizációhoz, hiszen a részvények állami tulajdonú szervezetek (elsősorban kereskedelmi bankok) tulajdonába kerültek. Kivételt csak a külföldinek történő részvényeladás (átadás) jelentett.

Az alkalmazott modell biztosította *a tulajdonosi és a menedzseri funkciók szervezeti különválását, s a gyárak vezetésének a korábbinál nagyobb önállóságot adott.* (Mivel a vt-s irányítási forma a teljes önállóság elérését eleve illuzórikussá tette, a társasági forma általában elfogadható kompromisszumot jelentett a hagyományos nagyvállalati struktúrából kilépni akaró, önállósulni szándékozó egységeknek.) A megoldás (igaz csökkentett létszámmal és megváltozott funkcióval) *a nagyvállalati központ fennmaradását, befolyásának megőrzését is lehetővé tette.*

A modell gyakorlati működése korántsem bizonyult konfliktusmentesnek. Bár a társaságok operatív önállósága jellemzően megnőtt, a szervezetileg különvált tulajdonosi pozíció a központ számára a korábbinál közvetlenebb beavatkozási formákra is *lehetőséget* adott. A központból alakult *tulajdonosi* (vagyonkezelő) *szervezetet semmi sem kényszerítette, hogy az állam által rábízott tulajdonosi jogokat a korábbinál hatékonyabban gyakorolja.* A vagyonközpontokkal szemben támasztott *hatékonysági kritériumok hiányában még a vagyon* (diszkrét) *felélése sem járt következményekkel.* A megoldás mindemellett a központ szempontjából sem volt teljesen veszélytelen. Szükségessé tette a központi állomány drasztikus csökkentését, az operatív döntések átadását, s kezdettől *magában hordozta a központ megszüntetésének a lehetőségét is.*

A jelzett ellentmondások is indokolják, hogy az esetek zömében az *erősen eladósodott,* súlyos gazdasági helyzetben, mintegy *lépéskényszerben* lévő vállalatok szánták el magukat szervezetük átalakítására. Számukra ez a lépés *alternatívát kínált a csőd elkerülésére.*

A pénzügyi helyzeten az adósságok tulajdonosi részesedésre váltásával, külső forrásbevonással, a vagyonrészek átértékelésével stb. lehetett javítani. *A külső alapítók (bankok, beszállítók stb.)* voltaképpen *segítséget adtak a vállalat szanálásához.* (Ez a forma számukra is lényegesen kedvezőbb volt, mint egy bíróság előtt kezdeményezett csődeljárásban való részvétel.)

A társasági törvény hatályba lépéséig a csőd elől menekülőkön kívül olyan vállalatok is átalakították szervezetüket, amelyek előnyösnek tartották a „vagyonközpont—társaságok-struktúrát", de a törvénytervezetben kirajzolódó társaságalapítási előírásokat nem tudták volna teljesíteni. 1988 második felében az

átalakításokat az is ösztönözte, hogy a vállalatok meg akarták szerezni a társaságalapításhoz kapcsolódó s az év végével megszüntetett adókedvezményeket.[6]

A gazdasági társaságokról szóló törvény életbe lépése után a társaságalapításra vállalkozó *szervezetek köre* sokkal *szélesebbé, indokaik* jóval *sokrétűbbé* váltak, s ennek megfelelően *sokszínűbbek lettek a társaságalapítási módozatok* is. *A csőd előli menekülés, az általánosan rossz likviditási helyzet* — az egyes esetekben kétségkívül jelen lévő „hátsó" szándékokon túl — *is magyarázza, hogy a vállalatok gyakran a törvény betűibe beleférő, de szellemével ellentétes megoldásokat alkalmaztak.*

A pénzhiány és a külső forrás bevonására való képtelenség vezetett a társaságalapításhoz előírt 30 százalékos készpénzarány megkerülésének különféle „trükkjeihez". Az egyik gyakori megoldás az volt, hogy a társaságokat *minimális tőkével* alapították, majd az alapítással szinte egyidőben megemelték a társaság alap-, illetve törzstőkéjét. [Az értékpapírtörvény (1990. évi VI.) alapján részvénytársaságok esetében ma már nincs lehetőség az alaptőke egy éven belül történő megemelésére !]

A másik módszer lényege, hogy az előírt pénzt csak látszólag, *átmeneti időre* bocsátották az alapított társaság rendelkezésére. A pénzt az átmeneti időre kölcsönözték, vagy ha már arra sem volt lehetőség, a vállalati bevételt elkülönített számlára gyűjtötték. A pénzhiány egyes esetekben azzal járt, hogy az elhatározott szervezeti átalakulást *nem egy lépésben, hanem elnyújtva, egységenként hajtották végre* olyan ütemben, ahogy az előírt készpénzt legalább látszólag biztosítani tudták. A lépésenkénti alapítás *súlyos feszültségek forrásává* válhatott, mert a változatlanul állami vállalati részlegként működő egységekben úgy gondolták, hogy a „már" társaságok az ő bőrükre menekülnek a csőd elől. A legsúlyosabb helyzetben lévő vállalatok általában *nem találtak külső partnert a társaságalakításhoz,* s ezért előszeretettel alapítottak egyszemélyes kft.-ket. (Erre a társasági törvény módot ad.)

A társaságok számára a pénzhiány tette elfogadhatóvá az olyan megoldásokat, amikor az alapító(k), *csak a működéshez szükséges eszközök egy részét vitte(k) be a társaságokba.* (Szélsőséges esetben csak gépeket vagy anyagokat. A többi termeléshez szükséges eszközt a társaságok bérelték, illetve folyamatosan vásárolták a vagyonkezelőként működő alapítótól.) A tevékenység méretéhez képest *igen alacsony tőkeellátottság* hosszú távon eleve kétségessé teszi a társaságok túlélését.

A magyar vállalatok rossz likviditási helyzete nagymértékben motiválta a külföldi partnerek bevonására irányuló törekvéseket. A külföldi partner keresésben természetesen nemcsak ez, hanem a külföldi termékek, technológiák (esetleg piacok) megszerzésének igénye is szerepet kapott, nem is beszélve a külföldi részvétel esetén járó *adókedvezményekről.*

Bár a pénzhiánynál sokrétűbb okok magyarázzák, a pénzhiány is szerepet játszott abban, hogy *a vállalatok a társaságalapítás során nem törekedtek vagyonuk könyv szerinti értéket jóval meghaladó elismertetésére,* még akkor sem, ha az lett volna a reális. Ez ugyanis automatikusan megnövelte volna az alapítás készpénzigényét, azaz rontotta volna a társaság „összehozásának" az esélyeit. Az apport reálisnál kisebbre értékelése azonban kedvező helyzetbe hozta az alapítás többi résztvevőit, hiszen az *ő részesedésüket a ténylegesnél* nagyobbnak tüntette fel. Ez az olyan esetekben, ahol az alapításban a külföldi tőke vagy a magyar magántőke is szerepet kapott, *tartalmilag az állami vagyon ellenérték nélküli privatizálását jelentette.*

Az *Állami Számvevőszék* [1990] reprezentatív felmérése szerint a minisztériumi alapítású vállalatok *a könyv szerinti értéket 16 százalékkal meghaladó értékben vitték át vagyonukat a társaságokba.* Az ingatlanokat átlagosan 17 százalékkal, a gépeket, berendezéseket 57 százalékkal értékelték fel; míg az anyagokat a könyv szerinti érték 80 százalékán, a saját termelésű készleteket pedig 74 százalékán vették számításba. Figyelembe véve, hogy a Számvevőszék azonos körre vonatkozó adatai szerint a külföldi tulajdonosi hozzájárulás a bevitt állami vagyon mindössze 7 százalékának megfelelő nagyságú, a hazai magántőke részvétele pedig elenyésző mértékű, *nincs*

[6] Az 1988-as szabályozás szerint az új és a szervezeti átalakulás nyomán létrejött társaságok a működés első évében 55 százalékos, a második évben 35 százalékos, a harmadik évben 25 százalékos nyereségadó-kedvezményre számíthattak.

okunk feltételezni, hogy az irreális vagyonértékelés az állami vagyon számottevő mértékű átadásához vezetett volna ebben a körben.

A részvények (tőkerészek) alacsony névértékéhez fűződő érdekek igen sokrétűek. Az alacsony névérték azon túl, hogy megkönnyíti más alapítók bevonását, elkerülhetővé teszi a részvények névérték alatti eladását, növeli az adósság—részvény-csere esélyét, s a társaságok számára könnyebben teljesíthető osztalékkövetelményt támaszt.

Mint ahogy arra a sajtóban nagy nyilvánosságot kapó esetek (Budavár Rt., Fővárosi Édességbolt, Orient Vendéglátó Rt.) is utalnak, az állami tulajdon átjátszásának gyanúját ébresztő társaságalapításokra inkább a többségükben tanácsi alapítású *kereskedelmi és vendéglátóipari* vállalatok esetében került sor.

Ebben a körben jellemző eljárás volt, hogy a vállalatok *vagyonuk döntő többségét* 10—30 százaléknyi külső tőke bevonásával *részvénytársaságba vitték*, majd *bolt- és üzlethálózatukat az rt. és magánszemélyek közös tulajdonában kft.-formába szervezték*. (Az Állami Számvevőszék felmérése szerint a külföldi részesedés a tanácsi vállalatok társaságai esetében is alig nagyobb 10 százaléknál, míg a magánszemélyeké 1-2 százaléknyi, befektetésük jellemzően 100 ezer forint körül mozog.) Az *ingatlanok használatát lehetővé tevő különböző jogok* (tulajdonosi, kezelői, bérleti) *értékelése körüli bizonytalanságok*, illetve *az ingatlanhoz kapcsolódó jogok irreálisan alacsony értéken való átadása* azt eredményezte, hogy *a külföldiek és a magánszemélyek befizetéseikhez képest aránytalanul nagy vagyonhoz juthattak.*

A kiskereskedelmi és vendéglátóipari vállalatok körében a társaságok alapításának folyamatát *a készülő privatizációs törvény megelőzésének szándéka* erőteljesen felgyorsította. Mivel a törvénytervezet (és a végül szeptemberben elfogadott előprivatizációs törvény) a vállalati központokat létükben fenyegette; a központok gyakran megfelelő előkészítés, a potenciális partnerek versenyeztetése nélkül, az első elfogadható ajánlat alapján vágtak bele a társaságalapításba.

A sietség, a jogi feltételek szigorodásától való félelem[7] természetesen nemcsak a kereskedelmi vállalatok esetében volt megfigyelhető. A partnerek keresésére az iparvállalatok sem fordítottak túl sok energiát, az alapításban részt vevő társak így általában a hagyományos partnerek közül kerültek ki.

Az állami vállalatok kinyilvánított társaságalapítási céljai között előkelő helyet foglalt el *a hatékonyság javítására*, az állami vagyon korábbinál több hozadékot biztosító működtetésére irányuló törekvés.

Ez a célkitűzés minden korábbi szervezeti változtatás során is megfogalmazódott. Teljesülését szinte lehetetlen megítélni, hiszen nem tudjuk, hogyan alakult volna a hatékonyság a változás nélkül. A vizsgálatok mindenesetre *nem igazolják, hogy a társaságalakítások a vállalati eredmény javulásához vezettek volna* (*ÁSZ* [1990]). Inkább az *eredményképződés helye* változott, a nyereség jellemzően a társaságokban keletkezett. (Ez a társaságoknak nyújtott adókedvezmény ellenére sem feltétlenül hátrányos a központi költségvetés szempontjából, hiszen nullszaldós vagy veszteséges vállalatok társaságaitól is adóbevételhez juthatott.) A társaságokban kimutatott eredményjavulás gyakran virtuális, a vállalaton belüli elszámolás megváltoztatásából származik. A vállalati eredmény javulása — ha volt ilyen — inkább a társaságosítást kísérő önszanálási tevékenységből, vagyontárgyak eladásából keletkezett.

A társaságok általában éltek a szabadabbá vált bérezési lehetőségekkel, s anélkül is növelték a béreket, hogy a létszámot számottevően csökkentették vagy a gyártmányszerkezetet nagyobb mértékben módosították volna. Inkább csak a többségi külföldi részvételű társaságokban van példa a termelési feltételek, illetve a termékszerkezet jelentősebb korszerűsítésére.

A társaságalapítások *vitathatatlan, de sokféleképpen megítélhető eredménye*, hogy *alternatívát kínáltak* az egyre kevésbé elérhető *állami szanáláshoz*, illetve a

[7] 1989 első felében a készülő átalakulási törvény, utána pedig a készülő vagyonvédelmi törvény siettették a társaságalapításokat.

szanálás helyébe lépő felszámolási eljáráshoz *képest.* (Van olyan vélemény, amely szerint a társaságalapítások 50-60 milliárd forintnyi állami szanálást helyettesítettek — *Matolcsy* [1990] 51. o.) Ez nem egyértelműen pozitív, hiszen az átalakítások így a *meglévő termelési struktúra fennmaradását* szolgálták. Ha azonban azt is tekintetbe vesszük, hogy a vizsgált időszakban *a csődeljárások sem vezettek az elavult termelés likvidálásához* (vagy az eszközök tényleges privatizásához), akkor a csődeljárásokhoz képest a *társaságosítás társadalmilag kevésbé költséges módszernek ítélhető.* A vagyonkezelő és a termelésirányító funkciók különválása *elvben arra is lehetőséget kínál, hogy hosszabb távon sor kerüljön a tevékenységek hatékonyság szerinti szelekciójára.*

Jóval egyértelműbb a társaságalakításoknak az a pozitív következménye, hogy *nagyvállalati oldalról is megkezdődött a* korábban szélsőségesen *centralizált szervezeti struktúra felbomlása.* Bár a megmaradó állami vállalati központok tulajdonosként elméletileg akár közvetlenül is irányíthatják társaságaikat, a korábbi egységek jogi személyisége, önálló piaci és pénzügyi kapcsolatai egy decentralizáltabb vállalati struktúra felé tett fontos lépésnek tekinthetők.

Gyakori vád a társasági törvény szerinti szervezeti változásokkal szemben, hogy azok — ellentétben az átalakulási törvény szerinti változásokkal — *nem hoztak bevételeket az államkasszának,* s így *az államadósság csökkentéséhez sem járultak hozzá.* Ez a kifogás nehezen értelmezhető, ha figyelembe vesszük, hogy a „spontán privatizációs" akciók döntő többségében az *állami vagyon eladására sor sem került,* vagy ha igen, a bevétel nem került az állami szervezetek körén kívülre.

Sokkal súlyosabb probléma, hogy a társasági törvény alapján végbement átalakulások néhány *szélsőséges esetben az állami vagyon eltüntetését* is lehetővé tették.

Az effajta akciók során az állami vállalatnál nem maradt más, mint az általa alapított társaság alacsony kamatozású kötvénye. (Lásd például az ÁPISZ átalakítását.) Az előprivatizációs (1990. évi LXXIV.) törvény az államot ért veszteséget úgy igyekezett korrigálni, hogy az Állami Vagyonügynökségre átszállt kötvények kamatát a belföldi magánszemélyek betéteire megállapított legmagasabb pénzintézeti kamatban minimalizálta.

Az Állami Vagyonügynökség felállításáig, az állami vagyon védelméről szóló törvény elfogadásáig a vállalati vezetés társaságalapítási elképzeléseit semmilyen *külső kontroll nem korlátozta.* A vállalati tanácsokat általában sikerült meggyőzni az átalakulás szükségességéről, s csak *elvétve fordult elő, hogy a vt meghiúsította a menedzsment szándékait.* Bár az alapítót a vállalatok többsége tájékoztatta a tervezett változtatásokról, önkormányzó vállalatoknál az alapítónak eleve nem volt joga ezek felülbírálására. Némileg meglepőbb, hogy *a minisztérium a nagy, államigazgatási felügyelet alatt álló vállalatok* esetében sem élt jogosítványaival, s *a döntést az egyes vállalatok igazgatótanácsának engedte át.*

Mindez azt bizonyítja, hogy *nem igaz az a vád, amely szerint a vt-s irányítási forma lenne a felelős a vállalatok „kiürítéséért", a már-már áttekinthetetlen, nehezen kibogozható tulajdonosi szerkezet kialakításáért.* Ez ellen — mint azt a Videoton példája is igazolja — az államigazgatási felügyelet sem jelentett biztosítékot. Az államigazgatási felügyeletű vállalatok esetében még a dolgozók és a gyáregységek képviselőinek társaságalapítás feletti ellenőrzése sem érvényesült.

Az alapítók passzivitásának hátterét — az érvényes jogszabályokon túl — az a gazdaságpolitikai megfontolás adta, amely *alapvetően előrevivőnek* (s ezért nem akadályozandónak) *ítélte* az állami vállalatok társaságalapítási tevékenységét, legfeljebb a visszaélés lehetőségeit akarta korlátozni.

1989 második felétől a *politikai* rendszerváltás felgyorsulásával felerősödtek a „spontán privatizáció" megítélésével kapcsolatos viták. A pártok között, de

gyakran egy-egy párton belül is jelentős véleménykülönbségek voltak a spontán privatizáció értékelését, folytathatóságát illetően. Abban mégis szinte teljes volt az egyetértés, hogy szükség van az állami vagyon sorsának hatékony *ellenőrzésére*. Ezt kívánja biztosítani az 1990 elején született — Állami Vagyonügynökségről, illetve az állam vállalatokra bízott vagyonának védelméről szóló (1990. évi VII., illetve VIII.) — törvény.

Az eredeti törvény szerint a kis létszámúra tervezett, *parlamenti* felügyelet alatt álló Állami Vagyonügynökség feladata önkormányzó vállalatok esetében a társaságok alakításának (a társasággá alakulásnak) az *ellenőrzése*, államigazgatási felügyelet alatt állóknál pedig az átalakulás *kezdeményezése*. Az Állami Vagyonügynökség a vállalati szándékokat *megvétózhatta*, de a Vagyonügynökség döntéseit is lehetett *bírósági úton támadni*.

Minthogy a törvényhozók nem kívánták az Állami Vagyonügynökséget nagy saját apparátussal rendelkező, óriási gazdasági hatalmat koncentráló szervezetté tenni, hatáskörét több tekintetben korlátozták. Így például az Állami Vagyonügynökség hatásköre *nem terjedt ki a tanácsi vállalatokra*. A gyakorlatban ez azzal a következménnyel járt, hogy a tanácsi alapítású (főként kereskedelmi és vendéglátóipari) vállalatok körében a földtörvény nyár eleji módosításáig (XXXVII. tv.) továbbra is ellenőrzés nélkül folyt az állami vagyon társasági formába vitele — egyes esetekben állami érdeket sértő módon.

A politikai rendszerváltást követően a *„spontán privatizáció" kormányzati megítélése* nagymértékben módosult, a *korábbinál negatívabb* lett. Ennek megfelelően a kormány a társaságalapítások erőteljesebb ellenőrzésére törekszik. Ezt a szándékot a Vagyonügynökségről szóló törvény módosítása (1990. évi LIII. törvény) is jelezte.

A kormányzati megítélés változása természetesen befolyással van a mikroszféra szervezetátalakítási elképzeléseire. A vállalatvezetés ma már igencsak meggondolja, hogy „kiszervezze-e maga alól a vállalatot". Ez persze nem változtat azon, hogy a privatizáció kiindulópontjaként a már végbement szervezet- és (tulajdonlás-) átalakítási folyamatokat is figyelembe kell venni.

Az előttünk álló privatizációt illetően alapvetően fontos, hogy a „spontán privatizáció" miközben alkalmat adott bizonyos privatizációs technikák és a társasági működés *begyakorlására*, a tényleges privatizációhoz *tisztázatlan, számos tekintetben zavaros kiinduló helyzetet teremtett, a tulajdonosi viszonyokat átláthatatlanná tette*. (Az állami vállalatok társaságai különböző partnerekkel maguk is társaságokat alakítottak, és így tovább.) Bár a megmaradt vállalati központok sok tekintetben vagyonkezelő szervezetként működtek, *szerepük, hatáskörük meghatározatlan maradt*, s működésüket *semmilyen formális hatékonysági követelmény sem szabályozta*.

Ez indokolhatja, hogy az ÁVÜ Második privatizációs programja éppen a kiürült vagyonközpontokat veszi célba. E program részletei és a benne részt vevő vállalatok a cikk lezárásáig nem kerültek nyilvánosságra. Annyi ismeretes, hogy a program célja az *összekuszált szervezetek átstrukturálása, a kiürült központok egy részének megszüntetése, másik részük tényleges vagyonkezelő szervezetté alakítása s ahol csak lehet a privatizálás*. A vállalatvezetői réteg privatizációban való jövőbeli részvételét a második privatizációs program lebonyolításának módja alapvetően befolyásolja majd. Ezért különösen fontos, hogy a kiürült vagyonközpontok sorsáról ne politikai, hanem kizárólag szakmai szempontok szerint döntsenek. E központok kampányszerű megszüntetése azért is hiba volna, mert a magyar gazdaságban ma még nincsenek olyan szervezetek, amelyek a vagyonkezelés — hosszabb távon is szükségesnek látszó — feladatát átvehetnék. (Ez az Állami Vagyonügynökségnek nem lehet feladata!) Ezért kézenfekvőnek látszik, hogy az ÁVÜ — megfelelő hatékonysági feltételek mellett — a tényleges privatizálásig a már meglévő — vagy a már meglévőkből létrehozott — szervezetekre bízza a vagyon működtetését.

Az állami vállalatok társaságalapítási tevékenysége azzal a veszéllyel jár, hogy a folyamat a gazdasági hatalom korábbinál is erősebb koncentrációjához vezethet. A koncentráció nyilvánvalóan nem a piaci versenyt, hanem újfajta monopóliumok kialakulását segíti. A privatizáció szempontjából kedvező *szervezeti decentralizáció ugyanis a tulajdonosi jogok* (elsősorban a nagy kereskedelmi bankok kezében való) *koncentrációjával járhat együtt*, miközben a tulajdon továbbra sem kerül ki az állami körből.[8] Ez a mesterségesen létrejött *tulajdonosi koncentráció alapvető befolyással lehet a privatizáció utáni tulajdonosi struktúrára is.*

Vállalatokból társaságok

(Társaságok létrejötte az átalakulási törvény alapján)

Az eddig tárgyalt társaságalapításokat az jellemezte, hogy azok nem érintették az állami vállalat státusát, az állami vállalat megmaradt függetlenül attól, hogy vagyonának egy része vagy akár egésze társasági formába ment át. Ez az esetek döntő többségében jól kezelhető megoldást jelentett. A gyakorlati igények ugyanakkor azt jelezték, hogy biztosítani kell azt a lehetőséget is, hogy az állami vállalat egésze alakulhasson át úgy társasággá, hogy *a létrejövő társaság az általános jogutód.* Az *átalakulási* (1989. évi XIII.) *törvény* állami vállalatokra vonatkozó része az ilyen — „egy az egybeni" — átalakulások technikáját szabályozta. A szakmai körökben sokat vitatott, 1989 júliusában életbe lépett törvény csak *csekély mértékben korlátozta az önkormányzó vállalatoknak korábban biztosított jogosítványokat.*[9]

A vállalat átalakulását az önkormányzati szerv kezdeményezhette. Az új társaság papírjaiból első lépésben csak a korábbi állami vállalati tulajdon 20 százalékát képviselő tőkerész került az állami vagyonkezelőhöz, a maradék 80 százalékot a megalakult társaság három éven át magánál tarthatta és értékesíthette. (Az értékesítésből befolyt összeg 20 százaléka illette meg a társaságot, a többi az állami vagyonközpont bevételeit növelte.) Önkormányzó vállalat átalakulásához legalább 20 százalékos (vagy 100 millió forintos) tőkenövekedésre volt szükség. Az államigazgatási felügyelet alatt álló vállalatokra ez utóbbi nem volt az átalakulás feltétele. Esetükben a korábbi vállalati tulajdont reprezentáló részvények egyenesen az állami vagyonkezelőhöz kerültek. A törvény előírta, hogy az olyan önkormányzati vállalatnak, amelynek vagyona több mint 50 százalékban gazdasági társaságban lévő érdekeltségből áll, két éven belül gazdasági társasággá kell alakulnia. Ez előrevetítette, hogy a nagyvállalati központokból alakult irányító vállalatok (vagyonközpontok) hosszú távon nem maradhatnak fenn a meglévő formájukban.

A törvényt 1990 szeptemberében az új parlament úgy módosította, hogy az önkormányzó vállalatok átalakulásának szabályai ma már nagyon hasonlóak az államigazgatási felügyeletű vállalatokra vonatkozó szabályokhoz, s az Állami Vagyonügynökség a korábbinál nagyobb szerepet kap (erőteljesebben beavatkozhat) az önkormányzó vállalatok átalakulási folyamatában.

A vállalatok többsége az átalakulási törvényt hatályba lépése után is megkerülte, mert a társasági törvény általában kedvezőbb feltételeket, rugalmasabb

[8] A gondolat kifejtését lásd *Voszka Éva* [1990] esettanulmányában.

[9] A társasági törvény bevezetését követő szervezeti-tulajdonosi átalakulások ismeretében már az átalakulási törvény elfogadását megelőzően felmerült az állami tulajdon védelmének és az *állami tulajdonosi jogosítványok megerősítésének* az igénye. Az átalakulási törvény elfogadását ellenzők ennek érdekében szükségesnek látták volna a menedzseri jogosítványok korlátozását. A törvényalkotók azzal érveltek, hogy az átalakulási törvény semleges a tulajdonviszonyok szempontjából, s csak az átalakulás technikáját szabályozza. A szembenálló álláspontokat lásd: *Bokros* [1989], *Bokros—Tömpe* [1989], illetve *Sárközy* [1989].

lehetőségeket biztosított. Az önkormányzó vállalatok gyakran nem tudtak eleget tenni a 20 százalékos külsőforrás-bevonás követelményének. Sok esetben nem volt mód a vállalat egészének átalakítására. A szigorúbb ellenőrzés és az államnak átadandó tulajdonrészek is visszatartották a vállalatokat az átalakulási törvény szélesebb körű alkalmazásától. Ilyen átalakulásra az Állami Vagyonügynökség létrehozásáig csak néhányszor, s 1990 végéig is csak alig több, mint egy tucatnyi esetben láttunk példát. *(1. táblázat.)*

1. táblázat

Az átalakulási törvény szerint létrejött társaságok

Megnevezés	Alaptőke (millió forint)	Állami részesedés (százalék)	Külföldi részesedés (százalék)
Az ÁVÜ által jóváhagyott átalakulások (1990 novemberig)			
Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Rt.	11 500	99	0
KAPOSCUKOR Rt.	2 570	65	31
Debreceni Konzervgyár Rt.	2 153	91	0
DÉLKER Rt.	2 011	57	0
Kecskeméti Borgazdaság Rt.	1 121	75	0
Petőfi Nyomda Rt.	978	42	50
Zalaegerszegi Ruhagyár Rt.	579	65	31
Pécsi Építő Kft.	527	43	50
TRITEX Kereskedelmi Rt.	403	99	0
CARBON Könnyűipari Rt.	315	60	37
Üvegipari Gép- és Szerszámgyár Kft.	258	100	0
KALIBER Kft.	240	77	17
Volkswagen Óbudai Autójavító Kft.	141	65	0
Közúti Beruházó Kft.	137	27	69
Néhány, az ÁVÜ megalakulása előtt létrejött társaság			
Chinoin Gyógyszergyár Rt.	3 000	90	n. a.
Biogal Gyógyszergyár Rt.	3 090	20	n. a.
Ganz Árammérő Gyár Rt.	470	100	0
Styl Ruhagyár Rt.	481	14	n. a.
Diósgyőri Kohászati és Szolgáltató Rt.	11 394	100	0
Ácsi Cukorgyár Rt.	760	35	n. a.
Pannonvin Rt.	750	64	n. a.
IDEX Mérnökiroda Rt.	529	n. a.	n. a.
Promontovin Borgazdasági Rt.	580	63	n. a.

Forrás: ÁVÜ [1990*b*].

Az átalakulási törvény szabályait követték egy-két olyan esetben, amikor az *államigazgatási szervek* — a privatizáció megindítása (a külföldinek való eladás) céljából — maguk *kezdeményezték* az átalakítást (például Ganz Árammérőgyár). Máskor az egyedi körülmények mérlegelése alapján a vállalatvezetés döntött az „egy az egyben", *általános jogutódként* való átalakulás mellett.

Az „önként" az átalakulási törvényt választók létszámukat tekintve inkább kis- és közepes vállalatok, amelyek gyakran egyetlen telephelyen működnek, vagy telephelyeik között szoros vertikális kapcsolatok vannak. Esetükben általában *nem volt mód* az egyes tevékenységek szervezetileg élesen elkülönülő, *gazdaságilag*

indokolható „logikus" megosztására; vagy úgy ítélték meg, hogy egy ilyen megosztás (például hagyományos állami vállalat és kft.) egy telepen belül *kezelhetetlen belső feszültségek kialakulásához* vezetne. A motívumok között szerepelhetett az a felismerés, hogy a társasági törvény alkalmazása esetén a *megmaradó állami vállalati központnak nem igazán lenne valós, létét igazoló funkciója.* A nagy cégek közül azok éltek az átalakulási törvény lehetőségével, amelyek stratégiai szempontból alapvetőnek érezték a vállalat egybentartását. Az átalakulási törvényt választó menedzserek döntésében *önvédelmi szempontok* is közrejátszottak: el akarták kerülni az átalakulást kísérő gyanúsításokat. Lépéseik során az alapítóval, majd az ÁVÜ-vel folyamatos egyeztetésre törekedtek.

A vállalataikat a társasági törvény alapján átalakító vállalatvezetők — az általam megismert esetekben — a *hosszú távú gazdálkodási kilátások* alapján határozták el az átalakítást. Nem a közvetlen csőd elől menekültek — mint a vagyont társaságokba bevívő, a terheket az állami vállalatoknál hagyó cégek —, hanem *időben felismerték,* hogy a külső körülmények drasztikus megváltozása miatt a *vállalat változatlan formában egy-két év alatt ellehetetlenülne.* A várható gazdasági bajokat a hagyományos piacok, megrendelők elvesztése vagy a szükséges fejlesztések elmaradása, a fejlesztési források hiánya vetítette előre. Mivel ezek a vállalatok viszonylag *jó pénzügyi* helyzetben tényleg „előre menekültek", így *nagyobb mozgásterük volt a felmerülő alternatívák, potenciális partnerek közti választás során.* (A „még kiegyensúlyozott" gazdasági helyzet általában alapvető feltétel volt ahhoz, hogy a vállalat — az ÁVÜ számára elfogadható vagyonértékelés mellett — biztosítani tudja az önkormányzó vállalatok átalakulásához előírt 20 százalékos külsőtőke-bevonást!) Nem lévén pénzügyi kényszerhelyzetben, a menedzserek olyan tulajdonosokat kerestek, akik *nem egyszerűen pénzt hoztak,* hanem fejlett *technológiát,* jól értékesíthető *terméket,* s a termékek számára *piacokat* kínáltak. A kifejezetten pénzügyi befektetők közül pedig az olyanokkal igyekeztek társulni, akiknek az *adott profilban* voltak *érdekeltségeik.* A jövendő tulajdonostól azt várták, hogy *hosszú távon* is megoldást igérjen a vállalat sorsára. Bár a vállalatvezetők nem hangsúlyozták, nyilvánvalóan az is szempont volt, hogy *az új (rész)tulajdonos fogadja el a meglévő menedzsmentet.*[10]

Az átalakuláshoz *előírt vagyonértékelés általában a könyv szerinti értéket meghaladó vagyonértéket eredményezett.* (Az ÁVÜ által eddig jóváhagyott 14 esetben a 15,5 milliárd forintos könyv szerinti vagyon 23 milliárd forint értéken, azaz 48 százalékkal felértékelve került be a társaságokba.) A különbség főként az olyan vállalatok esetében nagy, amelyek jelentős ingatlanvagyonnal rendelkeznek. A könyv szerinti értéktől való eltérés a vegyes vállalatok létrehozása során akkor okozott gondot, ha az előkészítő tárgyalások megelőzték a vagyonértékelést. Ilyenkor a tárgyalópartner saját üzleti elképzeléseit a könyv szerinti érték alapján alakította ki, s vonakodott elfogadni a tőle is nagyobb befektetést igénylő magasabb értéket.

Az egyik vitatott esetben az Ipari Minisztérium beleegyezésével az akkor még meglehetősen bizonytalan vagyonértékelést figyelmen kívül hagyva, a könyv szerintihez közelálló *„megállapodásos"* értéken került sor az átalakulásra. Egy másik esetben a külföldi elfogadta a vagyonértékelés eredményét, de az adott érték mellett nem vállalkozott a 20 százalékos külső tőke szolgáltatására, hanem csak a meglévő üzletrészek megvásárlására. Ebbe a megoldásba az ÁVÜ beleegyezett. (Az átalakulási törvény módosítása már nem is követeli meg a 20 százalékos tőkebővülést.)

[10] Meg kell jegyezni, hogy a külföldi partnert bevonó vállalatvezetés így is jelentős *egzisztenciális kockázatot* vállalt, hiszen még jól ismert, hosszú távú kooperációs kapcsolatok alapján kiválasztott tulajdonos esetében sem egyértelmű a tulajdonos magatartása. A felső vezetés kvázitulajdonosi volta az átalakulással megszűnt, s menedzserként is az átlagosnál bizonytalanabb helyzetbe került.

Az átalakulások során az Állami Vagyonügynökség igyekezett néhány általános, a *vagyonpolitikai irányelvek*nek megfelelő szempontot érvényesíteni. A külföldi érdekeltségű társaságoktól az ÁVÜ megpróbált ígéretet kapni a nyereségadókedvezmény itteni befektetésére, s pozitív devizamérleg elérésére. Az ÁVÜ a vállalatok értékét szellemi apport beszámításával is növelni kívánta, de erre a partner hasonló törekvéssel válaszolt. Így az értékelés során jellemzően megmaradtak az anyagi-naturális apportok figyelembevételénél.

A megismert esetekben az átalakulással egyidőben *nem került sor dolgozói részvények (tulajdonrészek) kibocsátására.* Ugyanakkor a társasági szerződések — az átalakulási törvény 23. §-a értelmében — kilátásba helyezték az alkalmazotti tulajdonlás *későbbi* megvalósítását. A munkavállalói tulajdonlás azonnali alkalmazását a *szabályozás tisztázatlansága* miatt még egy olyan cég is elutasította, ahol az ehhez szükséges források elkülönítetten már rendelkezésre álltak. *A kft.-forma esetében ugyanis teljesen megoldatlan a munkavállalók üzletrészhez juttatása.* Pedig az átalakulás vállalaton belüli pozitív fogadtatását elősegíthetné a dolgozói részvények, tulajdonrészek kibocsátása.

Az igazsághoz tartozik, hogy — a vállalatvezetők elmondása szerint — főként a fizikai dolgozók nem minden vállalatban igénylik erőteljesen a tulajdonrészt. A vállalatvezetők azért is kívánnának részletesebben kidolgozott jogszabályokat, hogy a tulajdonrészek elosztásakor ne érhesse őket a jogtalan előnyökhöz jutás vádja.

Az átalakulási törvény szerint átalakult vállalatok egymástól meglehetősen eltérően ítélik meg a választott *formát.* A megítélés jórészt az átalakulás időpontjától — az akkor remélt, illetve érvényes és a mára tisztázódott, illetve megváltozott *kondíciók eltérésétől* — függ. Így az elsők között átalakult vállalat az átalakítást a mai szabályok szerint már nem tartaná „érdemesnek", végrehajthatónak. A később átalakult vállalatok már tekintetbe vehették a törvény változásait és alkalmazkodni tudtak azokhoz.

Az átalakulási törvény szerint átalakult vállalat működési feltételei mára számos ponton rosszabbak, mint azt a kezdeti feltételezések és a törvény akkori értelmezései ígérték. Az önkormányzó vállalatokból alakult társaságok egy ideig úgy vélték, hogy a vállalatnál maradó üzletrészek után sem szavazati jog, sem pedig osztalék nem jár az állami vagyonkezelőnek (állami tulajdonosnak). Az 1989. évi XLIII. — az állami vagyon utáni részesedésről szóló — törvény világossá tette az osztalékfizetési kötelezettséget. Az osztalék mértéke az 1990. évi L. törvény alapján 18 százalékról 25 százalékra emelkedett.

Még „kínosabb" az önkormányzó vállalatok magánál tartható üzletrészeinek ÁVÜ-höz kerülése, még akkor is, ha ezek eladását a társaság változatlanul maga kezdeményezheti. Így az ÁVÜ többségi tulajdonossá lehet az eredetileg bevont külső tulajdonossal szemben. Ez a külső tulajdonos számára *alapvetően új* és számos vonatkozásban kezelhetetlen helyzetet teremt. (A külső tulajdonos joggal arra számíthatott, hogy a társtulajdonost a rendelkezésre álló három év alatt az ő közreműködésével választják ki, vagy élve elővételi jogával többségi tulajdont szerez!) Ráadásul az ÁVÜ-nek a tulajdonába került társaságokról nincsenek mindig kielégítő mélységű ismeretei, s emiatt halogatja a szükséges döntések meghozatalát. A külföldi számára ez a helyzet a működési feltételek nehezen magyarázható változását jelenti. A probléma megoldását a privatizáció gyors befejezése hozhatja, bár teljesen világos, hogy az állam és a már meglévő külső tulajdonos érdekeinek összehangolása a további privatizáció során sem mindig könnyű.

A később átalakuló, külföldi tőkét bevonó társaságok ezt a problémát úgy oldhatták meg, hogy a külföldi partner eredeti szándékaitól eltérően vagy hosszabb távú szándékait előbbre hozva eleve *többségi* (kizárólagos) részesedést vagy erre vonatkozó opciót szerzett, hogy elkerülje az állami társtulajdonos dominanciáját (vagy akár részvételét).

Bár az átalakulási törvény módosítása a társaságok szempontjából számos előnytelen változást hozott, információim szerint a társasági formára áttérést napjainkban tervező, illetve végrehajtó vállalatok *növekvő számban* alkalmazzák

ezt a törvényt. Mivel az ÁVÜ privatizációban való részvétele már más formák esetében sem kerülhető meg, *gyengültek az átalakulási törvény alkalmazásával szembeni érvek.* A módosítás óta a 20 százalékos külsőtőke-bevonás szükségessége sem jelent akadályt. Ráadásul a kiürült vagyonközpontok körüli bizonytalanság miatt az *egyéb utak sem túlságosan vonzóak.*

A vállalati önkormányzat, főként pedig a vállalati menedzserréteg szempontjából ma már nem az a fontos, hogy a társasági vagy az átalakulási törvényt alkalmazza-e, hanem hogy *részese* (esetleg irányítója) *maradjon az elkerülhetetlen privatizációnak,* s ne váljon egyszerű elszenvedőjévé. Így a menedzsment szemszögéből az olyan megoldások előnyösek, amelyekben *részt vehet a tulajdonosok megválasztásában;* s amelyek szabályai legalább valamelyest *előreláthatók.* Az átalakulási törvény szerinti átalakulás *a vevőjükre rátaláló, decentralizálást nem igénylő vállalatok számára ezért kívánatos út lehet.*

Nemzetgazdasági szempontból az átalakulási törvény alkalmazásának egyértelmű előnye, hogy az így megalakult társaságok privatizálásából származó bevétel a Vagyonügynökségen keresztül az államkasszát illeti. E bevételek, így az *államadósság csökkentéséhez* szolgálhatnak forrásul. Az adatokból ugyanakkor kiderül, hogy az eddigiekben az átalakulási törvény alapján végrehajtott átalakulások során is „csak" a *privatizáció egyértelmű feltételei teremtődtek meg,* és jóval *ritkábban került sor az állami vagyon tényleges eladására.* Az állami részvények (üzletrészek) értékesítése jórészt még hátravan.

Önállósulások állami vállalatként

A társaságalakítások és társasággá alakulások ma „divatos" folyamatától nem teljesen független a szervezeti változtatásoknak az a csoportja sem, amikor az állami vállalatok elkülönült egységei önállósításukat kezdeményezik. A vállalati törvény tavaszi módosítása (1990. évi XXII. törvény 62. §) óta már nem a vállalati tanácsé az utolsó szó a kiválási törekvések elbírálásában.

Az új szabályozás szerint az elkülönült egység dolgozói kétharmadának kérésére a vállalati tanácsnak 30 napon belül döntenie kell az önállósításról. Elutasítás esetén az alapítónál lehet kérni az önálló vállalattá alakítást. Az alapító 60 napon belül határoz arról, hogy megalapítja-e az egységet új állami vállalatként. Államigazgatási felügyelet alá tartozó vállalatok egységei közvetlenül az alapítótól kérhetik a leválasztást.

A törvénymódosítás hatására számottevően megnőtt az önállósulni kívánó gyáregységek, részlegek száma.

Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium nyilvántartása szerint 1991 februárjáig több mint negyven vállalat, több mint hatvan részlege kérte önállósítását. Az alapító az esetek *kétharmadában egyetértett* az önállósítással, a kezdeményező egységek harmadánál már az alapító okiratot is kiállították. Két egység visszavonta szándékát, egyet értékesítettek. Elutasító határozatot a minisztérium eddig hatszor hozott a privatizáció előrehaladottságára, a vállalat csődhelyzetére, illetve az önállósulni kívánó egység alacsony létszámára hivatkozva. Néhány esetben a minisztérium a közeljövőben várható iparpolitikai döntéstől, illetve az Állami Vagyonügynökség véleményétől tette függővé állásfoglalását. A fennmaradó kérelmek esetében a beadástól eltelt idő rövidsége miatt még nem született döntés.

A leválást kezdeményezők között többségben vannak a *drasztikus piacszűkülést elszenvedő,* illetve *pénzügyileg megrendült* helyzetű vállalatok egységei. Rendszerint a *viszonylag jobb piaci kilátásokkal* rendelkező részlegek kérik az önállósítást, mert leválasztva nagyobb esélyt látnak a csőd elkerülésére, míg a vállalaton

belül maradva nem találnak az ő érdekeiket is kielégítő megoldást. *Az önállósulási szándék kinyilvánítása gyakran a vállalati központ — az egység érdekeit sértő — terveire adott közvetlen válaszként értékelhető.*

Több általam megismert esetben is előfordult, hogy az egység dolgozói az üzemük *bezárására*, illetve *eladására* vonatkozó tervek hallatán kezdeményezték a leválást. Máskor a törzsgyár *profilváltási* törekvései eredményezték az önállósulás tervét. Az egység véleményével nem számoló, működésének logikáját megbontó *társaságalapítási* elképzelések ugyancsak a leválás indítványozásához vezethettek. Olyan eset is volt, amelyben a vállalat többi egységének társasággá alakításából származó terheket viselni kénytelen egység kérte az önállósítást.

Bár arra is van példa, hogy az önállósulási törekvés deklarálása hívta életre a vállalati központ átszervezési terveit, inkább a fordított eset a jellemző. A XXII-es törvény nyomán szaporodó önállósodási kérelmek azt a gyanút keltik, hogy a vállalati központokból irányított társaságalapítások *korábban sem mindig feleltek meg az érintett egységek érdekeinek, de az adott erőviszonyok és jogszabályi feltételek mellett az egységeknek nem volt hatékony eszközük a védekezésre.* (Önkormányzó vállalat esetében egy egység társasággá alakulása azzal járt, hogy megszűnt az adott egység vt-n belüli képviselete, így az méginkább kiszolgáltatottá lett az immár „külső" tulajdonossal, a főként központi érdekeket képviselő vt-vel szemben.)

Az önállósulási kérelmek kétharmadát a vt-s vállalatok egységei nyújtották be. A tapasztalatok szerint egyre gyakrabban fordul elő, hogy a vt hozzájárul a kiváláshoz, a felek megegyeznek a vagyon és a terhek megosztásában, s az alapító csak a kész megoldást szentesíti. Az eddigi gyakorlat alapján nincs sok értelme az ellenállásnak, az gyakran csak a vállalat egészét hátrányosan érintő *bizonytalansági* állapotot hosszabbítja meg. A megmaradó vállalatrész szempontjából is előnyösebb megoldás érhető el, ha a vállalati központ kész a kompromisszumra.

Az önállósulás akkor a „legsimább", *ha a vállalat megmaradó terveibe is beleillik, és a vállalat gazdasági helyzete még nem romlott meg visszafordíthatatlanul.*

Az egyik „pozitív példának" minősülő esetben a vállalati központtól nem elkülönülő törzsgyár olyan külföldi partnerre talált, amely nem tartott igényt a más városban lévő gyáregységre. A nagyobb gyár társaságba vitelét (egy csonka vállalat meghagyásával) a vállalat igazgatója nem látta jó megoldásnak. Így a gyáregység vezetőjének az igazgató maga sugallta a leválást. Az egység azért fogadta el az ajánlatot, mert termékprofilja, piaci helyzete kedvezőbb volt, mint a vállalat egészének.

Paradox módon a vállalat tényleges csődhelyzete is kedvező lehet az önállósulás szemszögéből. Ha a vállalat egészben már úgy sem menthető, a vt beleegyezhet a kiválásba, hogy legalább az egységnek esélyt adjon a túlélésre. (Amennyiben a vt elutasító határozatot hoz, megpecsételi az egység sorsát is. Az alapító ugyanis nem dönthet csődben levő vállalat egységének önállósítása mellett, hiszen az a felszámolási eljárás során csalárd vagyonkimentésnek minősülne.)

A vállalati tanácsok az olyan esetekben utasították el kategorikusan a kiválási törekvéseket, ha az önállósulás által *a vállalat, illetve a vállalati központ létét érezték veszélyeztetve.* Jogos félelem, hogy *egy gyáregység kiválása a többi részlegben is hasonló szándékot ébreszt.* (Az eltelt viszonylag rövid idő alatt is több példa volt arra, hogy egy egység kiválási törekvéseihez mások is csatlakoztak.) Különösen ott erős az önállósulás elhárítását célzó védekezés, ahol a *vállalati központ szervezetileg a törzsgyártól is független,* ezért a vállalat esetleges széthullása a központ teljes funkcióvesztéséhez — következésképpen megszűnéséhez — vezethet. Az ellenállás az olyan esetekben is nagy, amelyekben *a jól működő, nyereséget hozó részleg kiválása rövid időn belül a megmaradó vállalatrész csődjével fenyeget.*

A központi érdekek által uralt vt-k általában *a finanszírozás* szétválás utáni *megoldhatatlanságára* hivatkozva utasítják vissza az önállósulási törekvéseket.

Ez valóban létező probléma. A sorban állásokat, az általános hitelezési gyakorlatot tekintve nem szorul különösebb magyarázatra, hogy egy terhekkel induló, forgóalappal rosszul ellátott „új" vállalatnak *nagyon nehéz a termelés finanszírozásához elegendő hitelhez jutnia.* Ráadásul az a veszély is fennáll, hogy a finanszírozó bank a hitel biztosítékának csökkenésére hivatkozva a megmaradó vállalatrésztől is visszavonja a hiteleket. Kisebb méretek esetén kétségtelenül csökkennek a „pénzügyi tűzoltás", „a lyukak betömködésének" az esélyei. (Egy nagyvállalatnál mindig van annyi bevétel, amennyivel a leginkább fenyegetőző szolgáltatót, a legfontosabb beszállítót ki lehet elégíteni.) Az eddigi tapasztalatok ugyanakkor azt mutatják, hogy ha az önállósulás egyéb feltételei (műszaki, személyi stb.) adottak, akkor általában a finanszírozási nehézségek is áthidalhatók.

Konfliktus esetén a kiválás esélyeit nagyban befolyásolja a leválni akaró részleg vállalaton belüli korábbi *önállósága, az egyes funkciók kiépítettsége, az egység informáltsága.* Döntő fontosságú, hogy *hol kezelik az egység pénzügyeit, hol határoznak a különböző számlák kifizetéséről.*

A vállalati központ nagyon megnehezítheti függetlenedni kívánó egysége helyzetét, ha nem fizet a termelés fenntartásához feltétlenül szükséges anyagokért, szállításokért. Ha a pénzügyek decentralizáltak, akkor a kifizetéseken keresztül a gyáregység saját érdekeit érvényesítheti a vállalati központéval szemben.

Más oldalról a pénzügyek centralizált kezelése az egységek kellően át nem gondolt kiválási szándékához vezethet. Közvetlenül nem érezvén a mindennapi finanszírozási gondokat, az egységek hamis illúziót táplálhatnak az önálló működés esélyeiről.

Az önállósulási szándékok kinyilvánítását ugyanakkor nehezíti az információk hiánya. A vállalati központ gyakran nem (vagy csak vonakodva) adja meg azokat az információkat, amelyek alapvetőek az önállósulás esetén várható helyzet reális megítéléséhez. A nem azonos informáltság hátrányos lehet a vagyon- és tehermegosztási vitákban is. (Mivel nem önálló jogi személy, az egységnek nincs joga például auditort megbízni a központ által prezentált számok hitelességének az ellenőrzésére.)

Az önállósulási küzdelmekben az ellenérdekű felek — az érvek és a számok bizonyító erején túl — egyéb eszközöket is megkísérelnek felhasználni. Így a vt néhányszor gyors társaságalapítással, illetve vagyonátcsoportosítással próbálta lehetetlenné tenni egysége kiválását. Ilyen akcióra a vállalati törvény újabb módosítása óta (1990. évi LXXI. törvény) már nincs lehetőség.

A függetlenedni akaró egységek egy részében a *munkástanács* állt az önállósulási törekvések élére. (Volt olyan egység, ahol egyenesen az önállóság kivívásának céljával alakult meg a munkástanács.) Bár a munkástanácsok (legalábbis jobb esetben) igyekeztek megőrizni politikai függetlenségüket, tevékenységükbe *pártpolitikai elemek* is belekeveredtek. Előfordult, hogy céljuk elérése érdekében a döntéshozókra az országgyűlési képviselőkön keresztül is megpróbáltak nyomást gyakorolni. Ha ritkán is, mind az önállósulni akarók, mind az azt ellenzők részéről volt példa a figyelmeztető sztrájk bevetésére.

A döntőbíró szerepét játszó alapító — a vizsgált esetekben az IKM — az önállósulási kérelmeket kizárólag *szakmai* szempontok alapján igyekszik elbírálni. Azt vizsgálja, hogy az egységnél megvannak-e az önálló működés feltételei.[11] A minisztérium a leválást kezdeményezőtől a *szándékát megalapozó gazdasági-pénz-*

[11] A XXII-es törvény megjelenését követő rövid bizonytalanság után az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumban kialakult a leválási ügyek kezelésének rutinja, egy külön osztály keretei között. A minisztérium olyan irányba kívánja befolyásolni a vállalatokat, hogy az önállósulást ne akadályozzák durva eszközökkel, biztosítsák a szükséges információkat, hogy a konfliktus ne mérgesedjen el végletesen. (Ez ugyanis mind az együttműködést, mind a kiválás részleteiben való megegyezést lehetetlenné teheti.)

ügyi számítást kéri, a vállalattól pedig a kiválás *megmaradó vállalatra gyakorolt hatásának a bemutatását* várja. Ha mindkét vállalatrész működőképessége biztosítottnak látszik, a minisztérium megalapítja az új vállalatot. A vagyonmegosztási kérdésekbe az alapító nem kíván aktívan beleszólni, a viták eldöntéséhez független szakértő bevonását javasolja.

Miután a kiválásról megszületik az elvi döntés, a részletes megegyezés kidolgozása még hosszabb ideig eltarthat. Még a vagyon- és tehermegosztás *elveinek* elfogadása után is sok vitás kérdés marad. (A korábbi decentralizációs esetek tapasztalatai azt mutatják, hogy a vagyonmegosztás körüli jogviták akár évekig is elhúzódhatnak.) Az új vállalat működéséhez néhány — a feltételeket alapvetően befolyásoló — bázismutató (például bérbázis) kimunkálására is szükség van.

Az önállósulásra törekvő egységek nem egyformán ítélik meg *az önálló állami vállalati lét* hosszabb távú esélyeit. Van, ahol *hosszabb távon is ezt a státust kívánnák megtartani*. Bizonyítani akarják, hogy „az állami vállalat is lehet olyan hatékony, működhet olyan jól, mint egy társaság", s határozott fenntartásaik vannak egy esetleges külső tulajdonossal szemben. Másutt úgy vélik, az önállóság csak eszköz arra, hogy a *nem elkerülhető privatizáció során figyelembe vétessék az egység szempontjait*. Az egységek egy részénél a *dolgozók maguk akarnak tulajdonossá válni* a dolgozóirészvény-program, illetve az egzisztenciahitel és a privatizációs hitel felhasználásával. A dolgozók úgy gondolják, hogy tulajdonosként *meg tudják majd őrizni munkahelyüket*, s ezen keresztül egzisztenciális biztonságukat.

Azok az egységek, amelyek a realitásokat figyelembe véve számolnak a külső tulajdonos megjelenésével, úgy hiszik, hogy „akárki legyen is, az a vt-nél csak jobb lehet". Mások az *önálló vállalati létben esélyt látnak a privatizáció aktív befolyásolására*. A hosszabb távú fennmaradást úgy akarják biztosítani, hogy *maguk keresik meg maguknak* — a remények szerint — a *technikai megújulást és a piacot hozó tulajdonost*.

A vállalati kezdeményezésű változások a privatizáció szemszögéből

Mint a leírtakból is kitűnik, a vizsgált időszakban az állami tulajdon tényleges magánkézbe adása — azaz a szűk értelemben vett privatizáció — még csak szórványosan fordult elő. (TUNGSRAM, Ganz Járműgyár külföldre való eladása, IBUSZ-részvények nyilvános tőzsdei értékesítése stb.) A fő mozgást inkább a bemutatott változások — az állami vállalatok társaságalapítása, illetve társasággá alakulása és a vállalatok önállósulása — jelentették. Ezek a változások — miközben nem változtattak érdemben az állami tulajdon arányán — befolyásolják az előttünk álló privatizáció feltételeit; *megtörténtük az állami vagyon tényleges eladása során nem hagyható figyelmen kívül*.

Az egységek kiválása egyértelműen kedvezhet egy későbbi privatizációnak. Kisebb vállalatra könnyebb fizetőképes vevőket találni, s az alkalmazotti tulajdonlásnak is nagyobb lehet a realitása.

Általában a vállalat egészének társasággá alakulása is kedvező, hiszen egyértelművé teszi, hogy a potenciális vevőnek kivel kell tárgyalnia a vásárlásról. A társasági forma a részleges eladást technikailag is egyszerűsíti. Problémát okozhat viszont, ha az átalakulás előtt elmarad a vállalat indokolt decentralizálása, mert a vevő számára megnehezíti az őt érdeklő vállalatrész megszerzését.

Sokkal inkább kétséges, hogy hogyan mehet majd végbe az állami vállalatok által alapított társaságok privatizálása. Esetükben számos kínos — mind az állam, mind a vállalat számára érdekeket sértő, tisztázatlan — kérdés felvetődhet: például, hogy a többségi tulajdonos állami vállalat (vagyonközpont) vagy az ÁVÜ döntsön az eladásról; hogy kié legyen a privatizációból származó bevétel stb. (A

vagyonközpontok egyszerű kiiktatása a felvetődő jogutódlási problémák miatt nehezen elgondolható. A társaságok külső tulajdonosai szempontjából alapvető s nem feltétlenül elfogadható változás lenne, ha az eredeti alapító helyére tulajdonostársként az ÁVÜ lépne!)

Egyes vállalatcsoportok esetében a szövevényes, átláthatatlan tulajdonviszonyok is elriaszthatják a reménybeli vevőt. A privatizáció esélyeit ugyanakkor javíthatja a külső (külföldi) tulajdonos társaságokban való jelenléte, illetve a társaságalapításokkal egyidőben végbement szervezeti decentralizáció.

Privatizáció központi kezdeményezésre

A választások után hivatalba lépett kormány a nyár végén hozta nyilvánosságra *az állami tulajdon privatizációjára és a tulajdonváltás* lehetséges *módszereire vonatkozó koncepcióját* (*Kormánydokumentum* [1990]).

A koncepció a fejlett piacgazdaságokra jellemző tulajdonosi, vállalkozási és szervezeti formák és arányok elérését jelölte meg célként. A privatizációt összekapcsolta az államadósság leépítésével, ennek értelmében leszögezte, hogy a gazdaság szereplői csak piaci úton — vásárlással, illetve a tulajdonhoz kapcsolódó terhek átvállalásával — juthatnak a megszerezni kívánt állami tulajdonhoz. A koncepció kizárta az államosított vagyon reprivatizálását, s a volt tulajdonosok részleges kártalanítását (kárpótlását) helyezte kilátásba.

A program nem egyszeri tulajdonreformmal, hanem az *állami tulajdon folyamatos lebontásával* számol. Három—öt év alatt a jelenlegi állami tulajdon nagyobb része magánkézbe kerülhet.

A kormány koncepciójában a lehetséges három privatizációs út — központi, vállalati és külső kezdeményezésű — közül *elsődleges szerepet kap az ÁVÜ által irányított privatizáció*. A tervek szerint az ÁVÜ évente több alkalommal „vállalati csomagok" privatizálását kezdeményezi, pályázattal kiválasztott tanácsadó cégek bevonásával.

Röviddel a privatizációs kormánytézisek publikálása után, 1990 szeptemberében, az Állami Vagyonügynökség meg is hirdette az első központi kezdeményezésű privatizációs akciót: az *Első privatizációs programot* (*ÁVÜ* [1990*a*]). A *húsz vállalatot* tartalmazó csomagba viszonylag *stabil pénzügyi helyzetű*, az átlagosnál *kedvezőbb gazdálkodási jellemzőkkel rendelkező vállalatokat* válogattak, olyanokat, amelyekről úgy gondolták, hogy *vonzóak lehetnek a potenciális befektetők számára*. A kiválasztott vállalatok mindegyike egyetértett a programban való részvétellel. Egy részük már korábban megkezdte a privatizáció előkészítését, s kidolgozott elképzeléseik voltak a privatizáció végrehajtására.

A programba bevont vállalatok összes könyv szerinti vagyona közel 34 milliárd forintnyi volt, 1989-es nyeresége pedig mintegy 6,8 milliárd forintot tett ki. *(2. táblázat)*. Az állam az Első privatizációs program eredményeként 25—40 milliárd forint bevételre számít.

Az Állami Vagyonügynökség a privatizációs elgondolások, illetve részletes tervek kimunkálását hivatásos tanácsadó cégekre bízza. A legcélszerűbbnek látszó megoldást az ÁVÜ a tanácsadó cégek által benyújtott pályázatok közül választja ki. Az Első privatizációs program nem titkolt célja *a különböző privatizációs eljárások, technikák kipróbálása*. Az ÁVÜ tapasztalatokat kíván szerezni a nyilvános részvényértékesítésre (tőzsdei bevezetésre), a vevők nyílt, illetve zártkörű pályázatokon való versenyeztetésére, új tulajdonos(ok) tőkeemelés révén történő bevonására, valamint a munkavállalói részvények alkalmazására vonatkozóan.

Az Első privatizációs program meghirdetését igen nagy hazai és nemzetközi érdeklődés fogadta. A program információs csomagjait több mint 800-an vásárolták meg

2. táblázat

Az Első privatizációs programban szereplő vállalatok adatai (1989)

Megnevezés	Könyv szerinti vagyon	Eszközök összesen	Éves forgalom	Adózás előtti nyereség	Szervezeti forma
	millió forint				
Centrum Áruházak	2 696	5 219	18 621	401	vt
Danubius Szálloda és Gyógyüdülő Vállalat	2 453	6 640	3 900	568	vt
Erdészeti Gépgyártó Vállalat	61	146	164	1	küldöttgyűlés
Gamma Művek	826	1 753	1 597	50	államigazgatási felügyeletű
Hollóházi Porcelángyár	416	484	424	38	vt
Hungarhotels*	3 304	10 935	7 471	932	vt
Hungexpo	973	1 654	2 072	118	államigazgatási felügyeletű
IBUSZ Rt.	1 458	2 144	9 428	1 139	rt.
IDEX Külkereskedelmi Fővállalkozási és Mérnökiroda Rt.	618	1 400	2 200	89	rt.
Interglob	761	1 062	1 427	21	államigazgatási felügyeletű
Kner Nyomda	638	1 566	2 317	168	vt
Kiskunhalasi Építőipari Vállalat	197	515	638	12	vt
MÉH Tröszt	2 054	3 769	8 861	831	tröszt
Pannónia Szálloda és Vendéglátó Vállalat	2 862	6 201	5 213	589	vt
Pannonplast Műanyagipari Vállalat	2 198	4 122	5 470	413	vt
Pietra Épületkerámiaipari Vállalat	653	973	990	56	tröszti vállalat
Richter Gedeon Vegyészeti Rt.	8 343	17 481	15 575	935	rt.
Salgótarjáni Síküveggyár	1 186	1 724	1 909	155	államigazgatási felügyeletű
TRITEX Kereskedelmi Vállalat	306	654	1 670	86	küldöttgyűlés*
Volán TEFU Rt.	1 554	2 404	3 680	161	rt.
Összesen	33 557	70 886	93 627	6 763	

* Rt.-vé alakult.
Forrás: ÁVÜ [1990*a*].

(*ÁVÜ* [1990*b*]). A programban részt vevő tanácsadó cégek kiválasztása 1991 januárjáig húzódott. Velük a Vagyonügynökség szerződést köt a privatizáció végrehajtására. A privatizáció során szükséges *tulajdonosi döntéseket az ÁVÜ hozza meg*, a tanácsadók csak alternatívákat tárnak fel és javaslatokat tesznek.

Miközben még az Első privatizációs program megvalósítása is csak a kezdeti lépéseknél tart, már ismeretesek a további privatizációs programok körvonalai. A Második privatizációs programot az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, valamint az ÁVÜ közösen készítette elő. A program — mint már említettem — az ún. *kiürített vállalatok* (állami vállalatként működő, de üzleti tevékenységüket az általuk alapított társaságokban végző vagyonközpontok) privatizálását tűzi ki célul. A tervekben ezen kívül a monopolhelyzetben lévő vállalatok decentralizálását is célzó privatizációs csomag, a történelmi borvidékek privatizálása, valamint

az építőipar újjászervezését, a vidéki kastélyok és fővárosi ingatlanok jobb hasznosítását biztosító programok szerepelnek.

Az Országgyűlés az előprivatizációs törvény végrehajtását is az Állami Vagyonügynökség feladatává tette. A törvénynek megfelelően a boltok, vendéglátóhelyek eladására központi kezdeményezésre — az ÁVÜ által megállapított kikiáltási áron (vagy afölött) — árverésen kerül sor. A két év alatt lebonyolítandó előprivatizáció jobbára még csak a törvény hatálya alá eső üzlethelyiségek felmérésénél, illetve meghirdetésénél tart, bár decemberben az eladások is megkezdődtek.

A központilag kezdeményezett privatizációs programok ellenére a kormánnyal szemben gyakran vetődik fel az a kifogás, hogy beterjesztett törvénymódosításaival *túlságosan bürokratizálttá tette*, kiszámíthatatlan beavatkozásaival és „államosítási" törekvéseivel pedig *lassítja a privatizáció folyamatát*. A privatizáció lassú ütemét a nemzetközi pénzintézetek (Világbank, IMF) is kifogásolták (*Világbank* [1990]).

Bár az Állami Vagyonügynökség novemberi beszámolójában (*ÁVÜ* [1990*b*]) közölt adatok — március óta 68-ból 55 vagyonvédelmi törvény alá tartozó tranzakció jóváhagyása; 41 átalakulási kérelemből 14 elfogadása, 5 megvétózása — cáfolni kívánják a privatizáció lassúságát, az eddigi tények nem igazolják, hogy a kormányprogramban felvázolt számszerű elképzelések teljesíthetőek lennének. (A program három év alatt 500—600 nagyvállalatot érintő központi akciót, 300—400 vállalati kezdeményezésű és több tízezer külső kezdeményezésű privatizációt tekintett lehetségesnek! — *Kormánydokumentum* [1990].) Az ÁVÜ által irányított (más esetben ellenőrzött) pályázati lebonyolítás mellett nehezen elképzelhető a privatizáció végrehajtása a meghirdetett ütemben. Ráadásul a külső kezdeményezésű privatizáció feltételei továbbra sincsenek kellően tisztázva. A privatizáció eredetileg felvázoltnál lassúbb végrehajtását valószínűsíti a jövő évre tervezett, mindössze 50 milliárd forintos privatizációs bevétel is! (Világgazdaság, 1990. november 29.)

A kritika hatására s a Világbank javaslata alapján a kormány mellett működő privatizációs bizottság novemberre *új, a kormány korábbi koncepciójának sok tekintetben gyökeresen ellentmondó elképzelést dolgozott ki*. (E szerint a privatizáció meggyorsítása céljából egyetlen lépésben 200—300 vállalatot egyszemélyes részvénytársasággá alakítottak volna a könyv szerinti érték alapján. A privatizálást a vállalati vezetők által dominált, tulajdonosi jogokat gyakorló igazgatótanácsra bízták volna.)

Az elképzelést a kormány elutasította, az ötlet megjelenése egyvalamire mégis figyelmeztet: *sürgősen szükség volna a privatizációval elérni kívánt célok meghatározására, a társadalom számára elfogadható tulajdonszerkezet konszenzuson alapuló tisztázására*. Ennek hiányában a privatizáció menetét a napról napra módosuló elgondolások ötletszerűen változtathatják, miközben továbbra sincs határozott elképzelés arról, hogy az egész folyamatnak *hova és hogyan kellene elvezetnie*.

Napjainkban a súlyos gazdasági bajok lehetséges megoldásáról szólva gyakran *evidenciaként* jelenik meg a *privatizáció* és a gazdasági-társadalmi *felemelkedés* összekapcsolása. Ritkábban esik szó arról, hogy a magántulajdon dominanciája önmagában nem elégséges a gazdaság hatékony működéséhez. A hatékony működést illetően a privatizáció során kialakuló tulajdonszerkezet meghatározó lehet, ezért alapvető volna annak világos megfogalmazása, hogy az állami vagyon lebontása során *milyen tulajdonosi modellhez és milyen módon kívánunk közeledni*.[12]

A célok tisztázására azért is szükség lenne, mert a privatizáció már folyik; sőt a gazdaság súlyos helyzete a — hatékonyság növekedését biztosító — *privatizáció felgyorsítását* indokolná. Ez pedig nehezen képzelhető el az elveket illető széles körű megegyezés nélkül.

[12] A válasz tisztázásához igen jó kiindulópontot jelenthetnek a *Kopátsy Sándor* [1991] nemrégiben közzétett cikkében megfogalmazott gondolatok.

A *konszenzus kialakítása* sajnálatos módon *nem politikai kényszer*, hiszen a két legnagyobb párt megegyezése alapján még az sem feltétlenül szükséges, hogy legalább a parlamenti pártok kompromisszumra jussanak a privatizáció alapkérdéseiben. *A paktum szerint a kormánypártok egymagukban dönthetnek a „gazdasági rendszerváltást" alapvetően meghatározó tulajdonváltás lebonyolításáról; anélkül, hogy az ellenzékkel, illetve a meghatározó gazdasági szereplőkkel* (munkavállalók, munkaadók) *folyamatosan egyeztetniük kellene.* Ez a helyzet magában rejti a *célok* (preferenciák) *világos tisztázása* nélküli lépések lehetőségét; s ezzel azt a veszélyt, hogy a kormány döntései nem találnak megfelelő támogatásra. Megfelelő társadalmi támogatás nélkül pedig az előttünk álló — és elkerülhetetlenül súlyos konfliktusokkal terhes — privatizáció gyors végrehajtása igencsak kétségesnek látszik.

Hivatkozások

Állami Számvevőszék [1990]: Jelentés a minisztériumi, illetve tanácsi alapítású vállalatok vagyonkihelyezési és átalakulási tevékenységének ellenőrzéséről. Budapest. (Összefoglaló jelentés; Részletes jelentés; Függelék-Példatár)

Állami Vagyonügynökség [1990*a*]: Első privatizációs program. ÁVÜ, Budapest.

Állami Vagyonügynökség [1990*b*] Beszámoló az Állami Vagyonügynökség működéséről. Kézirat.

Bársony Jenő [1990]: Gazdára várva... Az MDF-program tulajdonreform-koncepciójának elemzése. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Bokros Lajos [1989]: Egy társadalom védelmében I. Figyelő, szeptember 21.

Bokros Lajos—Tömpe István [1989]: Egy társadalom védelmében II—III. Figyelő, szeptember 28., október 5.

Kopátsy Sándor [1991]: Még soha, sehol elő nem fordult feladat (Tulajdonreform-koncepció). Valóság, február.

Kormánydokumentum [1990]: Tulajdon és privatizáció I—II. Figyelő, augusztus 23. és augusztus 30.

Liska Tibor [1990]: A munkapiaci reform vállalkozói koncepciójának kiterjesztési lehetőségei a keleti átalakulásban. Valóság, 11. sz.

Matolcsi György [1990]: A spontán tulajdonreform védelmében. Külgazdaság, 3. sz.

Sárközy Tamás [1986]: Egy gazdaság szervezeti reform sodrában. Gyorsuló idő sorozat. Magvető, Budapest.

Sárközy Tamás [1989]: Egy törvény védelmében I—II. Figyelő, augusztus 24. és augusztus 31.

Világbank [1990]: Magyarország. Javasolt vállalatátalakítási és privatizálási program; A Programegyeztető Misszió emlékeztetője. Kézirat.

Voszka Éva [1990]: Kötéltánc. A Ganz Danubius Hajó és Darugyár társasággá alakulása. Külgazdaság, 10. sz.

E. F. Schumacher: A kicsi szép

A könyv a hetvenes-nyolcvanas évek egyik legsikeresebb közgazdasági esszéje, amely megjelenése után csakhamar a nyugati értelemben vett alternatív, azaz ökológiai és humán szemléletű közgazdaságtan bibliájává vált. A schumacheri világszemlélet alapeszméje az *emberléptékűség*, ami a modern gazdaság körülményei között a független kisvállalkozások szorgalmazását, a nagy gazdasági szervezetek belső, vállalkozási típusú átalakítását jelenti. Ugyanilyen fontos az ökológia, a természeti erőforrások megőrző hasznosítása, a gazdasági értékek mellett a humánus, etikai és esztétikai értékek felmutatása is. A szerző, aki maga is gyakorló vállalkozó és szaktanácsadó volt, mindezt közérthetően, rendkívül praktikus megközelítésben tárja az olvasók elé.

Megjelenik a *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó* gondozásában,
304 oldal, fűzve 140 Ft

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 6. sz. (585—598. o.)

TARDOS ÁGNES

Adatzavar

A pénzügyi információs rendszer problémái Magyarországon

Monetarizált gazdaságban, amelyben a gazdasági élet szereplőit döntően a megszerezhető jövedelem motiválja, s a gazdaságirányítás fő eszköze a monetáris politika alakítása, alapvető fontosságú a megfelelő pénzügyi információs rendszer működése. A monetáris információs rendszer nemcsak a kormányzati szféra és a bankrendszer szereplőinek döntéseit alapozza meg, hanem a gazdasági élet egészét befolyásolja.

Ez az információs háttér ma Magyarországon lényegében hiányzik, s ez közvetlenül akadályozza a gazdasági élet racionális működését. A cikk röviden bemutatja a hazai pénzügyi információs rendszer kialakulásának történetét, s ezután jut el a jelenlegi helyzet elemzéséhez, befejezésül pedig összefoglalja a szerző által legfontosabbnak tartott változtatási irányokat.

Az információk igen nagy s napjainkban is egyre erősödő szerepet játszanak az üzleti életben. A gazdasági élet szereplőinek egyrészt szükségük van tényszerű tájékoztatásra a gazdaság egészéről és főbb folyamatainak várható alakulásáról, másrészt közvetlen piaci partnereikről is szeretnének minél előbb információkhoz jutni. (Ez egyaránt vonatkozik a fogyasztóknak az áruk és gyártó cégek iránti érdeklődésére, valamint a termelőkre, akik potenciális versenytársaikról és partnereikről kívánnak információkat szerezni. A befektetők ama igénye is jogos, hogy felmérhessék a különféle lehetőségek kockázatát és várható hozamát.) Ebből következően a fejlett ipari országokban az adatok, adatbázisok összeállítása, megjelentetése vagy hozzáférhetővé tétele a legjövedelmezőbb üzletágak egyike lett. A nagy nyilvánosság és a versenyhelyzet — a számos, egymástól független forrás — önmagában is garancia az információk viszonylagos megbízhatóságára. A legtöbb fejlett nyugati országban azonban ezenkívül számos jogszabály és jogintézmény is segíti a megbízható, széles körű tájékozódást.

Az előzőekben leírt információs dömping természetesen a pénzügyi információkra is vonatkozik. A vállalatok adatokat jelentetnek meg működésük, pénzügyi helyzetük alakulásáról; összefoglaló információk látnak napvilágot az egyes piaci szegmensek helyzetéről, ezen belül is vezető helyet foglalnak el a pénz- és tőkepiacot leíró statisztikák. S végül, de nem utolsósorban minden fejlett tőkés országban készül a gazdaság egészének áttekintését segíteni hivatott makroszintű adatrendszer is. Ez utóbbinak a szerepe nemcsak azért kiemelkedő, mert a makro-

Tardos Ágnes az ENSZ Statisztikai Hivatalának munkatársa.

gazdasági folyamatokról nyújt információt, hanem azért is, mert átfogó jellege folytán kitűnő lehetőséget teremt a részrendszerek helyességének ellenőrzésére, hiszen minden részterület alakulásának konzisztensen kell illeszkednie a teljes adatrendszerbe. Számos módszertani ajánlás segíti a megjelenő adatrendszerek használhatóságát és közérthetőségét.

Ez az információs háttér ma Magyarországon lényegében hiányzik, ami azonban természetesen nem azt jelenti, hogy bizonyos pénzügyi adatok ne állnának rendelkezésre. A Pénzügyminisztérium, a Magyar Nemzeti Bank és a Központi Statisztikai Hivatal is publikál pénzügyi adatokat. Az így létrejövő adatrendszer azonban távolról sem felel meg azoknak a követelményeknek, amelyeket a piacgazdaságokban a pénzügyi információs rendszerrel szemben támasztanak, ennélfogva nem is alkalmas arra, hogy megalapozza a kormányzati szféra és a bankrendszer döntéseit.

A gazdasági információs rendszeren belül a pénzügyi információs rendszer elkülönítése több módon is lehetséges. Tanulmányomban a továbbiakban a pénzügyi információs rendszeren a gazdaságban lejátszódó jövedelmi folyamatokat, az eszközök és források helyzetét és alakulását leíró adatokat értem. Elemzésemben terjedelmi okok következtében nem foglalkozom az ár- és jövedelmezőségi adatokkal, amelyek szintén a pénzügyi információs rendszer szerves részét alkotják. Kimaradt dolgozatomból ezenkívül a speciális, egy-egy körre jellemző pénzügyi mutatók elemzése is.

A hazai pénzügyi információs rendszer

A hazai pénzügyi információs rendszer szinte semmilyen tekintetben nem felel meg a nemzetközileg elfogadott követelményeknek. A pénzügyi adatok helyét és szerepét a mai magyar gazdaságban jól illusztrálja az a tény, hogy a Magyarországgal kapcsolatos legfontosabb információkat összefoglaló, évente megjelenő Statisztikai Évkönyv az 1980-as évek közepéig — a nemzetközi gyakorlattól eltérően — egyáltalán nem tartalmazott pénzügyi fejezetet.

A gazdálkodó szervezetek egészen a közelmúltig szinte semmilyen publikus információt nem szolgáltattak gazdasági és pénzügyi helyzetükről. A Pénzügyminisztérium számára természetesen készítettek pénzügyi beszámolót, ez azonban szigorúan csak hatósági, főleg adózási célokat szolgált, s ezért amellett hogy nyilvánosságra se került, sok tekintetben nem felelt meg a nemzetközileg elfogadott információs igényeknek.

A költségvetési adatok esetében talán még súlyosabb a helyzet. A költségvetés alakulásáról ugyan a kormány rendszeresen és nyilvánosan beszámolt, azonban éppen a költségvetés politikai jelentősége következtében a publikálásra kerülő adatokat az esetek legnagyobb részében meghamisították. Ezt az eljárást a többi között az tette lehetővé, hogy nem létezett a költségvetési adatok helyességét vizsgáló intézmény. Az értelmezhetetlen adatok megjelentetését szolgálta az is, hogy nem volt elfogadott és nyilvánosan ismert módszertana az adatok összeállításának, s így az információk torzítására gyakori „módszertani" változtatásokkal is lehetőség nyílt.

A külfölddel kapcsolatos elszámolások megbízhatatlansága a fentiekből már következik. Magyarországon, ahol számos ok következtében alacsony a lakosság megtakarítási hajlandósága, a költségvetési hiányt jelentős részben a külföldi hitelek felvétele finanszírozza. A költségvetési adatok meghamisítása ennélfogva természetszerűleg vezet a külföldi hitelek állományával kapcsolatos adatok eltorzításához. Ez az ok-okozati összefüggés azonban gyakorta felcserélődött: a való-

ságosnál kedvezőbb hitelpozíció vagy fizetési mérleg kimutatása érdekében „korrigálták" a többi jövedelemtulajdonos adatait.

Az elmúlt évtizedek során az a gyakorlat alakult ki Magyarországon, hogy a különböző intézmények, s nemritkán az egyes intézményeken belüli osztályok annak érdekében, hogy saját titkaikra ne derüljön fény, nem firtatták mások titkait. Az esetleges kíváncsiskodók távoltartására azonban a titkosítási jogszabályok amúgyis lehetővé teszik a „saját" adatok titkosítását. Az így eltorzult információs rendszer lehetőségeit természetesen az összes adatszolgáltató igyekezett kihasználni — s ez már nemcsak a kormányzati szervek, hanem a vállalatok és pénzintézetek adatainak minőségét is befolyásolta.

Mindezek után nem meglepő, hogy több mint másfél évtizede nem készül az országban a négy fő jövedelemtulajdonos (vállalatok, lakosság, költségvetés és külföld) folyó bevételeit és kiadásait, hitelműveleteit és megtakarításait, felhalmozási juttatásait és kiadásait összefoglaló statisztika. Ez pedig amellett, hogy áttekintést nyújtana az országban lezajló főbb jövedelmi folyamatokról, lehetőséget teremtene az egyes jövedelemtulajdonosok adatainak és ezen belül is az egyes jövedelemtulajdonosok adatrendszerének ellenőrzésére. A fent említett adatrendszernek ugyanis több értelemben is konzisztensnek kell lennie. Egy-egy jövedelemtulajdonos például annyit költhet felhalmozásának finanszírozására, amennyivel folyó bevételei meghaladják kiadásait, korrigálva ezt a hitelműveletek egyenlegével és a felhalmozási juttatások alakulásával. További ellenőrzési lehetőség, hogy a jövedelem-ujraelosztó tételek esetében a négy jövedelemtulajdonos megfelelő adatait tételesen összeadva nullát kell hogy kapjunk eredményül, hiszen ami az egyik jövedelemtulajdonosnál bevételként, az a másiknál kiadásként kell hogy szerepeljen.

A felsorolt követelményeket kielégítő, zárt információs rendszer ugyan nem akadályozza meg a torzítások összehangolt végigvitelét, de lehetőséget teremt az elkülönült intézményi érdekek következtében fellépő vagy a megfigyelési rendszer hiányosságai miatt kialakuló hibák feltárására.

A hazai pénzügyi információs rendszer kialakulásának rövid története

— *1945*

Magyarországon 1864-től kezdve működött *értéktőzsde*, amelynek egyik legfontosabb tevékenysége a hivatalos árjegyzés volt. A Budapesti Áru- és Értéktőzsde hivatalos árfolyamlapja 1868-ban jelent meg először, attól kezdve megszakítás nélkül, 1948-ig folyamatosan kiadták. A tőzsdén indulásakor összesen 28 féle részvényt jegyeztek. A kiegyezés után jelentősen fellendült a forgalom, s a jegyzett részvények száma 1869-re már meghaladta a nyolcvanat. A hazai részvénytársaságokról a 19. század második felétől kezdve számos, évenként megjelenő adatgyűjtemény látott napvilágot. A többféle szerkesztésben és kiadásban megjelenő *Compass*ok (1872—1944) külön-külön kötetben tartalmazták a pénzintézetek és a részvénytársaságok, valamint az egyéb vállalkozások adatait. A Magyar Pénzügyi Compass a nyilvános számadásra kötelezett vállalatok összes nyilvánosságra hozott adatát (mérleg, eredménykimutatás, eredményfelosztás) megjelentette. A legrészletesebb pénzügyi információkat a pénzintézeti évkönyv tartalmazta annak megfelelően, hogy a pénzintézetekre vonatkozó szabályozás volt a legszigorúbb.

A pénzügyi kimutatások ellenőrzését elrendelő első magyar törvény 1916-ban született meg, és a Pénzintézeti Központ tagintézetei számára írt elő kötelező revíziót. A Kamarai Hites Revizorok Egyesülete 1926-ban alakult meg.

Magyarországon először 1870-ben állítottak fel *számvevőszéket*, amelynek megalakulását és működését törvény szabályozta. A törvény részletesen foglalkozott a számvevőszék hatáskörével, függetlenségével; meghatározta az állami intézmények és a költségvetés számviteli rendjét, illetve az állami vagyon, az alapok és az államilag segélyezett intézmények ellenőrzésének módját; intézkedett az államadósságok ellenőrzéséről, és előírta az állami vagyon mérlegének, valamint a zárszámadási jelentés elkészítésének a szabályait.

A magyar *statisztika* első önálló szervezete 1848-ban jött létre az első független felelős magyar kormány belügyminisztériumának egyesületeként, majd hamarosan meg is szűnt. Korábban, 1829-től kezdve az osztrák statisztika foglalkozott a magyar adatok gyűjtésével is. 1867-ben létesült újra magyar statisztikai szakosztály, amely 1871-ben önálló statisztikai hivatallá vált. E hivatal működését már 1874-től kezdve törvény szabályozta. Az első valóban modern statisztikai törvény azonban csak 1897-ben született meg. E törvény a korábban más hatóságok által folytatott adatgyűjtéseket a statisztikai hivatal hatáskörébe utalta. A megnövekedett feladatok sikeres ellátásához szakképzett munkaerőt bocsátott a hivatal rendelkezésére. Az adatgyűjtés zavartalansága érdekében a törvény kimondta az adatszolgáltatási kötelezettséget. Az adatok megbízhatóságának előmozdításához pedig megadta a hivatalnak a helyszíni ellenőrzés jogát. Az adatszolgáltatók érdekeinek védelmében és az adatok megbízhatóságának fokozására tekintettel, a törvény a hivatal adatgyűjtéseit a parlament ellenőrzése alá rendelte. A hivatal a korábban felsorolt jogokkal csak akkor rendelkezett, ha az ország zággyűlés az adatgyűjtést elrendelte. A törvény tiltotta az adatok egyedi kiszolgáltatását, ugyanakkor kötelezte a statisztikai hivatalt, hogy „egy-egy esztendő közállapotairól és kormányzati tevékenységének eredményéről" beszámolót készítsen, amelynek természetesen tartalmaznia kellett a költségvetés alakulását is.

A 20. század eleji statisztikai évkönyvek jelentős teret szenteltek a pénzügyi információk megjelentetésének. Megtalálhatók bennük az ipari és kereskedelmi részvénytársaságok és korlátolt felelősségű társaságok eszközeire és forrásaira vonatkozó adatok, eredménykimutatásuk és az eredmények felosztása. A költségvetési fejezet részletes bontásban közölte a költségvetés bevételeinek és kiadásainak alakulását. Külön táblázat tartalmazta tételes bontásban az állam által felvett hitelek állományát. A pénz- és hitelfejezet pénzintézeti típusok szerint bontotta meg a pénzintézetek vagyon- és eredménykimutatását, továbbá a nyereségük felosztását. A kiemelt fontosságú hitelek, értékpapírok és betétek forgalmát külön táblázatok részletezték. A biztosítóintézetek nemcsak a bevételeik és kiadásaik, eszközeik és forrásaik alakulásáról, hanem a biztosított tőkeértékről is képet adnak a kiadványban. A felsoroltakon kívül többek között az árakról, a fizetésképtelen vállalatokról és a váltóóvatolások számáról is tájékoztatott az évkönyv.

A magyar statisztika a II. világháború előtti években az összefoglaló számítások terén is nemzetközi színvonalú volt. A statisztikai hivatal gazdaságkutató intézetében már a harmincas évek során készültek az ország nemzeti jövedelmének és nemzeti vagyonának alakulását becslő adatsorok.

1945—1968

Az 1945 utáni időszakban a pénzügyi információs rendszer lényegében összeomlott. A vállalatok államosítása, a központi tervgazdálkodási rendszer létrejötte során egyrészt megszüntették a korábban működő független ellenőrző intézményeket (a hiteles könyvvizsgálók egyesületét, az állami számvevőszéket), másrészt az állami szervek a saját belátásuk szerint dönthettek az információk publikálásának kérdésében. Korábban mind a tényleges és a potenciális részvényesek,

hitelezők, kereskedelmi partnerek, mind az állam érdekeltek voltak abban, hogy a vállalat eszközeinek, forrásainak, működésének és pénzügyi helyzetének alakulásáról, megbízható, független szakértő által hitelesített képet kapjanak. Ugyanez vonatkozott a honatyákra, akiknek érdekében állt, hogy az állami számvevőszék által ellenőrzött információk alapján alkossanak véleményt az államháztartás helyzetéről. A negyvenes évek végén a szocialista intézményi rendszer kialakulása következtében ez az érdekeltség lényegében megszűnt.

Tovább rontotta a helyzetet a naturális szemlélet előtérbe kerülése és az árak központi meghatározása. Ennek következtében a jövedelmi folyamatok megfigyelése helyett a mennyiségi mérlegek alakulása került az érdeklődés előterébe.

Ebben az időszakban a gazdálkodó szervezetek működéséről és pénzügyi, vagyoni helyzetük alakulásáról semmilyen információ nem látott napvilágot. A költségvetés bevételeiről és kiadásairól megjelentek ugyan bizonyos adatok, de ezek főleg a politikai elvárásokat s nem a valós helyzetet tükrözték.

A vizsgált időszak során a pénzügyi információs rendszer egyetlen elemében mutatott fejlődést, ez pedig a népgazdasági elszámolás rendszerének kialakítása volt, amelyre a világ más tájain is — Keleten és Nyugaton egyaránt — ebben az időben került sor. Magyarországon is hivatalossá vált a Magyar Gazdaságkutató által korábban végzett nemzetijövedelem-számítás, és az MPS-rendszer szerint kiszámított mutatók beépültek az évi rendszeres adatközlések közé. Ugyancsak erre az időre esik a gazdálkodó szervezetek állóeszközeire és készletállományára vonatkozó adatok publikálása, amely tulajdonképpen az eszközök és források szembeállítását helyettesítette. Mindkét esetben a cél a mennyiségi, naturális folyamatok összefoglaló bemutatása volt. Annak, hogy az adatok mégis értékben jelentek meg, egyetlen oka az volt, hogy az adatok összegzésére módszertanilag ez volt az egyetlen lehetőség.

1968—1982

Az 1968-as gazdasági reform előkészítése és bevezetése jelentős változásokat hozott a pénzügyi információs rendszerben is.

A vállalati nyereségérdekeltség bevezetésével a korábbinál sokkal fontosabb szerep jutott a vállalati pénzügyi beszámoló jelentésnek. A tőkeallokáció nagy részét ugyan továbbra is a központ végezte, az adózott nyereség és az amortizáció egy része azonban a vállalatnál maradhatott a „szinttartó" beruházások megvalósítása érdekében. A felhalmozás finanszírozásában ettől az időtől kezdve játszottak jelentősebb szerepet a hitelek. A vállalati pénzügyi jelentések ugyan továbbra sem kerültek nyilvánosságra, de azzal, hogy új szerepet kaptak, tartalmuk is változott, és a beszámoló szerkezete egy fokkal közelebb került a nyugati elszámolási normákhoz.

A nemzetgazdasági elszámolások rendszere is hatalmas fejlődésen ment keresztül, és virágkorát élte ebben az időszakban. Magyarország már ekkor, a szocialista országok között elsőként, olyan elszámolási metódust alakított ki, amelyben lehetőség volt mind az MPS, mind az SNA ajánlásaihoz közel álló adatrendszer előállítására is. A tőkés országokban kidolgozott SNA-rendszer egyik fő előnye, hogy a szocialista országokban használt MPS-től eltérően, jelentős súlyt fektet a jövedelmi folyamatok bemutatására.

A Központi Statisztikai Hivatal az SNA- és MPS-szisztémák ajánlásait felhasználva, kidolgozott egy zárt elszámolási rendszert, mely tartalmazta

— a termelési mérlegeket; ezek az országban az adott évben megtermelt értéket mutatják be forrás (a termék eredete) és felhasználás (fogyasztás, felhalmozás, behozatali, illetve kiviteli egyenleg) bontásban;

— a főbb jövedelemtulajdonosok (gazdasági szféra, pénzintézetek, költségvetés, lakosság, külföld) teljes jövedelemelosztását (a folyó bevételek és kiadások,

továbbá a hitelműveletek és a felhalmozási juttatások, illetve elvonások alakulását).

A rendszerben a folyó tételeken kívül állományjellegű adatok is szerepeltek. A hagyományos állóeszköz- és készletadatokon kívül megtalálhatók voltak a hitel- és betétállományok is, típus és jövedelemtulajdonosok szerinti bontásban. A kialakított elszámolási rendszer fő hiányossága az SNA követelményeihez képest az volt, hogy nem jelenítette meg egységes szerkezetben az eszközök és a források alakulását. Bár az eszközoldal végső soron így is majdnem teljes volt, hisz különkülön mind az állóeszközökről és készletekről, mind a követelésekről rendelkezésre álltak információk, a forrásoldalon azonban csak a követelések jelentek meg, és nem kaptunk tájékoztatást a saját vagyon alakulásáról. Hiányzott továbbá a nem állóeszköz jellegű eszközök kimutatása. Mindezek ellenére a rendszert sok szempontból zártnak lehet tekinteni, mert a jövedelemfolyamatok közötti összefüggések számszerű egyezőségként is kimutathatók voltak.

A rendszer összeállítását megkönnyítette, hogy ebben az időben összesen négy bank és egyetlen biztosítóintézet működött Magyarországon. Ez azonban, mint a későbbiek során látni fogjuk, nemcsak elősegítette, hanem akadályozta is az adatrendszer összeállítását és nyilvánosságra hozatalát. A népgazdaság jövedelemelosztását összefoglaló kiadvány sem volt nyilvános: „Szolgálati használatra!" minősítéssel lett ellátva. A népgazdaság hitelkapcsolatait tartalmazó kiadvány pedig egyenesen szigorúan titkos volt.

A fenti adatrendszert azonban a KSH közgazdasági főosztálya csak néhány évig állította össze és jelentette meg. A munkálatok megszűnésének okairól csak feltételezésekkel élhetek. Ebben az időben Magyarországon még nem ismerték fel a pénzügyi információk jelentőségét, az adatrendszer létrejöttében sem az információs igényeknek való megfelelés szándéka, hanem a főosztály munkatársainak ügybuzgalma volt a meghatározó. Az adatrendszer létrejötte ezenkívül többféle érdeket is sértett, hiszen az egyébként monopolhelyzetben lévő és minden nyilvános ellenőrzéstől mentes adatszolgáltatók (PM, MNB, Állami Fejlesztési Bank, Külkereskedelmi Minisztérium stb.) számára a zárt rendszerű adategyüttes évenkénti megjelentetése a külső ellenőrzés és beleszólás lehetőségét rejtette magában.

1982

Az adatrendszer teljes felbomlását Magyarország IMF-tagsági kérelme tette véglegessé. Felvételi kérelmünkkel egyidőben részletes tájékoztatást kellett összeállítani Magyarország külső hitelpozíciójáról. Az adatrendszer összeállítóit több, egymásnak részben ellentmondó érdek motiválta. Egyrészt viszonylag alacsony nettó adósságot szándékoztak kimutatni, hiszen a szervezetbe való belépés fő oka az volt, hogy további hiteleket szerettünk volna felvenni. A hitelfelvételeink nagy része azonban olyan piacokról történt, ahonnan az IMF is hozzájutott információkhoz, így az ország nettó adósságának a ténylegesnél kedvezőbb bemutatására nem annyira a bruttó hitelfelvétel összegének kozmetikázása, mint inkább a kihelyezések fiktív megnövelése kínálkozott.

További fontos szempont volt, hogy a költségvetés nettó hiteltartozásának kimutatott összege nem lehetett több a nyilvános költségvetési beszámolókban bevallott éves költségvetési hiányok összegénél. A nettó külföldi adósságállomány „korrekciója" azonban kisebb volt, mint a költségvetés tartozásának „kiigazítása". A két korrekció egyébként kiegyensúlyozhatta volna egymást, hiszen az MNB által készített országos hitelmérlegben, amely a pénzintézetek szempontjából foglalta össze a hitelműveletek alakulását, a pénzintézetek követelései, s így a költségvetés adósságállománya az eszközoldalon jelentek meg, míg a pénzintézetek tartozásai, amelyek nagy részét a külföldi adósságok tették ki, a forrásoldalon szere-

peltek. A két korrekció összegszerű eltérése miatt az adat-előállítók „kénytelenek" voltak további jövedelemtulajdonosok adatait is torzítani. Végül is a gazdálkodói kör adataihoz nyúltak hozzá. A „feladat" a gazdálkodói szféra nettó adósság-állományának növelése volt. Ezt két lépésben oldották meg: egyrészt a letagadott költségvetési hiány egy részével megnövelték a gazdálkodói hitelek állományát, másrészt lecsökkentették a gazdálkodó szervezetek betéteit.

A hazai adatállomány további „furcsasága", hogy a hagyományos értelemben vett államháztartási hitelfelvételek (és hiányok) szervezeti okoknál fogva sem jelentek meg a költségvetési hitelállomány részeként. Az államháztartás fejlesztési kiadásainak finanszírozását ugyanis a hetvenes évek elejétől kezdve az Állami Fejlesztési Bank (ÁFB) végzi. Az ÁFB vette fel a hiteleket a Magyar Nemzeti Banktól, és folyósította az állami fejlesztési kölcsönöket a vállalatok számára, kintlevőségei között pedig nyilvántartotta a nagyberuházások és egyéb állami alapok számára folyósított összegeket. E rendszer káros és félrevezető hatását a későbbiekben még részletesen elemezzük.

Az IMF-be való belépéssel kezdődött meg tehát a szocialista Magyarország második nagy adathamisítási és titkosítási korszaka. Az ötvenes, hatvanas évek során nem tulajdonítottak megfelelő jelentőséget a pénzügyi információknak, a szocializmus politikai gazdaságtanának „tételeihez" igazították a nyilvánosságra hozott adatokat (például eltüntették a költségvetési hiányokat). A hetvenes évek végétől az adathamisítás fő indoka hiteleképességünk megőrzése volt. Vélelmezhető, hogy a politikusok és bankszakemberek e torz adatállomány megteremtésekor nem voltak tisztában azzal, hogy e lépésük, hosszú távon is, milyen meghatározó mértékben fogja befolyásolni a magyar gazdasági élet alakulását.

Ettől kezdve ugyanis hosszú időre megszűntek Magyarországon a valóságot akárcsak megközelítő hűséggel tükröző adatrendszernek nemcsak publikálási, hanem kialakítási feltételei is.

A „korrekciók" mértéke már induláskor megdöbbentően nagy volt. A költségvetési nettó adósságállomány több száz százalékkal meghaladta a publikált értéket még akkor is, ha a módszertani torzításokkal nem is számolunk. Az adatállomány megkonstruálása során az volt a kiinduló feltételezés, hogy az évek során fokozatosan közelítik a fiktív állományi adatokat a valóságos hitelpozíciókhoz. Ez a koncepció már önmagában is rettenetes veszélyeket rejtett magában, hiszen a torzítások szinte valamennyi jövedelemtulajdonost érintették. Bár a kiigazítás során az állományi adatok elvileg közelebb kerülhettek volna a valósághoz, ennek érdekében azonban drasztikus torzításokat kellett volna belevinni az éves változásokat jelző adatokba, hiszen a tárgyévi nettó hitelpozíció sokkal érzékenyebben reagál ugyanakkora nagyságrendű korrekcióra, mint a megfelelő állományi adat. A problémát tovább súlyosbította, hogy az éves változások alakulása az igazán meghatározó a tárgyévi folyamatok megítélésében. Az ország valóságos gazdasági helyzete azonban a feltételezettnél is rosszabb lett. Az előzetes elképzelésekkel ellentétben, nemcsak hogy nem sikerült az eltéréseket évről évre csökkenteni, hanem egyes években további torzításokra volt szükség ahhoz, hogy „politikailag megfelelő" fizetési mérleget és/vagy költségvetési hiányt mutathassanak ki.

Az elkülönült intézményi érdekek és az információs rendszer szétesése

A nyolcvanas évek elején még egyszintű bankrendszer létezett, s így a pénzügyi életnek néhány, nagy befolyású monopolszervezet volt a főszereplője, s ezek az intézmények voltak az információknak is egyedüli birtokosai (Pénzügyminisztérium, Magyar Nemzeti Bank, Állami Fejlesztési Bank, Külkereskedelmi Minisztérium). Különböző okoknál fogva egyiknek sem állt érdekében, hogy saját adat-

rendszerébe más is betekintést nyerjen. Az Országos Tervhivatal és a Központi Statisztikai Hivatal vagy nem tudott, vagy nem igazán akart az előbbiekben felsorolt intézményektől megfelelő adatokhoz jutni. Ennek következtében a hetvenes évek elején felépített információs rendszer a nyolcvanas évek elejére végképp összeomlott.

Egy összefüggő, több adatforrásra épülő zárt adatrendszer létrehozása és fenntartása komoly módszertani és technikai együttműködést kívánó feladat. A korábban felsorolt intézményeknek azonban nem volt érdeke ez az áldozatokkal járó együttműködés.

Az IMF-fel a Magyar Nemzeti Bank nemzetközi monetáris osztálya állt közvetlen kapcsolatban. Ez volt felelős az MNB által publikált hazai információkért is. A nemzetközi monetáris osztály az MNB hitelpolitikai osztálya által összeállított szigorúan titkos országos hitelmérleget használta kiindulási alapként és ezen vezette végig az általa szükségesnek tartott korrekciókat. Az így kapott adatrendszernek azonban meg kellett felelnie az IMF-szakértők ellenőrzési kritériumainak. A „minden igényt kielégítő" adatrendszert gyakran csak többszörös próbálkozás után tudták megkonstruálni.

Az MNB hitelpolitikai osztálya az MNB, az ÁFB, a Külkereskedelmi Bank, az Általános Értékforgalmi Bank, az OTP, néhány kisbank fedezeti kimutatása és az MNB devizapolitikai főosztálya, továbbá az Állami Biztosító által nyújtott egyéb információk alapján állította össze az országos hitelmérleget, amely a pénzintézeti szektor és a többi jövedelemtulajdonos hitelkapcsolatait mutatta be.

A központi költségvetés és az ÁFB számláit közvetlenül a hitelpolitikai osztályon vezették. A költségvetési adatokat nemcsak az IMF-tárgyalásokon, hanem a parlamentnek is be kellett mutatni, s annak érdekében, hogy az éves költségvetési hiány „megfelelő" nagyságrendűnek tűnjön, évről évre módszertani változtatások és korrekciók sorozatát hajtották végre. Az ennek érdekében szükséges változtatásokat a hitelpolitikai osztály a PM-mel és az ÁFB-vel közösen már a hitelmérleg (illetve a fedezeti kimutatások) összeállításakor végigvezette. Ezek közé tartozott például a költségvetési többlet eltüntetése érdekében a *hitelfedezeti alap* létrehozása. A költségvetési hiány egy részének elbujtatására jó módszer volt az, hogy a költségvetési hitelek záróállománya nem egyezett meg a következő évi nyitóállománnyal, s így a hitelállomány-növekedés máris nem az az évi folyó költségvetést terhelte.

A záró és nyitó hitelállomány különbségei és a jövedelemtulajdonosokhoz nem rendelhető egyéb tételek állományváltozásai évről évre elérték az egyes jövedelemtulajdonosok nettó hitelpozíció-változásának nagyságrendjét, ami önmagában is megkérdőjelezi az adatrendszer értelmezhetőségét.

A külkereskedelmi adatok egy részének titkossága csak részben magyarázható a fentiekben részletezett okokkal. E körben a titkosítás a reexporttal kapcsolatos problémákra (szovjet olaj) is visszavezethető. Nem tekinthető egyszerű véletlennek azonban a Külkereskedelmi Minisztérium és az MNB adatai között meglévő és egyre növekvő eltérés a konvertibilis külkereskedelmi egyenleg esetében. A Kereskedelmi Minisztérium és a számára adatot szolgáltató vállalatok a minél kisebb passzívum vagy minél nagyobb aktívum kimutatásában voltak érdekeltek, az MNB számára viszont az volt az előnyös, ha a ténylegesnél kisebb aktívumot vagy nagyobb passzívumot mutat ki, hiszen ebben az esetben csak kisebb „korrekciót" kellett végrehajtania az egyéb tételeken a ténylegesnél kisebb kamatkiadások kimutatása érdekében. (A valódi kamatkiadások nyilvánosságra hozatala utalt volna a külföldi hitelek állományának tényleges nagyságára.)

Az előbbiek tükrében érthető, hogy a fent említett szervezeteknek miért nem állt érdekében az információk átadása és az egyeztetések folytatása a körön

kívüli intézményekkel, így például a KSH-val. A Központi Statisztikai Hivatal hozzájutott ugyan a titkos dokumentumokhoz is, sőt a szigorúan titkos országos hitelmérleg és a fizetési mérleg is a rendelkezésére állt, de nem ismerte az adatok előállításához használt információkat és az alkalmazott módszertant. Így nem volt képes a megkapott anyagokat saját információs rendszerében értelmezni.

Manipulációk az állami alapjuttatással

Az állami alapjuttatási konstrukció kialakításának története jó példa arra, hogy a részeire szakadt információs rendszerben mód nyílik a mérhetetlen károkat okozó voluntarista gazdasági döntések következményeinek elleplezésére. Az állami fejlesztési kölcsönök gyakran finanszíroztak államilag támogatott nagyberuházásokat vagy kevéssé nyereséges vállalatok fejlesztéseit. Az a vállalat, amely állami fejlesztési kölcsönhöz hozzájutott, már eleve állami támogatásban részesült, hiszen a kölcsönök feltételei kedvezményesek voltak. A nyolcvanas évek elejére következett be az az előre kiszámítható fejlemény, hogy számos, korábban fejlesztési kölcsönben részesült vállalat nem tudta törleszteni az esedékes tartozásokat. A szakértőknek azonban „sikeres" mentő ötletük támadt, amelynek során anélkül juttatták további kedvezményekhez a vállalatokat, hogy ez közvetlenül megjelent volna költségvetési kiadásként. A korábbi fejlesztési kölcsönöket ugyanis egy tollvonással állami alapjuttatássá alakították át.

A vállalatok számára ez a lépés többszörös előnyt jelentett, még abban az esetben is, ha a törlesztések üteme és a fizetendő kamat nagysága nem változott, hiszen a vállalatok a továbbiakban költségeik között szerepeltethették a tőketörlesztést is, ami jelentősen lecsökkentette a vállalat nyereségadó-kötelezettségét. Az állam adóbevétele természetesen ugyanennyivel csökkent, de az állami alapjuttatási rendszer kialakítása során senki sem számolt ennek az adóbevételekre gyakorolt hatásával. Olyan állami alapjuttatási szerződések is születtek, ahol a vállalat még további adókedvezményben részesült (a nyereségadójából levonhatta a törlesztésnek a nyereségadókulcs szerinti százalékát). Ez 50 százalékos nyereségadókulcs esetén gyakorlatilag azt jelentette, hogy a vállalat mentesült minden adókötelezettség alól; az ÁFB ugyan megkapta a teljes törlesztőrészletet, az adóbevételek viszont az ÁFB törlesztési bevételeivel csökkentek.

A vállalat másik előnye forrásszerkezetének azonnali megváltozása volt. Az állami alapjuttatás ugyanis a magyar számviteli szabályok szerint a folyósítás pillanatától növeli a saját tőke értékét. Ennek következtében a vállalat kimutatott eladósodottsága jelentősen csökkent, ami többek között hozzájárult a Világbank által is gyakran vizsgált hitelképesség javulásához.

A költségvetés s különösen az ÁFB szempontjából a megoldás számos prezentációs előnnyel rendelkezett. Az ÁFB az állami alapjuttatást továbbra is kintlevőségei között kezelhette. Abban az esetben, ha a járadékot a vállalat a szerződés szerint törlesztette, akkor a Fejlesztési Bank is eleget tudott tenni az MNB-vel szemben meglevő törlesztési kötelezettségeinek, és a konstrukcióváltozás nem okozott semmilyen problémát számára. A költségvetés bevételeire ugyan kedvezőtlenül hatott az adóbevételek csökkenése, de ez a megoldás még mindig kisebb terhet jelentett a folyó évi költségvetés számára, mintha a hiteleket le kellett volna írni, és az ÁFB hitelezési veszteségét a költségvetésnek kellett volna finanszíroznia, vagy egyszerűen csak el kellett volna számolni a vállalat által kapott felhalmozási juttatást a költségvetési kiadások között.

Ez a megoldás nem volt konzisztens, hiszen az ÁFB mérlegeiben olyan követelések szerepeltek, amelyek a vállalatok tartozásai között nem voltak nyilvántartva, a vállalat pedig úgy részesült felhalmozási juttatásban, hogy ez a tétel

nem jelent meg az államháztartás kiadásai között. A probléma ebben a fázisban még technikai jellegűnek tűnt, mert számos lehetőség adódott volna az adatrendszer konzisztenciájának helyreállítására. A konstrukció kidolgozóinak célja azonban ezzel éppen ellentétes volt. A feladatuk a fejlesztési kölcsön törlesztésével küzdő vállalatok terheinek enyhítése volt, mégpedig oly módon, hogy az a lehető legkisebb mértékben terhelje meg a költségvetést, és a mégis jelentkező kiadásnövekedés (vagy bevételcsökkenés) okait minél nehezebben lehessen kideríteni (azaz ez ne jelenjen meg az ÁFB hitelezési veszteségeként).

Az állami alapjuttatásban részesült vállalatok járadékfizetései azonban nem fedezték az ÁFB által felvett hitelek után az MNB-nek járó kamat- és tőketörlesztési kötelezettségeket. E probléma eltussolása érdekében a befolyt járadékot az esedékes kamatok kifizetésére fordították. Így az ÁFB nem szorult állami támogatásra, ugyanakkor a követelésként nyilvántartott állami alapjuttatások fokozatosan „kiüresedtek", és már egyáltalán semmilyen tartozás nem állt mögöttük. E folyamat eredményeként nyilvánvalóvá vált, hogy itt korántsem csak egy elszámolástechnikai problémáról van szó: az ÁFB fiktív állami kintlevőségét a továbbiakban már nem lehet másnak tekinteni, mint el nem számolt költségvetési deficitnek. (A fentiekhez hasonló problémákat vetnek fel az ÁFB kezelésében lévő speciális alapok is. Különösen igaz ez a nagyberuházásokat — Bős—Nagymaros, Jamburg — finanszírozó alapokra.) Az elmondottakból következően az állami alapjuttatáshoz tartozó hitel is egyértelműen költségvetési hiteltartozásnak tekintendő.

Az elmondottak alapján kétségbevonhatatlan, hogy noha az ÁFB (később ÁFI — Állami Fejlesztési Intézet) ellát pénzintézeti funkciókat is, ezt nem lehet a többi hitelintézménnyel egy kategóriába sorolni, mert az ÁFB a költségvetés irányítása alatt álló pénzintézet. Ennek következtében véleményem szerint a helyes elszámolási mód az lenne, ha az ÁFB összes tartozását a költségvetés olyan tartozásaiként tartanák számon, amelyet az továbbkölcsönzött az ÁFB-nek. Ez a megoldás megfelelne annak a valóságos helyzetnek, hogy a Fejlesztési Bank az állam megbízásából foglalkozik az állami pénzeszközök kihelyezéseinek lebonyolításával és az esedékes követelések behajtásával.

A fejlesztési kölcsönök állami alapjuttatássá alakításának további pikantériája, hogy a művelet elszámolásakor vagy azzal egyidőben nyoma veszett több milliárd forintnak. Ha összevetjük ugyanis az ÁFB 1984. évi záró és 1985. évi nyitó mérlegében az állami fejlesztési kölcsönök, illetve az állami alapjuttatások összegét, akkor ezek között az említett nagyságrendnek megfelelő különbség mutatkozik.

A pénzügyi intézmény- és információs rendszerek aszinkron fejlődése

A nyolcvanas évek során egyre több olyan változás következett be, amely közelebb vitte a magyar gazdaságot a piacgazdaságokhoz. Már a nyolcvanas évek elején megteremtették a hosszú lejáratú értékpapírok, a kötvények kibocsátásának lehetőségét. Ezzel összhangban fejlődnie kellett volna a tájékoztatási kötelezettségeknek és szokásoknak. Ennek elmaradását a kezdeti időkben még áthidalta az állam kezességvállalása. Az állami kezességvállalás előbb szűnt meg, mint ahogy az értékpapírtörvény életbe lépett. Ez utóbbit az jellemzi, hogy a piacgazdaságok hasonló törvényeihez képest sokkal alacsonyabb tájékoztatási követelményeket támaszt azokkal szemben, akik saját kibocsátású értékpapírjaikat a gazdaság többi szereplője számára értékesíteni kívánják (vagy már értékesítették).

1987-ben került sor Magyarországon a kétszintű bankrendszer bevezetésére.

Ekkor már szinte nem is létezett információs rendszer, az új kereskedelmi bankok színre lépése azonban még tovább rontotta a helyzetet. A kétszintű bankrendszer kialakítása elméletileg javíthatta volna az információáramlást, hiszen megtört az MNB és az ÁFB monopolpozíciója, a gyakorlatban azonban ennek az ellenkezője következett be.

Az újonnan alakult kereskedelmi bankok nagymértékben kihasználják azt a helyzetet, hogy működő adatrendszer hiányában információszolgáltatásuk ellenőrzésére semmilyen lehetőség nem áll rendelkezésre.

Így fordulhat elő, hogy a pénzintézetek mást jelentenek a nyilvános és mást a PM számára készített mérlegbeszámolójukban, s ettől is eltérhet az MNB-nek nyújtott információ, ami nem feltétlenül esik egybe az MNB belső számítógépes adatbázisában megjelenő adatokkal. (A technikai felszereltségük elmaradottsága miatt a kereskedelmi bankok adatbázisának legnagyobb részét az MNB Számítástechnikai Központjában kezelik.)

Az eltérések egy része természetesen módszertani okokra vezethető vissza. A különböző intézmények közötti információáramlás ugyanis esetleges, és még a módszertani egyeztetésekre se igazán nyílik lehetőség; azt pedig végképpen nem lehet nyomon követni, hogy az egyes bankok a különböző utasításokat hogyan értelmezik.

A kereskedelmi bankok által közölt adatok értelmezését azonban nemcsak módszertani buktatók nehezítik, hiszen a kereskedelmi bankok megfelelő előírások hiányában, vagy azokat kijátszva, adatszolgáltatásukat érdekérvényesítésük eszközeként is felhasználják, s ez az információk jelentős torzulásaihoz vezet. A bankok vezetésének a tőkés világban is jól meghatározható érdekei vannak, ezek az érdekek azonban természetesen nem a jegybankkal és egyéb állami intézményekkel folytatott alkudozások révén érvényesíthetők, mint Magyarországon. A tőkés világban ugyanakkor kialakultak azok a módszerek és eljárások, amelyek a külső érdeklődők és érdekeltek információigényének kielégítését hivatottak elősegíteni (számviteli, értékelési és publikációs normák, kötelezettségek, független könyvvizsgáló cégek által hitelesített pénzügyi jelentések és végül, de nem utolsósorban az információs rendszerre vonatkozó speciális, nagyon szigorú előírások). Ez utóbbiakat olyannyira komolyan veszik, hogy a magyar kereskedelmi bankokat rosszul működő információs rendszerük következtében napokon belül bezáratnák a hatóságok például Németországban.

Az, hogy kereskedelmi bankjaink információs rendszere és publikált adatai sok kívánnivalót hagynak maguk után, nemcsak a banki vezetők érdekeivel és az elavult technikai lehetőségekkel hozható összefüggésbe, ebben szerepet játszanak a bankok szervezeti felépítésének sajátosságai és belső érdekkonfliktusaik is. A fentiek következtében ma Magyarországon a pénzintézetek, valamint gyakran a vállalatok vezetőinek sincs reális képük pillanatnyi helyzetükről. A fejetlenséget jól példázza az a gyakori eset, amely a negyedévek végén szokott előfordulni: a bankok vezetése ugyanis általában előírja, hogy erre az időre az igazgatóságok csökkentsék le a rövid lejáratú hitelek kintlevő állományát. Ezt az utasítást végre is hajtják, de ezzel egyidőben rendszerint megnő az egyéb aktívák értéke, ami egyértelműen mutatja, hogy a hitelek egy része egyszerűen csak átkerült egy másik számlára.

A lehetetlen helyzet felszámolására az utóbbi időben több próbálkozás történt. Ezek, ha rövid távon nem is, de talán majd a későbbiekben javítani fogják a pénzügyi információs rendszert. A társasági törvény előírja, hogy a részvénytársaságok, illetve a bizonyos méretet meghaladó, valamint az egyszemélyes korlátolt felelősségű társaságok pénzügyi jelentéseit hites könyvvizsgálónak kell hitelesítenie, és hogy évente egyszer kötelesek nyilvánosságra hozni legfontosabb adataikat. Az értékpapírtörvény is kötelezővé teszi az értékpapírt kibocsátó cégek

számára a nyilvános adatközlést. 1989 őszén törvény született az Állami Számvevőszék felállításáról. A szabad parlamenti választásokra készülőben a leköszönő kormány többször korrigálta a külföldi eladósodásra és az államadósságra vonatkozó, korábban közzétett hamis adatokat. Újra megnyílt az értéktőzsde Budapesten, az új működési szabályzat további információs követelményeket támaszt az értékpapírjaikat jegyeztetni kívánó intézményekkel szemben, valamint megbízható és rendszeres adatokat közöl a kialakult árfolyamokról és az értékpapírok forgalmának alakulásáról.

A megoldásra váró feladatok

A gazdálkodó szervezetek egy részét ma már törvény kötelezi a működésükkel kapcsolatos pénzügyi információk megjelentetésére. Ez a kör remélhetőleg tovább bővül annak következtében, hogy egyre több gazdasági egység fog tájékoztatási kötelezettség alá esni a természetes változások — növekedés, a társasági forma megváltoztatása, értékpapír-kibocsátás — következtében. Megfontolandó azonban, figyelembe véve a nem társasági formában működő állami vállalatok nagy részarányát, a törvény hatályának további kiterjesztése.

Szükség van arra, hogy a számviteli szabályokat és a pénzügyi jelentéseket közelítsék az európai strandardokhoz, s ezzel egy időben a hites könyvvizsgálók tevékenységének szabályozását is újra kell gondolni.

A pénzintézetek adatszolgáltatási kötelezettségének különleges jelentőséget kell tulajdonítani. Magyarországon ugyanis nem kezelik kiemelten a pénzintézeti információs rendszereket. A fejlett tőkés országokban a pénzintézetek adatközlése nemcsak azért áll a figyelem középpontjában, mert ezen intézmények tevékenysége igen nagy hatással van a többi gazdálkodó szervezet pénzügyi helyzetére, hanem azért is, mert általában a pénzintézetek szolgáltatják a gazdálkodó szférára vonatkozó információk nagy részét. Egyes országokban, például Németországban, a jegybank publikál részletes információkat a gazdálkodó szféra eszközeinek és forrásainak alakulásáról, máshol a tájékoztatás ugyan a statisztikai hivatal feladata (mint például Nagy-Britanniában), ennek a kötelezettségének azonban csak a jegybank adatszolgáltatására támaszkodva tud eleget tenni.

Magyarországon is gyűjt információkat a pénzintézetektől a központi bank. Ezek az információk azonban nem megbízhatóak, mert mint láttuk, nincs kielégítő információs rendszerük a pénzintézeteknek sem, azon kívül a nemzetgazdasági információs rendszer szétesése következtében módjuk van az adatokkal való manipulációra.

A felsorolt problémák rendezéséhez feltétlenül szükség van a pénzintézetek (bankok, biztosítók, értékpapír-ügynökségek stb.) és ezen belül külön a Nemzeti Bank információs rendszerének és adatszolgáltatási kötelezettségének törvény általi szabályozására. E kötelezettségek törvénybe foglalását különösen időszerűvé teszi az, hogy napjainkban a Nemzeti Bank önállósága egyre növekszik.

A költségvetési információs rendszer helyzetét sajnálatos módon nem javította az Állami Számvevőszék létrehozása 1990. január 1-én. A sietség következtében nemcsak a Számvevőszék működését szabályozó törvény hiányos és ellentmondásokkal terhelt, hanem a Számvevőszék sietve összetoborzott állománya sem áll hiteles szakértőkből. A törvényben igen gyengék az összeférhetetlenségi kritériumok, és az szinte semmilyen alkalmassági feltételt nem ír elő. További probléma, hogy a tisztségviselőket még a korábbi parlament tagjai delegálták.

A törvény túl széles feladatkörrel látta el a Számvevőszéket, amikor nyugati mintákat követve többek között az állami vagyonnal működő vállalkozások és intézmények vagyonérték-megőrző és vagyongyarapító tevékenységének ellen-

őrzését is feladatául tűzte ki. Ugyanakkor a működés elemi feltételei sem voltak megteremtve az Állami Számvevőszék számára. A szervezet elsődleges feladata a költségvetés végrehajtásának és a nyilvánosságra hozott információk valódiságának ellenőrzése lenne. Nem áll azonban rendelkezésére az az információs rendszer, amely már a munka elkezdéséhez is elengedhetetlenül szükséges. Ezt bizonyítja az is, hogy a leköszönő Németh-kormány úgy adta át az új vezetésnek az ország pénzügyeit, hogy az Állami Számvevőszék ellenőrzésének még a gondolatát sem vetette fel.

Mindezek következtében szükség van az Állami Számvevőszékkel foglalkozó törvény mielőbbi újratárgyalására. A Számvevőszék első feladatául azt kellene kitűzni, hogy alakítsa ki a költségvetés új, zárt jellegű számviteli és adatközlési rendszerét. (Az információs rendszer zárt jellege — mint azt a fentiekben már többször kifejtettük — az ellenőrizhetőséget, a nem szándékos torzításból eredő különféle hibák kiküszöbölését szolgálja.) Az így kialakított rendszer egyszerre tartalmazná az információkat eredmény- és pénzforgalmi szemléletben, és egységes szerkezetben magában foglalná az államháztartás összes bevételét és kiadását, eszközét és forrását (például az államadósságot), ezek változásaival együtt. A számbavett és közölt adatok között természetesen megjelennének a korábban az ÁFI által finanszírozott állami alapjuttatások, kölcsönök és az állami beruházások finanszírozására létrehozott egyéb alapok kintlevőségei, ugyanúgy, mint az államkötvények kibocsátására létrehozott fiktív pénzintézet, a Központi Váltó és Hitelbank Rt. bevételei, kiadásai, követelései és tartozásai. A központi, illetve az önkormányzati költségvetés, valamint az állami tulajdonú vállalatok adatait külön-külön adatrendszernek kellene összefoglalnia oly módon, hogy lehetőség legyen a rendszerek közötti és költségvetésen kívüli adatrendszerekkel való egyeztetésre.

A rendszer kialakítása után a Pénzügyminisztériumnak az elmúlt időszakra vonatkozó adatokat a megadott szerkezetben ki kell számítania, hiszen csak így biztosítható a rendszer indulásának pillanatában az adatrendszer helyessége. Az Állami Számvevőszék ellenőrizné a múltra vonatkozó adatok helyességét, és csak ezután kezdődhetne meg a Számvevőszék „rendes" működése.

A nemzetgazdasági folyamatokat leíró, összefoglaló pénzügyi információs rendszer létrehozását sok tényező akadályozza; a fontosabbakról a fentiekben már részletesen szóltam. Végül további, a korábbiakban nem említett akadályokra szeretném felhívni a figyelmet.

A Központi Statisztikai Hivatal szervezeti felépítése a tanulmány elkészítésének időpontjáig nem változott jelentősen az ötvenes évek óta. Számos kisebb szervezeti átalakítás ellenére a pénzügystatisztikai osztály létszáma még 1990-ben sem érte el a tíz főt. Természetesen nem csak ez az osztály foglalkozik a pénzügyi adatok feldolgozásával, de ennek az osztálynak lenne a feladata a különböző intézmények és osztályok pénzügyi adatrendszereinek az összehangolása. Ennek semmilyen feltétele nem adott. Az Országgyűlés feladata lenne olyan statisztikai törvény elfogadása, amely kijelöli a Statisztikai Hivatal feladatait, egyben megteremti ezek elvégzésének feltételeit (előírja például az egyes intézmények adatszolgáltatási kötelezettségeit). Ezzel egyértelművé válna, mely adatrendszerek előállítása és nyilvánosságra hozatala tartozik a hivatal kötelességei közé.

Fontos, mind ez idáig megoldatlan feladat a titkosság és titkosítási szabályok sürgős rendezése. Törvény s nem valamely közzé nem tett belső utasítás által kell meghatározni azoknak az adatoknak a körét, amelyek nyilvánosságra hozatala államérdeket sért. E törvény hatályba lépésével együtt fel kell oldani minden korábbi titkosítást, amely nem esik az új törvény hatálya alá.

A demokratikus Magyarország kialakításának időszakában semmiképpen sem szabad abba a hibába esni, hogy vélt vagy pillanatnyi érdekek következtében nem

adunk lehetőséget a múlt és a jelen adatzavarának teljes megismertetésére. Egy ilyen lépés hosszú időre újra megszüntetné megbízható, átfogó adatrendszer kialakításának még a reményét is. Az újabb titkosítási hullám veszélyét jelzi, hogy az IMF és a Világbank számára összeállított legújabb adatrendszer „védelme" újra „nemzeti" érdekké vált. Úgy látszik, az illetékesek még most sem hajlandók szembenézni a ténnyel, hogy ma Magyarországon nincs átfogó információs rendszer. Hosszú távon pedig nem az az ország érdeke, hogy a Nemzeti Bank pénzpolitikai főosztálya az IMF által is elfogadható információs rendszert szimuláljon, hanem az, hogy ha nem is azonnal, de belátható időn belül tisztázzuk — amennyire csak lehetséges —, valójában mi történt az elmúlt évtizedekben, és létrehozzunk egy olyan információs rendszert, amely alapján megbízható képet kaphatunk az ország gazdaságának és pénzügyi helyzetének alakulásáról.

1990. június

Felhasznált irodalom

Antal László—Várhegyi Éva [1987]: Tőkeáramlás Magyarországon. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Baricz, R. [1990]: Mérlegtan. Aula.

Budai [1989]: Billeg a Számvevőszék. Magyar Nemzet, október 7.

Félegyházi Ágost [1905]: A budapesti tőzsde könyve. Crrill, Márkus Nyomda, Budapest.

Fess—Warren [1986]: Accounting Principles. South-Western P. Co.

Gerber Ferenc [1921]: Az Állami számvevőszékek közjogi állása, hatóköre és hivatása. Budapest.

Heller Farkas [1943]: Pénzügytan. Németh Nyomda, Budapest.

Infláció és pénzügyek Magyarországon. (Szerk.: Hagelmayer István.) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1987.

Kenéz Béla [1903]: A statisztika elmélete. Stampfel-féle tudományos zsebkönyvtár. Pozsony—Budapest.

Mérő Katalin [1988]: A magyar értéktőzsde szerepe és jelentősége a tőkés Magyarország életében. A Magyar Tőzsdealapítvány kiadványa, Budapest.

Magyar Pénzügyi Compass megfelelő számai.

Mauthner [1988]: A Számvevőszék. Kézirat.

Needdless—Anderson—Caldwell [1984]: Principles of Accounting. Houghton Mifflin Co.

Pisztróy Mór [1883]: Az Osztrák—Magyar Monarchia statisztikája. Stampfel, Pozsony.

Sebők Emília [1989]: Alsó, felső, király... ÁSZ. Figyelő, október 12.

A system of National Accounts, UN 1968.

Tanulmányok a modern gazdaságstatisztika köréből. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1975.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 6. sz. (599—615. o.)

RIMLER JUDIT

Kreatív munka — reproduktív munka és a piac

A neoklasszikus elmélet tanítása szerint a gazdasági munka semmi más, mint a fogyasztás érdekében kényszerűen meghozott áldozat, és az egyének azon vannak, hogy ezt az áldozatot az általa nyerhető fogyasztási élvezethez képest minimalizálják. A munkának az előbbinél tágabb értelmezését bevezetve, megkísérelhető az elmélet kiterjesztése a következő főbb feltételek mellett: 1. munkára nemcsak a gazdasági haszon, de különböző nem gazdasági előnyök is ösztönözhetnek; 2. minden munka két alkotóelemből, reproduktív és kreatív tevékenységből áll össze; 3. a munkavégzés gazdaságon kívüli haszna a kreatív tevékenységrésszel arányos.

A cikk azt vizsgálja, hogy a felsorolt feltételezések esetén hogyan optimizálja az egyén a munkaráfordításait, s az így kapott eredmények miben térnek el az eredeti neoklasszikus modell következtetéseitől.

A neoklasszikus elmélet a munkáról és annak gazdasági hasznáról

Közgazdász nemzedékek sokasága tanulta és tanulja ma is a neoklasszikus elmélet jóvoltából a világ országainak többségében, hogy a nemzetek gazdagságát kialakító egyik fő hatóerő, a gazdaságban hasznosított emberi munka kínálatát tisztán gazdasági tényezők határozzák meg. Ebben a felfogásban a munka pusztán áldozatnak számít, s haszon vagy élvezet csakis a fogyasztásban érhető el. A munkának mint termelési tényezőnek a tulajdonosai az általuk meghozott áldozatot, vagyis a munka kifejtését vetik össze a béren keresztül megszerezhető haszonnal, s ennek alapján döntenek kínálatuk kialakításáról.

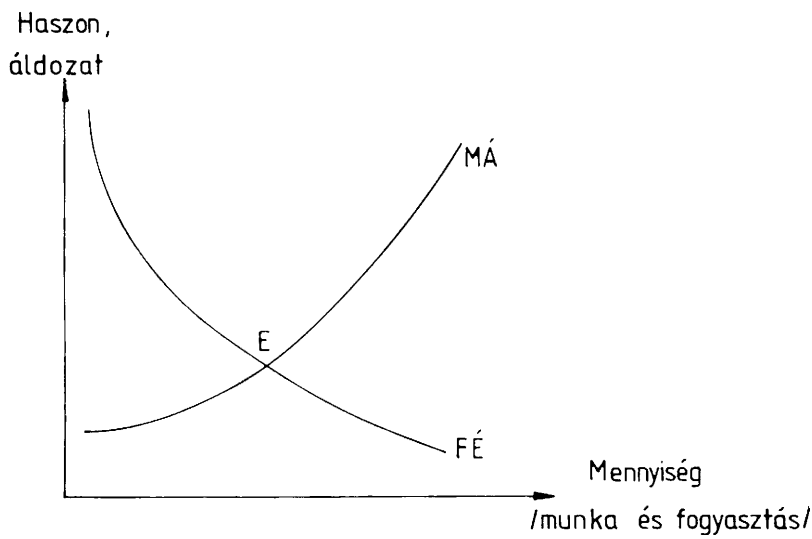
Az elmondottakat grafikusan is illusztrálni lehet, ha figyelembe vesszük a neoklasszikus elmélet egy másik alaptételét a fogyasztó határhasznának a csökkenését. Ezt fejezi ki az *1. ábrán* az északnyugatról délkelet felé lejtő és egyre inkább ellaposodó fogyasztási élvezeti görbe (*FÉ*). A munka határáldozatát kifejező görbe (*MÁ*) ezzel szemben délnyugatról északkelet felé egyre meredekebben emelkedik, az addicionális munkaráfordítás terhének fokozódását kifejezve. A két görbe metszéspontja, az *E* pont, egyensúlyi állapotot jelez. Ez az a hely, ami a teljes fogyasztási élvezet és az összes munkaáldozat különbségeként meghatározott egyéni haszon szempontjából a legkedvezőbb. Az *E* pont

Rimler Judit kandidátus, az MTA KTI tudományos főmunkatársa.

előtt, attól balra ugyanis az egyéni haszon még nem éri el maximumát, hiszen ott a fogyasztás határhaszna még meghaladja a munka határáldozatát, s ezért a munka kiterjesztésével többlethaszonhoz lehet jutni. Az *E* ponton túlhaladva pedig az áldozat növekménye meghaladja az élvezetét, így az összhaszon az egyensúlyinál kisebb.

1. ábra

Az egyéni munkakínálat meghatározása



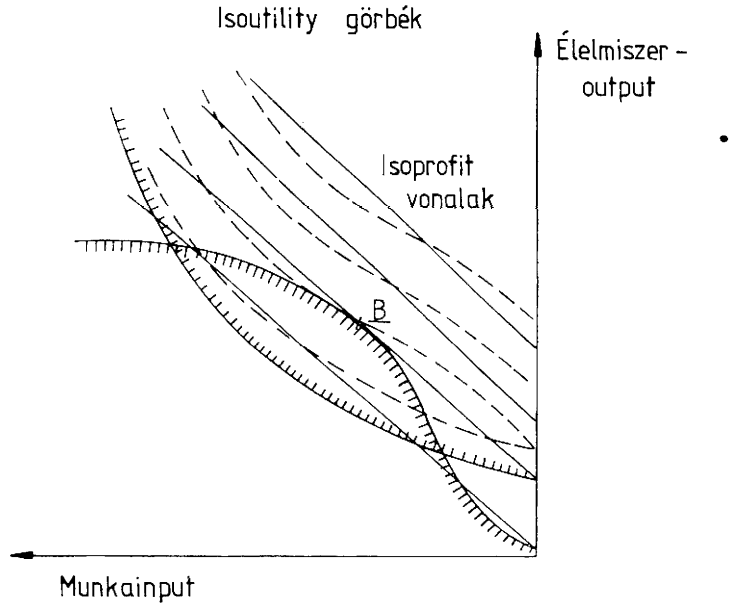
Az *E* egyensúlyi pontnak, a neoklasszikus kifejtés szerint,[1] a munkainput—élelmiszer-output síkban a *2. ábrán* a *B*-vel jelölt pont felel meg. Az ábra a második térnegyedben van, mert a munkaráfordítás negatív, az eredmény, a fogyasztás pedig pozitív mennyiség. Az ábrán feltüntettük a munka (parciális) termelési függvényét, amely azt mutatja, hogy a hozam a ráfordításnál először gyorsabban, majd lassabban nő. A görbe alatti területet a *termelési lehetőségek halmazának* nevezhetjük. A *fogyasztási halmazt* a minimális fogyasztási lehetőségeket jelző, a munkaráfordítás növekedésével egyre meredekebben emelkedő görbe és az outputtengely által behatárolt terület adja meg. Az egyén választási lehetőségeit a két halmaz közös, hal alakú, s ezért ezentúl *HAL*-nak nevezett része testesíti meg. A hivatkozott műben megtalálható, ezért itt nem részletezett feltételek mellett az egyén mint termelő maximális profitra, mint fogyasztó, maximális fogyasztási haszon realizálására tör. Az ennek megfelelő pont mindig a *HAL* hátán, a közös halmaz felső határológörbéjén lesz. A legegyszerűbb robinsoni esetben, amikor ő maga egyszemélyben a termelő és a fogyasztó, az optimális pont elhelyezkedése attól függ, hogyan értékeli az egyén a fogyasztási élvezetet a munkaáldozathoz viszonyítva.

A tökéletes verseny feltételei mellett ezt a pontot az azonos hasznosságot kifejező, ún. isoutility görbék segítségével lehet meghatározni, mégpedig úgy,

[1] Lásd például: *Koopmans, T. C.:* Allocation of Resources and the price system. Megjelent: Three Essas on the State of Economic Science. McGraw-Hill, New York, Toronto, London, 1957.

2. ábra

A termelés és a fogyasztás optimalizálása



hogy megkeressük azt a pontot, ahol a parciális termelési függvényt éppen érinti egy ilyen görbe. Az így megkapott pontba húzott érintő egyenes meredeksége a fogyasztási output és a munkainput egyensúlyi árakban kifejeződő értékarányait tükrözi. A termelői és a fogyasztói érdek itt egybeesik. A legnagyobb fogyasztói hasznot hozó *B* pont ugyanaz, mint ami a legnagyobb profitot biztosítja a termelőnek.

Az elmélet kiterjesztése: a kreatív gazdasági munka és gazdaságon túli haszna

A fenti elmélet — többek között — a következő implicit feltételezésekkel él: a munka semmi más mint áldozat, a fogyasztás pedig nem egyéb, mint élvezet. A munka terhét az ember kizárólag a fogyasztás örömeért vállalja, és az egyén minden erejével arra törekszik, hogy a lehető legkedvezőbb munkaáldozat — fogyasztási élvezet arányt érje el.

Első hallásra persze jogosnak tűnik a munka és javadalmazása közötti szoros kapcsolat feltételezése. A munkának a mai, modern társadalmi-gazdasági berendezkedés mellett, ha nem is kizárólagos és nem is egyedüli, de mindenképpen meghatározó motivációja az anyagi viszonzás. Ez annyira nyilvánvaló, hogy nem is érdemes tovább beszélni róla. Ugyanakkor az is világos, hogy az elmélet érvényességét az említett implicit feltételezések korlátozzák. Ezek ugyanis nem minden esetben teljesülnek. Ma is vannak olyan emberek, méghozzá nem is kis számban, akik munkájukban a fáradságon kívül mást is találnak, így nem csupán, s talán nem is elsősorban a fizetésükért dolgoznak. Rájuk nem

jellemző, hogy minimalizálni igyekeznének munkaráfordításukat, illetve abból a lehető legtöbb gazdasági hasznot próbálnának kihozni.

Az elmélet általánosabbá tételére teszek a továbbiakban kísérletet, ennek olyan kiterjesztésére, amelybe az előbbi rendhagyó viselkedés is belefér. A vizsgálat során alkalmazott feltételezések a következők.

1. Abból indulunk ki, hogy az ember amikor munkát választ és dolgozik, nemcsak a várható gazdasági haszonnal törődik, hanem számol a gazdaságon túli előnyökkel és hátrányokkal is. Figyelembe veszi például, hogy munkája mennyire illik egyéniségéhez, és előnyben részesíti azokat a munkákat, amelyek általános emberi kvalitásainak jobban megfelelnek. Számol továbbá azzal is, hogy munkájával milyen helyet tud kivívni magának társai között, milyen emberi kapcsolatokat tud vele létesíteni és fenntartani, és azt a munkát értékeli magasabbra, amely több elismerést és igényeinek megfelelőbb kapcsolatokat hoz. Az sem mindegy számára, hogy gazdasági tevékenysége mennyire veszi igénybe tehetségét, felkészültségét, mennyi lehetőséget nyújt továbbtanulásra és alkotóerejének kihasználására, és magasabbra értékeli azokat a munkákat, amelyek nagyobb kihívást jelentenek. Egyszóval *feltételezzük, hogy a munkával megszerezhető gazdasági és gazdaságon túli értékek együttesen motiválják a munkát választó és végző embert.*

2. Feltételezzük továbbá, hogy minden munkával együttjár valamennyi gazdaságon túli eredmény is. (Az nyilvánvaló, hogy gazdasági eredmény mindig létrejön, ezt nem kell külön kikötni.) Gazdaságon túli haszon azért jelenik meg szükségképpen, mert minden emberi tevékenység, így a munka is, tartalmaz valamennyi emberi hozzájárulást, az izmok mechanikus erőfeszítése mellett az agy munkáját is. A gazdasági tevékenység megmozgatja a képzelőerőt, felhasználja a kombinációs készséget, az újításra való hajlamot. A szellemi erőfeszítések pedig, legyenek azok bármilyen csekélyek vagy marginálisak, hozzájárulnak az ember személyiségének fejlődéséhez, s így gazdaságon túli értékek forrásai is. Nevezzük az első munkafajtát, az izmok munkáját reproduktívnak és a másikat, az agyét kreatívnak. A 2. feltétel érvényesülése, az előbbi megfogalmazást használva azt jelenti, hogy *minden gazdasági munka két összetevőből, egy reproduktívból és egy kreatívból áll.*

Mint ismeretes, a konkrét gazdasági feladatok nagyon jelentősen különböznek egymástól összetételük szerint. Vannak olyan munkák, amelyek alig igényelnek, illetve tesznek lehetővé alkotó emberi hozzájárulást, és vannak olyanok is, amelyek jóformán csak az agy munkáját igénylik, a kézét alig.

3. Feltételezzük, hogy a reproduktív munka (a munka reproduktív része) terhes a munkavégzők számára, mert olyan követelményt támaszt velük szemben, amely az emberi természetnek kevéssé felel meg. Nagy vagy hosszan tartó fizikai igénybevételt, állandóan ismétlődő feladatokat, kellemetlen vagy ártalmas munkakörülményeket. A reproduktív munkát (munkarészt) eme tulajdonságai miatt senki sem vállalja ingyen. Ennek a munkának valóban ellentétele a gazdasági haszon, a fogyasztás élvezete, ahogy azt a neoklasszikus elmélet állítja.

A kreatív munka ezzel szemben, definíciója szerint változatos, állandóan új kihívásokat s megoldandó problémákat hordoz, igényli a szellemi belemerülést, s mint ilyen, jobban megfelel az ember igazi természetének. Ez a munka, habár éppúgy fárasztó lehet mint a reproduktív, nem terhes, sőt örömöt is okozhat, amennyiben megszabadítja az embert azoktól a belső feszültségektől, amelyek alkotóképességének tétlenségre ítéltetéséből fakadnak. A kreatív munkát önmagától és önmagáért, tehát nem kényszerből és nem gazdasági ellentételért teszi az ember. A kreatív munka mennyiségét nem az érte kapott pénzért megvásárolható fogyasztási élvezet határozza meg. E két dolognak egymáshoz semmi köze sincs.

4. Feltételezzük, hogy a kétféle munka, munkarész termelékenysége meghatározható: a reproduktív munkáé a gazdasági eredmény és a munkaráfordítás; a kreatív munkáé pedig az összes, gazdasági és gazdaságon túli eredmény és a munkainput viszonyaként. Feltételezzük továbbá, hogy a munkaválasztás és munkavégzés során az embert fizikai erejének és szellemi potenciáljának a lehető legjobb hasznosítása motiválja. Ennek érdekében *munkája mennyiségét, illetve* reproduktív és kreatív részekből való összetételét, röviden *munkája minőségét úgy választja meg, hogy az maximális összeredményhez, gazdasági és gazdaságon túli haszonhoz juttassa.*

Az optimalizáció geometriája két munkadimenzió esetén

A neoklasszikus elmélet kiterjesztése lényegében két dolgot jelent. Egyfelől azt, hogy a munka mennyisége mellett, annak minősége is figyelembevételre kerül; másfelől, hogy a gazdasági haszon mellett megjelenik a gazdaságon túli is. Ezzel a választás kettő helyett négytényezőssé válik.[2] Az ábrázolhatóság érdekében azonban két tényezőt összevonunk, azaz feltételezzük, hogy a gazdasági és gazdaságon túli eredmény ugyanarra a tengelyre felmérhető.

A munkát választó embert a következőkben az egyszerűsítés kedvéért szigetén egyedül élő Robinson jelképezi. Robinson most már a térben keresi az optimális pontot és nem a síkban. A változást úgy is felfoghatjuk, hogy a kétdimenziósra lapított *HAL* visszakapja valóságos formáját.

A választási lehetőségek térbeli *HAL*-át éppúgy, mint a síkbelit, két különböző célú és motivációjú döntés rajzolja ki. A felső felületét a maximális termelési lehetőséget megmutató termelési függvény adja meg, az alsót pedig a minimális fogyasztások függvénye. Mint látható, a kétféle megközelítés közti különbség az outputok és az inputok szűkebb, illetve tágabb értelmezésében rejlik, az optimalizáció elvei azonban nem változnak meg.

Az „outputhegy"

A háromdimenziós termelési függvény felületét úgy képzelhetjük el, mint egy, az alapsík fölé tornyosuló hegyet. Az alapsíkot a kétféle munka feszíti ki, pontjai pedig egy-egy reproduktív munka—kreatív munka kombinációt adnak meg. Minden pont fölött többé vagy kevésbé magasra emelkedik az outputhegy — a kétféle munka felhasznált mennyiségétől és termelékenységétől függően. Minél nagyobb a munkaráfordítás, azaz a pont minél messzebb van az induló helyzetet jelölő origótól egy sugár mentén, és minél kevésbé szélsőségesek az input-kombinációk, annál magasabb a hegy a kérdéses pont felett. Az állítás első fele kézenfekvő, a másikat azonban célszerű némi magyarázattal megvilágítani.

Feltételezhető, hogy a reproduktív és kreatív munka egymással helyettesíthető, ugyanaz a munka elvégezhető mechanikusan, reproduktív módon és az ember szellemi kincseit is felhasználva, kreatívan. De a felcserélhetőségnek vannak határai. Arról már volt szó, hogy munkát teljesen kreatív módon nem lehet végezni, az mindig tartalmaz valamennyi reproduktív elemet is. A másik korlát az egymással való kiválthatóság mennyiségi viszonyára vonatkozik. Feltételez-

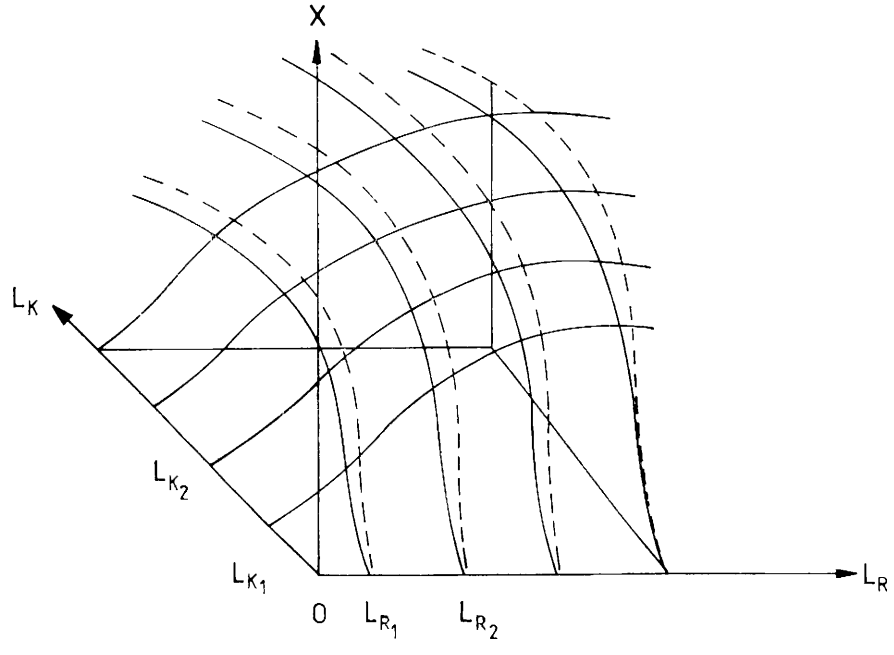
[2] Természetesen nem gondolom azt, hogy az ember gazdasági akciói során csupán kettő vagy négy tényezőt mérlegel, hiszen mind az eredményeknek, mind az érdekükben elvégzett munkának sok lényeges összetevője lehet. A sok dimenzió azonban összefogható a fenti fő csoportokba.

zük, hogy minél extrémebb a kombináció, egységnyi reproduktív munkára minél több kreatív jut (és megfordítva), annál nehezebb lesz a további helyettesítés, egységnyi alacsony arányban felhasznált munkafajtát csak egyre több nagy arányban alkalmazott munkafajtával vagy már azzal sem lehet kiváltani, ha el akarjuk kerülni a termelés csökkenését. Ezt a termelési függvényeknél a tőke és a munka közötti helyettesítést leíró feltételezést azért alkalmazhatjuk a kétféle munkára is, mert úgy véljük, ezeknek is van — éppúgy mint a tőkének és a munkának — egy-egy legjobb kombinációja, ami mellett az együttes eredmény a legnagyobb, s ez nem az inputtengelyek közelében helyezkedik el. Persze lehetnek olyan munkák, amelyeket sokkal eredményesebben lehet kreatív módon elvégezni, és olyanok is, amelyek esetében a szellemi erőfeszítések fokozása nem vezet különösebb eredményre, a gazdasági tevékenységek többsége azonban mégiscsak a két szélsőség közé esik.

A termelési felület, a „hegy" konkrét formája igen különböző lehet, attól függően, milyen összefüggéseket tételezünk fel a ráfordítások és az eredmény között. A *3. ábra* a felület egy lehetséges formáját mutatja be, a jól ismert Cobb—Douglas termelési függvényét. Az ábrán az alapsík két tengelye a kreatív és a reprduktív munka mennyiségét méri, a függőleges tengelyre pedig az eredmények kerülnek. A kreatív munkát L_K, a reproduktívat L_R, a gazdasági outputot X_G, a teljes outputot X jelöli. A felület, amelyet az ún. parciális termelési függvények kockáznak be, az origóból kiindulva emelkedik, jelezve, hogy magasabb inputokhoz magasabb eredmény tartozik.

3. ábra

Az „outputhegy"



A Cobb—Douglas termelési függvénynek többféle változata létezik. Robinson helyzetének illusztrálására a legegyszerűbbet választottuk, az első fokú homogén formulát. Még mielőtt ennek bemutatására rátérnénk, szeretnénk kiemelni, hogy a legegyszerűbb forma választása és a többi, a következőkben be-

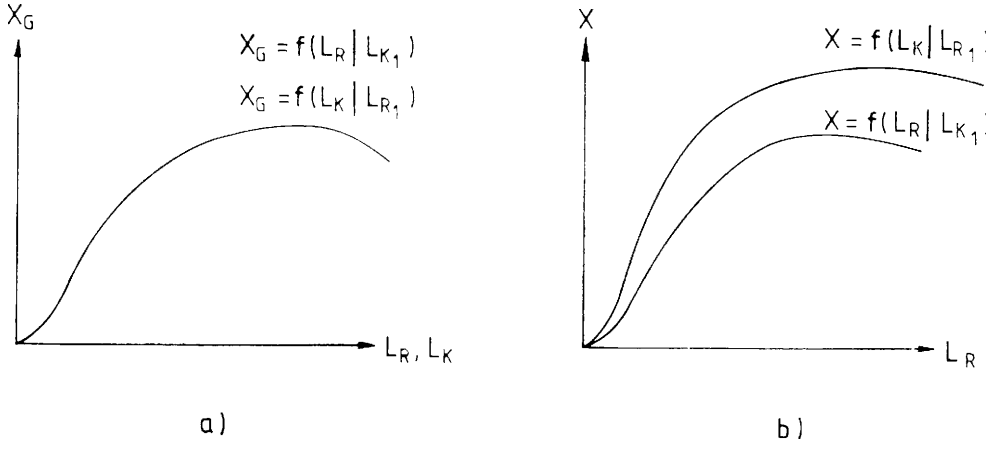
vezetésre kerülő egyszerűsítő feltevés megengedhetők, mert nem vezetnek alapjában más következtetésekre, csupán a tendenciák erősségét, de nem az irányát érintik. A későbbiekben erre majd hozunk példákat. Az egyszerűsítések ugyanakkor nagymértékben megkönnyítik, az egyébként nehezebben áttekinthető térbeli összefüggések, illetve a hagyományos neoklasszikus modelltől való eltérések bemutatását.

Az első fokú homogén Cobb—Douglas függvények három egymással összefüggésben lévő, a robinsoni választást befolyásoló sajátossága közül az első a ráfordítások parciális termelékenységével, a második a köztük fennálló helyettesíthetőséggel, a harmadik az együttes termelékenységgel, a volumenhozadékkal kapcsolatos.

Az egyes ráfordítások parciális termelékenységét, a másik ráfordítás konstans volumene mellett a térben a *3. ábrán* láthatjuk. Az L_K tengelyről északkelet felé futó görbék a reproduktív munka növekedésének outputhozamát mutatják változatlan L_{K_1}, L_{K_2} ... kreatív munkaráfordítás mellett. Hasonlóképpen az L_R tengelyről északnyugat felé emelkedő görbék pedig a kreatív munka parciális termelési függvényei L_{R_1}, L_{R_2} ... mennyiségű reproduktív munka mellett.

4. ábra

A parciális termelési függvények a gazdasági (a) és a teljes eredményre (b) vonatkozóan



Bevezetjük azt a további egyszerűsítő feltevést, hogy a kreatív és a reproduktív munkának a *gazdasági* eredményhez való hozzájárulása nem különbözik egymástól, vagyis a két munka parciális termelési függvényei megegyeznek. Két dimenzióban a *4. ábra a)* részén mutatunk be két egymással egybeeső parciális termelési függvényt azzal a feltételezéssel, hogy a konstansnak vett inputok egymással megegyeznek ($L_{K_1} = L_{R_1}$). További feltételezés, hogy a kreatív munka a gazdasági outputon kívül létrehoz gazdaságon túlit is, míg a reproduktív munka csak gazdaságit. Az összeredményt tekintve tehát a kreatív munka termelékenysége magasabb, mint a reproduktívé. Ezt a *4. b) ábra* szemlélteti, amelyen a kreatív munka parciális termelési függvénye magasabban halad, mint a *4. a) ábrán*, ahol az output tengelyen csak a gazdasági eredményt tüntettük fel. (A reproduktív munka parciális termelési függvénye az ábra két részén megegyezik.) A *3. ábrán* ugyanezt mutatja a szaggatott input—output vonalak megjelenése; a hegy L_R tengely felőli meredekebb emelkedése.

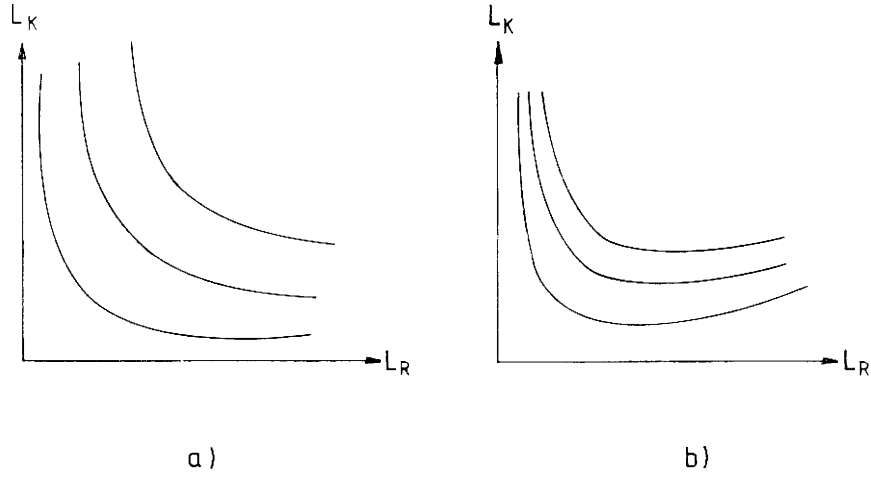
Megfigyelhető, hogy a parciális termelési függvények egy darabig emelkednek, de ennek üteme kezdetben magasabb, majd egyre csökken. A görbék emelkedése azt jelzi, hogy a változó input növelése az eredményt egy bizonyos határig növeli, de e növekedés üteme előbb-utóbb csökkenő, mert a másik input változatlanul tartása miatt a munkakombinációk egyre extrémebbé, a helyettesítés nehezebbé válik.

A helyettesítés jellegzetességeit egyébként az ún. isoquantok mutatják. Az isoquantok — amelyeket úgy nyerünk, hogy a termelési hegynek az alapsíkkal párhuzamos metszeteit levetítjük az alapsíkra — az azonos termelési szinthez tartozó kreatív—reproduktív munka kombinációk mértani helyei, ahol a termelési szintet az alapsík és a metszősík egymástól való távolsága méri.

Az isoquantok az origóra nézve konvexek, ami azt jelzi, hogy minél kiegyensúlyozottabbak az inputkombinációk, annál kevesebb összmunkára van szükség ugyanazon eredmény elérésére, illetve minél szélsőségesebbek, annál többre. Ez egyébként szükségszerűen következik a parciális termelési függvények sajátos alakjából.

5. ábra

Isoquantok a gazdasági (a) és a teljes outputra (b) nézve



a) b)

A gazdasági output felületének isoquantjai az origóból induló szögfelező egyenesre szimmetrikusak a parciális termelési függvények azonosságának feltételezése miatt, ha a kétféle munkát ugyanazon mérték méri. [Lásd az *5. a) ábrát.*] Ez azt jelenti, hogy a gazdasági termelési felszín a kreatív munka tengelye felől nézve ugyanolyan, mint a reproduktív felől szemlélve.

A teljes output termelési felületére, a kreatív munka nagyobbnak feltételezett termelékenysége miatt, a szimmetria nem jellemző. A kreatív munka tengelye felőli részén a hegy meredekebb, mint a másik oldalon. A gyorsabb emelkedésnek megfelelően az isoquantok a függőleges tengely mentén közelebb haladnak egymáshoz, mint a vízszintesnél. [Lásd az *5. b) ábrát.*][3]

[3] A gazdasági isoquantoknak a szögfelezőre való szimmetrikussága egy olyan egyszerűsítő feltevés, amely a jellegzetes eltérések könnyebb megjelenítését szolgálja. Feltételezhetnénk azt is, hogy az egyik vagy a másik fajta munka termelékenyebb, s ennek megfelelően aszimmetrikusan rajzolódnának ki a görbék az *5. a) ábrán* is. Ehhez mérve éppúgy az *5. b) ábrán* jelzett irányba mozdulnának el az isoquantok a gazdaságiról a teljes outputra való áttéréssel. Az eredmény tehát ugyanolyan tendenciát jelezne, de úgy véljük, ez kevésbé lenne szemléletes, mint mikor a hatás a szimmetriától való eltérésként jelenik meg.

Az „inputvölgy"

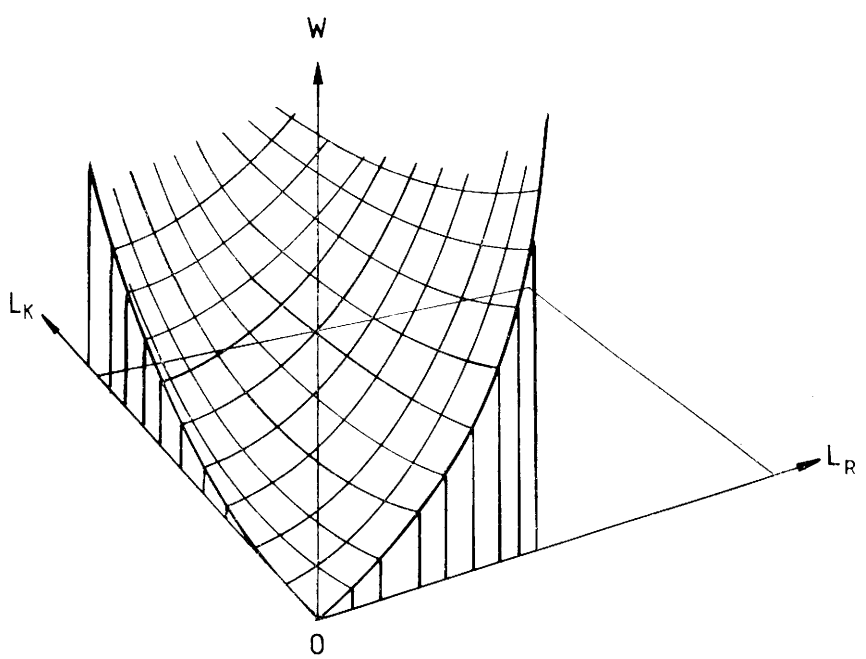
Mindkét esetben — akkor is, ha a szimmetrikus gazdasági és akkor is, ha az aszimmetrikus teljes outputhegyről van szó — a hegyre feljutni kívánók célja, hacsak nem rendelkeznek önsanyargató hajlammal, hogy megtalálják a legkisebb erőfeszítést követelő utat. Ha a robinsoni viselkedést ezen analógia alapján vizsgáljuk, a termelési függvény már felsorolt tulajdonságain túl még azzal is tisztában kell lennünk, hogy a kifejtett munka, amivel az eredmény létrejön, milyen áldozatot, terhet jelent végzője számára.

Feltételeztük az előzőekben, hogy a kreatív munka a szellemi igénybevétel miatt végső soron nem terhes az ember számára, bár persze az is fárasztó lehet, míg a reproduktív munka fárasztó is, terhes is. Robinson, amikor a különböző munkákat értékeli, természetesen figyelembe veszi ezeket a különbségeket. A kreatív munkát a ráfordítások összegezésében kisebb súllyal szerepelteti, mint a reproduktívat. Az e módon súlyozott munkamennyiségek összegzésével megkapjuk Robinson munkával kapcsolatos fáradságának és terheinek teljes nagyságát, ami számára a munka költségét jelenti. Ezt a mennyiséget a továbbiakban bérnek *(W)* nevezzük, hiszen ha pénzért dolgozna, adott munkáért nyilvánvalóan minimálisan annyi bért követelne, amekkora az adott munka költsége számára.

A termelési felülethez hasonlóan előállítható a háromdimenziós bérfüggvény, amely az összes lehetséges kreatív munka—reproduktív munka kombinációhoz megadja a hozzátartozó bérköltséget. A költségfelület térbeli képét a *6. ábra* szemlélteti. Az alapsíkra itt is a kétféle munka mennyiségét mérjük fel, a függőleges tengelyre pedig a bérköltséget. A költségfelület, a földrajzi terephasonlatnál maradva, völgyszerű. Ezt az egyre meredekebben emelkedő költségek rajzolják ki. Feltételezzük, hogy a kevésbé változatos reproduktív munka költségei

6. ábra

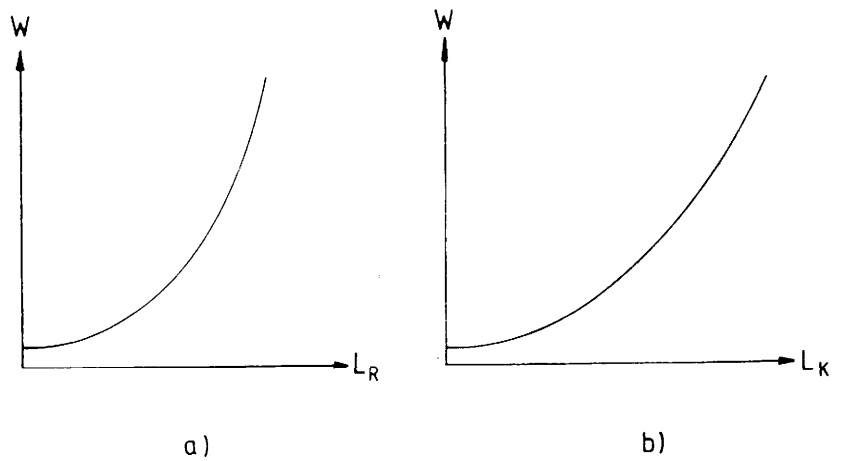
Az „inputvölgy"



az egész értelmezési tartományon gyorsabban nőnek és hamarabb eljutnak az igen meredeken emelkedő szakaszhoz, mint a kreatív munkáé. Ezt mutatják a *7. ábrán* feltüntetett parciális költségfüggvények, amelyeket úgy kapunk, hogy az egyik munkafajta felhasznált mennyiségét konstansnak feltételezvén, ezen munkafajta tengelyére merőleges, függőleges síkkal elmetsszük az „inputvölgyet".

7. ábra

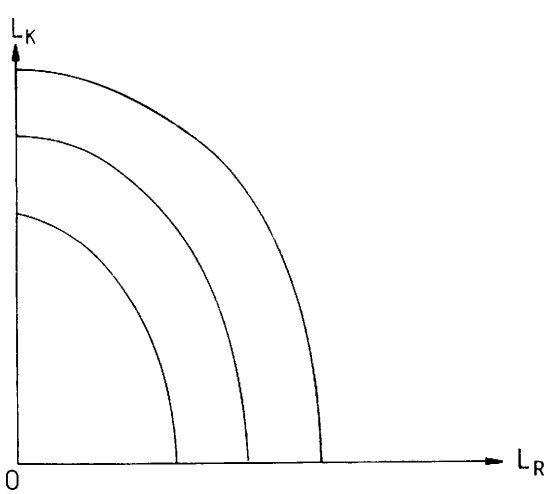
Parciális költségfüggvények a reproduktív (a) és a kreatív munkára (b) nézve



A termelési függvény isoquantjaihoz hasonlóan kapjuk meg a költségfüggvény isocost görbéit, tehát úgy, hogy a költségfüggvényt elmetsszük az alapsíkkal párhuzamos síkokkal, s a metszeteket levetítjük az alapsíkra. Ezek az isocost görbék az origóra konkávok, ami abból a feltételezésből adódik, hogy minél szélsőségesebbek az inputkombinációk, annál kevésbé változatos, s ezért annál fárasztóbb a munka, következésképpen annál magasabb a költség.

8. ábra

Az isocost görbék



A *8. ábra* mutatja be az isocost görbéket. Ezek értelmezését megkönnyíti, ha számértékeket rendelünk hozzájuk; reprezentáljon mondjuk az origóhoz legközelebb eső görbe száz forint összbérköltséget. A rajzon látható, hogy egyfelől ezért a száz forintért, ha a csupán kreatív munka fedezetéül szolgál, több munka szerezhető meg (a görbe az origótól távolabb metszi az L_K tengelyt, mint az L_R-t) a munkafajta relatív olcsósága miatt, mint amennyi a reproduktívból; másfelől, hogyha kombináljuk a kétféle munkát, az a költségek alakulása szempontjából előnyös. Minél kiegyensúlyozottabb a kombináció, annál olcsóbb a munka, száz forintért annál több vásárolható meg belőle, a görbe kidudorodik.

Robinson választási lehetőségei

Az isoquantok és az isocostok együtt határozzák meg, melyek lesznek a legkedvezőbb munkakombinációk az egyes termelési szinteken. A *9. ábrán* nyomon követhető, hogy egy isoquant mentén bármelyik irányból elindulva helyettesítjük az egyik munkafajtát a másikkal, a munkakombináció költsége először csökken, mert az origóhoz egyre közelebb lévő, egyre kisebb költségű isocost görbe metszi az isoquantot. A költségcsökkenés mindaddig tart, amíg a metszésből érintkezés lesz, majd ezután ismét emelkedni kezd a termelés költsége. Adott termelés tehát legkisebb munkaköltséggel úgy állítható elő, hogy az érintkezési pontnak megfelelő arányban és mennyiségben kombináljuk a két munkafajtát egymással.

Az érintkezési pontban a két görbe meredeksége egybeesik. A közös érintő meredeksége az isoquant esetében a két munka termelésre vonatkozó helyettesítési határrátáját, az isocostra vonatkozólag pedig a kétféle munkának a költségekre vonatkozó helyettesítési határrátáját adja meg. (A helyettesítési határráta az egyik munkának az a mennyisége, amellyel a másik munka egysége kiváltható úgy, hogy a termelés vagy a költség — attól függően hogy éppen melyikről van szó — ne változzék.)

A homotetikus görbeseregekre, ilyenek a Cobb—Douglas-függvény isoquantjai, igaz az, hogy azok a pontjaik, amelyekhez azonos meredekségű érintő húzható, egy, az origóból induló félegyenesre esnek. Ezek közül azt az egyenest, ami az optimális pontokat köti össze skálavonalnak nevezik.

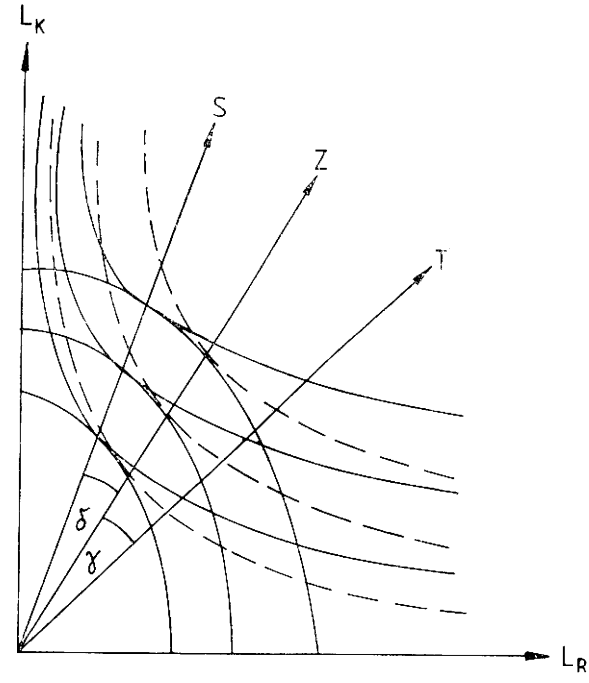
A *9. a) ábrán* három skálavonal: T, Z és S három lehetséges utat jelöl ki Robinson számára. Az, hogy melyiken indul el, attól függ, miként értékeli munkáját és annak eredményét.

Robinson a T utat akkor választja, ha azonos termelékenységű a két munkafajta, ha kreatív munkáját nem tekinti előnyösebbnek, mint a reproduktív tevékenységet, és nem ismeri fel, vagy nem törődik azzal, hogy a gazdasági tevékenység során is létrejön gazdaságon túli érték. A legjobb megoldást, a fenti feltételek mellett, a kétféle munka fele-fele arányban való kombinálása jelenti. Ennek felel meg a szögfelezővel egybeeső T skálavonal; az ehhez tartozó szimmetrikus isocostokat azonban az áttekinthetőség megőrzése érdekében, az ábra összefoglaló *a)* részén nem jelöltük be. Helyette az ábra *b)* részén a T-t meghatározó isoquantokat és isocostokat külön is megmutatjuk.

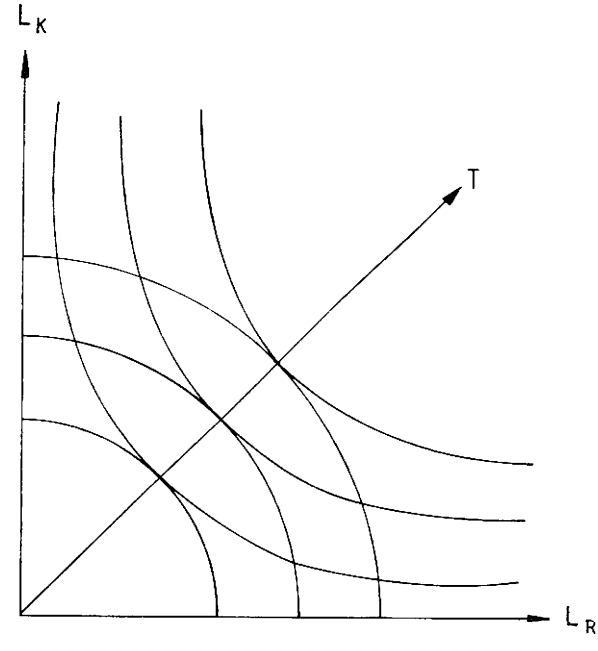
Ha Robinson felismeri, hogy a kreatív munka inkább embernek való, de változatlanul csupán a gazdasági eredményre figyel, akkor a Z utat tartja maga számára a legjobbnak. A Z variáció a költséggörbéket tekintve különbözik a T-től. A szögfelezőre szimmetrikus költséggörbék helyett itt a függőleges tengely felé elnyújtóznak az isocost görbék, jelezve, hogy a kreatív munkából ugyanazon bérért az ember többet hajlandó elvégezni. A Z út a T-től északnyugatra, az L_K tengelyhez közelebb húzódik. Az eltolódás mértékét a γ szög mutatja, ami annál nagyobb,

9. ábra

A legkedvezőbb munkakombinációk a teljes (a) és a gazdasági eredményre (b) nézve



a)



b)

minél nagyobb a különbség a kétféle munkában, illetve ennek alapján értékelésükben.

A Z variáció tulajdonképpen átmenet a két szélső eset között, hiszen a kreatív munkának csak az egyik, az inputoldalon jelentkező előnyét veszi figyelembe. A T tisztán gazdasági megfontolások alapján kialakított út, az S pedig olyan, amely számol mind az inputok, mind az outputok tekintetében a gazdaságon túli tényezőkkel is. Ez azt jelenti, hogy a kreatív munka gazdaságon túli hozama miatt más lesz a termelési felszín alakja a teljes outputnál, mint a gazdaságinál, ahogy azt már az előzőekben megmutattuk, s ennek következményeként az isoquantok a kreatív munka tengely felé nyúlnak meg. Az S vonal ennek hatására még a Z vonaltól is balra esik. Elfordulását a Z skálavonalhoz képest a δ, a T-hez pedig a $\gamma + \delta$ szög adja meg. A δ szög annál nagyobb, minél jelentősebb a gazdaságon túli eredmény a gazdasághoz mérve.

A skálavonalak megmondják Robinsonnak, hogy kialakított preferenciái mellett hogyan kombinálja a kreatív és reproduktív munkáját, de azt nem, hogy mennyit is dolgozzon. Ahhoz, hogy erre a kérdésre is választ kapjon, a kétféle munka legjobb kombinációjával létrehozott eredményt kell a munkavégzés hátrányaival mint költséggel szembesítenie.

Hasonlóan a kétdimenziós esethez, itt is feltételezhetjük, hogy az lesz a legjobb választás, amely az eredmény és a ráfordítások közötti különbséget maximálja. A hegyként kidomborodó termelési és az alatta völgyszerűen bemélyedő költségfelületek között keressük — a skálavonal által megadott függőleges sík metszetében (hiszen amint az előbb beláttuk, a legjobb eredményre törve csak az ezen lévő pontok jöhetnek egyáltalán számításba)— azt a pontot, amely a legjövedelmezőbb Robinson számára, ahol munkaköltsége és annak eredménye[4] között legnagyobb a különbség. Ez a pont a termelési és költségfelületek formájáról tett feltevések alapján ott lesz, ahol az emelkedő költségfüggvény érintőjének meredeksége éppen akkora, amekkora az outputfelület meredeksége. (Lásd a *10. ábrát* !)

A választás következményei

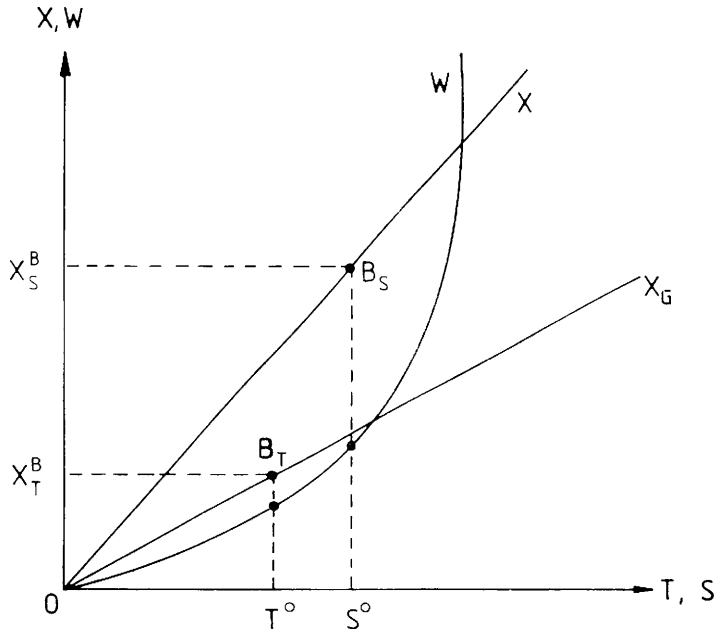
Robinson legjobb választásait a két szélsőségesnek nevezett esetben a *10. ábra* mutatja meg. A harmadik variációt, amelyhez a Z skálavonal tartozik, azért nem rajzoltuk be, hogy ne legyen túlzsúfolt az ábra. Ezt azért tehettük meg, mert a Z variáció a két szélsőség közé esik minden tekintetben, így elhelyezkedését nem nehéz elképzelni, illetve az ebből adódó következtetéseket külön ábrázolás nélkül is könnyű levonni. Az ábrán a természetes mértékegységben kifejezett outputok és a ráfordítások határozzák meg a legjobb B pontokat. A gazdasági termelési felületnél ez a pont a B_T, a teljes outputot kifejező függvénynél B_S.

A kétféle, pontosabban — ha a közbeeső esettel is számolunk — háromféle feltételrendszernek megfelelően, az eredményekben is és a ráfordításokban is jellegzetes különbségek figyelhetők meg. A legfontosabb eltérés az, hogy a *tisztán*

[4] Kétféle eredményt különböztettünk eddig meg, a gazdaságit és a gazdaságon túlival növelt teljes eredményt. E kétféle eredményről az egyszerűség kedvéért eddig nem mondtuk meg, miben fejeződnek ki: természetes mértékegységében-e vagy értékben. A legjobb utak meghatározásához erre nem volt okvetlenül szükség. Tulajdonképpen az úton lévő optimális pont meghatározása során sem kell az outputok értékelésének problémáival foglalkozni akkor, ha feltételezzük, hogy az értékelés, amelyeket mondjuk az árakkal végzünk, nem függ a létrehozott mennyiségektől. Konstans árakkal szorozva ugyanis az értékfelület párhuzamos lesz a természetes mértékegységben kifejezett termelési felülettel. Következésképpen a legjobb pontot meghatározó érintő meredekségét az értékben való számolás nem változtatja meg.

10. ábra

Hatékony választások



Megjegyzés: Az egyszerűség kedvéért a különböző outputokhoz, X-hez és X_G-hez ugyanazt a költségfüggvényt rajzoltuk be a *10. ábrán.* Valójában — a feltételeknek megfelelően — a teljes outputhoz kevésbé meredeken emelkedő költséggörbe tartozik. Ezért B a bejelöltnél még távolabb van az origótól a skálavonal mentén.

gazdasági megfontolások alapján döntő Robinson munkájában több a reproduktív elem, míg a gazdaságon túli hozamokra és a kreatív munka eltérő értékelésére is figyelő Robinson munkájának nagyobb részét végzi alkotó módon. További különbség: *minél inkább eltolódik az arány az összmunkán belül a kreatív javára, Robinson annál többet fog dolgozni.* Feltételezésünk szerint ugyanis a kreatív munka kisebb fáradtsággal jár, mint a reproduktív, azaz az előbbi határáldozati görbéje laposabb, mint az utóbbié. Minden egyebet változatlannak tételezve ez az egyensúlyi pont jobbfelé való eltolódására vezet. A kreatív munkához tartozó, kevésbé meredeken emelkedő határáldozati görbe ugyanis később találkozik a változatlannak tételezett fogyasztási határélvezeti görbével, mint a reproduktív munka meredekebb görbéje, s ez a munkamennyiség növekedését vonja maga után.

Ez a következtetés nem változik meg akkor sem, ha feloldjuk az árak állandóságára tett kikötést. Még egy, az előbbiekkel összhangban lévő feltételt ki kell mondanunk ehhez. Méghozzá azt, hogy nemcsak a gazdasági javak iránti szükségletek, de a kreatív munka iránti igény is telítődik, de ez utóbbi lassabban, mint az előbbiek. Ezért a gazdasági output ára előbb kezd el csökkenni, mint a teljes output ára, amelyre hatással van a lassabban kielégülő igények csillapítására szolgáló gazdaságon túli output ára is.

A gazdasági output gyorsabban csökkenő ára az értékben kifejezett outputfelületet előbb és jobban lehajlítja a természetes mértékegységűhöz viszonyítva, mint a lassabban csökkenő áru teljes output a megfelelő teljes outputfelületet. Így az értékszámbavételnél is megmarad a gazdasági és a teljes outputfelület

közötti, a *10. ábrához* hasonló különbség, amely következtetéseink alapjául szolgált. A gazdasági Robinson kevesebbet fog dolgozni, mint a nemcsak gazdasági haszonra törekvő társa, és munkakombinációját nem uralja a kreatív tevékenység.

Más kérdés az, hogy a csökkenő árakkal való operálás, ami a termelési felület lineáris homogén jellegének megszűnését vonja maga után, hogyan változtatja meg az optimumpontokban felhasználandó összes munkamennyiséget. Itt több megoldás lehetséges, attól függően, hogy a lineáris és az árak csökkenése miatt lehajló skálavonalak hogyan viszonyulnak egymáshoz. A természetes mértékegységben kifejezett outputhoz tartozó legjobb pontok egybeeshetnek az értékbeliekkel, de annál nagyobb és kisebb outputot és ráfordítást is jelölhetnek. Ennek részleteibe most nem megyünk bele, mert számunkra nem az értékek és a természetes mértékegységek közötti különbség, hanem a gazdasági és nemcsak gazdasági szempontok alapján való döntések különbségei az érdekesek, s ezek beláthatóan függetlenek az előbbi problémától.

Robinson viselkedését a kiterjesztett elmélet szerint tehát az jellemzi, hogy a gazdasági eredmény mellett a gazdaságon túlit is figyelembe veszi, illetve munkájának kreatív és reproduktív elemeit a legjobb összeredmény elérésének érdekében kombinálja. A neoklasszikus meghatározás ezzel szemben azt mondja ki, hogy emberünk azt a megoldást részesíti előnyben, amelynél az elért hasznosság és a homogén munkaráfordítás különbségeként adódó gazdasági eredmény a legkedvezőbb. A két megfogalmazás látszólag nagyon hasonlít egymásra. Az eltérés — úgy tűnik — csupán az, hogy az elsőnél két részből tevődik össze az eredmény, és kétféle a munka, míg a második esetben mindenből csak egyfajta van. Látni kell azonban, hogy ezalatt a felszín alatt egy lényeges különbség rejtezik. Míg a neoklasszikus világban a munka az eredményhez mérve okvetlen minimalizálandó, e tanulmányban kifejtettek szerint nem minden esetben az. Lehetnek és lesznek olyan helyzetek, illetve tartományok, ahol Robinson — hangsúlyozzuk, minden egyebet változatlannak tételezve — a munkát is éppúgy, mint egyéb tevékenységei közül számosat nem valami másért, hanem önmagáért vállalja. A munkában ugyanis megtalálhatja az önmegvalósítás lehetőségét, a feszültség csökkentését, vagy egyszerűen örömét leli benne; akárhogy fogalmazzuk is meg, mindenesetre nem a pénz vagy az anyagi haszon megszerzése motiválja. A klaszszikus elméletek gazdasági racionalitása alól a teljességre törekvő ember tehát kicsúszik, helyesebben fogalmazva Robinson felülbírálja és -múlja önmagában a *homo eoconomicust*. Észreveszi munkájában is a gazdaságon túli eredményeket, és erre is tekintettel van az optimalizáció során. Így még akkor is tovább dolgozhat, ha az — csupán a gazdasági eredményt tekintve — már nem éri meg, amikor a munka határáldozata nagyobbnak bizonyul a fogyasztásban meglelhető határélvezetnél.

A „féloldalas" piac

A teljességre törő Robinson szemszögéből nézve csupán gazdaságilag motivált társa ésszerűtlenül jár el, mondhatjuk úgy is, pazarol. E pazarlásról a *10. ábra* alapján a következők derülnek ki. A lehetséges választásokat kifejező halmaz legjobb pontja a B_S-sel jelölt. Ettől jobbra vagy balra, az X_S^B mennyiségű outputot jelző isoquant mentén haladva a pazarlás a munkakombinációk előnytelen megválasztása következtében jön létre. B_S-től lefelé, az alapsík irányába elmozdulva pedig a termelési lehetőségek nem megfelelő kihasználásában, mondhatjuk úgy, a volumenveszteségben jelentkezik a pazarlás.

A tisztán és felerészben gazdasági választás legjobb pontjai, B_T és a *10. ábrán* fel nem tüntetett B_Z a B_S-hez képest mind a ráfordítás, mind az eredmény

oldaláról hátrányosak. A B_T pont — amely a differenciálatlan munkával leghatékonyabban előállítható gazdasági outputot és az ehhez tartozó munkaráfordításokat jelzi — pazarló B_S-hez képest, először is azért, mert reatíve több reproduktív és kevesebb kreatív munkát használ fel, mint amit a teljességre törő ember gazdasági célokra szánna; másodszor azért, mert a termelési lehetőségek halmazán belül van, így a lehetségesnél $X_S^B - X_T^B$-rel kevesebb eredményt produkál.

A be nem rajzolt, de könnyen vizualizálható B_Z pontra ugyanaz vonatkozik, mint B_T-re, bár itt a veszteségek kisebbek lesznek, mint előzőleg, mert a B_Z közelebb van az optimumhoz, mint B_T. Így az a választás, amely a kreatív munkának a relatív olcsóságban megnyilvánuló előnyét figyelembe veszi, kevésbé pazarló, mint az, ami nem számol vele.

A piac, ami a feltételezések szerint a gazdasági hatékonyság érvényre jutásának eddig ismert legjobb eszköze, *per definitionem* a B_Z pontot ismeri el a legjobbnak. Az egyéni munkavállalók a béralku során figyelembe veszik a kreativitási szempontokat is, s így olcsóbban vállalják el azokat a munkákat, amelyek gyakorlása közben alkotó energiáikat is hasznosítani tudják. A piacon eredményként ugyanakkor csak a gazdasági javak jelennek meg, a gazdaságon túli outputok nem, és csakis a gazdasági javak nyernek értékeket szükségletkielégítő erejük alapján az árképzés során.

A piac tehát féloldalas: az input értékelésénél tekintetbe veszi a munka mindkét összetevőjét, de az outputnál már nem számol a gazdaságon túli eredménnyel. Ez kétségkívül a kreatív munka leértékelését jelenti a reproduktívhoz képest.

A piac két alapvető funkcióját érinti ez a leértékelés. Azokat a feladatait, amelyek egyfelől a megtermelt javak elosztását, és azokat, amelyek másfelől a termelés hatékonyságát vannak hivatva biztosítani. A féloldalasságnak a hatékonyságra negatív, az elosztásra inkább pozitív a hatása.

Etikai szempontból a piac ellen az a kifogás, hogy nemcsak az egyéni érdemeket és/vagy törekvéseket veszi az elosztás során figyelembe, hanem olyan helyzetbeli adottságokat is, amelyek attól függetlenek. Elsősorban az örökölt fizikai és szellemi tőkére kell gondolni, ami igen egyenlőtlenül oszlik meg a társadalom tagjai között. Ez pedig már a startnál indokolatlanul előnyös helyzetbe hoz egyeseket, illetve hátrányt jelent másoknak, s ezeket az előnyöket, illetve hátrányokat a piac nemhogy enyhítené, de tovább fokozza. Eddig a jóléti típusú érvelés a piac ellen.[5] Az előbb említett negatív elosztási hatást a piac féloldalassága némileg mérsékli. Feltételezve ugyanis, hogy az elvégzendő gazdasági feladatok egy része több, más része kevesebb kreatív hozzájárulást tesz lehetővé; feltételezve továbbá, hogy a szeretem munkákhoz alkalmasságuk alapján a kreatívabbak jutnak, míg a nem szeretem munkákat a kevésbé kreatívaknak kell elvégezniük, s végül feltételezve, hogy az előbb említett helyzeti előnnyel indulóknak nagyobb az esélyük arra, hogy a bennük rejlő kreativitást kifejlesszék s ezáltal jobb munkákhoz jussanak. A kreatív munkák leértékelése etikusnak tűnik, hiszen a jó munkához való jutás igazságtalanságait a rossz munkák gazdasági túlkompenzációja enyhíti.

A terhes, a veszélyes, a nagyon nehéz, nem emberhez méltó munkák viszonylagos felértékelésével egyébként a kreatív munkát végzők is egyetértenek, hiszen ők önkéntesen adják olcsóbban munkájukat. Csakhogy ennek a szerénységnek meglehet a hátulütője a hatékonysági oldalon. A piac féloldalassága ugyan-

[5] Lásd például *Buchanan, A.:* Etics, Efficiency, and the Market. Claredon Press, Oxford, 1985.

is nemcsak a kreatív munkának a gazdasági javakban kifejezett leértékelését hozza magával, de azt is, hogy a kreatív munkát végzők a gazdasági eredményt bizonyos mértékig lebecsülik a gazdasságon túlihoz képest. Minél alkotóbb jellegű a munka, annál jelentősebb a gazdaságon túli haszon, s ezért annál nagyobb az esély erre. Mindenki számára ismerős a saját jólétével mit sem törődő, illetve a piaci ragadozók által kisemmizett, fázó-éhező tudós, feltaláló alakja. Ő az, aki munkájában annyira elmerül, azt olyan fontosnak találja, hogy se ideje, se energiája nem marad saját anyagi érdekeinek érvényesítésére a piacon. A kreatív embernek a piac általi kifosztása elérheti azt a mértéket, amikor az már akadályozza magát a munkavégzést is. Nemcsak azokra a ma már valószínűleg ritkább esetekre kell itt gondolni, amikor az ember fizikai hátrányokat szenved: fázik, éhezik, testi vagy lelki bajait nem tudja orvosolni; hanem elsősorban arra, amikor a kreatív ember meg van fosztva azoktól az eszközöktől, amelyekre szüksége lenne alkotóereje teljes kibontakoztatásához. Ez pedig — amellett a nyilvánvaló feltételezés mellett, hogy annál hatékonyabb az emberi munka minél kreatívabb — azt jelenti, hogy a *kreatív munka leértékelésével a piac önmaga korlátozza azt a forrást, amelyből a gazdasági hatékonyság javulása leginkább táplálkozik: az alkotó emberi hozzájárulást.*

Ludwig von Bertalanffy:
. . . ám az emberről semmit sem tudunk
("Robots, Men and Minds")

A magyar származású *Ludwig von Bertalanffy* e század azon nagy tudósai közé tartozik, akik — Közép-Kelet-Európából indulva — képesek voltak arra, hogy az emberiség valóban alapvető létproblémáit fogalmazzák meg, és rálátásukkal utat is mutassanak mindazoknak, akik érdeklődő odaadással hajlandók végigkísérni gondolatmenetüket. Bertalanffy e munkája 1967-ben született meg Amerikában egy előadássorozat alapján rövidebb formában, majd Európába visszatérve a szerző bővítette az eredeti anyagot, s lényegbevágó jegyzetekkel ellátva jelentette meg németül.

E könyvben írja le aggodalmát az emberiség jövőjét illetően, amely azon a felismerésen alapul, hogy a pszichológiai technológia eszközével az ember kezébe az atombombánál is nagyobb hatású önpusztító fegyver került. Ehhez azonban végig kellett járnia azt az e kötetben is nyomon kísérhető utat, amely biológiai vizsgálódásain alapult, s amelynek során a szervezet (organizmus) jelentőségének lényegét, az organizmikus viselkedést összekötötte az információ és a pszichológia vizsgálatának eredményeivel.

Bertalanffy e művével munkásságának összegzését adta az érdeklődők kezébe, melynek tudománytörténeti jelentősége nagy kortársai *(Neumann János, Teller Ede, László Ervin)* eredményeihez hasonló.

Megjelenik a *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó* gondozásában,
164 oldal, fűzve 170 Ft.

VITA

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 6. sz. (616—643. o.)

CSEKŐ IMRE

Korrupció és hatékonyság

Megjegyzések Galasi Péter és Kertesi Gábor dolgozataihoz

Ez a vitacikk azt igyekszik megmutatni, hogy *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* [1987], [1988], [1991] cikkei nem bizonyítják kielégítő módon az állítást: a korrupciós mechanizmusok nem hatékony piachelyettesítő eszközök. Rámutatunk arra, hogy a szerzőpáros korábbi modelljei sem a hálapénz intézményére, sem a korrupció terjedésére nem adnak megfelelő magyarázatot, mert az elméleti konstrukciók mögött meghúzódó alapfeltevések ellentmondanak egymásnak. Egy adott gazdaságban — a neoklasszikus mikroökonómiában szokásos feltételek fennállása esetén — a Pareto-kritérium megfelelő alkalmazásából akár a korrupciós mechanizmusok keresleti oldalról hatékony voltára is következtethetünk.

A Közgazdasági Szemle 1991-es évfolyamának márciusi számában *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* [1991] figyelemfelkeltő dolgozatot közöl az orvosi hálapénz természetéről és tulajdonságairól. Amint az a cikk elején olvasható rövid kivonatból is kitűnik, ez a tanulmány a szerzőpáros közelmúltban folytatott kutatásainak szerves folytatása, a korrupció gazdaságtanáról közölt korábbi eredményeik alkalmazása. (*Kertesi—Galasi* [1987], [1988].) Pontosabban, nem is ezek az eredmények, hanem a szerzőknek a korrupcióról kialakult elképzelései — rosszindulattal szólva prekoncepciói — jelennek meg ismét, ezúttal egy kicsit új köntösben, nem tisztán elméleti tárgyalásban, hanem némi empirikus háttérrel kiegészítve. Ez a prekoncepció röviden összefoglalható: a korrupció a saját maga által elérhető előnyöket ássa alá, a korrumpáló gazdasági szereplők sajátos csapdába esnek. Racionális döntéseik, amelyek eredményeképpen hálapénzt, csúszópénzt, kenőpénzt adnak, végső soron kellemetlen következménnyel járnak, a korrumpálók semmivel sem kerülnek kedvezőbb pozícióba, mint a nem korrumpáló egyének, sőt, mindkét csoport egyaránt rosszabb helyzetbe jut annál, mintha megvesztegetés nem is létezne. Bevallom, magam sem tudom kategorikusan elvetni a fenti prekoncepciót, sajnos, bizonytalan vagyok a tekintetben, hogy igaz-e vagy sem. Úgy gondolom azonban, hogy a *Galasi—Kertesi* szerzőpáros érvelése sok ponton nem elég meggyőző. Több olyan fontos kérdést is megfogalmazhatunk, amelyek megkérdőjelezik bizonyításuk korrektségét.

Csekő Imre adjunktus, BKE Makrotervezési és -modellezési Intézet, Kvantitatív közgazdaságtan tanszék.

Rögtön e cikk elején le kell szögeznem néhány dolgot. A továbbiakban felvetendő kérdések tekintélyes hányadára magam sem tudok kielégítően válaszolni, azért vetem fel őket mégis, mert egyrészt remélem, hogy mások képesek megadni rájuk a választ, másrészt szükségesnek érzem, hogy ha tudom, megelőzzem az olyan eredményekre való hivatkozásokat, amelyek az én megítélésem szerint nem állják meg a helyüket. E dolgozat tehát alapvetően negatív természetű megállapításokat tartalmaz majd. Nem állíthatom, hogy az írás bármilyen gondos tanulmányozása után többet tud majd az Olvasó a korrupció természetéről, mint azt megelőzően. Semmiképpen nem törekedtem arra, hogy a korrupció gazdaságtanáról összefoglaló ismertetést adjak; erre egyrészt nem vagyok képes, másrészt erre vonatkozóan — igaz, angol nyelven — rendelkezésre áll egy kitűnő munka (*Rose—Ackermann* [1978]), amire a szerzőpáros is hivatkozik. Éppen ezért e cikk irodalomjegyzéke sem alkalmas arra, hogy az Olvasó ennek alapján szisztematikusan beássa magát a témába. Csupán azt kísérlem meg, hogy a standard mikroökonómia nyelvén — amit *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* is használ — megfogalmazzak néhány kérdést és valamivel kevesebb állítást a korrupcióra vonatkozóan. Sajnálatos módon e kérdések között lesz olyan is, amire az adott válasz esetlegesen feleslegessé tehet több más felvetést. E cikk tehát tele lesz következetlenséggel. Miután azonban a célom annak bemutatása, hogy az előbbiekben összefoglalt prekoncepciót még nem sikerült megnyugtató módon igazolni, feltétlenül rá kell mutatnom az érvelések minden általam gyengének érzett pontjára.

Először a hálapénz gazdaságtanáról szóló *Galasi—Kertesi* [1991] cikk állításait ismertetem és kommentálom. Teszem ezt két okból. Ez a tanulmány nemrégen jelent meg, és ez jelenti az indíttatást e dolgozat megírására. Az ehhez fűzött észrevételek nem érintik a másik két cikk tartalmát, azt hiszem, ez a tanulmány önmagában is vitatható. Úgy érzem, anélkül is rá tudok mutatni a pontatlanságokra, hogy a két előző dolgozat megállapításait kétségbe vonnám. Továbbmenve, feltesszem, hogy az azokban közöltek minden tekintetben korrektek — természetesen ezt a tanulmány második részében meg kívánom cáfolni —, és igyekszem rámutatni, hogy ez a feltételezés itt milyen problémákhoz vezet. Az az Olvasó, akit kizárólag az egészségügyi hálapénz problematikája érdekel, az első rész végén abbahagyhatja az olvasást. A második részben ugyanis csak azt kísérlem megmutatni, hogy a *Galasi—Kertesi*-féle rögzített, illetve változó feláras modell nem alkalmas a prekoncepció igazolására, mert komoly önellentmondásokat hordoz.

E bevezető végén még egy megjegyzést szeretnék tenni. Az, hogy a következőkben felvetendő kérdéseket egyáltalán meg lehet fogalmazni, az *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* érdeme. Az ő cikkeik tárgyalásmódja, megfogalmazása olyannyira precíz és világos, hogy a hozzászólónak nem kell külön energiát pazarolnia arra, hogy csúszkáló gondolatmenetek és feltételrendszerek közül kihámozza a hozzászólásra érdemeseket. Az általuk használt nyelvnek és érvelési stílusnak a magyar közgazdasági irodalomban való megjelenése melegen üdvözlendő, és meggyőződésem, hogy általánossá válása nagymértékben lendítené előre a tudomány magyarországi állapotát.

A hálapénz ökonómiája

E helyütt nem célom, hogy a *Galasi—Kertesi* [1991] tanulmányt minden részletre kiterjedően ismertessem és bíráljam. Kizárólag a tanulmány harmadik és különösen a negyedik részéhez kívánok megjegyzéseket fűzni.

Az egészségügy területén széles körben elterjedt hálapénz gazdaságtanának problematikáját a szerzők két oldalról is megközelítik: elméleti és empirikus vizsgálat alá is vetik. Az empirikus résszel kapcsolatban a továbbiakban főként a vizsgálat ellentmondásaira és pontatlanságaira szeretném felhívni a figyelmet. Energiánkat azonban elsősorban az elméletre fordítjuk.

Maga az elméleti tisztázás is két szálon fut *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* [1991] tanulmányában. A szerzők a harmadik részben az egészségügybe történő állami beavatkozás hatékonyságának feltételeivel foglalkoznak elsősorban *Pauly* [1968], [1971] alapján, majd a negyedik részben a saját maguk által felállított elméleti modellt ismertetik, illetve igyekeznek azt empirikusan alátámasztani. A két rész között az önrészesedés és a hálapénz összehasonlítása teremti meg a kapcsolatot.

Erkölcsi kockázat és önrészesedés

Cikkük harmadik részében a szerzők *Pauly* [1968], [1971] modelljeire támaszkodva, két kérdésre keresik a választ: „*1.* Mekkora legyen az optimális méretű állami költségvetés? *2.* Hogyan és milyen áron kell az állami kiadásokat a fogyasztók között szétosztani ahhoz, hogy a különböző jövedelmű és egészségi állapotú egyének fogyasztása optimális legyen?" (267. o.) A kérdésekre a jóléti gazdaságtan eszköztárára támaszkodva, három fázisban kívánják megadni a választ. Először megmutatják, mi módon kezelendő az externalitások problémája, majd a bizonytalanság problémájával foglalkoznak, végezetül pedig ezek együttes hatásaként felvetődő kérdéseket vizsgálják meg. Az elemzésben központi szerepet tölt be a bizonytalanság, valamint az aszimmetrikus információ egy speciális fajtája, amelynek eredményeképpen belép a képbe az ún. *erkölcsi kockázati tényező*, amiről később bővebben szólok. A szerzők néhány egyszerűsítő feltevést is alkalmaznak (269. o.). A harmadik rész főbb — és a továbbiakban általunk is hivatkozott — megállapításai a következők:

„. . .egy optimális biztosítási rendszer szükséges feltételei között minden bizonnyal ott szerepelnek a következő feltételek: *1.* a biztosítás nem lehet kötelező; *2.* nem lehet minden kiadásra fedezetet nyújtó; *3.* az egyének számára lehetővé kell tegye, hogy többféle biztosítási konstrukció között válasszanak." (273. o.)

„A »túlfogyasztást« az *önrészesedés* korlátozhatja." (273. o.)

„Az optimális *önrészesedésnek egyrészt a jövedelem emelkedésével növekednie kell. . .*" (274. o.)

„. . .az optimális önrészesedésnek — *ceteris paribus — a betegség súlyosságának függvényében csökkennie kell.*" (274. o.)

E megállapítások alapjául elsősorban az a tény szolgál, hogy a beteg, illetve a biztosítótársaságok közötti viszonyt súlyosan terheli az aszimmetrikus információból fakadó hatékonyságveszteség, az erkölcsi kockázati tényező.[1] Emiatt válik az optimális biztosítási rendszer elengedhetetlen feltételévé az önrészesedés, ami a jelentkező túlkereslet mérséklésének legfontosabb eszköze. A mi számunkra most azért fontos ennek a kérdéskörnek a rövid újragondolása, mert a szerzőpáros egyik fő eredménye ehhez kapcsolódik.

Vegyük most szemügyre a cikk 271—274. oldalán szereplő modellt. E modell által felvetett és megválaszolt kérdés a következő: „. . .milyen szempontok alapján lehetséges optimális biztosítási rendszer kialakítása. Mindenekelőtt figyelembe kell venni, hogy a biztosítás ténye önmagában megváltoztathatja az egyének fogyasztásának a mennyiségét, ezen keresztül növelheti a biztosítási költségeket, ami hatékonyságveszteséget idézhet elő. Ez az ún. *erkölcsi kockázat* problémája." (271. o.) A kérdésre adott válasz *Pauly* (1968) válasza. Ez azonban sajnálatos módon a problémának csak egy vetületét tartalmazza. *Pauly* (1968) értelmezésében az erkölcsi kockázati tényező belépésének egyetlen oka a beteg orvosi szolgáltatások iránti keresletének árrugalmas volta. Ha a szolgáltatás iránti kereslet (az árra nézve) rugalmatlan, akkor nem lép fel az erkölcsi kockázati tényező,

[1] *Vincze János* [1991*a*] cikke igen részletesen és kiválóan elemzi az erkölcsi kockázati tényező fellépése miatt jelentkező problémákat. Magyar nyelven *Rees* [1985*a*] [1985*b*] és *Radner* [1986] is foglalkozik az erkölcsi kockázat kérdéseivel.

hiszen még az esetleges zérus ár, azaz a teljes körű biztosítás sem csábít nagyobb mennyiségű szolgáltatás igénybevételére, sugallja ezt a *Paulytól* némileg módosítva átvett *2. ábra* a *Galasi—Kertesi* [1991] 272. oldalán és az azt követő szöveg.

Eltekintve attól, hogy *Paulynál* semmi nem utal arra, hogy a kereslet a biztosítás ténye miatt válik rugalmassá (vö. *Galasi—Kertesi* [1991] 272. o.), ez az értelmezés erősen leszűkített változata annak a jelenségnek, amit erkölcsi kockázatnak nevezünk, és amiről *Pauly* [1986] maga egy későbbi munkájában így ír: „Az erkölcsi kockázati tényező felléphet annak következtében, hogy a biztosítás ténye befolyással van a kárral járó esemény bekövetkeztének valószínűségére vagy a veszteség nagyságára, feltéve, hogy az esemény bekövetkezett. Lefordítva az egészségügy területére: az erkölcsi kockázat első formája akkor lép fel, ha a biztosítás beszerzése arra készteti az egyént, hogy kevesebb pénzt költsön megelőző egészségügyi kezelésre. Az erkölcsi kockázat második fajtája akkor fordul elő, ha egy biztosítással bíró egyén, aki megbetegszik, többet költ a kezelésre." (640. o.) *Pauly* [1968] az erkölcsi kockázatnak csak ez utóbbi formájával foglalkozik, és teszi ezt annak érdekében, hogy megmutassa „hogy a fogyasztó ama törekvése, hogy biztosítás birtokában több egészségügyi szolgáltatást vegyen igénybe, mint anélkül, nem az erkölcsi hitványság, hanem racionális gazdasági magatartás eredménye" (535. o.). Noha ez a gondolat kétségkívül hordoz igazságtartalmat, azért talán nem helyes ezt a két fogalmat, az erkölcsi hitványságot és a racionális gazdasági magatartást, ily módon szembeállítani. Ahogy *Arrow* [1968] igen szellemesen megjegyzi: „Nem vitás, Iskarióti Júdás csinos kis hasznot zsebelt be egy ténykedéséből, tettének szokásos megítélése mégsem szükségképpen hibás." (538. o.) Az erkölcsi kockázat már csak azért is hordoz magában tényleges erkölcsi tartalmat, mert az egyének cselekedetei éppen az externális hatásokon keresztül (másrészt a kínálat rugalmatlan voltán keresztül is, de ez a későbbiekre tartozik) hatást gyakorolnak a társadalom többi tagjára. Ha nem igyekszem megelőzni az influenzát, mert megbetegedés esetén bármennyi kezelést megengedhetek magamnak, akkor könnyebben megfertőzhetek egy sor embert a környezetemben, mint gondos prevenció mellett.

Az erkölcsi kockázat igazi tartalma a biztosított és biztosító viszonyában fellépő aszimmetrikus információs kapcsolat. Csak a biztosított ismeri tökéletesen a cselekedeteit; a biztosító a biztosított erőfeszítéseit nem, csak azok eredményeit regisztrálhatja. Ha ez nem állna fenn, akkor nem lépne fel az erkölcsi kockázati tényező a maga teljességében, ugyanis ekkor egyértelműen számítható lenne a biztosítási díj. Ha ez az aszimmetrikus információ ténylegesen jellemzi a helyzetet, akkor a biztosító, a veszteség elkerülése érdekében, kénytelen még magasabb biztosítási díjat szabni, mert nem tudhatja, hogy a p_i megbetegedési valószínűségek hogyan alakulnak. Joggal feltételezheti ugyanis, hogy pusztán a biztosítás ténye miatt a biztosítottak nem tesznek meg minden tőlük telhetőt a valószínűségi szint fenntartása érdekében. Az erkölcsi kockázati tényező fellépése esetén a túlfogyasztás mértéke nő, a biztosítási díj ennek megfelelően szintén emelkedik:

$$\pi_e = p_{ie}Q_iMC > \pi = p_iQ_iMC > \pi' = p_iQ'_iMC,$$

ahol a π_e és p_{ie} szimbólumokkal az aszimmetrikus információ fennállása esetén tapasztalt biztosítási díjat és megbetegedési valószínűséget jelöljük. (E biztosítási díj végső esetben túl magassá is válhat, ekkor a biztosítás nem lesz megkötheto.) Mindez azért fontos a számunkra, mert még jobban hangsúlyozza azt a tényt, hogy az erkölcsi kockázat okozta túlfogyasztás a biztosító és a biztosított közötti viszonyok függvénye.

Pauly modelljében a kínálati alkalmazkodás, azaz az egészségügyi szolgáltatások mennyiségének változása végtelen rugalmasságú, hiszen a modellben

szereplő konstans határköltség és ennek következtében állandó kínálati ár mellett tetszőleges nagyságú kereslet kielégíthető. Ennek tudatosítása nagyon fontos a további mondanivalónk szempontjából. Az erkölcsi kockázat okozta túlfogyasztás korlátozása érdekében ténylegesen bevethető az önrészesedés, de azt is látnunk kell, hogy ez a kínálati alkalmazkodást (legalábbis ilyen egyszerű modellben) nem befolyásolja. A *szolgáltatás egységének* ára változatlan, csak az igénybe vett *mennyiség* változik.

Foglaljuk össze röviden, mit is kell tudnunk az önrészesedésről! Először is szeretném hangsúlyozni, hogy a *Pauly*-féle egyszerű modellben, amelyből a következtetéseket levonjuk — és a továbbiakban ebben a keretben gondolkozunk —, a fogyasztók csupán jövedelmükben különböznek, preferenciarendszerük — így kockázatellenességük mértéke — azonos, valamint az egyes betegségek gyógyítására irányuló szolgáltatásfajtákra vonatkozó keresleti függvényeik árrugalmassága is megegyezik. Elfogadva a *Galasi—Kertesi* [1991] gondolatmenetét (274. o.), emlékeztetünk a cikk már az előbbiekben is idézett, az optimális biztosítási rendszerre és az önrészesedésre vonatkozó megállapításaira. Arra, hogy a biztosítás nem lehet kötelező, minden kiadásra fedezetet nyújtó, és nem állhat egyetlen módozatból, valamint arra, hogy az önrészesedés százalékos mértéke a jövedelem monoton növekedő és a betegség súlyosságának monoton csökkenő függvénye. Alá kell húznunk azonban azt a gondolatot, miszerint a jóléti gazdaságtan, valamint a bizonytalanság és biztosítás gazdaságtana eszköztárának segítségével levont következtetések, amelyek a társadalmi Pareto-hatékony állapotra, vagy másképpen a társadalom jólétére vonatkoznak, olyan rendszerre érvényesek, ahol a kínálati alkalmazkodás tökéletes, a kínálati oldalon tiszta verseny van, így a kereslet—kínálat egyensúlya Pareto-értelemben vett hatékony állapot. Ezen belül a biztosítás intézménye a *beteg* (biztosított) és a *biztosító közötti viszony*, nem érinti a kínálati alkalmazkodási mechanizmust. A biztosítás arra szolgál, hogy a kockázatellenes egyének jólétét, kockázatuk csökkenése révén növelje, de ez a szerződés nem befolyásolja azt a tényt, hogy az egészségügyi szolgáltatás piacán kompetitív egyensúlyi állapot alakul ki.[2] *Ilyen és csakis ilyen feltételek mellett* állíthatjuk azt, hogy az optimális önrészesedés százalékos mértéke a jövedelem monoton növekvő és a betegség súlyosságának monoton csökkenő függvénye.[3]

[2] Jól vigyázzunk: nem azt állítottam, hogy az egyensúlyi pont helyzetét nem változtatja meg, hanem csak azt, hogy a biztosítás megkötése után is versenyzői egyensúlyi pontba kerül a szolgáltatás piaca!

[3] Szeretnék még két kérdéskört megemlíteni, amikkel ez a modell nem számol. Ezek egyike a kontraszelekció (*Vincze* [1991*b*]) problémája, amit *Galasi—Kertesi* [1991] egy lábjegyzet erejéig tárgyal (ők fordított szelekciónak nevezik), és aminek megoldására a biztosítás kötelezővé tételét nemcsak *Akerlof* [1970], hanem ha nem is explicit módon, de *Arrow* [1963] is javasolja. A másik probléma inkább az externális hatásokhoz kapcsolódik. A *Pauly-modellből* teljességgel hiányzik az ún. *kinyilvánítási probléma* tárgyalása. A kinyilvánítási probléma kezdetben a közjavak elméletéhez kapcsolódott (*Samuelson* [1954], [1955]), további kutatások azonban megmutatták, hogy minden decentralizált döntési mechanizmusra alkalmazandó. (Például *Hurwicz* [1986].) Jelen esetben a kinyilvánítási probléma abban a tényben ölt testet, hogy a fogyasztók egymásra vonatkoztatott határértékelései — az ME_{ij} értékek — nem feltétlenül egyeznek meg e kinyilvánított határértékelésekkel. Ezek közjószág-definíciója azt implikálja, hogy a fogyasztók *potyáznak* (free-riding), megpróbálják a többiekre hárítani a kedvező extern hatásokat kiváltó cselekedetek költségét. Ennek megfelelően megmutatható, hogy a *Pauly-modellben* meghatározott optimális önrészesedés nem optimális, mert a *DC* közösségi keresleti görbe nem a tényleges keresleti görbe, hanem minden árszinthez kisebb szolgáltatásmennyiséget rendel az optimálisnál. Ugyanez a kinyilvánítási probléma jelenik meg abban a tényben, hogy az emberek egészségügyi szolgáltatások iránti egyéni keresletének összege jóval nagyobb annál a mennyiségnél, amennyit a társadalom számára optimálisnak tartanak. (Lásd erről *Pauly* [1968] első jegyzet és *Buchanan* [1991]).

Önrészesedés és hálapénz

A *Galasi—Kertesi* [1991] cikk negyedik része tartalmazza a szerzőpáros véleményét a magyar egészségügyi rendszer hatékonyságáról, illetve az alkalmazott intézmények működésének hatásfokáról, valamint a hálapénz szerepéről. Három alapvető gondolatuk a következő:

1. „*A magyar egészségügyi rendszer sajátossága, hogy a(z) ... optimalitási kritériumok egyike sem valósul meg.* A biztosítás kötelező, egységes és zérus árú". (278. o.)

2. „... a hálapénz nem tekinthető hatékony helyettesítő mechanizmusnak, mivel az egészségügyi rendszerekkel kapcsolatos optimalitási kritériumok által megkövetelt összefüggéseknek nem tesz eleget." (282. o.)

3. „... a hálapénzt adó betegek helyzete összességében rosszabb, mint az egészségügyi szolgáltatásokat ingyenesen igénybe vevő betegeké." (286. o.)

E három fő állítás igazolására a szerzők különböző eszközöket vesznek igénybe. Az első gondolatsorral kapcsolatban e helyütt kevés a mondanivalóm. A szerzők az előző részben kifejtettek alapján megfogalmazzák azokat a kritériumokat, amelyek szükségesek a rendszer optimális működtetéséhez, majd rámutatnak arra a nyilvánvaló tényre, hogy a magyar rendszer ezeknek nem tesz eleget. Ez kétségtelenül igaz, még akkor is, ha az optimalitási kritériumoknak némelyike enyhén szólva trivialitás. Elég nehéz mit kezdeni az olyan evidenciákkal, mint az „adott állami támogatás *optimális* elosztása akkor lehetséges, ha az egészségügyi biztosítás rendszere *optimális*" (276. o.) állítás. (Kiemelés tőlem — *Cs. I.*) Érdemes azonban elidőzni az optimalitási kritériumok közül annál, amelyik azt állítja, hogy „az egészségügyi szolgáltatás termelését profitorientált vagy szigorú költséggazdálkodást folytató szervezeteknek kell végezniük. Ekkor lehetséges ugyanis, hogy az egyének az általuk választott biztosítási konstrukció keretében megkapják a keresletüknek megfelelő szolgáltatásmennyiséget, illetve -minőséget. Az egyén ugyan — ha van biztosítása — nem fizeti meg a szolgáltatás (teljes) árát, de a termelő a szolgáltatás ellenértékét megkapja a biztosítótól, ami lehetővé teszi, hogy a kereslet változásaihoz alkalmazkodjék." (277. o.) A magyar rendszer e kívánalomnak nyilván nem tesz eleget, ez különösebb bizonygatást nem igényel. A szerzők azonban még külön hangsúlyozzák is, hogy a „... nyugat-európai államosított egészségügyi rendszerekhez képest a magyar megoldás jellegzetessége, hogy itt *teljesen hiányoznak azok a mechanizmusok*, amelyek a *kereslet* és a *kínálat egymáshoz igazodására* valamelyes *reményt nyújtanának*." (278. o.) (Kiemelés tőlem — *Cs. I.*) Ez utóbbi mondatot azért idéztem, mert jó bizonyítékot szolgáltat egy, a későbbiekben kifejtendő állításomra.

A szerzők második alapvető tétele az, hogy a hálapénz intézménye nem viszi közelebb a rendszert az optimumhoz, azaz nem hatékony helyettesítő mechanizmus. Ezt egy empirikus modellel igazolják. Ez látszólag azt az eredményt adja, hogy a hálapénz nem úgy viselkedik, mint azt az önrészesedéstől megkívántuk, és ebből a tényből fakad a következtetés: a hálapénz nem növelheti a rendszer hatékonyságát. Azt hiszem, hogy ez az a pont, amelynél meg kell állnunk, és alaposan szemügyre kell vennünk a mögötte meghúzódó gondolatmenetet. Miután ezt megtettük, néhány szót szólunk magáról az empirikus vizsgálatról is.

Mint azt az előző pontban láttuk, az optimális önrészesedésre vonatkozó kritériumok *arra a rendszerre* vonatkoztak, amiben azokat vizsgáltuk. A *Pauly*-modell eleve tökéletesnek posztulálta a kínálati alkalmazkodást, arra az önrészesedés nagyságának nem volt hatása. A *szolgáltatás piacán* kialakuló egyensúlyi állapot hatékonysági tulajdonságait nem érintette a biztosító és a biztosított közötti kapcsolat, ez csak utóbbi „jólétét" növelte kockázata csökkentése révén. A *biztosítási piacon* kialakuló állapot hatékonyságát azonban alapvetően érintették

az önrészesedésre vonatkozó kritériumok. Még egyszer hangsúlyozom: az erkölcsi kockázati tényezőből fakadó túlfogyasztás kedvezőtlen hatása, noha az egyensúlyi *szolgáltatás mennyiségét* befolyásolja, nem csökkenti a szolgáltatást nyújtók „jólétét". Ők megkapják — a biztosítótól és részben a betegtől — azt, ami nekik jár, számukra a kialakult ár (a modellben ez konstans) kellő ösztönzést jelent arra nézve, hogy termelésüket a kereslet által meghatározott szinten folytassák. *Pauly* modellje tehát a jóléti gazdaságtan optimumkritériumait olyan szituációra alkalmazza, ahol három típusú szereplő van: a fogyasztó (beteg), egy közvetítő (a biztosító) és a termelő (a szolgáltatást nyújtó). Az egyensúlyi állapot e három szereplő cselekvéseinek révén alakul ki. Az említett kritériumok ebben a rendszerben érvényesek, a társadalmi jólét e *három csoport jólétének* együttes mutatója. A magyar helyzet — mint arra az előbb rámutattunk — kétségkívül nem ilyen. Itt a kínálatot rugalmatlannak, sőt mi több, hivatalosan rögzítettnek (a legális módon megjelenő kereslettől függetlennek) tekintjük. Ezért annyit állíthatunk, hogy e rendszer nem hatékony, hogy egyszerre jellemzi hiány, sorban állás, rossz minőség, strukturális inkonzisztencia, de *nem* mondhatjuk, hogy *azért nem hatékony, mert az előző modellből nyert eredményeknek nem felel meg.* Ezeket az eredményeket ugyanis más feltételcsoportból vezettük le, így csak arra a rendszerre alkalmazhatók, egy attól eltérőre nem. Éppen ezért szerintem fel sem vethető a cikkben legnagyobb terjedelemben tárgyalt kérdés, hogy vajon a hálapénz az önrészesedés hatékony helyettesítője-e. Ez a probléma ebben a formában kezelhetetlen. Hiába mutatjuk meg, hogy a hálapénz a önrészesedéstől elvárt kritériumoknak nem tesz eleget, azonnal felmerül a kérdés, miért is tenne? Miért is kellene eleget tennie? Egyrészt a hálapénznek nem csupán az a funkciója, mint az önrészesedésnek, másrészt egyáltalán nem biztos, hogy ilyen kínálatkorlátos rendszerben, mint a magyar, ténylegesen ezek az optimalitási feltételek. Sajnos ez a probléma az egész tanulmányon végigvonul, ezért a harmadik és a negyedik rész — minden látszólagos összefüggése ellenére — nemigen köszön vissza egymásnak.

Az összehasonlított rendszerek közti alapvető különbségből fakad a hálapénz és az önrészesedés eltérő szerepe. Mint már többször rámutattunk, az önrészesedés a biztosító és a biztosított, a hálapénz a beteg és az orvos közötti viszony. Ezért az utóbbinak nem pusztán keresletkorlátozó, hanem nem elhanyagolható mértékű kínálatélénkítő funkciója is van.[4] Míg a *Pauly* által vizsgált rendszerben az önrészesedés mértéke nem befolyásolja azt az összeget, amit az orvos kap, és így *közvetlenül* nem hat a kínálatra, addig a hálapénz egyenesen az orvos zsebébe vándorol, így ösztönözve őt a minél jobb szolgáltatás teljesítésére. Nem állíthatjuk tehát, hogy a hálapénz pusztán a kereslet korlátozása révén ront vagy javít a társadalmi jóléten, kínálatélénkítő hatásának jóléti következményeit is figyelembe kellene venni. Egy szó, mint száz, abból hogy bizonyos kapcsolatokban a hálapénz nem az önrészesedéssel azonos irányú mozgást végez, még nem következik semmi.

A kínálatélénkítő funkció mellett a hálapénz egyéb, az önrészesedésre nem jellemző tulajdonsággal is rendelkezik. A biztosított pontosan tudja, hogy menynyit fizet az igénybe veendő szolgáltatásért. Biztosítási szerződésében az önrészesedésének nagysága *előre* rögzített, keresleti döntését ennek ismeretében hozza meg. A hálapénzt viszont, legalábbis az esetek igen jelentős hányadában nem előre fizetjük az orvosnak, így — noha a hálapénz a társadalmi normák szerint többnyire elvárt — általában utólagos[5] és mindig önkéntes. Ezért keresletkorlátozó hatása nem olyan biztos, mint az önrészesedésé, igaz, kínálatélénkítő funkciója is

[4] Hacsak ez utóbbit egy mesterséges feltétellel ki nem zárjuk.
[5] Ebből következően a kontraszelekció problémája fel sem merülhet.

bizonytalan. E kérdés tisztázása leginkább játékelméleti jellegű megfontolásokat igényelne, de erre e helyütt nem térek ki.[6]

Röviden érintenem kell azonban a *Galasi—Kertesi*-szerzőpáros empirikus vizsgálatának néhány hiányosságát. Egyelőre csak azokról a vizsgálatokról szólok, amelyek azt igyekeznek alátámasztani, hogy a hálapénz nem az önrészesedéstől várt módon viselkedik. Az előbb elmondottak értelmében erre talán nem kellene szót vesztegetnünk, hiszen — mint azt állítottam — a hatékonyság szempontjából nem releváns ez a kérdés; mégis e vizsgálat módja és eredménye arra késztet, hogy néhány megjegyzést tegyek. Egyik-másik reflexióm nem csak a cikkben leírt eljáráshoz kötődik, talán tágabb összefüggésben is értelmezhető.

A legfontosabb megjegyzésem a helyes statisztikai eszközök megválasztásával kapcsolatos. Úgy gondolom, trivialitás az az állítás, hogy minden problémát a neki legjobban megfelelő statisztikai eszközzel kell kezelnünk. Az igazi kérdés az, vajon mi is ez a leginkább megfelelő eljárás. Alkalmazható-e, azaz megvalósítható-e vele egyáltalán az elemezés? Az esetek jelentős hányadában nyilvánvaló átváltás (trade-off) van a statisztikai elemzési eszközök matematikai korrektsége, illetve gyakorlati alkalmazhatósága között. A kutató egyik legnehezebb és talán legnagyobb önmérsékletet kívánó feladata a helyes állásfoglalás ebben a kényes átváltási kérdésben. Azt hiszem, ha a rendelkezésre álló adatok hiányosságai, információink tökéletlensége és még sok más ok rákényszerít is minket arra, hogy ne az elméletileg optimális elemzési módszert válasszuk, akkor sem tehetünk olyan engedményeket, amelyek a végső soron alkalmazott módszerek matematikai korrektségét kérdőjelezik meg. Azt hiszem — noha nem vagyok ökonometrikus —, hogy *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* dolgozatában ilyen engedményeket is tett, erről később még ejtek néhány szót.

A másik lényeges megjegyzésem a sokváltozós statisztikai számítógépes programcsomagok használatához kapcsolódik.[7] Ezek ma már annyira fejlettek és könnyen kezelhetők, hogy szinte ráerőszakolják magukat a kutatóra. Minden társadalomtudós, akinek csak minimális igénye van is elméletei empirikus alátámasztására és verifikálására, bizvást nyúlhat e programcsomagok után, talál bennük olyan módszert, amellyel problémája vizsgálható. És miután a csomagokban található eljárások alaposan kidolgozottak és matematikailag precízek, a kutatók mintegy felszabadítva érzik magukat annak diszkussziója alól, hogy a kapott eredményeket mennyire befolyásolták az eredeti adatok, a kutatók szubjektív szempontjai, illetve az alkalmazott módszerek matematikai tulajdonságai. Hadd hozzak konkrét példát az elmondottakra a *Galasi—Kertesi* [1991] tanulmányból. A szerzőpáros vizsgálatainak legfontosabb kérdése: miként viselkedik a hálapénz a jövedelem és az egészségi állapot függvényében. Első megközelítésben a hálapénz összege és a jövedelem nagysága közötti viszony vizsgálata nem lehetne problémás, hiszen mind a kettőről konkrét, arányskálán mérhető adatok állnak rendelkezésünkre. Bonyolítja azonban a helyzetet, hogy az egészségi állapot nem mérhető ilyen könnyen, általánosan elfogadott mértéke e változónak nincs, csak

[6] Akár külön tanulmányt is megérne e kérdéskör tárgyalása. Attól függően, hogy miként fogalmazzuk meg a felmerülő kérdéseket, különféle játékelméleti eszközök lesznek alkalmasak ezek megválaszolására. Hadd említsek egy egyszerűsített rövid illusztrációt! Tételezzük fel, hogy a betegeknek három típusa létezik aszerint, hogy mi módon viszonyulnak a hálapénzadás cselekedetéhez! Az első csoporthoz tartozó egyének kategorikusan elvetik, azaz semmilyen körülmények között nem fizetnek hálapénzt. A második csoportba tartozók az orvos stratégiájára válaszolva vagy adnak, vagy nem, a harmadik csoportba tartozók pedig mindig a zsebükbe nyúlnak. Attól függően, hogy az orvos tudja-e vagy sem, hogy a beteg melyik csoportba tartozik, más és más típusú egyensúlyfogalommal kell dolgoznunk, és természetesen más és más egyensúlyi állapotokat nyerhetünk általuk.

[7] A szerzők is ilyet alkalmaznak vizsgálataikban.

kompromisszumok alapján kialakított, több — különböző szempontok szerinti — osztályozás egyfajta integrálásából nyert kvázimutatóink vannak. Ez a tény jelentősen szűkíti a vizsgálati és elemzési lehetőségeinket. Miután többé-kevésbé szabad kezünk van a mutatószám megválasztásában, logikus gondolat egy dichotóm változó megkonstruálása. Az egészségi állapot lehet jó vagy rossz. Ehhez társul az az — egyébként az elméleti modell által támasztott — igény, hogy kiszűrjük az eltérő kulturális szintekből származó preferenciakülönbségeket, és ezt jó közelítéssel az iskolázottság mértékének felhasználásával tegyük. Igen ám, de az iskolázottságnak sincsen egyértelmű, természetes mértéke, igazából csak ordinális skálán mérhetjük. Ugyanakkor, ha ezt a változót is dichotomizálni szeretnénk, ennek kézenfekvő lehetőségét biztosítja a tanulmányban is alkalmazott elhatárolás.[8] És miután a programcsomaghoz rendelkezésünkre áll egy jól dokumentálható és alaposan kidolgozott módszer, amely több változó egymásra gyakorolt hatását képes valamilyen módon számszerűsíteni, használjuk ezt az eljárást, a telített loglineáris modellt! Igaz ugyan, hogy ezt a módszert nominális skálán mért adatokra dolgozták ki, de hát mi sem könnyebb e nehézség leküzdésénél: az eredetileg arányskálán mért és pontosan megfigyelhető változóinkból is csinálunk dichotomizált változókat. Az egyik változónknál, a hálapénznél a dichotomizálás elég magától értetődően adódik: vagy fizet valaki hálapénzt, vagy nem. Igaz ugyan, hogy igencsak nem mindegy, vajon tíz vagy ezer forintot fizetünk hálapénz gyanánt, de ez a dichotomizálás legalább valami útbaigazítást nyújt a beteg attitűdjével kapcsolatban. A jövedelemnél azonban szinte teljesen elveszítjük az adatainkban meglevő információinkat: a jövedelem nagysága szerint megfelezzük a megfigyeléseinket. Az egy főre jutó családi jövedelem alacsony, ha a család eszerint a mutató szerint az alsó 50 százalékba esik, egyébként magas. E négy, most már binárissá tett, változó közötti kapcsolatokat tapogatjuk le ezután a loglineáris modell segítségével, és közben úgy tűnik, megfeledkezünk arról a tényről, hogy induláskor, azaz az elméleti modell felállításakor egyik változónk sem volt dichotóm. Az önrészesedésről elmondottak mind-mind abban az esetben álltak meg a helyüket, amikor az összes modellben szereplő változó folytonos volt.

Úgy vélem, a szerzők is érzékelik ezt a problémát, mert két alternatív vizsgálatot is elvégeznek. Az egyikben a hálapénz összegét a jövedelem nagyságával, az iskolázottsággal, valamint a betegség súlyosságának közelítő változójával, az életkorral magyarázzák, megbecsülnek egy regressziós egyenletet. Ha eltekintünk is attól a „csekélységtől", hogy a szerzők semmiféle magyarázatot nem adnak arra, miért a hálapénz és miért nem a jövedelem természetes alapú logaritmusát szerepeltetik ebben az egyenletben, a kapott eredményt mindenképpen komoly fenntartással kell fogadnunk. Abból a tényből, hogy a regressziós egyenlet egyetlen paraméterére sem kaptak szignifikáns becslést, a szerzők az alábbi következtetésre jutnak: e „körülmény arról tanúskodik, hogy a hálapénz helyettesítő mechanizmusa intervallumszinten még kevésbé látja el azokat a szelekciós funkciókat, amelyeket — ha a keresletkorlátozás feladatát megfelelően ellátó önrészesedéshez hasonlóan működne — elvárhatnánk tőle: összege a jövedelem növekedésével nem nő, az egészségi állapot romlásával (a betegség súlyosságával) pedig nem csökken." (282. o.) Sajnos, a regressziós egyenlet paramétereinek nem szignifikáns volta semmit sem bizonyít, semmiről sem tanúskodik. Ezt a regressziós egyenletet ebben a formájában fel sem lett volna szabad írni![9] Az *ISK* változó *dichotóm* volta eleve *megengedhetetlen*né teszi ezt a fajta *regressziós* elemzést! Az

[8] Eszerint az iskolai végzettség lehet alacsony (legfeljebb nyolc osztály) és magas (nyolc osztálynál több).

[9] Lásd erről és a továbbiakról *Kőrösi-Mátyás-Székely* [1990] különböző részeit, legfőképpen az 1., 2. és 5. fejezetet!

egészségi állapot egyébként is problematikus *dichotóm EGA* változójának felváltása a *KOR* intervallumskálán mért magyarázó változóval, éppen e probléma áthidalásának szándékával magyarázható csak. Ha már a szerzők megteszik ezt a helyettesítést, ezzel is deformálva az eredeti információtartalmat, akkor az *ISK* változót nem lett volna szabad ilyen módon „benne felejteni" a regressziós elemzésben.

Ez az egyenlet más, nagyon komoly specifikációs hibát is tartalmaz. Kettőt említek. A telített loglineáris modellel végzett vizsgálat rámutatott, hogy az iskolázottság és a jövedelem feltehetőleg nem függetlenek, ezért magyarázó változóként való együttes szerepeltetésük megkérdőjelezhető. Ugyancsak komoly, talán a legfogósabb problémát jelenti az *LNPAR*, azaz a hálapénz összegének logaritmusát adó változó szerepeltetése. Vajon hogyan kezeli a modell azt az esetet, amikor az orvosnak „átnyújtott" hálapénz összege zérus? Mivel a nulla pontban a logaritmus függvény nincs értelmezve, feltételezem, hogy a programcsomag eleve nem veszi figyelembe azokat a megfigyeléseket, amelyek esetében a beteg nem fizetett hálapénzt. (Erre utal a *3. táblázat*ban az *LNPAR* változó szórásának meglepően alacsony volta.) Így azonban elveszítjük a megfigyelések majdnem felét, az ezekkel járó információtartalmat, sőt, azt hiszem, éppen a lényeges adatokat sikerült eltüntetni a rossz specifikációval. Elvesztettük a nem korrumpálókat!

Sajnálatos módon, kétségek merülhetnek fel e pont utolsó vizsgálatában is, amely a betegség súlyossága és a hálapénz közötti összefüggés közvetlen tesztelésére vonatkozik. A szerzők itt ugyan nem említik, pontosan milyen vizsgálatot végeztek, de valószínűsíthető, hogy a betegség súlyossága alapján két csoportra osztották a rendelkezésükre álló mintát, és egyszerűen kiszámították a csoportonkénti átlagos hálapénzt. Eddig semmi kifogás nem érheti az eljárást. Ahhoz azonban, hogy a *kétmintás t-próbát* alkalmazni lehessen az átlagos hálapénzek összevetésére, a két csoportnál normalitásvizsgálatot, valamint ezt követően *F*-próbát kellene végezni a hálapénzadatokra. Erre vonatkozóan az Olvasónak nincs információja, joggal esik gondolkodóba: jogos-e a kétmintás *t*-próba használata.

Végezetül az empirikus részhez még két megjegyzést kell fűznöm, amelyeknek elméleti vonatkozása is van. Az első ezek közül az *EGA* változó megkonstruálására vonatkozik. Amint arra a szerzők is utalnak (282. o.), a betegség pontos megjelölése csak a *szakrendelésen* megjelent betegeknél szerepelt, ezért az *EGA* változó megkonstruálásakor a *kórházi almintában* szereplő egyének szubjektív érzéseit is felhasználták. A *Galasi—Kertesi* [1991] tanulmány 278. oldalán a 29. lábjegyzetben olvashatunk e változó előállításának módjáról: „... *rosszabb* (0) egészségi állapotúnak tekintettük azt, aki az adatfelvételt megelőző évben egynél többször volt kórházban, és/vagy akinek, saját beszámolója szerint, »hosszan tartó és súlyos betegsége« volt; *jobb* (1) egészségi állapotúnak pedig azt, aki az adatfelvételt megelőző évben legföljebb egyszer volt kórházban, és akinek, saját beszámolója szerint, nem volt »hosszan tartó és súlyos« betegsége." Emiatt a definíció miatt az *EGA* változó szerepeltetése igencsak problémás. Egyrészt az, hogy valaki hány alkalommal volt kórházban, még nem feltétlenül ad pontos eligazítást betegségének tényleges súlyosságára vonatkozóan,[10] másrészt a kórházi kezelés tartóssága vagy gyakorisága lehet akár a fellépő erkölcsi kockázati tényező következménye, vagyis noha egyfelől azt kellene igazolnunk, hogy a betegség súlyosságának az önrészesedés, illetve az ezt helyettesítő hálapénz százalékos mértéke csökkenő függvénye, az *EGA* változóval (ebben a konstrukció-

[10] Erre *Galasi Péter* hívta fel a figyelmemet.

ban) esetlegesen csak azt vizsgálhatjuk, hogy aki igénybe veszi az egészségügyi szolgáltatást, menynyit fizet érte illegálisan.[11]

A másik megjegyzés nem is annyira az empirikus vizsgálati eljárások miként-jére, mint azok eredményére vonatkozik. Az utolsó vizsgálat eredménye, miszerint a „súlyosabb betegségben szenvedők átlagosan 1776, a másik csoport pedig 1265 forintot fizetett az orvosnak" (282. o.), de a „... *t*-próba tanúsága szerint azonban az eltérés nem volt szignifikáns" (uo.), nem vezethetne arra a következtetésre, hogy a hálapénz ebben a tekintetben nem tesz eleget az önrészesedéstől megkövetelt optimalitási feltételeknek. Ugyanis még abban az esetben sem állíthatnánk ezt, ha ezt a vizsgálatot egy bíráló szó sem érhetné, hiszen az önrészesedéstől megkövetelt viselkedés az önrészesedés *százalékos mértékére* vonatkozik.[12] Egy *súlyosabb* betegség kezelésére fordítandó nagyobb összeg — mondjuk, tízezer forint — mintegy *tizenhét-tizennyolc százaléka* pedig *kisebb önrészesedési mérték, mint egy enyhébb* betegség alacsonyabb költségének — tegyük fel, kettőezer-ötszáz forintnak — körülbelül a *fele*.

E részt összefoglalva tehát megállapíthatjuk, hogy egyáltalán nem helyénvaló feltenni a kérdést, vajon hatékony helyettesítési mechanizmusa-e a hálapénz az önrészesedésnek, de ha már a szerzők feltették és megválaszolták, az adott válasz mit sem bizonyít.

Hálapénz és túlkereslet

A *Galasi—Kertesi*-szerzőpáros utolsó fontos megállapítására, ami szerint a korrumpáló, azaz hálapénzt fizető egyének végső soron kedvezőtlenebb helyzetbe kerülnek, mint azok, akik — vagy azért mert nem képesek, vagy mert nem óhajtanak felárat fizetni — szigorúan tartják magukat a hivatalos árhoz, még érdemben nem reagáltam. Két okból halogattam mindeddig ezt a reflexiót: egyrészt *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* is ezt a megállapítást tartogatja tanulmánya végére, hiszen előtte tisztázniuk kellett néhány, a hálapénz természetére vonatkozó kérdést, másrészt úgy vélem, a szerzők eme állításának megalapozására és igazolására hivatott elméleti és empirikus modell tárgyalása átvezet minket a következő témákhoz, a korrupció terjedésének elemzéséhez.

Cikkük utolsó részében *Galasi Péter* és *Kertesi Gábor* a következő kérdést vizsgálják. „Milyen funkciót tölt be hát a hálapénz, ha egyszer nem a megfelelő szelektivitással korlátozza a keresletet? Kérdésünk a következő: vajon a hálapénzt adó betegek kereslete inkább kielégül, mint a hivatalos (zérus) áron vásárló betegek kereslete?" (284. o.)

Noha az előbb azt állítottuk, hogy eddigi ismereteink nem elégségesek annak eldöntésére, vajon a hálapénz ténylegesen nem megfelelő szelektivitással korlátozza-e a keresletet, fogadjuk el ezt a feltevést munkahipotézisnek. Próbáljuk meg nyomon követni a szerzők gondolatmenetét, és kíséreljünk meg véleményt alkotni a hálapénz tényleges szerepével kapcsolatban! A szerzők ebben a részben explicite nem utalnak ugyan rá, de a tárgyalásukból egyértelműen lehet következtetni arra, hogy itt ugyanaz a prekoncepciójuk, mint korábbi tanulmányaikban: a hálapénz szükségképpen létrejön, mert a korlátos kínálat és az ellenőrzés hiánya szinte kiprovokálja a fogyasztókból a paraszolvenciát, és ezután már a létezésének ténye biztosítja a fennmaradását. Mindezek mellett a korrumpálók még rosszul is jár-

[11] Hasonló módon fel lehetne tenni a kérdést, hogy miután a *HP* változó értéke arra a kérdésre ad felvilágosítást, hogy a vizsgált személy legutóbbi kórházi ápolása során adott-e hálapénzt, mit válaszol az, aki nem szorult eddig kórházi kezelésre, de szakrendelésen már részt vett. Látható, hogy a vizsgált minták váltogatása problémákat vet fel.

[12] Ez *Galasi—Kertesi* [1991] *3. ábrájából* is jól kitűnik, ahol az $MC = P = 1$ egyenlőség szerepel, így q_1^*, azaz az önrészesedés, az ár százalékának felel meg.

nak, helyzetük a korlátos kínálatért folyó tülekedés következtében még kedvezőtlenebbül alakul, mintha nem keltek volna versenyre egymással. Sőt, e második állítás tekintetében a szerzők egy empirikus vizsgálat alapján még tovább is mennek: egyenesen azt állítják, hogy a korrumpálók még rosszabbul járnak, mint azok, akik nem törekedtek szelektív előnyökre, ugyanis, mint ez a vizsgálatból kitűnik, a megvesztegetők túlkeresletének összege meghaladja a szolgáltatást hivatalos áron igénybe vevő betegek túlkeresletét.

A hálapénz, valamint a túlkereslet (és ezzel együtt a „jólét") elemzését is két szálon futtatják a szerzők. Felállítanak egy elméleti modellt, de mint azt ők is elismerik, pusztán ennek alapján nem tudnak problémájuk végére járni, empirikus vizsgálat is szükséges tehát annak eldöntésére, vajon a korrumpáló avagy a nem korrumpáló egyének csoportja „jár-e jobban". (Ne feledjük, hogy a szerzők értelmezésében egy csoport „jóléte", helyzete annál kedvezőbb, minél kevesebb a csoporthoz tartozó egyének aggregált túlkereslete! Ezt az értelmezést azért a későbbiekben alaposabb vizsgálat tárgyává tesszük.) Miután az empirikus elemzés lényegében függetleníthető az elméleti modelltől, foglalkozzunk előbb ezzel néhány mondat erejéig, hogy azután figyelmünket már véglegesen a teóriára fordíthassuk.

A vizsgálni kívánt fő kérdés az, hogy milyen mechanizmus alapján befolyásolja a hálapénz a túlkeresletet, azaz mit állíthatunk a

$$TK = f(HP) \tag{1}$$

összefüggésről, ahol *HP* a hálapénz dichotóm(?), *TK* az egyéni(?) vagy az átlagos(?) túlkereslet folytonos(?)[13] változója, *f* pedig a kapcsolatot közöttük megteremtő hozzárendelés. Miután a túlkereslet olyan szubjektív kategória, amit a fogyasztók — esetünkben a betegek — preferenciáiból származtathatunk, ezért közvetlen objektív *mérése* nem lehetséges. Közelítő változójául a szerzők az *ELEG dichotóm*(?) változót használják,[14] a következő összefüggés alapján:

$$ELEG = g(TK), \tag{2}$$

ahol *ELEG* a beteg(ek) elégedettségét regisztráló változó. Ebben az utóbbi összefüggésben ugyanúgy csak egy megfigyelt változónk van, mint az (1)-ben, ezért közvetlen számszerűsítése nem lehetséges. De ha a szerzőket követve feltesszük, hogy az elégedettség a túlkereslet monoton csökkenő függvénye — ez meglehetősen plauzibilis feltételezés —, akkor a (2) kifejezésbe behelyettesítve az (1) hozzárendelést, a kapott

$$ELEG = g\big(f(HP)\big) = h(HP) \tag{3}$$

összefüggés már két olyan változó közötti viszonyt jellemez, amelyekre megfigyelt értékeink vannak. Ha ezekből az adatokból meg tudjuk mutatni, hogy az elégedettség és a hálapénz közötti kapcsolat monoton, azaz a hálapénz növekedésével az elégedettség mindig nő vagy csökken, akkor ebből a hálapénz és a túlkereslet közötti összefüggés monotonítására is következtethetünk. Ha az elégedettség a hálapénz növekedésével növekszik(csökken), akkor a (2) összefüggés monotonitásából következik, hogy a túlkeresletnek csökkennie (növekednie) kell.

A (3) összefüggés vizsgálatát a szerzők ismét a loglineáris modellel végezték, „... ami a következő eredményre vezetett: a két változó közötti interakció szigni-

[13] A kérdőjel azért került a jelzők után, mert a tanulmányból nem derül ki egyértelműen, ez esetben mit is jelentenek e változók. Erről még lesz szó a továbbiakban.

[14] E helyütt megismételjük az előbb elmondottakat: egy elvileg legalább intervallumskálán mért változó (a *TK*) jellemzésére egy *dichotóm* változót konstruáltunk, és ezzel komoly információveszteséget szenvedtünk.

fikánsnak bizonyult, az összefüggés iránya pedig azt mutatta, hogy az elégedettség a hálapénz csökkenő függvénye." (286. o.) Ez a megállapítás hivatott alátámasztani a szerzőknek az eddigiekben már idézett fő tételét: a korrupció haszontalan, a hálapénzt adó betegek helyzete összességében rosszabb társaikénál, hiszen minél nagyobb a hálapénz, annál kisebb az elégedettség, következésképpen annál kevésbé elégül ki a kereslet, azaz a túlkereslet növekszik. Bármennyire is tetszetős ez a gondolatmenet, komoly elvi kifogásolnivalókat tartalmaz, nem beszélve arról, hogy a vizsgálat módja is megkérdőjelezhető. Először ez utóbbiról szólok, felidézve a már elmondottakat. Ez esetben is három olyan jelenség kölcsönhatásait elemezzük, amelyek természetüknél fogva nem dichotómok, illetve nem feltétlenül azok, így a loglineáris modell nem a legalkalmasabb eszköz vizsgálatukra. Hálapénzt ugyan lehet adni vagy nem adni, de az igazi információ a hálapénz nagysága — lásd később a szerzők elméleti modelljéről mondandókat —, az ember lehet elégedett vagy sem, de elégedettségének vagy hiányérzetének is természetesen vannak fokozatai, noha ezek igencsak nehezen számszerűsíthetők, mérhetők. A 278. oldalon található 29. lábjegyzetből is kitűnik, hogy milyen bonyolult módon származtatták az *ELEG* változót. Ha valaki figyelmesen elolvassa az elégedettségi változó dichotomizálásának menetét, rögtön láthatja, hogy ezzel is mennyi információt vesztünk. Ráadásul a dichotomizálásnak ez esetben nincs semmi természetes tartalma, teljesen véletlenszerű az elhatárolás. Az az érv, hogy két olyan csoportot alakítunk ki, amelyek körülbelül a sokaság felét teszik ki, elég semmitmondó. Miért kellene éppen az emberek felének elégedettnek, illetve elégedetlennek lennie? Ez az a pont, ahol a kapott eredmény egyértelműen a vizsgálatot végző kutatók szubjektív szempontjait tükrözi, ráadásul ez az eredmény a dolgozat fő állítása. Igencsak szkeptikusnak kell lennünk az olyan állításokkal szemben, amelyeket ilyen esetleges érvekkel támasztanak alá.

Egy gondolatkísérlet erejéig fogadjuk el mégis ezt a loglineáris modellel végzett vizsgálatot teljesen korrektnek — később igyekszem megmutatni, hogy nem az —, és próbáljuk meg az eredményeket egy kicsit másképp értelmezni! A későbbiekben érveket hozok fel amellett, hogy ez az új értelmezés inkább tartható, mint a *Galasi—Kertesi*-szerzőpárosé.[15]

A loglineáris modell arra hivatott és képes, hogy a változók közötti interakciót, kapcsolatot kimutassa. Dichotóm változók közötti összefüggés irányára is következtethetünk a megfelelő paraméterek előjeléből. Amire nem alkalmas, az az oksági kapcsolatok kimutatása. Két változó (*A* és *B*) között egyaránt pozitív lehet az interakció, ha az *A* az *ok* és *B* az okozat, és ha ez fordítva alakul. Ha tehát a vizsgálat segítségével pozitív irányú kapcsolatot mutathatunk k a *HP* és a *TK* változók között, akkor nem tudhatjuk, hogy e kapcsolatban melyik változó játssza az aktív szerepet. Ezt csak azért szögezem le, mert az eredmények interpretálásában ez a megfontolás igazán fontos lehet. Valójában nincs igazán szükség ennek a ténynek a felhasználására, mert az én értelmezésem, hasonlóan a *Galasi—Kertesi* [1991] cikkben találhatóhoz, az *ELEG* és a *HP* változók közötti, az adatok szerint negatív irányú kapcsolaton alapszik.

Tegyük fel, hogy az emberek azért fizetnek hálapénzt, mert magas a túlkeresletük: minél kevésbé elégül ki keresletük, annál inkább hajlandók a zsebükbe nyúlni. Kérdésünk: tartható-e ez a feltételezés? Arra vagyunk kíváncsiak, milyen jellegű a

$$HP = f^*(TK) \qquad (1')$$

[15] Ismételten felhívom a figyelmet arra, hogy az empirikus vizsgálat ennek az értelmezésnek az igazolására sem szolgálhat — az eddig említett és a továbbiakban említendő okok miatt.

összefüggés, vajon rendelkezik-e monotonitási tulajdonsággal. Mi sem vethetjük el azt a logikus gondolatot, hogy az elégedettség a túlkereslet monoton csökkenő függvénye, azaz megtartjuk az

$$ELEG = g(TK) \tag{2}$$

hozzárendelést. Adatainkból — mint tudjuk — megbecsülhetjük a *HP* és az *ELEG* változók közötti összefüggés irányát, azaz jellemezhetjük az

$$ELEG = h(HP) \tag{3}$$

kapcsolatot. Ez utóbbiba behelyettesíthetjük (1')-t, így

$$ELEG = h\big(f^*(TK)\big),$$

amit összevetve (2)-vel kapjuk, hogy

$$h \cdot f^* = g,$$

azaz a g leképezés a h és az f^* hozzárendelések kompozíciója. A g leképezésről feltettük, hogy monoton csökkenő, és mivel az adatok azt mutatták, hogy h is az, ezért az f^* hozzárendelés szükségképpen monoton növekedő, azaz állításunkat látszólag mi is igazoltuk. Döntse el az Olvasó, melyik értelmezés szimpatikusabb a számára — azért fizetünk több hálapénzt, mert nagy a túlkeresletünk, vagy azért nagy a túlkeresletünk, mert sok hálapénzt fizetünk —, de ne feledje, alátámasztásuk az *ELEG* változó esetleges megkonstruálásán alapul. Ha egy ezzel nem megegyező elhatárolás szerint szabjuk meg az *ELEG* változó *zérus*, illetve *egy* értékét, könnyen ellenkező eredményre juthattunk volna.

Az empirikus vizsgálat még egy megkérdőjelezhető momentumára szeretnék rámutatni. Nem egészen világos számomra ugyanis a vizsgálatban, illetve a vizsgálni kívánt összefüggések leírásában szereplő változók valóságos mibenléte. Kezdetben a *HP* és az *ELEG* változókat mint dichotóm változókat definiáltuk az egyes betegekre vonatkozóan, a *TK* változót pedig sehogysem. Ha a *HP* és az *ELEG* változók eredeti jelentését hagyjuk meg az (1)—(3) összefüggésekben, azaz az egyénekre vonatkoztatjuk őket, akkor igencsak nehezen értelmezhető az (1)-ben szereplő f és a (3)-ban szereplő h leképezés, lett légyen *TK* folytonos vagy sem.[16] Valószínűsíthető tehát, hogy az (1)—(3) összefüggésekben szereplő *HP* és *ELEG* változók már nem dichotómok, hanem az eredeti változók relatív gyakoriságát kívánják jelezni. Ez esetben *TK* kézenfekvő értelmezése az átlagos túlkereslet mértéke lenne. A szerzők eredménye ezek szerint az, hogy minél többen adnak hálapénzt, annál nagyobb lesz az átlagos túlkereslet. Szerintem ez az eredmény ellentmond elméleti modelljüknek,[17] amit a következő pontban ismertetünk és kommentálunk.

Túlkereslet és jólét

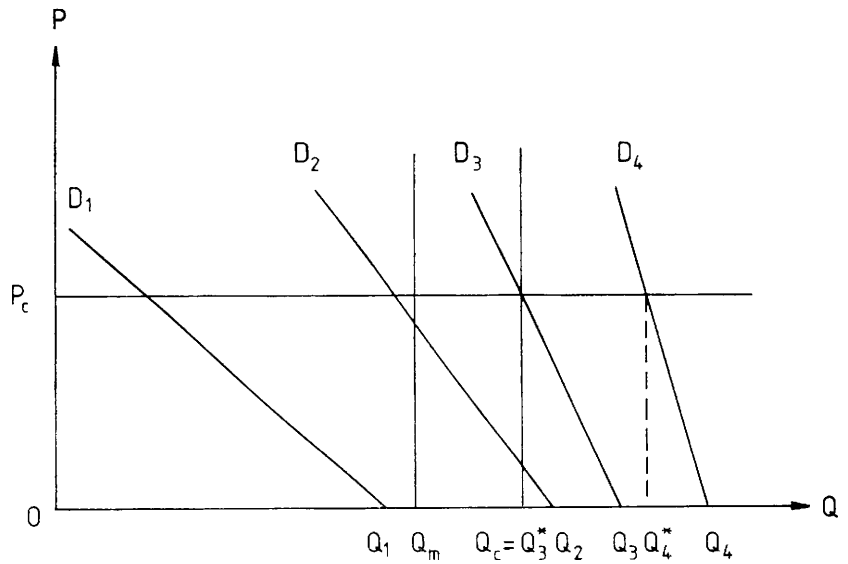
Az eddig elmondottak alapján még mindig nem derült fény arra, hogy vajon miért jön létre és marad fenn a hálapénz intézménye az egészségügyi szolgáltatás piacán, más szóval mi is a hálapénz mechanizmusa. Nem tudjuk még azt sem,

[16] Noha az (1')-ben szereplő f^* leképezés még értelmezhető lenne, a h (dichotóm esetben) szigorú meghatározottsága az általunk ajánlott értelmezést is megtorpedózza. Éppen ezért kerültem az f^* leképezés definiálásában azt a kézenfekvőnek tűnő, de hibás meghatározást, hogy f^* nem más, mint f inverze. Az is nyilvánvaló ezek után, hogy a *Galasi—Kertesi* [1991] cikk 34. lábjegyzetében szereplő differenciahányadosokkal is baj van.

[17] A mi értelmezésünk szerint az eredmény: minél nagyobb az átlagos túlkereslet, annál többen adnak hálapénzt. Ez nem áll ellentmondásban a teoretikus konstrukcióval.

milyen funkciót tölt be, mi a hatása a fogyasztók helyzetére. Vajon miért adják, mert így jobban járnak — a józan ész ezt sugallná —, vagy valami másért? Nézzük meg *Galasi Péter és Kertesi Gábor* elméleti modellje választ ad-e ezekre a kérdésekre. Modelljüket kiválóan összefoglalja és megjeleníti a cikkük *5. ábrája* (284. o.), amit e helyütt kis módosítással megismétlünk, s itt az ábra magyarázata néhány ponton eltér az általuk adottól. A módosításokra — amiket természetesen minden esetben kiemeléssel jelzünk — azért van szükség, hogy rámutassunk a szerzők érvelésének problematikus voltára. *(1. ábra.)*

1. ábra



Az ábra egy jól definiált, homogén egészségügyi szolgáltatás piacát szemlélteti. *Feltesszük, hogy azért jól definiált ez a szolgáltatás, mert meghatározható egysége van.* A piacon ez iránt a szolgáltatás iránt *az azonos betegségben szenvedő betegek támasztják* a keresletet. A szolgáltatás *egysége* hivatalosan zérus áron kerül forgalomba, de a hálapénz megjelenése miatt van egy „feketepiaci ára" is, ez az ár P_c. A hivatalos árat fizető beteg hivatalosan megállapított szolgáltatásmennyiséget kap, ezt a mennyiséget a Q_m szimbólummal jelöljük. Ha valaki hajlandó a feketepiacon többletszolgáltatást vásárolni, azaz hálapénzt fizet, akkor P_c *áron* $Q_c - Q_m$ *mennyiségű többletszolgáltatás-egységhez* jut. Mind a P_c *ár*, mind a Q_c *mennyiség* a piacra kerülő szolgáltatás aggregált kínálatától, a Q_m *hivatalos juttatástól, illetve a betegeknek a szolgáltatások iránti keresletétől függ.* Ha a piacon nincsenek tranzakciós költségek és az információáramlás tökéletes, akkor a *többletszolgáltatás egységének feketepiaci ára egységes, kialakul az egyensúlyi* $P_c(Q_m, Q^\circ)$ *ár és az egyensúlyi* $Q_c(Q_m, Q^\circ)$ *mennyiség,*[18] ahol Q° a maximálisan kínálható összes szolgáltatásegység.

[18] Miután a piacon az információáramlás tökéletes, az egyes személyek tisztában vannak azzal, hogy Q_m szolgáltatásmennyiséget mindenféleképpen, azaz zérus áron is, megkapnak. Éppen ezért keresleti görbéjük releváns tartománya a Q_m értéknél húzott függőleges egyenestől jobbra helyezkedik el. A keresleti görbe egy pontja ez esetben azt mutatja, hogy p feketepiaci ár mellett a beteg hány egység többletszolgáltatást keres. Az ábráról leolvasható Q_i, $i = 1, \ldots, 4$ értékek az egyén összkeresletét mutatják. Nyilván $Q_i = Q_m + \Delta Q_i$, ahol ΔQ_i az igényelt többletszolgáltatás-mennyiség.

Ez az interpretáció némileg eltér a szerzőpáros által adott értelmezéstől. Ők nem helyeznek hangsúlyt arra, hogy minden adat — ár és mennyiség — a többletszolgáltatás *egységére* vonatkozik. Betegség és betegség között sem tesznek különbséget. Számukra a piac egyensúlyi helyzetben van, ha kialakult az egyensúlyi ár és mennyiség, és csak ezt az egyensúlyi helyzetet vizsgálják, az oda vezető út homályban marad. Ez elemzésük igen nagy hiányossága. Számukra két jószág van: a hivatalos zérus áron nyújtott szolgáltatás, ezt minden beteg megkapja, és a P_c egységáron vett feketepiaci többletszolgáltatás, aminek mennyisége rögzített, $Q_c - Q_m$. Mindenki, aki ad hálapénzt — és csak P_c összeget adhat — ezt a mennyiséget kapja. Tehát ez két jószág, két konstans árral. Ez esetben arra sem kell gondot fordítani, hogy a különféle betegségek különféle gondoskodást, azaz eltérő szolgáltatásmennyiségeket igényelnek, csak ez a két jószág — a szerzőpáros szóhasználatával termékvariáns — van jelen a piacon. Később visszatérek arra, hogy mi lehetne egy ésszerű magyarázat a P_c ár és a Q_c mennyiség kialakulására.

Az *1. ábra* szerint a piacon négy, azonos preferenciarendszerrel, de különböző jövedelemmel rendelkező személy van jelen. Mivel az egészségügyi szolgáltatás normál jószág, jövedelmük növekedtével keresletük is nő, ezért az eltérő keresleti görbék a jövedelemkülönbségeket tükrözik. Eltérő keresletükből következően túlkeresletük sem azonos. A túlkeresletük mértéke azonban nem csak a jövedelemkülönbség közvetlen hatásától függ, hanem attól is, fizet-e a beteg hálapénzt. (Nyilvánvaló, itt is a jövedelemdifferencia a végső ok, de itt csak közvetve.) Akár fizet, akár nem, találhatunk olyan hálapénzt nem fizető egyént, akinek túlkeresletе kisebb és olyat is, akinek nagyobb, mint az ő többletigénye. Ennyi igaz. A dolog akkor válik problematikussá, amikor a szerzők a túlkeresletet a betegek „jólétének" egyfajta mérőszámának tekintik. Ahogy írják: „... minél több egyén kíván — adott összkínálat és Q_m mellett — hálapénz ellenében előnyökhöz jutni, annál kisebb lesz az egy-egy hálapénzt adó személyre jutó szelektív előny, illetve annál kisebb lesz a Q_c és Q_m minőségek (mennyiségek) közti távolság. Következésképpen annál nagyobb valószínűséggel következik be az az esemény, hogy a *hálapénzt fizető személyek relatív helyzete rosszabb, azaz túlkeresletük nagyobb lesz,* mint a szolgáltatást a hivatalos (zérus) áron igénybe vevő személyeké." (285. o.) (kiemelés tőlem — *Cs. I.*) Eltekintve attól a ténytől, hogy az egész gondolatmenet alapja a rendkívül szigorú, merev „játékszabályok" rendszere — két termékvariáns, az egységes ár, az alternatív cselekedetek lehetőségének teljes hiánya —, próbáljuk meg kideríteni, vajon tényleg a hálapénz okozza-e a korrumpáló személyek relatív helyzetének kedvezőtlenebb alakulását! Nézzük meg, vajon tényleg rosszabbul járnak-e a hálapénzt fizetők!

Egyelőre ne vessük el a szerzőpáros megközelítését, legyen továbbra is a túlkereslet a relatív jólét mérőszáma! Tekintsük az *1. ábrát*, és vessük össze először a négy személynek a hivatalos $P = 0$ ár mellett jelentkező kezdeti túlkeresletét, majd a korrupciós esetek túlkeresletét vizsgáljuk meg. A hivatalos áron a személyek túlkereslete rendre megegyezik a

$$\hat{TK}_i = Q_i - Q_m, \qquad i = 1, 2, 3, 4 \tag{4}$$

képlet által adott mennyiséggel, ahol Q_i az i-edik személy hivatalos ár melletti kereslete. Tegyük fel, hogy a piacon kialakult az egyensúlyi korrupciós P_c ár és az ehhez tartozó Q_c mennyiség. Ebben a helyzetben az emberek túlkeresletét a következő összefüggés adja:

$$TK_i = \begin{cases} Q_i^* - Q_c, & \text{ha } i \in I_c \\ Q_i - Q_m & \text{egyébként,} \end{cases} \tag{5}$$

ahol Q_i^* az i-edik egyén P_c korrupciós felár melletti kereslete és I_c a korrumpáló egyének halmaza. Nyilván $i \in I_c$ akkor és csak akkor, ha $Q_i^* \geqq Q_c$, azaz egy egyén akkor és csak akkor igyekszik feketepiaci áron beszerezni a többletszolgáltatást, ha a felár melletti kereslete nem kisebb, mint amennyire az ügylet révén szert tehet. Ha ugyanis az ellenkező irányú szigorú egyenlőtlenség áll fenn, akkor a beteg nem kívánja megfizetni a *számára rögzített* felárat. Tudjuk ugyanis, hogy a szolgáltatás normál jószág, ennek következtében a Giffen-hatás fellépése kizárt (ez csak inferior jószág esetén képzelhető el), így a keresleti görbék szükségképpen negatív meredekségűek, azaz P_c magasabb, mint amennyire a beteg a Q_c mennyiséget értékeli.

Ha összevetjük a (4) és az (5) képletek által adott összefüggéseket, akkor nyilvánvaló, hogy — amint az az *1. ábrá*ból is rögtön látható — a hálapénzfizetés nem növeli az egyének túlkeresletét, sőt azokét, akiknek megéri korrumpálni, nyilvánvalóan csökkenti, hiszen $Q_i^* < Q_i$, $i \in I_c$ és $Q_c > Q_m$ szükségképpen. A hálapénz ezért az összes egyén aggregált túlkeresletét is csökkenti, ha tehát a túlkereslet a jólét mérőszáma, akkor a betegek együttes jóléte emelkedik, és természetszerűleg növekszik a korrumpálók jóléte is. Ők tehát, ha aggregált túlkeresletük a hálapénzfizetés után nagyobb is, mint a paraszolvenciát adó csoport együttes túlkereslete, mindenképpen jól jártak, hiszen túlkeresletük — egyénileg és együttesen — csökkent, azaz helyzetük javult. A hálapénz tehát hasznos intézmény, ha a túlkereslet a jóléti mérőszám. Megjegyzendő, ez az érvelés is inkább azt támasztja alá, hogy a túlkereslet és a hálapénz viszonyában az előbbi játssza az aktív szerepet, az emberek azért korrumpálnak, mert elviselhetetlenül nagy a túlkeresletük. Ha tehát a hálapénz intézményének hatását kívánjuk analizálni, és a túlkeresletet a jólétet meghatározó tényezőnek tekintjük, az igazi fontos kérdés nem az, hogy a hálapénzfizetés következményeképpen mi lesz a két csoport — korrumpálók és a korrupciótól tartózkodók — relatív helyzete, hanem az, hogy miként alakul a hálapénz létrejöttével a betegek együttes helyzete. Az elmondottakból az is kitűnik, hogy a nem korrumpálók aggregált túlkereslete csak akkor lehet kisebb, mint a másik csoporté, ha a hálapénz intézménye nélkül is az lenne. Sőt, a hálapénz a különbséget inkább csökkenti, mint növeli.

Mint már említettük, ez esetben üdvözölhetnénk a hálapénz intézményének megszületését. Elégedettségünk alapja az a tény, hogy a hálapénz csökkenti a betegek együttes túlkeresletét. Nézzük meg azonban, hogy a túlkereslet ténylegesen lehet-e a jólét alakulását tükröző indikátor. Vizsgáljuk előbb ezt a kérdést abból a szempontból, hogy két csoport aggregált túlkeresletének különbsége ésszerű mutató-e a két csoport jólétére vonatkozóan. Korábban feltettük, hogy a betegek preferenciarendszere közös, keresletük eltérése csak jövedelmük különbözőségéből fakad. Tegyük fel most, hogy száz beteg van a piacon, akik közül egy nagyon szegény, míg kilencvenkilenc egyformán jól áll anyagilag. Tudom, a következő számpélda kissé leegyszerűsített, de nincs értelme — igaz, akadálya sem —, hogy általános modellt állítsunk fel erre a problémára. Alakuljanak a Q_m, Q_c és a Q_i^* értékek oly módon, hogy a szegény ember túlkereslete harminc egység, a kilencvenkilenc jómódú aggregált túlkereslete ötven egység legyen. Úgy gondolom, kevesen vallják azt a nézetet, hogy ez utóbbi csoport jóléte a kedvezőtlenebb. De igaz ez az érvelés egyéni szinten is, ahol a személyek száma nem befolyásolja az összehasonlítást. Az *1. ábrán* található harmadik és negyedik személy túlkeresletét összehasonlítva láthatjuk, hogy ez utóbbié a nagyobb. Mégsem hiszem, hogy lenne valaki, aki a harmadik személy szerepében ne cserélne a negyedikkel, feltéve, ha lehetősége nyílik jövedelmének alternatív elköltésére. Ha erre nincs módja, akkor tényleg állíthatjuk, hogy minél nagyobb a túlkereslete, annál elégedetlenebb, amint azt az empirikus modellben posztuláltuk. A valóságban azonban mindig van alternatív haszonszerzési lehetőségünk. Azt jelenti-e ez, hogy egy szolgáltatással szem-

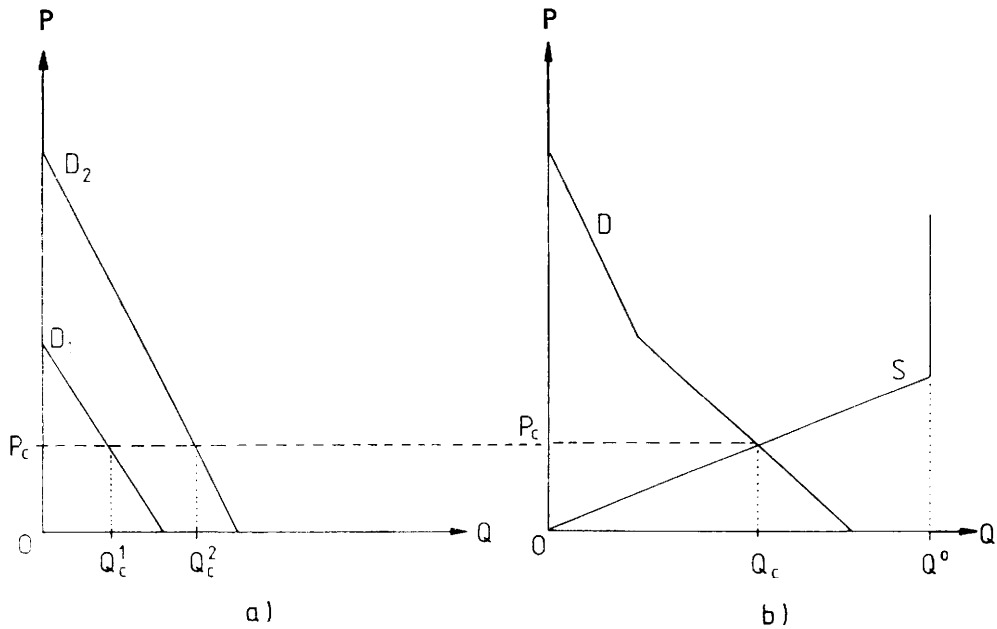
beni elégedettségünk nem lehet jövedelmünk és így túlkeresletünk csökkenő függvénye? Semmiképpen. Mi lehet akkor a magyarázat erre a látszólagos ellentmondásra? A válasz feltételezi a modell feltevéseinek bizonyos lazítását. Először is le kell szögeznünk, hogy a szolgáltatás iránti túlkeresletünk és elégedettségünk nem hozható párhuzamba általános jólétünkkel. Az előbbi példában a negyedik személy jóléte nyilván nem kisebb, mint a harmadiké, hiszen az egészségügyi szolgáltatásból ugyanannyit kapnak, és neki több pénze marad, nem kerülhet alacsonyabb közömbösségi görbére, mint társa. (Preferenciarendszerük — mint tudjuk — megegyezik.) Mégis mondhatjuk, hogy a negyedik személy elégedetlenebb a szolgáltatással, hiszen ha módja lett volna rá, ő több szolgáltatásegységet is hajlandó lett volna vásárolni, és joggal érezheti úgy, hogy az egész rendszer, a játékszabályok rendszere fosztotta meg ettől a lehetőségtől. Az ő igényeitől és anyagi lehetőségeitől jobban elmaradt a szolgáltatás minősége, mint társáétól. Ezt az összehasonlítást elég nehéz megtenni akkor, ha az egyik egyén fizetett hálapénzt, a másik nem. Úgy hiszem, a szolgáltatással szembeni elégedetlenségünk most nem csupán túlkeresletünk mértékétől függ. A hálapénz kialakult gyakorlat hazánkban, rögzült társadalmi norma. Aki nem fizeti, tudja, hogy nem a normának megfelelően viselkedett, esetleg kevésbé elégedetlenkedik, mint az, aki annak ellenére nem részesült kellő bánásmódban, hogy megfizette az általánossá vált összeget. Ne feledjük, a valóságban és így az empirikus modell számításait megalapozó adatok mögött, nem tartható a tökéletes informáltság feltevése, mint az elméleti modellben. Ugyanakkor az is nyilvánvaló, hogy a hálapénzt fizető egyén *ex ante* jobban járt, mintha nem fizetett volna, egyébként nem került volna sor a tranzakcióra. Ha később csalódott is, ez csak arra utalhat, hogy információja nem volt tökéletes. Mindez arra mutat, hogy az elméleti modell verifikálására az *ELEG* változó ebből az aspektusból sem megfelelő.

Próbáljuk meg e helyütt felsorakoztatni, melyek azok a pontok *Galasi Péter és Kertesi Gábor* elméleti modelljében, amelyekkel szemben kifogásokat hoztunk fel! Idetartozik elsősorban a játékszabályok rugalmatlansága, az, hogy vagy nem fizet valaki hálapénzt, vagy *konstans* összeget kell felajánlania, és állandó többletszolgáltatás-mennyiséget kap cserébe. Nem tudjuk, mekkora ez a rögzített összeg és mennyiség, milyen mechanizmus alapján alakultak ki, és hogy miért ezek a szabályok. Kritizáltuk a túlkereslet jóléti indikátorként való alkalmazását és ennek alapján annak a következtetésnek a levonását, hogy a korrupció gazdasági, hatékonysági szempontból kedvezőtlen jelenség. Azt hiszem, ez a modell a szerzők korábbi modelljének egyes vonásait viseli, ezek a szabályok azért ilyenek, mert azokban is így szabták meg őket. Nyilván az ottani és itteni eredményeknek is egybe kell csengeniük, alá kell támasztaniuk a szerzőknek a korrupcióról vallott, már többször jelzett prekoncepcióját. Úgy érzem, elég érvet sorakoztattam fel amellett, hogy a feltételek és az eredmények ebben a modellben nem teljesen konzisztensek, semmit sem bizonyítanak a korrupció hatékonysági tulajdonságaival kapcsolatban. Mielőtt rátérnék arra, hogy megmutassam, a szerzőpáros 1987-es és 1988-as modelljei is inkonzisztensek, röviden vázolnék a hálapénz kialakulását, fennmaradását leíró két modellt, amelyek reményeim szerint mentesek az önellentmondásoktól és belőlük a hálapénz mechanizmusának hatékonyságára következtethetünk. E modellekben semmi új nincs, a korrupcióról általában elfogadott nézeteket tükröznek.

Hálapénz és verseny

Az első modellben egy jól definiált mértékegységgel rendelkező, homogén egészségügyi szolgáltatás piacát vizsgáljuk. Feltesszük, hogy a szolgáltatás — mint jószág — rendelkezik a folytonos oszthatósági tulajdonsággal, tetszőleges kis

2. ábra



mennyiségeket is értelmezhetünk. Példa lehet erre — bár nem tökéletes — az orvos által egy páciens kezelésére fordított gondozási idő. Feltesszük továbbá, hogy e piacon csak egyfajta megbetegedésben és egyfajta súlyosságú betegségben szenvedő páciensek támasztanak keresletet e szolgáltatás iránt, és hogy e megbetegedés gyógyításához minimálisan Q_m mennyiségű orvosi szolgáltatás szükséges. Erre a feltevésre az egyszerűség kedvéért van szükség, két betegségfajta mellett nyilván nem lehet Q_m azonos. Semmi akadálya nem lenne több megbetegedésfajtára általánosítani a modellt, de ez az általánosítás érdemben semmit nem tenne hozzá mondanivalónkhoz. Legyen a piacon megjelenő betegek száma N. Feltesszük azt is, hogy az orvos munkaidőkorlátja véges, azaz a szolgáltatás kínálata rögzített. Jelöljük ezt a korlátos mennyiséget a Q^0 szimbólummal, és ez haladja meg az NQ_m értéket. Az egészségügyi rendszer mindenki számára ingyenesen biztosítja a minimálisan szükséges gondoskodást — az orvos ennél kevesebb időt nem fordíthat a betegre, mert az nem gyógyul meg, azaz az orvos elégtelen tevékenysége felderíthető —, de az orvos többi ideje ($Q^0 - NQ_m$) nem ellenőrizhető. Ezáltal lehetővé válik, hogy orvosunk ezt a többletidejét többletszolgáltatásként áruba bocsássa a feketepiacon, azaz hálapénz fejében több időt fordítson betegeire. Ennek értelmében a hálapénz kínálatélénkítő funkciót is betölt. Tegyük fel továbbá, hogy a kínálati oldalon tökéletes verseny van az orvosok között, továbbá hogy „gyógyítási tehetségük", valamint a betegeikre fordított idejük azonos. E feltétel következtében elégséges, *ha egy* orvos által megjelenített kínálattal dolgozunk.

A betegekre is hasonló korlátozó feltevésekkel élünk. Információjuk azonos és tökéletes, tranzakciós költségeik nincsenek, preferenciarendszerük azonos, jövedelmük különbözhet. A szolgáltatás normál jószág, több jövedelem — adott felár mellett — több többletszolgáltatás iránt támaszt keresletet.

Ezt a modellt is érdemes külön ábrán megjeleníteni. Az *1. ábra* kis kiegészítéssel és módosítással alkalmas a szemléltetésre. A *2. ábrán* azt a piacot ábrázoltuk, ahol — miután a betegek pontosan tudják, hogy Q_m mennyiségű szolgáltatás

ingyen megilleti őket — a többletszolgáltatás (idő) iránti kereslet a releváns. Az egyszerűség és a könnyebb ábrázolás kedvéért azzal az irreális feltevéssel élünk, hogy a piacon csak két beteg jelenik meg, akiknek a többletszolgáltatás iránti keresletét jellemzi a D_1, illetve D_2 görbe. Ezeknek az ún. inverz keresleti görbéknek minden pontja természetes módon azt jelenti hogy a betegek az adott többletszolgáltatás-mennyiséget éppen mekkora felárért hajlandóak megvásárolni, azaz minden mennyiséghez azt az árat rendelik, amely mellett a beteg közömbös a szolgáltatás e pótlólagos egységének megvásárlása, illetve az attól való tartózkodás közötti választással szemben. A görbéket keresleti görbeként értelmezve, pedig megtudhatjuk, hogy a betegek adott felár mellett mennyi többletszolgáltatás-egységet kívánnak igénybe venni. A szolgáltatás piacán keresletük együttes mértéke jelenik meg, ezt ábrázoltuk a D keresleti függvénnyel a *2. ábra b)* részében. Ez a kereslet szembesül az orvos kínálatával, amit az S görbével reprezentálunk. Feltesszük, hogy minél kevesebb szabadidővel rendelkezik az orvos, annál inkább vonakodva mond le róla, több és több hálapénzt vár el a szolgáltatás általa nyújtott (egyre növekvő) kínálatáért, azaz a kínálati függvény monoton nő. Kínálata, mint tudjuk, véges, ezt a korlátot jellemzi az, hogy az S görbe a Q^0 pontban függőlegessé válik. Az egyensúlyi többletszolgáltatás Q_c mennyisége és P_c ára az aggregált keresleti és kínálati görbe metszéspontja által meghatározott. Látható, hogy ez a modell nem más, mint a többletszolgáltatás piacán kialakuló tiszta verseny modellje, a szereplők — a betegek és az orvos egyaránt — elfogadják az így kialakult árat, a betegek pontosan annyi többletszolgáltatáshoz jutnak, mint amennyi a P_c ár melletti keresletük. Az ábra *a)* részéről leolvashatjuk ezeket a Q_c^1 és Q_c^2 nagyságokat, ezek összege nyilván Q_c. A tiszta verseny közismert tulajdonságaiból következően az így kialakult állapot nyilvánvalóan Pareto-hatékony.

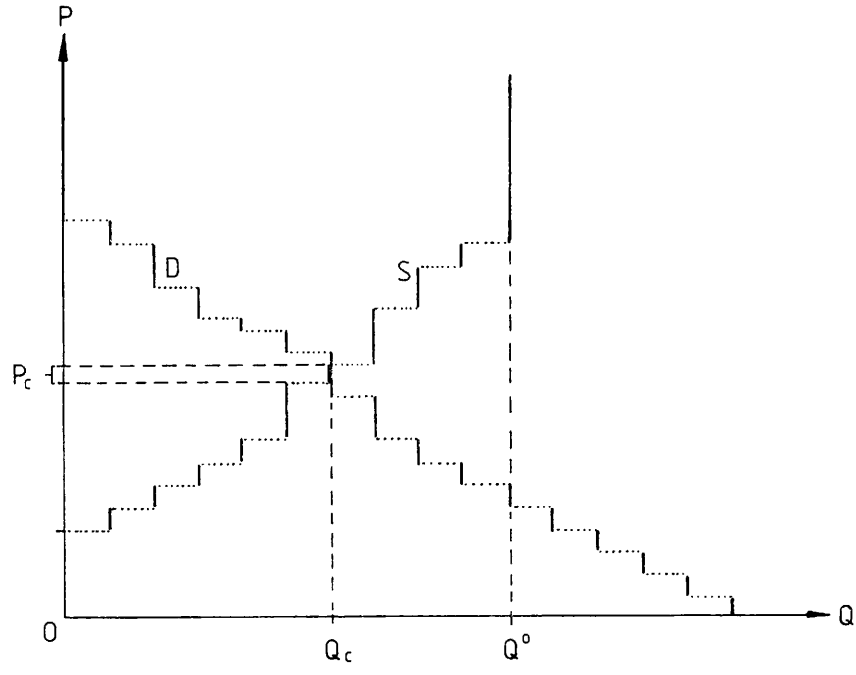
A Galasi—Kertesi-modellel szembeni jól érzékelhető különbség kettős. Egyrészt itt némi — bár tankönyvbe illően egyszerű — magyarázatot kapunk arra, miként alakul ki az általuk csak adottságként kezelt P_c ár és Q_c mennyiség, másrészt — és most számunkra ez a fontosabb — a betegek ebben az esetben eltérő többletszolgáltatás-mennyiséghez jutnak. Túlkeresletük zérus, és ha jólétüket kívánjuk jellemezni, könnyen használhatjuk az erre a célra általánosan elfogadott bár korántsem problémamentes fogyasztói többlet fogalmát.

Az előbbiekben vázolt modell nagyban támaszkodott a jószág, azaz a többletszolgáltatás folytonos oszthatóságára. Mit mondhatunk akkor, ha ezt a feltételezést el kívánjuk vetni? Éljünk most azzal az alternatív hipotézissel, hogy csak egyfajta, nem osztható mértékű többletszolgáltatás-csomagunk van, amire a betegek hálapénz fejében vagy igényt tartanak, vagy nem! Ha csak ezt a változtatást hajtjuk végre, miként alakul ki az egységes felár a piacon, és vajon hány ilyen többletszolgáltatás-csomagot vesznek meg? Ezekre a kérdésekre válaszol a második, az elsőhöz hasonlóan tankönyvi egyszerűségű modellünk, amelynek központi kategóriája a rezervációs ár fogalma.

Mint azt a korábbiakban feltettük, a betegek Q_m szolgáltatás mennyiséghez a hivatalos áron minden esetben hozzájutnak. Ebből az *adagolási* játékszabályból következik az, hogy számukra egy cselekvésialternatíva-pár marad: vagy megveszik a rögzített nagyságú többletszolgáltatást, vagy sem. Ebbeli döntésüket Q_m, Q_c, valamint P_c nagysága determinálja. Az orvos NQ_m mennyiségű szolgáltatást ingyenesen köteles a betegek rendelkezésére bocsátani. Ebből megkapható, hogy mennyi energiája, ideje, képessége marad a többletszolgáltatások teljesítésére, azaz adott ez esetben az összes kínálatként szóba jöhető többletszolgáltatás-csomag mennyisége.

Az előbbi modellhez hasonlóan feltehetjük, hogy az orvos egyre magasabb árat, azaz paraszolvenciát „követel" a többletszolgáltatás-csomag egymás utáni egységeiért. Kínálati függvénye a *3. ábrán* szereplő S görbe. A betegek D keresleti

3. ábra



görbéje — amit a következőképpen származtathatunk — is hasonlóan szakadásos. Minden betegtől megkérdezzük, vajon mennyit ér neki a többletszolgátatás-csomag; ezt az értéket hívjuk az ő rezervációs árának. A keresleti függvényben minden árhoz pontosan azt az értéket rendeljük, ahány csomagot ezen az áron a betegek megvásárolnak.[19] Az így nyert keresleti és kínálati görbék metszéspontja adja meg az egyensúlyi Q_c mennyiséget és azt a *tartományt, ami lefedi az egyensúlyi* P_c árat. Erről az árról láthatjuk, hogy nem feltétlenül egyértelműen meghatározott. Ehhez a modellhez két fontos megjegyzést kell fűznünk. Itt, szemben a *Galasi—Kertesi*-szerzőpáros modelljével és az előző konstrukcióval, a „csomag" nagysága előre rőgzített, nem függ az ezt megvenni kívánó betegek számától. Ebben a tekintetben messzebb esik a szerzők modelljétől, mint a folytonos változat, amit feltételezésem szerint ők szem előtt tartottak. Itt viszont tovább él az a megkötésük, hogy minden korrumpáló ugyanakkora pénzösszegért, ugyanakkora mennyiséget kap.[20] A folytonos modellben ez az egyenlőség csak a többletszolgáltatás *egységére*, itt tényleges, megvásárolt nagyságára is vonatkozik. A mechanizmus hatékonysági tulajdonságai e helyütt is kedvezőek, a végső állapot Pareto-hatékony.

Én azonban azt hiszem, hogy a hálapénz természete kicsit ellentmond mindhárom modellnek. Nem tartom valószínűnek, hogy a többletszolgáltatásnak kialakulhat ilyen ideális piaca, mint amilyennek vázoltuk. Miután a hálapénzadás ténye — ha közismert is — mégsem nyilvános, tág tere nyílik az árdiszkriminációó-

[19] Itt nyilvánvaló az információs probléma, a betegek nem feltétlenül tényleges rezervációs áraikat jelentik be. Ez a torzulás hatékonyságveszteséggel párosulhat, de e helyütt ettől a komplikációtól eltekintünk.

[20] Ezek a megkötések igen erősen emlékeztetnek, azokra a feltételekre, amelyeket a szerzők korábbi tanulmányaikban is használnak. Úgy érzem, az analógia kihasználása érdekében mentették át ide őket.

nak. Úgy gondolom, ez a piac eklatáns példája — amennyiben ilyen egyáltalán létezhet — a tökéletes, más néven elsőfokú árdiszkriminációs piacnak. A vevők egymástól elkülönültek, keresleti görbéik eltérő rugalmasságúak, a szolgáltatás plusz felárért nem adható tovább. Semmi nem akadályozhatja meg az orvos árdiszkriminációló tevékenységét. Noha ez esetben minden fogyasztói többletet elvonhat betegeitől, azok mégis kézségesen fizetnek neki, ha ez megéri számukra. A mechanizmus Pareto-hatékonysága nyilvánvaló.

Összefoglalva az eddigieket elmondhatjuk, hogy az egészségügyi szolgáltatások piacát két, egymást kiegészítő — egy adagolási és egy versenyszituációt megjelenítő — mechanizmus együttes léte jellemzi. Ha az adagolási mechanizmus jogilag rögzített, és így nem megkerülhető, akkor a kínálat rugalmatlansága által kiváltott versenymechanizmus — így végső soron az egész folyamat — hatékonysága csak nagyon restriktív feltételek mellett kérdőjelezhető meg. Olyan feltételek ezek, amelyek a versenyt keresleti oldalon korlátozó szabályokban öltenek testet. Miután azonban a hálapénz jelensége elvileg titkos, igen nehéz elfogadni az ilyen elméletileg előállított, restriktív munkahipotéziseket. Ezek hiányában a folyamat Pareto-hatékony eredményre vezethet. Úgy gondolom tehát, hogy a hálapénz intézménye — mint az elsődleges piacot a keresleti oldalon helyettesítő, azt kiegészítő jelenség — pusztán hatékonysági megfontolások alapján nem ítélhető el. Egy bizonyos pontig, a kínálat erőforrás korlátjáig, a kínálati oldalon is hatékony helyettesítő mechanizmus. Erkölcsi megítélése természetesen egész más lehet.

A korrupciós mechanizmus hatékonyságáról[21]

Galasi Péter és Kertesi Gábor hálapénzre vonatkozó modellje legalább két nagyon fontos ponton[22] eltér a korrupció terjedésének magyarázata céljából kidolgozott korábbi konstrukciójuktól. Vajon nem ezek az eltérések okozzák azt, hogy míg ez utóbbi segítségével látszólag igazolták prekoncepciójukat, addig a hálapénzes modell erre nem volt alkalmas? Sajnos, nem. Ebben a részben azt igyekszem megmutatni, hogy a korábbi modellek is hibásak, önellentmondóak voltak. Terjedelmi okokból nincs módom a két cikket részletesen ismertetni és bírálni, még csak a feltételek teljes körű bemutatásától is el kell tekintenem. Ezek megtalálhatók *Galasi—Kertesi* [1987] 1057—1060. és *Galasi—Kertesi* [1988] 900—903. oldalain. Csupán azokat emelem ki, amelyek az önellentmondáshoz vezetnek.

A két dolgozat célja kettős: a szerzőpáros *Hankiss Elemér* egy korábbi, szellemes modelljét (*Hankiss* [1979] 123—125. o.) kívánja dinamizálni és általánosítani, majd ennek segítségével igazolni a korrupciós mechanizmus gazdaságilag nem hatékony, káros voltát. Modelljeik magukon viselik a *Hankiss*-modell főbb sajátosságait, jellegzetességeit: a fogyasztói döntési szabályokat és az alternatív fogyasztási lehetőségek hiányát. Ezek együttesen vezetnek majd ahhoz az önellentmondáshoz, ami *Hankiss* modelljében — éppen annak egyszerűsége miatt — még nincs meg. A szerzők a magyar közgazdasági irodalomban szinte egyedülálló gonddal sorakoztatták fel azokat a feltételezéseket, amelyekből állításaikat levezetik, ekképpen tételeik közvetlenül nem is támadhatók, a felsorakoztatott feltételekből egyenesen következnek. Igaz ugyan, e feltevések roppant restriktívek, de megszokhattuk: azok a közgazdasági érvelések, amelyek sokat adnak arra,

[21] Ez a rész a téma fontosságához képest rövid és tömör, mondanivalójának alaposabb és részletesebb kifejtése a levezetésekkel együtt az érdeklődő Olvasó számára a szerzőnél kéziratban hozzáférhető.

[22] E két fontos dolog: mások a fogyasztói preferenciák, illetve a korrumpálók viselkedése a hálapénzes modellben nem befolyásolja a nem korrumpálók helyzetét. E pontokra később visszatérünk.

hogy korrekt, precíz feltevésekkel kellően megalapozottak legyenek, szükségképpen használnak ilyen korlátozó megkötéseket. A kutatók szíve joga a feltevések megválasztása, legfeljebb azt kockáztatják, hogy a fölöslegesen szigorú rendszerek életidegenek lesznek és így irrelevánsakká válnak. Az érvelés korrektsége mellett még egy dolog azonban elengedhetetlenül fontos: a feltételrendszernek konzisztensnek kell lennie. A szerzők feltevéseinek relevanciájáról e helyütt nem kívánok vitát nyitni, csak egy, az eredményüket alapvetően és teleologikus módon befolyásoló megszorítást vetek el. Ez a feltevés az *eladó „becsületessége" feltétel*, ami szerint az eladó nem a profitot hajhássza, hanem minden vevőnek pontosan annyi és olyan minőségű terméket juttat, mint amennyit azok hivatalos és feketepiaci áron kifizetnek, feltéve, hogy ez az inputmennyiség rendelkezésére áll. A szerzőpáros szerint ez a feltétel *a fortiori* feltevés, ha emellett kialakul és fenn marad a korrupció, akkor az eladó mohósága mellett még inkább ez lesz a helyzet. Ez igaz. Az azonban, hogy a korrupciós mechanizmus általában nem hatékony, pontosan ennek a feltevésnek a közvetlen következménye. A prekoncepció — eléggé el nem ítélendő módon — a feltevésben már testet is ölt.[23]

Mennyiben oka ez a feltevés a korrupció kedvezőtlen megítélésének? Mint tudjuk, egy állapotot Pareto-hatékonynak hívunk, ha egy szereplő „jóléte", helyzete sem javítható anélkül, hogy másoké ne romlana. Ha az eladó „becsületes", korrupciómentes esetben minden vevő „nettó haszna" $(q_{0ff} - p_0)$, azaz zérus.[24] Korrupció mellett — az árverseny minden fázisában — a korrumpálók nettó haszna negatívvá válik, hasonlóképpen a nem korrumpálók nettó hasznához. Ebből az következne, hogy a korrupciós mechanizmus nem hatékony eredményre vezet. Két dolgot nem szabad azonban elfelejtenünk. Az eladó profitja az első esetben zérus, a másodikban $p_0 - q_m$, azaz a vevők nettó hasznának ellentétje. Így az egész gazdaságban — az eladót is beleértve — mind a két állapot hatékony. Ha az eladót kikapcsoljuk a vizsgálatból — és ezt nem lenne szabad megtennünk —, akkor is látható, hogy a korrupciómentes esetben is ott kísért a potenciális negatív haszon, csak itt az eladó egyszerűen nem törekszik arra, hogy ezt a hasznot kihúzza a vevők zsebéből. Hogy miért nem? Mert feltettük róla, hogy becsületes, és így nem használja ki a számára a vevők preferenciáiból adódó lehetőségeket. Ha a vevők q_m minőséget mindig hajlandóak elfogadni a hivatalos p_0 árért cserébe, akkor ennek a potenciális profitnak a megszerzése mindig nyitva áll az eladó előtt. Ezt a lehetőséget korrupciós esetben mindig ki is használja, még abban az esetben is — lásd a rögzített feláras modell C, illetve a változó feláras, keresletkorlátos modell $\delta_1(p)$ keresleti görbe melletti esetét —, ha fel kell adnia becsületességét. Bizony ez az eladó egyszer becsületes, máskor nem az, attól függően, hogy ez kedvező-e vagy sem modellünk szempontjából. Ezt a feltételt én, éppen az elmondottak miatt, kissé szkeptikusan fogadom. Később még szólok róla. E feltételt egyelőre nem bolygatva, igyekszem megmutatni, miért vezet a többi önellentmondáshoz.

A fogyasztók döntési szabálya, preferenciarendszere egészen speciális, a lexikografikus rendezés elvét követi.[25] Elsőrendű céljuk a nettó haszon (minőség *mínusz* ár), másodrendű szempontjuk a minőség maximalizálása. Egy (q_i, p_i)

[23] Megjegyzendő, hogy *Hankiss Elemér* példája e tekintetben sem marasztalható el.
[24] A továbbiakban *Galasi—Kertesi* [1988] jelölésrendszerét használom.
[25] A lexikografikus rendezés közismert nehézségeket okoz, (folytonos) keresleti függvénnyel nem reprezentálható. Lásd erről például *Debreu* [1987] 187. o. Ennek ellenére e helyütt nem firtatjuk, hogy jutnak el a szerzők a modellbeli keresleti görbékhez, ezt a technikai problémát félretesszük. Inkább azzal kívánunk foglalkozni, hogy koncepcionálisan milyen problémákhoz vezet a lexikografikus preferenciák feltevése. Megjegyzendő, hogy ezeknek a gondoknak a gyökere éppen a reprezentációs nehézség.

minőség—ár-párossal jellemzett terméket előnyben részesítenek egy (q_j,p_j) párossal reprezentálttal szemben, ha *1.* $q_i - p_i > q_j - p_j$ vagy *2.* $q_i - p_i = q_j - p_j$ és $q_i > q_j$. Ebből következően nincs két azonosan értékelt termékvariáns. Sajnos a szerzők ezt a szabályt nem alkalmazzák következetesen. Minden vevő számára létezik egy közös q_D minőségérték, amelyet előnyben részesítenek az esetlegesen több inputot tartalmazó, de azonos nettó hasznú termékvariánssal szemben is. A q_D érték fölött nem tisztázottak a vevő preferenciái. A fogyasztók ezenkívül rendelkeznek a minőségre vonatkozó alsó korláttal: q_m az az érték, amelyet a hivatalos p_0 árért még hajlandóak elfogadni. Ezt mindenféleképpen meg is kapják az institucionális korlátok miatt.

A fogyasztók döntési szabályából következik az — feltéve, hogy a termék piaca a korrupció segítségével egyensúlyba kerül —, hogy mind a korrumpáló, mind a becsületes vevőkör nettó haszna, $(q_m - p_0) < 0$ lesz.[26] Az a tény, hogy a nettó haszon kisebb zérusnál, rögtön rámutat a vevő kötöttségére, jelen esetben arra, hogy be kell érnie negatív haszonnal, pedig ha nem csinálna semmit, legalább a zérus hasznot biztosíthatná magának. Nincs lehetősége a tétlenségre, ezért kényszerül bele a számára kellemetlen helyzetbe.[27] Ezt az eredményt hozzák a szerzők analógiába az ún. fogolydilemmával. Éppen ezen a ponton válik gyanússá érvelésük. A fogolydilemma statikus változatában a játékosok domináns stratégiaegyüttese Pareto-értelemben nem hatékony állapothoz vezet.[28] Igen ám, de ez a játék, amit itt a vevők játszanak, tipikus esete az ismételt játékoknak. Itt a fogyasztók ugyanazt az alapjátékot — azaz azt a döntést, hogy adjanak-e csúszópénzt, vagy sem — többször lejátsszák egymás után, és nem tudják, hogy a jövőben még hányszor fogják lejátszani. Az ismételt játékok elméletének alapvető tétele értelmében[29] — ha a játékosok kicsit is diszkontálják a jövőbeli kifizetéseket — megszűnik a statikus alapjátéknál tapasztalt káros determináció, és a játékosok kooperálni kezdenek. Erre az esetre alkalmazva: *elég hosszú időszakot figyelembe véve feltételezhető, hogy abbahagyják a korrumpálást.* Ha ez nem következik be, arra következtethetünk, hogy számukra a korrupció Pareto-hatékony, azaz valami baj van a modellel. Mi lehet a baj? A baj a fogyasztói preferenciák és az alternatív pénzköltési módok inkonzisztenciája.

Galasi Péter és *Kertesi Gábor* három esetet vizsgál. Első modelljükben a korrupciós felár rögzített, a második esetben a felár változó és felülről nem korlátos, a harmadik esetben a felár emelkedésének gátat szab a vevők kereslete. Először a második, majd a harmadik, végezetül az első esetet vizsgáljuk. Ha a korrupciós felár változik, akkor a szerzők által felsorakoztatott restriktív feltételekből következően beindul a patkányverseny, egyre kevesebb vevő jut egyre jobb minőségű termékhez egyre magasabb áron. Szemben a szerzők nyilvánvalóan hibás állításával ez a folyamat addig a pontig, ahol a korrumpálók épp q_D minőségű terméket kapnak, Pareto-hatékony állapotok sorozatát hozza létre. E pont fölött kétségkívül problémák merülnek fel a hatékonysággal kapcsolatban, de ezek mind

[26] Lásd a levezetéseket és a gondolatmenetet például *Galasi—Kertesi* [1988].

[27] A következő meggondolást érdekes kísérletként ajánlhatjuk az Olvasónak. A *Galasi—Kertesi* [1987] cikk 1056. oldalán található, a kemény blokk példájára vonatkozó ábrát alakítsa át oly módon, hogy mind az A, mind a B játékos számára nyíljék meg a lehetőség a tétlenségre, azaz arra, hogy ne térjenek be a presszóba kávét inni. Ha e stratégiáikat az A_0 és a B_0 szimbólummal jelöljük, és az ezekhez rendelt minőség- és haszonértékek értelemszerűen nullák lesznek, könnyen belátható, hogy az (A_1, B_1) stratégiapáros már nem domináns egyensúlyi páros. Ezt a szerepét a haszonmátrix alapján átveszi az (A_0, B_0) pár, és ez az állapot Pareto-hatékony.

[28] A foglydilemmáról magyarul olvashatunk *Varian* [1991]-ben, a 27. fejezet 561—564. oldalán.

[29] Az ismételt játékok alapvető tételéről precízen és részletesen lásd például *Kreps* [1990] 505—515. o.

abból erednek, hogy q_D kitüntetett szerepet kapott. Ha az eredeti döntési mechanizmus érvényes lenne erre a tartományra is, akkor a Pareto-optimalitás a folyamat által létrehozott minden pontra fennállna. Ragaszkodjunk azonban továbbra is ehhez a kitüntetett szerephez! Vajon tényleg úgy viselkednek a fogyasztók, mint ahogy a szerzőpáros leírta? Vajon tényleg lesz olyan fogyasztó, aki ki akarja lendíteni a folyamatot ebből az állapotból? Azok a korrumpálók, akik a megvesztegetés révén éppen ehhez a minőséghez jutnak, nyilván nem. Csak olyan vevő kínálhatna rá az árra, aki eddig a hivatalos áron a silány minőségű termékhez jutott. Az ő számára ténylegesen érdemes bekapcsolódni — ha tud — a patkányversenybe. Igen ám, de miért áll érdekében a q_D minőségnek megfelelő p_{opt} árnál magasabbat kínálnia? Azért, mondják a szerzők, mert így kiszoríthatja a p_{opt} árat kínálókat a silány minőségűnél jobb termék piacáról. Nem egészen látom, hogy ez miért következhet be tökéletes informáltság és szimmetricitás esetén, nyilván azok épp így megemelik az árat és előbb is érkeztek az eladóhoz, tehát emberünknek egyszerűen nincs esélye. Fogadjuk el mégis a szerzők magyarázatát, és összegezzük, amit eddig tudunk: ha minden fogyasztó korlátlanul nagy összeget szánhat erre a termékre, akkor elképzelhető, de korántsem biztos, hogy a kitüntetett minőséghez tartozó optimális ár feletti tartományban a patkányverseny társadalmilag kedvezőtlen — nem Pareto-hatékony — állapotot generál. Mi a helyzet akkor, ha a keresleti korlátot, azaz a fogyasztók elkölthető pénzének határát vagy az alternatív fogyasztási lehetőségeket is bekapcsoljuk a vizsgálatba? A helyzet rögtön megváltozik: vagy Pareto-optimális a végállapot, vagy a modell értelmét veszti.

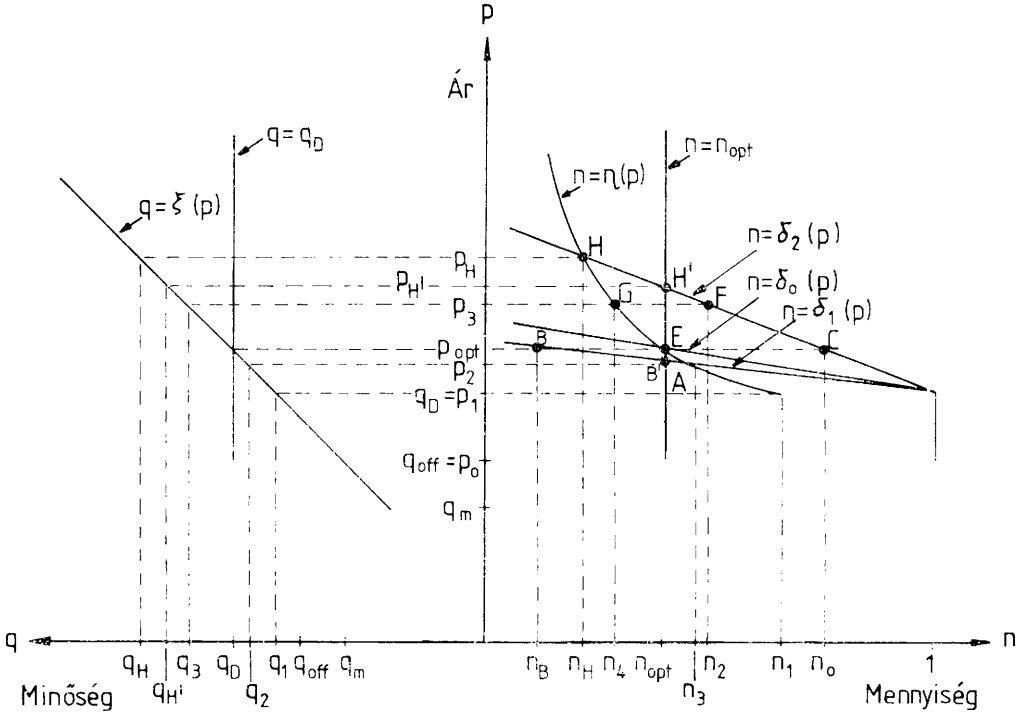
Kövessük a szerzők gondolatmenetét![30] Tegyük fel továbbra is, hogy létezik q_D preferált minőség, és legyen az aggregált keresleti görbe lineáris! Ez a keresleti görbe minden árhoz hozzárendeli az azon az áron a terméket megvásárolni kívánó vevők arányát. A terjedési görbe minden árhoz az adott áron a termékhez korrupció útján hozzájutó vevők arányát rendeli. A terjedési görbének azt a pontját, ami a p_{opt} árnak felel meg — tudjuk, ez az ár eredményezi a korrumpálók számára a q_D minőséget — jelölje E és az ehhez a ponthoz tartozó korrumpáló fogyasztók arányát n_{opt}! (Lásd a *4. ábrát.*)

Három esetet különböztetünk meg. A $\delta_1(p)$ keresleti görbe az n_{opt} értéknél húzott függőleges egyenest az E pont alatt, a $\delta_0(p)$ függvény az E pontban, végül a $\delta_2(p)$ görbe az E pont fölött metszi. A második esetben nincs semmi probléma: a patkányverseny az E pontbeli állapotot hozza létre, mindenki jól jár, hozzájut a számára megfizethető legjobb minőséghez. Az állapot Pareto-optimális.

Vizsgáljuk most meg a harmadik esetet, amikor a keresleti görbe az E pont fölött metszi az $n = n_{opt}$ függőleges egyenest! A keresleti, precízebben az inverz keresleti görbének a mikroökonómiában szokásos, következő standard értelmezést is adhatjuk. A görbe egy pontja — esetünkben megtartva a szerzőpáros jelölését, a H' pont — megmutatja nekünk, hogy az éppen az n_{opt} értékkel jellemzett, a határon levő vevő a görbe által megadott $p_{H'}$ áron az ahhoz az árhoz tartozó $q_{H'}$ minőségű termékhez jut és számára *éppen közömbös, hogy ezen az áron a terméket megveszi-e vagy sem.* Ennél alacsonyabb áron biztos megveszi, magasabb áron biztos nem. Ez az értelmezés teljesen analóg az inverz keresleti görbe standard mikroökonómiai interpretációjával, ahol a görbe egy pontja a jószág minden mennyiségénél azt mutatja, hogy a fogyasztó hány forintról, dollárról stb. hajlandó lemondani egy kicsivel több jószág megszerzéséért cserébe, azaz a fizetési határhajlandóságot méri, akárcsak a mi esetünkben.

[30] Lásd *Galasi—Kertesi* [1988] 913. oldalán található *3. ábrát* és az ahhoz tartozó magyarázatot!

4. ábra



Sajnos a Galasi—Kertesi szerzőpáros nem tisztázza egyértelműen, vajon a fogyasztók miért lépnek ki a jobb minőségű termék megszerzéséért folyó versenyből. Interpretációjukban a fogyasztók előnyösebbnek ítélik jövedelmük alternatív felhasználását. Fogadjuk el ezt az értelmezést, és nézzük meg, mire vezet! Vegyük azt a fogyasztót, aki éppen $p_{H'}$ árnál közömbös a jobb, illetve a silány minőségű termék megvásárlása közti választással szemben![31] Ez a fogyasztó két lehetőség közül választhat — bent marad a versenyben vagy kilép —, de ebben a pontban számára mindegy, hogyan dönt. Eszerint a két lehetőséghez rendelt nettó haszna szükségképpen egyenlő: $q_m - p_0$. Hasonlóképpen egyenlő a két lehetőség a minőség szempontjából, ennek formalizálásával azonban egy kis problémánk van: a szerzők egész egyszerűen nem jellemzik a q_D mennyiségnél több inputot tartalmazó termékeket, csak annyit állítanak, hogy ezek nem optimálisak. Vevőnk számára tehát közömbös, hogy a $(q_m - p_0, q_{H'})$, illetve a $(q_m - p_0, q_m)$ párral jellemzett terméket veszi meg. Vegyük észre azonban, hogy a két szituáció mégis alapvetően különbözik. Az első alternatíva megvalósításakor, azaz a korrupciós esetben, vevőnknek $p_{H'} - p_0$ nagyságú összeggel kevesebb pénze marad! Számára tehát a pénznek semmi haszna sincs, hiszen mind-

[31] Itt kell röviden kitérni egy másik alapvető, technikai jellegű problémára. Azért mondhatjuk, hogy létezik egy ilyen fogyasztó, mert a modellnek csak akkor van értelme, ha *véges* számú fogyasztó szerepel benne, hiszen ellenkező esetben az eladó rendelkezésére álló inputmennyiség szükségképpen végtelen, azaz nem korlátos. Az egész korrupciós probléma értelmét veszti ebben a szituációban. Ebből következően a modell csak mint approximáció értelmezhető, folytonos fogalmak elvileg nem szerepelhetnének benne. Különösen irritáló a differenciálhányadosok egyébként is fölösleges alkalmazása. Az is nyilvánvaló, hogy ebben a véges esetben a patkányverseny minden körülmények között korlátos megoldáshoz vezet.

egy, mennyi pénzzel rendelkezik a tranzakció után. Ez viszont ellentmondásban van a nettó haszon koncepciójával! Jól látható: a fogyasztók döntési mechanizmusa, a q_D kitüntetett minőség feltételezésével együtt, önellentmondáshoz vezet.

Ha az Olvasóban felmerül a gyanú, hogy a fenti érvelés a keresleti függvény helytelen értelmezésén alapszik, akkor kísérje végig a következő kiegészítő gondolatmenetet. Tegyük fel, a fogyasztó nem azért lép ki a versenyből, mert pénzének alternatív elköltését előnyösebbnek ítéli, hanem azért, mert egyszerűen nincs több pénze. Ekkor könnyen előfordulhat, hogy számára nem egyenértékű a $(q_m - p_0, q_{H'})$, illetve a $(q_m - p_0, q_m)$ páros, hanem az előbbi határozottabban jobb. Igen ám, de a (q_m, q_D) intervallumban a fogyasztó megítélésében a minőség és így a „jólét" a termék inputtartalmának felel meg. Eszerint szükségképpen létezik olyan q^* minőség $(q_m < q^* < q_D)$, hogy a fogyasztó számára a $(q_m - p_0, q^*)$, illetve a $(q_m - p_0, q_{H'})$ párosokkal jellemzett variánsok egyenértékűek, hiszen ez utóbbi jobb, mint a silány minőségű és rosszabb, mint a preferált q_D minőségű termék. Ekkor felhasználhatjuk az előző érvelést: itt $(p_{H'} - p^*)$ nagyságú pénzösszegnek nincs haszna, ahol p^* a q^* minőséghez tartozó ár.

Az első eset is — a $\delta_1(p)$ keresleti görbe esete — problematikus. Itt a *fizetőképes kereslet* elégtelennek bizonyul, a szerzők szerint az eladónál inputfölösleg jelentkezik, hiszen *tartania kell* magát ahhoz a restriktív szabályhoz, hogy a nem korrumpálóknak nem nyújthat többet a q_m minőségnél. Azért nem ajándékozhatja meg őket több inputot tartalmazó termékkel, mert ez esetben — figyeljük meg ezt a kényszerítést! — az összes vevőt a korrupciótól való tartózkodásra ösztönözné. Hogy miért? Mert a patkányversenyben részt vevő, korrumpáló vevők nettó haszna — ami mindig a $(q_m - p_0)$ értékkel egyenlő — ez esetben kisebb lenne a korrupciós felárat nem fizető vevők nettó hasznánál, a $(q_M - p_0)$ értéknél, ahol q_M a szétosztott inputfölösleggel növelt, de még silány minőségű termék. Rögtön felmerül a kérdés: miért nem adhat a „becsületes" eladó az inputfölöslegből pontosan ugyanannyit a korrumpáló vevőknek is, mint amennyit a többieknek. Ez esetben profitja ugyan lecsökkenne a $(p_0 - q_M)$ nagyságra — itt q_M nyilván úgy alakul ki, hogy az eladó minden vevő számára oszt az „inputfeleslegből" —, de eddig úgy tudtuk róla, inkább becsületes, mint mohó. Ekkor azonban nem állíthatnánk, hogy Pareto-értelemben nem hatékony állapotba jutunk. A prekoncepció igazolásához meg kellett változtatnunk az eladó viselkedési szabályát! Csak akkor válhat profitéhessé, amikor a kereslet elégtelen. Igaz, ellenkező esetben, azaz a kereslet megfelelő szintjén, a becsületessége is biztosítja számára a maximális profitot, de a korrupció gazdaságilag káros volta azon a feltevésen múlik, hogy az eladó becsületes-e vagy profitmaximalizáló.

A rögzített feláras eset nyilvánvaló módon visszavezethető a keresletkorlátos esetre. Hiába tételezzük fel a tökéletes informáltságot, a tranzakciós költségek hiányát, a rögzített (egyensúlyi) felár nem alakul csak úgy ki magától. Ehhez szükség van a keresleti oldal aktív szerepére is, így a rögzített feláras eset sem alkalmas a prekoncepció igazolására.

Végezetül egy olyan hevenyészett, rövid magyarázatot szeretnék adni a korrupció jelenségére, amely szerintem nem tartalmaz önellentmondást, és némi fényt vet arra, hogy miért is érezheti *néhány* fogyasztó azt, hogy az egyre növekvő csúszópénz ellenére egyre kedvezőtlenebb helyzetbe kerül. Ebben a magyarázatban sincs semmi új.

Feltételezem, hogy az eladó maximalizálni kívánja profitját, ennek megfelelően már kezdetben elvonja a $p_0 - q_m$ inputmennyiséget a vevőktől. Ezért az elvont inputért megindul a verseny, csak nem a hivatalos, hanem a feketepiacon. Ez a korrupciós verseny rendelkezik a tiszta verseny minden tulajdonságával (a fogyasztói preferenciákra épülő ordinális haszonfogalom maximalizálása, töké-

annak hatékony helyettesítője. Problémát az jelent — és ebben a szerzőpárosnak letes informáltság, a tranzakciós költségek hiánya stb.), így keresleti oldalról teljesen igaza van —, hogy nem feltétlenül ösztönző a kínálati oldal rugalmas alkalmazkodására.

Az időben tovább haladva a fogyasztók átlagos jövedelme növekedhet, a termék iránti kereslet — lévén a termék normál jószág — feltehetőleg nő. A kínálat sajnos nem követi ezt a folyamatot, egyre nagyobbá válik a túlkereslet, ebből következően nő az egyensúlyi korrupciós felár. Ez az árváltozás bizonyos esetekben olyan nagymértékű is lehet, hogy meghaladhatja az átlagos jövedelemváltozásnak megfelelő mértéket, és így néhány fogyasztónál végső soron reáljövedelem-csökkenést is okozhat. Ebben az értelmezésben az egész folyamat a mikroökonómia szokásos feltevései mellett, annak standard eszközeivel tárgyalható.

Összefoglalásképpen megállapíthatjuk, hogy nem találtunk igazi gazdasági érvet a hivatalos piacot helyettesítő korrupciós mechanizmus ellen, a prekoncepciót nem sikerült igazolni. Természetesen etikai oldalról vizsgálva a kérdést más eredményre juthatunk, de ez a vizsgálat nem ennek a vitacikknek a feladata.

Felhasznált irodalom

Akerlof, G. A. [1970]: The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. Quarterly Journal of Economics, augusztus.

Arrow, K. J. [1963]: Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. American Economic Review, december.

Arrow, K. J. [1968]: The Economics of Moral Hazard: Further Comment. American Economic Review, június.

Buchanan, J. M. [1991]: Az Országos Egészségügyi Szolgálat ellentmondásai. Megjelenés alatt. Piac, állam, alkotmányosság c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Debreu, G. [1987]: Közgazdaságtan axiomatikus módszerrel. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Galasi Péter—Kertesi Gábor [1987]: A korrupció terjedése. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Galasi Péter—Kertesi Gábor: Patkányverseny a korrupciós piacon. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz.

Galasi Péter—Kertesi Gábor [1991]: A hálapénz ökonómiája. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

Hankiss Elemér [1979]: Társadalmi csapdák. Magvető Kiadó, Budapest.

Hurwicz, L. [1986]: Incentive Aspects of Decentralization. Megjelent: az Arrow, K. J.—Intriligator, M. D. (szerk.): Handbook of Mathematical Economics c. kötetben. Vol. III. North-Holland Publ. Co., Amsterdam.

Köllő Gábor—Mátyás László—Székely István [1990]: Gyakorlati ökonometria. Tankönyvkiadó, Budapest.

Kreps, D. [1990]: A Course in Microeconomic Theory. Princeton University Press, Princeton.

Pauly, M. V. [1968]: The Economics of Moral Hazard: Comment. American Economic Review, június.

Pauly, M. V. [1986]: Taxation, Health Insurance and Market Failure in the Medical Economy. Journal of Economic Literature, június.

Radner, R. [1986]: Decentralizáció és érdekeltség. Szigma, 1. sz.

Rees, R. [1985*a*]: A megbízó és az ügyvivő elmélete. 1. rész. Szigma, 3. sz.

Rees, R. [1985*b*]: A megbízó és az ügyvivő elmélete. 2. rész. Szigma, 4. sz.

Rose-Ackermann, S. [1978]: Corruption. A Study in Political Economy. Academic Press, New York.

Samuelson, P. A. [1954]: The Pure Theory of Public Expenditure. Review of Economics and Statistics, Vol. 38. 387—389. o.

Samuelson, P. A. [1955]: Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure. Review of Economics and Statistics, Vol. 37. 350—356. o.

Varian, H. R. [1991]: Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Vincze János [1991*a*]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából. I. A morális kockázat. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

Vincze János [1991*b*]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából. II. A kontraszelekció. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

SZEMLE

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 6. sz. (644—659. o.)

RÉVÉSZ ANDRÁS

Kevés vagy sok a szakember?

Szakember-ellátottságunk a nemzetközi összehasonlítás tükrében*

A munkaerő-struktúrák nemzetközi összehasonlítása hasznos eredményeket igér saját helyzetünk megítélése, a fejlődés várható irányai tekintetében, és hozzásegíthet a teendőink pontos meghatározásához is. Az összehasonlításnak azonban igen sok buktatója van. A szerző részletesen ismerteti ezeket, valamint megkerülésük útját, módját. A tanulmány bizonyítja, hogy Magyarország szakember-ellátottsága bőséges, aránytalanul magasabb, mint ami fejlettségi szintünkhöz illenék. A nemzetközi összehasonlítás rávilágít a meg nem felelés számos részletényezőjére, továbbá a szakemberek munkaerejével való pazarlás okaira is.

A nemzetközi összehasonlítás buktatóiról

Gazdasági erőforrásaink közül a munkaerő a fejlődés egyik leglassabban mozdítható és egyben a legmesszebbre ható tényezője. Termelőeszközeink megújításában, a hiányzó infrastruktúra pótlásában, modern technológiák meghonosításában mások is közreműködhetnek, azonban a szakképzett munkaerő tömeges importja a mai Közép-Európában gyakorlatilag kizárt; fejlesztése, módosítása, megújítása a mi dolgunk. Az igények és az intézkedések eredményének megjelenése közötti idő nagyon hosszú, a folyamat irányítása különleges figyelmet és körültekintést igényel.

A munkaerő állapotának felmérése és értékelése érdekében, továbbá hogy a munkaerőfejlesztési célok meghatározásához — mindenekelőtt az oktatás-képzés belső arányainak kialakításához — biztos támpontokat nyerhessünk, nagyon is érdemes állapotaink jellemző adatait a nálunk fejlettebb országokéval összevetni.

Számos kérdésre elsősorban a nemzetközi összevetéstől remélhető érdemi válasz. Milyen kölcsönkapcsolatok vannak a társadalmi-gazdasági fejlődés és a munkaerőstruktúra alakulása között? Miben mutat azonosságokat s miben eltéréseket a nálunk fejlettebb országokkal való összehasonlítás? Van-e logikus magyarázat és indok az eltérésekre? Milyen jellegű strukturális változások várhatók a jövőben, milyen többletek és milyen hiányok mutatkoznak? Mi legyen a társadalmilag hasznos cél, ha van mód a tudatos beavatkozásra? Milyen eszközökre van szükség a célok elérésére?

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány az OKKFT programnak a Felsőoktatás fejlesztését szolgáló kutatások Ts-4/2 alprogramja keretében készült (*Révész András* [1990]). Tartalmazza a feldolgozás módszertanát, a nómenklaturákat, az adattáblázatokat és a teljes forrásjegyzéket.

Révész András a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Emberi Erőforrások Tanszékének külső munkatársa.

A munkaerő-struktúrák nemzetközi összehasonlításának hasznosságát bizonygatni azonban sokkal könnyebb, mint a lelkiismeretes és pontos összehasonlításra vállalkozni.

Valószínűleg kevés olyan tudományterület van ugyanis, ahol a fogalmak annyira tisztázatlanok és nemzetközileg rendezetlenek lennének, mint éppen a munkaerő-struktúra statisztikai kezelésére használt rendszerekben. Nem ritka, hogy a *mezőgazdasági szakember* fogalmáról, létszámáról, arányairól oly módon tárgyalnak, hogy nem különböztetik meg a mezőgazdasági *szakképzettséggel* rendelkezőket a mezőgazdaságban mint *ágazatban* dolgozó szakemberektől, illetve a mezőgazdasági mérnöki és állatorvosi *foglalkozást gyakorlóktól*. Ezért egymásnak ellentmondó adatokat idéznek; így lehetetlen érdemi megállapításokra és döntésekre jutni.

A nem igazán hozzáértők tájékozatlansága persze semmit sem bizonyít, legfeljebb jelzés arról, hogy a fogalmak nem közismertek. Ennél jóval bonyolultabb a helyzet. Nemcsak az ismerettel rendelkezők körének méreteiről van szó. Fontosabb, hogy a munkaerő-struktúrák kezelését szolgáló fogalmi rendszer nagyon erősen tapad a helyi hagyományokhoz, szokásokhoz. Következésképpen bárki, aki a munkaerő-struktúrák nemzetközi összehasonlításához nyúl, rögtön az első kísérlet során tapasztalhatja a fogalomrendszerek összeilleszthetetlenségét. Úgy tűnik, hogy az arra hivatott nagy nemzetközi szervezetek — az ENSZ, az ILO, az UNESCO — is hiába, vagy csak nagyon szerénynek mondható eredménnyel fáradoznak, nem igazán tudják elterjeszteni egységes statisztikai nómenklatúráikat és a munkaerőadatok egységes nyilvántartását célzó statisztikai rendszereiket.

A fogalomrendszer eltérései mögött a helyi szokásokon kívül a munkamegosztás más-más hagyományokon nyugvó *tényleges* különbözőségei rejlenek. Ugyanazt a feladatkört más- és másképpen szervezett munkacsoportok végezhetik, a helyi hagyományoknak és szokásoknak megfelelően, éspedig nem is feltétlenül eltérő eredményességgel. Jó példa erre a művezetők statisztikai kezelése. Magyarországon a művezető jólismert munkaszervező funkciót lát el; többnyire középfokú műszak (technikus) végzettségű, a KSH eddigi szóhasználatának megfelelően „nem fizikai (szellemi)" állományban. A művezetők hazai létszámaránya számottevő: az összmunkaerőnek együtt közel 1,5 százalékát teszik. Jó néhány ország van viszont, ahol a művezetőnek megfelelő kategória a legrészletesebb nómenklatúrában sem fedezhető fel, mégpedig azért, mert a francia *contre-maitre*-nek, az angol *foreman*nek, a német *Meister*nek más a funkciója, mint magyar megfelelőjének, ráadásul ez a megnevezés foglalkozás vagy beosztás helyett gyakran státust jelöl.

Más csapdák is leselkednek a témával foglalkozó kutatóra. A források viszonylagos bősége gyakran nemhogy könnyítené, ellenkezőleg, inkább csak nehezíti a feldolgozást, mert rendszerint ahány forrás, annyiféle egymással össze nem vethető rendszer, annyi egymástól eltérő adat szolgál ugyanazon fogalom megjelölésére. Ezeknek az eltéréseknek mélyebben fekvő okuk van.

A munkaerő-struktúra vizsgálatakor — és több ország munkaerőadatainak összehasonlításakor — részeikre bontott halmazok elemeit, azaz részhalmazokat vizsgálunk, vetünk össze egymással. A részekre bontás ez esetben nem más, mint a folytonos színképű egész feldarabolása egy kiválasztott ismérv szerint; ez a feldarabolás pedig mindig tartalmaz önkényes — árnyaltabb kifejezéssel élve: lokális, célhoz és időhöz kötött megállapodásokon alapuló — elhatárolásokat. Bármilyen szempont szerint is történjék a munkaerő egészének részekre bontása, a bontások határán mindig találhatók olyan kisebb-nagyobb embercsoportok, amelyeknek kétséges a hovatartozásuk. Úgy is lehet fogalmazni, hogy minden osztályozás tartalmaz átmeneti elemeket, és ezek besorolása hely és idő szerint változó, s nemegyszer a besorolást végző szubjektív ítélete szerint történik.

Még további veszélyekre is érdemes figyelni. Hajlamosak vagyunk itthon megszokott fogalmainkat másokra kivetíteni. Hozzájárulnak ehhez a nyelvi fordítási nehézségek is. Az osztrák *Techni-*

ker nem technikus, hanem *műszaki*. A német *Beamter* nem hivatalnok, hanem közalkalmazott, alkalmasint utcaseprő vagy szemétgyűjtő is lehet. Az egyetemi és főiskolai végzettségek megkülönböztetése így, szó szerinti fordításban, sok más országra egyáltalán nem alkalmazható. A *munkaképesség* korhatára országonként más és más, a hazaival egyező definíció nagyon ritkán fordul elő. A *vízgazdálkodás* mint gazdasági ágazat más országok gyakorlatában különállóan nem létezik, és ha van is, semmi esetre sem tartalmazza a homok- és kavicskitermelést, még kevésbé a közfürdő-létesítmények üzemeltetését. Ilyen és ehhez hasonló eltérések vég nélkül sorolhatók.

Sok nehézség forrása, hogy a *foglalkozás* mint statisztikai fogalom többféleképpen értelmezhető, és hogy a foglalkozás és a képzettség fogalmak kölcsönös viszonya, e viszony statisztikai megjelenítésének módja nemzetközileg rendezetlen. Olyan felépítésű adatszolgáltatással, mint amit a KSH nyújt a felsőfokú képzettségűek ágazati és foglalkozási elhelyezkedéséről, az általam vizsgált országok egyikében sem találkoztam. Gyakori, hogy a részletezett — 100-200, esetleg akár 500 címszavas — foglalkozási nómenklatúra a közölt létszámadatokat képzettségi *szintek* szerint is bontja (a képzettségi szintek egyeztetése és értelmezése is sokféle nehézséggel jár), a képzettség *szakiránya* azonban nagyon ritkán szereplő ismérv.

Mit kell ezen szakterület kutatójának annak érdekében tennie, hogy a tényként szereplő, de nyilván változó igazságtartalmú közléseket ne csak összegyűjtse és rideg tartózkodással felsorolja, de ezeket tőle telhetően azonos tartalmúvá dolgozza át, az össze nem hasonlíthatókat kiszűrje, és mindezekből valószínűsíthető következtetésekre és ítéletekre jusson? Tapasztalataim szerint bármely nemzetközi összehasonlítás csak akkor vezet említést érdemlő eredményre, ha a kutató szem előtt tartja az alábbi elveket:

— logikailag hibátlan és teljes fogalmi rendszer keretei közt kell dolgozni. Képzettség, foglalkozás, státus, funkció, beosztás, ágazati hovatartozás — más-más dimenziójú fogalmak, egymással nem keverhetők össze. Nemcsak a fogalmakat, hanem minden egyes adatot is kellő óvatossággal, kritikával kell kezelni. Feltétlenül tisztázni kell, hogy mi az adat tartalma, milyen halmaznak része, mihez van viszonyítva. Egymással összevetni csak azonos definíciójú, azonos tartalmú fogalmakat, illetve adatokat szabad;

— lehetőleg több ország adatait célszerű összevetni („többön" az adottságoktól függően legalább tizet, tizenötöt értünk);

— lehetőleg folyamatokat kell figyelni, azaz az összehasonlítást legalább két-három időpontra kell kiterjeszteni. Ennyi idő alatt a változások már határozottan jelentkeznek és általánosíthatók;

— fontos, hogy a részadatok összehasonlítására ne kerüljön sor az átfogó jellegűek — például szektorarányok, a felsőfokon végzettek aránya, a szakemberellátottság országos szintjének adatai — feldolgozása nélkül vagy az előtt. A kisebb összetevők vizsgálatához a nagyobb aggregátumok felől vezessen az út. Ily módon ugyanis sokkal nagyobb biztonsággal járhatunk el, mintha fordítva, a kisebb egységek összerakásával jutnánk a nagyobbakhoz. A *pars pro toto* következtetések ezen a rendkívül sok bizonytalansággal és egymás közti eltérésekkel teli ismeretterületen megengedhetetlenek;

— amikor a munkaerő valamilyen osztályozási szempont szerint bontott csoportjait tekintjük, célszerű az összefoglaló fogalom felbontásából keletkező részhalmazok *mindegyikét* számba venni. Az ilyen végigtekintés deríti fel ugyanis, hogy a statisztikai rendszer alkotói milyen összevonásokat és bontásokat alkalmaztak. A teljes körű feltárás sok téves ítélettől óv meg!

— hibásnak tartom a felsőfokú végzettséget igénylő foglalkozások vizsgálatát és arányszámaik összehasonlítását úgy, hogy közvetlen segítőtársaiknak, a munkamegosztásban velük együttműködő középfokúaknak a létszámadatait figyelmen kívül hagyjuk. A mérnökellátottság mellett a technikusok arányát, az orvosok mellett az ápoló személyzet arányát, a tanárok mellett a tanítók és óvónők arányát semmiképpen sem szabad

a vizsgálatból kihagyni, mert a különböző szinteken képzettek közötti munkamegosztás országonként, szakmánként jelentősen eltérő, és a munkamegosztásban részt vevő egyes elemek megítélése a többi ismerete nélkül bizonyosan hamis eredményt szolgáltat, hibás következtetésekre vezet.

A szakember-ellátottságról átfogóan

Tizennyolc ország: *Ausztria*, *Belgium*, Csehszlovákia, Dánia, *Finnország*, *Franciaország*, Hollandia, Írország, Kanada, Lengyelország, *Magyarország*, *Nagy-Britannia*, az *NSZK*, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország és az *Egyesült Államok* 1970 és 1985 közti időszakra vonatkozó szakember-ellátottsági adatait vizsgáltam. A kiemeléssel jelölt országokból a foglalkoztatottak *iskolai végzettségéről* is sikerült adatokat szereznem. Ahol a továbbiakban „más országok" vagy „a többi ország" kiefejezést használom, a felsoroltakról vagy azok többségéről van szó.

Célszerűnek látszott a szakember-ellátottság nemzetközi alakulásának vizsgálatát a legátfogóbb foglalkozási kategória, az ISCO (1966) által Professional, Technical and Related Workers néven kezelt — általam *felső- és középszintű szakszemélyzetnek*, röviden: *szakembereknek* nevezett — összefoglaló csoport adatai feldolgozásával kezdeni. E címszó alá tartoznak a műszaki foglalkozásúak, az igazgatási, gazdasági és forgalmi, az egészségügyi és kulturális foglalkozásúak együtt, vagyis a beosztott — legfeljebb középfokon képzett — számviteli, ügyviteli és kereskedelmi foglalkozásúak kivételével a szellemi foglalkozásúak egésze, az 1980-ban Magyarországon nyilvántartott 1 550 000 szellemi foglalkozású állománynak 60 százaléka, hozzávetőlegesen mintegy 940 ezer fő (KSH [1981]). Az ILO [1980—1985] által közölt adatok szerint a hazai „szakemberek" száma ennél jó 20 százalékkal kevesebb; az eltérés okát nem lehetett kideríteni, a dolog feltehetőleg a művezetők, diszpécserek és forgalomirányítók helyének a hazaitól eltérő megítélésére vezethető vissza; de erről nem sikerült megbizonyosodni.

A foglalkoztatott szakemberek létszámát az összes foglalkoztatottakhoz, illetve a gazdaságilag aktív népesség összlétszámához viszonyítva kétségtelen tényként kell elfogadnunk, hogy a szakemberekkel való ellátottság tekintetében Magyarország az európai átlaghoz képest igen jó pozícióban van.* Az ILO által közölt adatok szerint Magyarország az *1. táblázatban* szereplő 18 ország közül a tizenegyedik és megelőzi az NSZK-t, Ausztriát, alig valamivel marad az Egyesült Államok és Kanada mögött, messze a dél-európai országok előtt jár. Ha pedig az ILO adata helyett a KSH népszámlálási közléseit vesszük alapul, Magyarország éppenséggel a legelsők közé kerül: a sorban a negyedik. A KSH adataival számolva, viszonylag több szakemberünk van, mint Nagy-Britanniának, Belgiumnak, Dániának, Finnországnak, az Egyesült Államoknak, Kanadának és persze az összes többi fent említettnek.

Meghökkentő eredményre jutunk, ha egymáshoz viszonyítjuk a szakember-ellátottság és a gazdasági fejlettség mutatóit. E két adat hányadosa nem valamilyen ismert mutató, konkrét tartalma értelmezhető ugyan, de nem szokványos; dimenziója: dollár/fő; és azt mutatja, hogy milyen a viszony a szakember-ellá-

* Mindazokban az országokban, ahol nincs teljes foglalkoztatottság, ahol tehát a munkanélküliek létszámának alakulását figyelemmel kísérik, ott a munkaerő-statisztika megkülönbözteti a *foglalkoztatott* és a *gazdaságilag aktív* — röviden: *aktív* — lakosság fogalmát. Ez utóbbi a foglalkoztatottak és munkanélküliként nyilvántartottak együttes létszáma (az előbbi számottevő szezonális és ciklikus változásokat mutathat, az utóbbi viszonylag állandósult létszám). Minthogy Magyarországon az elmúlt 40 évben a munkanélküliség marginális jelenségnek számított, a statisztikai rendszerben ez a státus meg sem jelent, ezért a fenti megkülönböztetés hazai vonatkozásban értelmetlen volt. A KSH által használt *aktív kereső* létszám a nemzetközi összehasonlítás során — a szóban forgó adathalmaz és a közlés kontextusától függően — akár a *foglalkoztatott*, akár az *aktív* lakosságnak lehet a megfelelője.

1. táblázat

Gazdasági fejlettség és szakember-ellátottság 1980 körül

Ország	GDP/fő*		A szakemberek aránya**		A szakemberállomány összgazdasági hatékonysága	
	dollár	sorrend	százalék	sorrend	dollár/fő	sorrend
Egyesült Államok	11 580	1.	15,7	10.	738	1.
Kanada	10 120	2.	15,9	9.	636	2.
Ausztria	6 990	9.	11,5	15.	608	3.
Német Szövetségi Köztársaság	8 240	6.	14,0	12.	589	4.
Finnország	8 500	4.	16,9	7.	503	5.
Belgium	8 140	7.	17,7	4.	460	6.
Spanyolország	4 100	15.	9,2	17.	446	7.
Dánia	6 970	10.	16,3	8.	428	8.
Franciaország	8 500	5.	20,8	2.	409	9.
Hollandia	7 000	8.	17,2	6.	407	10.
Portugália	2 270	18.	5,6	18.	405	11.
Olaszország	4 990	12.	12,6	14.	396	12.
Nagy-Britannia	6 680	11.	17,6	5.	380	13.
Svédország	9 000	3.	26,3	1.	342	14.
Írország	4 200	14.	13,1	13.	320	15.
Lengyelország	3 160	17.	11,4	16.	277	16.
Csehszlovákia	4 900	13.	19,4	3.	252	17.
Magyarország (ILO)	3 670	16.	16,7	11.	220	18.
Magyarország (KSH)	3 670		18,5	4.	198	19.

* Az első két oszlop forrása: *Ehrlich* [1989].
** A fogalkoztatott szakemberek létszámaránya a foglalkoztattak összlétszámán belül, az ILO [1981–1986] közlései szerint.

tottság és a gazdaság fajlagos összteljesítménye között. Felfogható a szakemberállomány működésének összgazdasági hatékonyságával arányos indikátorként, és mindenekelőtt e tekintetben az országok egymáshoz viszonyított sorrendjét mutatja.

Az így keletkező kép Magyarországra nézve lesújtó. A felsorolt 18 ország közül hazánk az utolsó.

A szakemberállomány összgazdasági hatékonysága tekintetében mutatkozó súlyos elmaradottságunkat többféleképpen is lehet magyarázni. Feltételezhető, hogy szakemberállományunk képzettségi szintek és szakirányok szerinti összetétele nem megfelelő, vagy hogy a gazdasági ágak és ágazatok szerinti eloszlásuk nem jól alakult, nem ott működnek, ahol a legcélszerűbb lenne. Lehetséges, hogy a szakemberek rosszul teljesítik feladataikat, nem tudják, amit tudniuk kellene. Vádolható a képzés rendszere és tartalma (például sok kritika éri az esti-levelező oktatás színvonalát). Az igazsághoz valószínűleg az az álláspont van a legközelebb, amely szerint a szakemberek tevékenységét Magyarországon a társadalmi-gazdasági körülmények nem hagyják kellőképpen hasznosulni. Az ösztönzöttség és érdekeltség egész rendszere munkaerő-pazarlást okoz, s ez alól a szakemberréteg egyáltalán nem kivétel: a szakemberek alkotó lehetőségeikben korlátozottak, háttérbe szorítottak.

Mikroökonómiai-szociológiai felmérések és összehasonlító tanulmányok révén kellene megkeresni ennek a frusztrációnak az ismérveit, összefüggéseit, okozóit, következményeit Részigazságok valamenynyi álláspontban rejtőzhetnek. Nem könnyű a miértekre kimerítően válaszolni, s erre nem is vállalkozom.

Egy dolog azonban teljesen bizonyos: semmiképpen sem állítható, hogy Magyarországon kevés lenne a szakember, és hogy létszámhiány okozná problémáinkat. Szakemberünk van bőven. A bajok forrá-

sául a szakemberek hiánya semmiképpen nem hozható fel.

Ha a gazdaság egésze helyett a szakember-ellátottságot *szektoronként* különkülön tekintjük, eredményül azt kapjuk, hogy a szakemberekkel való ellátottság összességében amúgy is magas szintje a *primer* szektorban toronymagasnak bizonyul minden más általunk vizsgált piacgazdasághoz képest. Ellátottság tekintetében a legelsők között vagyunk a *szekunder* szektorban; nagyon előnyös helyet foglalunk el a *tercier* szektort tekintve is. A vizsgálat ugyanakkor kimutatta, hogy a tárgyalt fejlett tőkés országokban jóval erőteljesebb a szakemberállománynak a tercier szektorban való koncentrálódása, mint Magyarországon. Itt nemcsak arról van szó, hogy a pedagógusok, az egészségügyiek, a közigazgatás, a kereskedelem szakemberei a tercier szektorban működnek, és abban a mértékben, ahogy a tercier szektor részaránya nő, úgy növekszik ezeknek a szakembereknek a létszáma és aránya is, Egy másik tényezőt is észre kell vennünk.

Erőteljesen jelentkezik az a jelenség — aminek Magyarországon egyelőre csak a csírái vannak meg —, hogy a műszaki, a számítástechnikai, a számviteli, a mezőgazdasági szakemberek és más specialisták kivonulnak az üzemekből, különösen a kis- és középüzemekből, és szolgáltatást teljesítőként, gyakran „önfoglalkoztatóként" állnak az igénylők rendelkezésére. A szakemberek a szolgáltatásokban való ilyen értelmű koncentrálódása bizonyára igen figyelemreméltó fejlemény és további intenzív kutatások tárgya lehetne.

A *szakember*-kifejezés, ha ezt a kategóriát — mint az eddigiek során — *foglalkozásként* értelmezzük, nem utal a szóban forgó állomány képzettségi szintek szerinti összetételére. Kézenfekvő tehát, hogy a *szakember* fogalmát más oldalról, a *képzettség* oldaláról is megvizsgáljuk. A dolog bonyodalmasnak bizonyul, mégpedig azért, mert a képzési rendszerek megnevezéseiket, egymáshoz viszonyított értékrendjüket tekintve nagyon sokfélék. A felsőfokú képzés egyes országokban bizonyos területeken két-, másutt háromszintű; elhatárolása sokszor kétséges. Néhol éppenséggel a középfokú és a felsőfokú képzés határvonalát nehéz kijelölni. Az adatok áttekinthető és ugyanakkor valósághű bemutatásával nagyon sokat kell bajlódni, és az eredmény is bizonyára csak egyike a lehetséges többféle értékelésnek.

Az országok többségében — Magyarországhoz hasonlóan — a felsőfokú képzésnek három szintjét különböztetik meg, nem tekintve külön szintnek a posztgraduális oktatásban elérhető fokozatokat. A legfelső, a továbbiakban *Fj-I*-gyel jelzett szintet itthon *egyetemi* szintnek nevezik, ez a középiskolát követően legalább négy, gyakrabban öt vagy még ennél is többévi tanulmány teljesítése révén szerezhető meg. Az *Fj-II*-vel jelzett, itthon *főiskolai*nak nevezett szint tanulmányi ideje valamelyest rövidebb, a képzés rendszerint gyakorlatiasabb. Sok országban — részben Magyarországon is — olyan a felsőoktatás rendszere, hogy az *Fj-I* szint ráépül az *Fj-II* szintre, másutt a két szint egymástól elkülönül. A harmadik, itt *Fj-III*-mal jelzett, gyakran *post-secondary* vagy *sub-university* kifejezéssel leírt, itthon néha *félfelsőfokú*nak nevezett szint jellemzője, hogy noha szintén befejezett középiskolai tanulmányokra épül és szakmai képesítést ad, nem alkotja a felsőfokú oktatási rendszer folytatható, integráns részét, hanem önmagában zárt képzési forma, amely a középfokú tanulmányokat megfejeli. Ilyen képzést kapnak sok országban a felsőfokú technikusok, a tanítók, a szakoktatók, az óvónők, a paramedikális szakszemélyzet, továbbá a közigazgatási-ügyviteli-számviteli szakemberek középső rétege stb.

Néhány összefoglaló adatot a *2. táblázat* tartalmaz. Hangsúlyozni kell, hogy ezeknek az adatoknak az értelmezése is sok bizonytalansággal terhes, tartalmilag nem egységesíthetők, következtetéseket levonni, ítéletet alkotni csak nagy óvatossággal és körültekintéssel szabad. Egy-két százalékpontos eltérés önmagában nem elég indok a minősítéshez, mert az oktatási rendszerek különbözőségei, valamint a statisztikai nyilvántartás és számbavétel módszereinek eltérései eleve korlátozzák az összehasonlíthatóságot.

2. táblázat

1000 foglalkoztatottra jutó felsőfokú végzettségű szakember

Ország	1980 körül	1987 körül
Hollandia	n.a.	164
Norvégia	157	n.a.
Belgium	156	145
Egyesült Királyság	127	n.a.
Franciaország	114	148
Finnország	102	111
Spanyolország	n.a.	107
NSZK	85	99
Magyarország	*82*	*99*
Csehszlovákia	73	n.a.
Jugoszlávia	n.a.	82
Lengyelország	n.a.	79
Bulgária	n.a.	74
Ausztria	48	58
Olaszország	n.a.	57
Románia	n.a.	48
Portugália	n.a.	43

Az 1980 körüli adatok forrása *Révész András* [1990], az 1987 körülieké *Ladányi Andor* [1989].

A *2. táblázat* adatai alapján az állapítható meg, hogy Magyarország a felsőfokú végzettségű foglalkoztatottak aránya tekintetében — nagyjában-egészében — a helyén van; bár az, hogy egyazon szinten vagyunk az NSZK-val, alig valamivel Finnország mögött és megelőzzük Ausztriát és Olaszországot, egyrészt ugyan némileg meglepő, másrészt azonban többékevésbé összhangban van az *1. táblázatból* leolvasható helyzetképpel. Tény, hogy a felső fokon képzett aktív keresők arányáról szólva Magyarországon lemaradásról beszélni nem lehet, és hogy e tekintetben is áll: az ezen arány által kijelölt helyünk jóval előrébb van, mint ami az ország gazdasági teljesítményével összhangban lenne.

A szakember-ellátottság magas aránya, a felsőfokon képzettek bősége, másrészt gazdaságunk viszonylagos gyenge teljesítménye között mutatkozó nyilvánvaló ellentmondásnak láttán joggal merülnek fel a következő kérdések.

— Vajon ott dolgoznak-e a felsőfokú végzettségűek hazánkban, ahol más országok tapasztalata és gyakorlata szerint dolgozniuk kellene?

— Vajon a felsőfokúak szakirányok szerinti összetétele nem mutat-e Magyarországon valamilyen számottevő és szükségtelen eltérést más országokkal összehasonlítva?

— Vajon a felsőfokúak munkáját közvetlenül segíteni hivatott második vonalbeliek száma és képzettsége megfelelő-e, illetve mennyiben tér el a más országokban kialakult viszonyoktól?

Ha a felsőfokú végzettségeket az említett szintek szerint tovább bontjuk — ezt nyolc ország esetében sikerült megtenni —, akkor az előzőnél árnyaltabb és minősítésre alkalmasabb információhoz jutunk. (Lásd a *3. táblázatot.*)

A *2. táblázatból* nyert kép most gyökeresen módosult: Magyarország előbbre került, a sorrendet az egyetemi végzettségűek aránya szerint rendezve, Franciaországot, Angliát és Finnországot is megelőzi!

A hazai *Ff-I* és *Ff-II* szinten végzettek nemzetközileg is kiemelkedő arányszámai és az *Ff-III* szintűek alacsony aránya máris válasznak tekinthető az előbb feltett kérdések közül a harmadikra. Ezen adatok is igazolni látszanak azt a feltevést, hogy nálunk *Ff-I* és *Ff-II* szinten végzettek töltenek be sok olyan funkciót, amit nem egy országban *Ff-III* szinten képzettekre bíznak. De az *Ff-III* (post-secondary vagy félfelső) szinten képzettek alacsony aránya valószínűvé

3. táblázat

1000 foglalkoztatottra jutó felsőfokú végzettségű a végzettség szintje szerint 1980 körül

Ország	Egyetemi és főiskolai végzettségű	Félfelsőfokú végzettségű	Felsőfokú végzettségű (együtt)	A félfelsőfokú végzettségűek aránya (százalék)
Egyesült Államok	177	176	353	50
Belgium	104	52	156	30
Magyarország	*74*	*8*	*82*	*10*
Franciaország	73	58	114	51
Nagy-Britannia	70	57	127	45
Finnország	58	44	102	43
NSZK	56	29	85	34
Ausztria	48	—	48	—

teszi azt a következtetést is, hogy nálunk középfokon képzettek látnak el olyan feladatokat, melyeket más országok tapasztalata és gyakorlata szerint célszerű *Fj-III* szinten képzettekre bízni. Mindkét esetben veszteség keletkezik, csökken a munka hatékonysága. Az előző esetben elvész a képzésre fordított idő, pénz, energia, a másodikban valószínűleg gyengül a modern technika eszköztárának a befogadására-elsajátítására-alkalmazására való készség.

Összehasonlítottam a felsőfokú végzettségűeknek a végzettség *szakiránya* szerinti megoszlását is, de az elérhető adatokból összeállított táblázat túl terjedelmes, a forrásanyaga hézagos, a közlések értelmezése sok helyütt kérdéses, ezért csak a fontosabb eredményeket közlöm: Magyarországon kiemelkedően magasnak bizonyult a mezőgazdasági szakirányokban képzettek, meglehetősen magas a pedagógusok, a műszakiak közül pedig a bánya-, a kohó- és a vegyészmérnökök aránya, feltűnően — mondhatni fájdalmasan — kevés viszont a nem pedagógiai humán- és társadalomtudományi képzettségűek aránya. Ezeket kivéve a többi szakirány tekintetében Magyarország nagyjában-egészében illeszkedik a feldolgozásban szereplő többi országban tapasztalt viszonyokhoz. Az így kapott kép jól összevág mindennapos tapasztalatainkkal, miszerint a közigazgatásban és a humán műveltséget igénylő funkciókban nálunk nagyon sok a pedagógus képzettségű, továbbá, hogy a nagyüzemi szervezésű mezőgazdaság és annak központi irányítása nagyon sok mezőgazdasági szakembert foglalkoztat, illetve foglalkoztatott.

Az egyes szakembercsoportokról

Az egyes szakembercsoportok adatainak részletes feldolgozása minden tekintetben alátámasztotta a szakember-ellátottság átfogó adatai alapján nyert eredményeket.

A szakemberek nyolc foglalkozási csoportjának adatait vizsgáltam külön-külön: a műszakiakat, a vezetőket, mezőgazdasági szakemberek csoportját, a jogalkalmazókat, a pedagógusokat, az egészségügyieket, a gazdasági-kereskedelmi szakembereket, valamint az előbbiekben nem említett egyéb szakemberek csoportját.

A műszaki és a mezőgazdasági szakemberekről, továbbá az egészségügyiekről szólva bevontam a vizsgálatba a munkamegosztásban ezekkel együttműködő, alacsonyabb szinten képzett szakszemélyzet létszám- és arányszámadatait is, mivel — mint erre már utaltam — enélkül a kapott információ félrevezető lenne.

*A műszakiakról**

Magyarországon — amint azt a *4. táblázat* mutatja — igencsak magas a műszakiak aránya, sok a mérnök. A mérnökök létszámán belül ugyanakkor magasabb is lehetne a felsőfokú végzettségűek

*A KSH statisztikai rendszerében vezetett „műszaki foglalkozásúak" főcsoportját át kellett alakítani, mert a KSH nómenklatúrája és más országok műszaki szakemberekre vonatkozó nómenklatúrái összehasonlíthatatlanok. Az átalakítás részletes leírását lásd *Révész* [1990].

Fajlagos adatok a műszaki szakemberekről *4. táblázat*

Ország, év	100 foglalkoztatottból			Műszakiak együtt	100 mérnökből felsőfokú végzettségű	100 mérnökre jutó technikusok száma
	mérnök	technikus	művezető			
Magyarország 1980	*2,21*	*2,77*	*1,38*	*6,35*	*55*	*125*
Nagy-Britannia 1981	1,96	1,69	2,68	6,33	63	86
Német Szövetségi Köztársaság 1980	1,75	3,15	0,47	5,37	76	180
Franciaország 1982	1,73	2,79	2,15	6,68	56	161
Finnország 1980	1,22	2,94	n.a.	4,16	77	241
Egyesült Államok 1982	1,19	1,48	n.a.	2,66	n.a.	125
Belgium 1981	1,04	2,59	1,72	5,35	92	249
Ausztria 1981	n.a.	n.a.	n.a.	3,52	n.a.	n.a.
Magyarország 1984	*2,95*	*2,76*	*1,44*	*7,16*	*61*	*94*

aránya és a sok mérnökhöz képest meglehetősen kevés a technikus. A mérnökök aránya 1980 körül magasabb volt Magyarországon, mint az összehasonlításba bevont bármely másik országban, ideértve az Egyesült Államokat, Angliát, az NSZK-t és Franciaországot is. Ez az arány 1980 óta tovább nőtt. Termékeink minőségét és versenyképességét ismerve, ez a tény nagyon elgondolkodtató, a szakemberekkel való megengedhetetlen pazarlásra utal.

Ezek az eredmények makroszinten és a nemzetközi összehasonlítás alapján jól alátámasztják azt a mikroszinten elég jól érzékelhető tényt, miszerint Magyarországon sok a mérnök. Mérnökellátottságunk — mint már szó volt róla — olyan országokéval vetekszik, ahol az egy főre jutó megtermelt nemzeti termék a hazainak legalább kétszerese-háromszorosa. Ebből nem vonható le más következtetés, minthogy a mérnökök egy jelentős hányada alulfoglalkoztatott. Ez úgy értendő, hogy a mérnökök munkaidejük tekintélyes hányadát kényszerhelyettesítésből eredő bonyodalmak elhárításával, kisebb képzettség birtokában is elvégezhető adminisztrációval és az iroda- és információtechnika modern eszközeinek hiányából fakadó „kézi" és „gyalog" munkával töltik. Alkotómunkájukat pedig főképp az igazi teljesítménykövetelmények s az ösztönzés hiánya gátolja. Valószínű, hogy hosszú időn át a bérrendszer is hozzájárult a visszás helyzet kialakulásához. A nivelláló bérarányok ugyanis egyáltalán nem ösztönöznek a kvalifikált munkaerővel való hatékony gazdálkodásra.

A magas mérnökarány további magyarázata a mérnöki szolgáltatások embrionális állapotából fakad: a szolgáltatások hiánya arra kényszerít minden gazdálkodóegységet, hogy teljes időben foglalkoztasson embereket olyan funkciók ellátására, amelyek racionálisabb környezetben korlátozott időtartamú szolgáltatásként lennének igénybe vehetők. E „belterjesség" megfosztja a gazdálkodót a piaci alku és választás lehetőségétől és a szolgáltató szükségszerűen széles körű tapasztalatainak hasznosíthatóságától is. A *„sok mérnök — kevés technikus"* szituációnak van még egy kézenfekvő magyarázata, az ti., hogy nálunk bért, presztízst, önbecsülést inkább lehetett és lehet státussal szerezni, mint teljesítménnyel. Ezért minden érintettnek közös érdeke volt és maradt, hogy a képzésben és a munkahelyeken a mérnöklétszám gyarapodjék a technikuslétszám rovására. A tényleges eredmény azonban ellentétes a szándékokkal, mert az alkotómunka valóságos lehetőségei híján az érintettek többségének nem a presztízse, hanem sokkal inkább a frusztráltsága nőtt.

A vezetőkről

Hazai szokásainktól és felfogásunktól eltérően kell értelmeznünk a *vezető* kategóriáját is, mert az összehasonlítás a hazai *vezető, irányító* státusbeliek alapulvételével teljesen hamis képet szolgáltat.

Az ISCO — és az ISCO-hoz közelálló rendszerű — munkaerő-statisztikák ugyanis *vezetőnek* csak azokat tekintik, akiknek a fő feladatuk a *stratégiai* jellegű döntések meghozatala és az ezzel járó felelősség viselése. A hazai értelmezés sokkal bővebb, így ismét rákényszerülünk a hazai adatok itt nem részletezhető átértelmezésére és átalakítására.

A *vezetők, irányítók* hazai létszámarányai — ha a kategóriát az ISCO szerint értelmezzük — jól illeszkednek az európai átlaghoz, annál valamelyest alacsonyabbak. Valószínű, hogy a nagyvállalatok hazai túlsúlya csökkenti ezt a létszámot, olyannyira, hogy a csökkenést az államapparátus itthoni jóval nagyobb létszáma sem kompenzálja.

A vezető beosztásúakkal kapcsolatban Magyarországon elterjedt az a nézet, hogy átlagos képzettségi szintjük alacsony. Az elvégzett nemzetközi összehasonlítás ezt a megállapítást a leghatározottabban cáfolja. Ami az ISCO szellemében vezetőnek minősülő állomány képzettségi szintjét illeti, a nemzetközi összehasonlítás szerint a hazai átlagos képzettségi szint semmivel sem marad el a vizsgált országok arányszámai mögött, ellenkezőleg! Az általam vizsgált többi ország (az Egyesült Államok, NSZK, Franciaország, Anglia, Belgium, Finnország, Ausztria) vezető funkcióban levő állománya negyedének-harmadának van csak felsőfokú végzettsége. Magyarországon az arány 40 százalék körüli! A hazai vezetők alacsony képzettségének mítosza feltehetőleg abból ered, hogy a KSH *vezető, irányító* kategóriája sokszorosan szélesebb az ISCO értelmezésénél. Vezetőnek-irányítónak minősítve a művezetők, műhelyvezetők, forgalomirányítók, üzlet- és boltvezetők összességét, egyáltalán mindenkit, aki a hierarchia legalsó lépcsőjén túljutott és így joga van utasítást adni másoknak, érthető, ha a képzettség szintje ilyen módon számítva alacsonynak adódik.

A mezőgazdasági szakemberekről

A hazai mezőgazdaság munkaerő-struktúrája — az 1960—1990 közötti időszakot tekintve — nem hasonlítható össze más országok farmergazdaságon alapuló mezőgazdaságának munkaerő-struktúrájával. A farmergazdaság általában nem alkalmaz könyvelőt, kőművest, villanyszerelőt, telefonközpont-kezelőt, gépkocsivezetőt, de agronómust, talajbiológust, állatorvost sem, nem is beszélve az „ágazatidegen" tevékenységet végzőkről. Az előbb említettek tevékenységét vagy maga a farmer és családja végzi el, vagy pedig a szolgáltató szektorban dolgozók munkáját veszi igénybe: kiválasztja a legalkalmasabbnak tetsző vállalkozót és azzal végezteti el a feladatot.

Ha a fejlett országok mezőgazdasági képzettségű specialistáinak mint ilyen *foglalkozást* gyakorlóknak a létszámát a mezőgazdaság létszámára vetítjük, a fajlagos ellátottsági adatok jóval alacsonyabbak ugyan a hazainál — annak felét-harmadát teszik —, de a különbség korántsem olyan mértékű, mint amikor az említett országok mezőgazdaságában *mint ágazatban* dolgozó szakemberek számát és arányát hasonlítjuk össze. Ez az ellátottsági érték ugyanis Magyarországon az említett országokénak sokszorosa. Saját számításaim szerint 100 mezőgazdaságban dolgozóra itthon hét szakember jut, másutt nagyritkán egy, többnyire azonban ez az érték egy alatt marad.

A fogalmak pontos értelmezésének fontosságát nem lehet eléggé hangsúlyozni. A nyugati országok mezőgazdaságában a diplomás: diplomával a zsebében gazdálkodik, foglalkozása: farmer! A mezőgazdasági szakképzettségű specialista — agronómus, növényvédőszer-specialista, fajtanemesítő, szőlész, halbiológus, öntözési szakember, kertterv ező — tevékenysége (foglalkozása) más: kutat, tanít, „szakért" — tanácsot ad, irodában dolgozik, felügyel, tervez; ágak szerinti hovatartozása alapján helye az oktatásban, kutatásban, üzleti szolgáltatásban, a közigazgatásban van, nem a mezőgazdaságban.

Képzettség, foglalkozás, funkció, a munkahely ágazati hovatartozása: másmás fogalmak, csak pontosan alkalmazva segítenek hozzá valósághű információkhoz.

A jogalkalmazókról

A jogalkalmazók (bírák, ügyészek, ügyvédek) számarányának középértéke 0,25 százalék volt a megvizsgált országok aktív, illetve foglalkoztatott népességében. Belgiumban és az NSZK-ban ennél több, Angliában, Ausztriában és Magyarországon kevesebb. A jogi *végzettségűek* létszáma a jogalkalmazókénál 50—100 százalékkal több. (Lásd az *5. táblázat*ot.) A jogi végzettség mint gazdasági,közigazgatási, politikai funkció betöltésének előmozdítója vagy feltétele Közép-Európában régóta ismert és elterjedt jelenség. Az adatokból úgy tűnik, hogy ez Nyugat-Európában is kezd így alakulni: növekszik a jogi végzettséggel nem jogalkalmazói munkakört betöltők száma.

A pedagógusokrol

A pedagógusként dolgozók közül a legfiatalabbakkal foglalkozó óvónők és az egyetemi tanszemélyzet hovatartozása sok esetben tisztázatlan.

A számok azt mutatják, hogy Magyarország ellátottsága pedagógusokkal kielégítőnek ítélhető, hiszen nálunk kétszerháromszor akkora fajlagos jövedelmet produkáló országokkal vagyunk gyakorlatilag közel azonos szinten.

5. táblázat

Tízezer aktív foglalkoztatott személyre jutó jogalkalmazók és jogi végzettségűek létszáma

Ország/év	Jogi	
	foglalkozású	végzettségű
Ausztria 1971	21	n.a.
Ausztria 1981	25	54
Belgium 1981	38	n.a.
Német Szövetségi Köztársaság 1970	28	n.a.
Német Szövetségi Köztársaság 1980	39	42
Német Szövetségi Köztársaság 1987	46	51
Franciaország 1975	33	n.a.
Franciaország 1982	36	n.a.
Nagy-Britannia 1966	15	20
Nagy-Britannia 1971	16	24
Nagy-Britannia 1981	22	36
Magyarország 1970	*18*	*44*
Magyarország 1980	*20*	*39*
Magyarország 1984	*21*	*40*
Finnország 1980	25	n.a.
Finnország 1985	28	n.a.

6. táblázat

Néhány adat a pedagógusellátottságról 1980 körül

Ország	1000 aktív vagy foglalkoztatott közül pedagógus foglalkozású	Ország	1000 tanulóra (6—17 évesre) jutó tanító és tanár foglalkozású együtt
Belgium	68	Belgium	100
Franciaország	38	Franciaország	69
Ausztria	38	Finnország	64
Finnország	34	Nagy-Britannia	60
Magyarország	*32*	*Magyarország*	*54*
Nagy-Britannia	31	Ausztria	53
Német Szövetségi Köztársaság	31	Német Szövetségi Köztársaság	40

A pedagógusképzésről, pontosabban: a *pedagógussá képzettek* számáról, ezek arányáról és szakirányok szerinti belső megoszlásáról nehéz pontos információt szerezni, mégpedig azért, mert a szakos tanárok képzése is, statisztikai nyilvántartása is sok országban a hazaival ellenkező elgondolás szerint történik. A hazai matematikatanár statisztikai szempontból *pedagógussá képzett* egyén, matematikai szakmai specializálódással. Másutt ugyanez a személy *matematikus*, pedagógiai szakmai specializálódással. Ez utóbbi felfogás — a statisztikai megjelenítést tekintve — más országokban azzal a következménnyel jár, hogy a matematikatanár foglalkozása pedagógus, képzettsége viszont matematikus. Így van ez Angliában, Finnországban, Ausztriában, részben Franciaországban és másutt. A matematikus végzettségűek közül a pedagógus foglalkozásúakat csak teljes részletezettségű keresztáblák birtokában lehetne leválasztani: ilyent azonban csak Finnországra találtam; egyetlen más ország adatszolgáltatása sem elég részletes ehhez. Az országok többségének statisztikai nyilvántartásában pedagógiai képzettségűként csak a tanítók, esetleg az óvónők és más, nem egyetemi szinten képzett szakoktatók jelennek meg. A felsőfokú képzésben említett *pedagógia* rendszerint neveléstudományra, neveléspszichológiára, neveléstörténetre és más hasonlókra utal. Adatok átvételekor tehát a lehető legnagyobb körültekintésre van szükség, a korrekt összehasonlítás lehetőségei a pedagógusképzés *szakirányát* illetően nagyon korlátozottak!

Az egészségügyi szakemberekről

Különösen tanulságos az egészségügyi szakemberekkel való ellátottság alakulása. Az adatok azt mutatják, hogy — hasonlóan sok más szakterülethez — szakember-ellátottságunk elsőrendű, ha szakembereken csak a felsőfokon képzetteket, jelen esetben az orvosokat értjük. (Lásd a *7. táblázat*ot.)

Magyarország globális orvosellátottsága kitűnő. Helyünk — mint látható — az orvosellátottság tekintetében a legfejlettebb országok között van.

Megvizsgáltam azt is, hogy egy-egy orvos munkáját hány és milyen képzettségű ápolószemélyzet és asszisztencia segíti. Igencsak tanulságos, hogy amint a szakemberek második vonalát — az ápolószemélyzet létszámadatait — is bevonjuk a vizsgálatba, a helyzet rögtön merőben másnak mutatkozik.

A *8. táblázat* adataiból kiderül, hogy a feltüntetett országok közül nálunk van a legkevesebb ápoló és asszisztens, és ezek között alig van felsőfokon képzett. A táb-

7. táblázat

Az ezer lakosra jutó orvosok és fogorvosok száma

Ország, év	Az 1000 lakosra jutó orvosok és fogorvosok száma
Franciaország 1975	3,03
Magyarország 1970	*2,16*
Ausztria 1971	1,93
Nagy-Britannia 1971	1,44
Franciaország 1982	3,10
Ausztria 1981	2,70
Belgium 1981	2,52
Magyarország 1980	*2,33*
Finnország 1980	2,19
Német Szövetségi Köztársaság 1980	2,07
Nagy-Britannia 1981	1,79
Magyarország 1984	*2,93*
Finnország 1985	2,87
Német Szövetségi Köztársaság 1987	2,67

8. táblázat

Az egy orvosra jutó ápolók és asszisztensek száma

Ország, év	Ápoló/orvos	Asszisztens/orvos	Ápolók és asszisztensek	
			együtt	közül felsőfokú képzettségűek
Nagy-Britannia 1981	6,07	0,41	6,48	3,70
Finnország 1980	5,45	0,83	6,28	n.a.
Német Szövetségi Köztársaság 1980	3,01	3,25	6,26	n.a.
Belgium 1981	3,61	0,39	4,00	1,46
Franciaország 1982	3,04	0,53	3,57	1,48
Ausztria 1981	2,37	0,70	3,07	0,70
Magyarország 1970	1,33	0,83	2,16	—
Magyarország 1980	1,63	1,08	2,71	0,10
Magyarország 1984	1,72	1,06	2,78	0,17

9. táblázat

Az egészségügyi foglalkozásúak és az egészségügyi ágazatban dolgozók létszámaránya

Ország, év	Tízezer foglalkoztatottból egészségügyi foglalkozású
Finnország 1980	432
Franciaország 1982	392
Belgium 1983	384
Német Szövetségi Köztársaság 1980	370
Nagy-Britannia 1981	314
Ausztria 1981	298
Magyarország 1981	*218*
	Tízezer foglalkoztatottból az egészségügyi ágazatban dolgozik
Franciaország 1982	530
Finnország 1980	523
Ausztria 1981	515
Nagy-Britannia 1981	502
Német Szövetségi Köztársaság 1981	428
Belgium 1981	398
Magyarország 1980	*314*

lázatokban szereplő fejlett országokhoz képest Magyarországon viszonylag kevés az összes egészségügyi foglalkozású, és alacsony az egészségügynek mint ágazatnak a létszámaránya is. Ez utóbbi megállapítás talán nem is különösebben negatív, ha igényeinket teljesítményeinkhez mérjük.

*

A *gazdasági-kereskedelmi szakemberekről* és *közgazdászokról* itt csak annyit közölhetek, hogy tapasztalatom szerint a fogalmi definíciók és nómenklatúrák ezen a területen a legkevésbé rendezettek. Hazai szóhasználatunk kivetítése félrevezető, az adatok értelmezése majdnem mindig kérdéses. A sok bizonytalanság ellenére is igazolható: Magyarországon az effajta szakemberek létszámaránya is nagyjából egészéből hasonló a fejlett nyugat-európai országokéhoz, persze sok kisebb-nagyobb belső arányeltolódással.

A többi, eddig nem említett szakembercsoportról: természettudományi, humántudományi szakemberekről, művészekről, írókról-újságírókról és más hasonló foglalkozásúakról szintén kevés és rendezetlen a hozzáférhető információ; ami kevés rendelkezésre áll, Magyarországot nagyjából a többi országhoz illeszkedő pozícióban lévőnek mutatja.

Szakember-állomány — szakemberképzés

Célom a szakemberekkel való *ellátottság* tanulmányozása és ismertetése volt; a *szakemberképzés* szervezetének, számszerűségeinek nemzetközi összehasonlítása más ismeretterület.

Néhány gondolat erejéig mégis ki kell térnem az aktív állomány és a képzés kapcsolatára, mindenekelőtt azért, hogy válaszolhassak a joggal felmerülő kérdésre: a hazai szakember-ellátottság általam kimutatott relatív — és sok tekintetben abszolút — *bősége* és a hazai felsőoktatásban részesülők arányszáma tekintetében mutatkozó, a publicisztika által nemegyszer katasztrófálisként bemutatott *szűkösség*, súlyos elmaradottság hogyan fér össze.* Vajon cáfolja-e egyik megállapítás a másikat? Ha igen, mivel magyarázható a két egymással ellentétes állítás? A két állítás közül melyik és miért hamis? Vagy pedig tényleg fennállhat olyan állapot, hogy miközben a szakember-állomány és -ellátottság valóban kiemelkedően magas, a felsőoktatásban részesülők aránya ugyanakkor ténylegesen — sokak szerint vészesen — alacsony? Ez esetben ugyanis az ellentmondás látszólagos, a dolognak van racionális magyarázata. Meggyőződésem, hogy ez az utóbbi értékelés helytálló, az erre vonatkozó magyarázatot igyekszem a következőkben röviden felvázolni.

Nyilvánvaló, hogy az állomány túlnyomórészt a képzés folyománya. Az összefüggés azonban egyáltalán nem egyszerű, a kapcsolat nem közvetlen.

A képzésnek — a puszta számszerűségeket tekintve, a tovább- és átképzési funkcióit itt teljesen figyelmen kívül hagyva — az a szerepe, hogy egészen vagy részben pótolja a szakember-állomány természetes fogyását és más okokból bekövetkező veszteségeit, valamint hogy a jelentkező igényeknek megfelelően új állományokat hozzon létre.

* A felsőoktatásban résztvevőknek — a hallgatóknak — a népességhez viszonyított száma tekintetében Magyarország húsz európai ország közül a tizennyolcadik (*Ladányi Andor* [1989]).

Tanulmányomnak a hazai szakemberellátottságra vonatkozó adatai és a hazai felsőoktatás súlyos elmaradottságáról szóló információk ilyen értelemben — a várható kereslet és a majdani kínálat tekintetében — vannak éles ellentétben egymással.

Minthogy a képzés számszerűségeit nem vizsgáltam, csak utalni tudok az igény és kínálat közötti kapcsolat konkretizálásához szükséges lépésekre.

A tanulmányban feldolgozott, itt bemutatott időszak nagyjából-egészéből 15 évet fog át. Az áttekintés tehát nemcsak statikus képet ad, hanem a fejlődés irányaiból is ad jelzést. A hazai szakemberellátottság dinamikájában 1970 és 1984 között általában nincs szignifikáns eltérés a más országokban tapasztalható fejlődéshez képest. A hazai állományok korösszetételét nem volt alkalmam tüzetesen megvizsgálni, azonban igen valószínű, hogy a korcsoportok szerinti összetétel bizonyos szakember-állományok fokozott elöregedését mutatja. Ez következik abból, hogy az ötvenes évek elején kibocsátott nagy létszámú — valószínűleg főleg műszaki — évfolyamok végzettei mostanában érik el a nyugdíjkorhatárt. Ezért számolni lehet azzal, hogy a tanulmányból kitetsző állapot a századfordulóhoz közeledve megváltozik, egyes kiemelt mutatói másokhoz viszonyítva romlani fognak. Ezt azonban részletes korösszetételi számításokkal kellene pontosítani.

Nemcsak a kiöregedéssel kell számolni. Másféle veszteségek is jelentkezhetnek, például tömeges elvándorlás, pályaelhagyás, háztartásbelivé válás. Mindez együtt a képzés szempontjából pótlási igényként jelentkezik, ha az állomány változatlanságát feltételezzük. Éppen a nemzetközi összehasonlítás nyomán prognosztizálhatók azonban az állomány összetételének és nagyságának változásai: a vegyész-, kohó- és bányamérnökök, az agrárszakemberek hazai arányszámainak csökkenése; a humán-, kommunikációs, informatikai, a szociális ellátást végző, jogi és közigazgatási, valamint értékforgalmi-pénzügyi szakemberlétszámok várható vagy szükségessé váló növekedése.

Tehát a mérleg igényoldalán — az állomány (*stock*) célszerű, várható, valószínű-

síthető alakulása tekintetében — a jövőben szignifikáns változásokat lehet előre jelezni.

Ami a mérleg másik oldalát jelenti: vitathatatlan, hogy a kínálat túlnyomó hányadát — vagyis a *flow* pozitív részét — a képzés, elsősorban a felsőoktatás szolgáltatja. Ezt az evidenciát azonban több szempontból is ki kell egészíteni.

Mindenekelőtt nyilvánvaló, hogy a diplomások állományának alakulása nem a hallgatólétszámmal, hanem a *végzettek* kibocsátásával van közvetlen összefüggésben. E tekintetben pedig nyomatékosan fel szeretném hívni a figyelmet arra a különbözőségre, ami a hazai zártabb — mondhatni *porosz* típusú — és a tőlünk nyugatra mindenütt szokásos nyitottabb — *angolszász* típusú — felsőoktatási rendszerek között a hallgatólétszám és a kibocsátás aránya tekintetében van. A hallgatók és a végzettek közötti viszonyszám merőben más a nyitottabb és más a zártabb rendszerű egyetemeken, főiskolákon.* Egy nyitott rendszerű egyetemen kibocsátottra jóval több, akár 50—100 százalékkal több hallgató is juthat, az egyetem felvételi rendszerétől, a tanulmányok tárgyától, a tanulmányi idő átlagos hosszától és az egyetem környezetétől, hagyományaitól függően. 1986/87-ben ez az érték Magyarországon 3,99, ugyanakkor Ausztriában, Spanyolországban, Olaszországban 10 felett volt (*Ladányi Andor*) [1989]). Ha az előbbi 20 ország sorrendjét nem a hallgatók, hanem az oklevelet szerzettek arányszámai szerint rendezzük, Magyarország sokkal előrébb, a legfejlettebb országok sorába kerül, a sorrendben a tizedik (uo.).

Még tovább kell finomítani a gondolatmenetet, valamint a megítélés és a majdani intézkedések alapjául szolgáló számításokat. Az állomány növelésére és a fogyás pótlására a végzetteknek csak a munkát vállaló és tartósan foglalkoztatott része jöhet számításba, márpedig az előbbiek és az utóbbiak létszáma egyáltalán nem azonos. A külföldi honos végzősök zöme nem marad az országban. Az Egyesült Államokban és Kanadában — kisebb mértékben más fejlett országokban is — a felsőoktatásban való részvétel, különösen pedig a nők részvétele gyakran nem irányul hivatás megszerzésére, még végzettség megszerzésére sem, hanem az életformának integráns része. A felsőoktatásban részt vett nők nem kis hányada — az oklevelet szerzettek jelentős része is — többnyire csak addig aktív munkavállaló, amíg nincs családja. Továbbá: a végzettek egy része — noha munkába állna — azonnal munkanélkülivé válik, vagy pedig rövidebb-hosszabb ideig a hivatásától merőben eltérő másféle munkát kénytelen vállalni. Vagyis nemcsak a hallgatólétszám, de a diplomát szerzettek száma sem mindig és mindenütt mérvadó a tekintetben, hogy közülük mennyien fogják a szakemberlétszámot gyarapítani.

Másrészt azt sem lehet figyelmen kívül hagyni — és a nemzetközi összehasonlítás itt is figyelmeztet —, hogy nemcsak a felsőoktatástól kell és lehet a szakemberigények kielégítését várni. Egyes kategóriák pótlására és fejlesztésére — orvosokéra, jogászokéra, matematikusokéra, természet- és társadalomtudományi szakemberekére — nyilván a felsőoktatás van hivatva. A szakemberképzésben azonban, figyelve a fejlettebb országok gyakorlatát, egyre növekvő szerep jut a tanfolyami képzésnek. Különösen a mindinkább meghatározó funkciójú és egyelőre főként a közoktatás intézményes rendszerén kívül működő informatikai képzést kellene kiemelt figyelemmel kísérni.

Az ország szellemi potenciálja nem azonosítható az egyetemi végzettségűek összességével. A *szakember*-kategória ennél sokkal szélesebben értelmezendő. A szakemberfogalom leszűkítése, az egyetemi végzettségűekre való koncentrálás téves kiindulópont, az emberi erőforrásokkal való megengedhetetlen pazarláshoz vezet. Ez a veszély, illetve a pazarlás ténye

* Egyetemi tanulmányaim végzésekor 650 beiratkozott évfolyamtársam közül négy év múlva 600-an kaptunk diplomát; az évismétlés és kimaradás rendhagyó dolog volt, nemcsak a diák, az oktató is törekedett ezek elkerülésére. Egy kibocsátottra tehát, ezeket a viszonyokat nagyjából folytatólagosnak tekintve, 650/600×4 = 4,33 hallgató jutott.

Magyarországon az adatokból kétséget kizáró módon kitűnik.

A képzés és az állomány kölcsönkapcsolatában lényegi szerepe van az időtényezőnek. Valamely változtatás iránti igény felmerülése és a változás első eredményeinek megjelenése közötti idő nem kevesebb 6—8—10 évnél: ennyi ideig tart, amíg a képzés módosításának feltételei létrehozhatók, és az első végzők a képzési rendszerből az állományba átkerülnek. Nyilvánvaló az is, hogy az első végzők az állománynak csak egy egész kis töredékét jelentik. Érezhető változáshoz további évfolyamok — sok évfolyam — végzése és munkába állása szükséges. A módosítás hatása tehát igen nagy késleltetéssel és alig észrevehető lassúsággal jelentkezik az állományban.

Az állomány és a képzés közötti kapcsolat tekintetében mondanivalómat a a következőképpen foglalhatom össze:

1. A képzés mint a *flow* egyik meghatározó eleme, és az állomány — *stock* — között, e kettő számszerű alakulását tekintve, csak *közvetett kapcsolat* van, aminek felderítéséhez számos más tényező, társadalmi jelenség és hatóerő tüzetes ismerete és számításba vétele szükséges.

2. A *hallgatólétszámok* nemzetközi összehasonlításakor nyert adatok részigazságok, amelyeket csak környezetünk sok más adatával együtt szabad minősíteni; az állományra való hatásuk más faktorok befolyásának vizsgálata és számbavétele nélkül nem értékelhető.

3. A szakemberképzés folyamatában az adott időpontban éppen mutatkozó keresletnek és kínálatnak nem lenne szabad közvetlen szabályozó tényezővé válnia; a *hosszú távra* való előretekintés — szabadjon néven nevezni: tervezés — elengedhetetlen.

4. Az állomány jövőbeli alakulásának prognosztizálásához és célszerű befolyásolásához sokrétű, intenzív és folyamatos *kutató-tervező-szervező-tájékoztató* tevékenységet kell folytatni, éspedig erre felkészített és felhatalmazott intézmények közreműködésével.

★

Sokan és sokat idézik — rendszerint illő pátosszal — Széchenyit, azt, hogy az ország legfőbb kincsét a „kiművelt emberfők sokasága" adja. Mai ismereteink alapján hozzátehetjük: e sokaság léte szükséges, de nem elégséges feltétele a boldogulásnak. Csak gondos mérlegelés, körültekintő előrebecslés és tervezés s jól megfontolt, a globális érdekeket a lokálisak elé helyező intézkedések következetes sorozata révén érhető el, hogy a kiművelt emberfők képzése is, foglalkoztatása is eredményes legyen, a sok erőfeszítés és tehetség ne menjen kárba, a racionális igények és a kínálat összhangban legyenek. A kiindulópont pedig: pontos, lelkiismeretes helyzetfeltárás, a tények előítéletektől mentes ismerete, önmagunknak másokhoz való kímélet nélküli hozzámérése. Ez irányban lenne célszerű az eddigieknél jóval többet fáradozni.

Hivatkozások

Ehrlich Éva [1989]: Economic Development Levels ... World Bank Planning Conference-re benyújtott tanulmány, Washington.

KSH [1981]: 1980. évi népszámlálás. 22. kötet 2.16. táblázat 298—301. o.

ILO [1980—1985]: Statistical Yearbooks, Genf.

International Standard Classification of Occupations (ISCO). ILO, Genf, 1966. (1988. októberétől a módosított változata van érvényben.)

Ladányi Andor [1989]: Felsőoktatásunk méreteiről — nemzetközi összehasonlításban. Magyar Tudomány, 78. sz.

Révész András [1990]: A szakember-ellátottság nemzetközi tendenciái. Kézirat. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Emberi Erőforrások Tanszéke.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

(Псевдо)приватизация государственных предприятий
Изменения формы организации и собственности 1987—1990

Мария Мора

С точки зрения будущего стран Восточной Европы основное значение имеет то, что удается ли и за какое время перестроить прежние плановые хозяйства в рыночное хозяйство. Успех процесса в большой мере зависит от того, что преобладающая, превышающая 90% государственная собственность как будет разбита, и какая структура собственности и предприятий создаётся в результате приватизации. Хотя приватизация только что началась, учитывая особенности венгерского развития, у нас есть уже некоторый опыт касательно перестройки государственной собственности, или в некоторых случаях приватизации.

Этот первоначальный опыт был собран в трактате от 1990 г. Экономического исследовательского института. Статья составленная на основе трактата показывает главнейшие типы изменений организации-собственности, указывая на то, что эти изменения в какой мере модифицировали исходное положение приватизации.

Неполадки в данных
Проблемы финансовой информационной системы во Венгрии

Агнеш Тардош

В монетарном хозяйстве, где участники экономической жизни мотивированы прежде всего достигаемым доходом, и главным средством управления хозяйством является образование монетарной политики, основное значение имеет работа соответственной финансовой информационной системы. Монетарная информационная система обосновывает не только решения правительственной сферы и банковской системы, она повлияет и на всю экономическую жизнь.

Такого информационного фона сегодня во Венгрии нет, и это непосредственно мешает рациональному функционированию экономической жизни. Статья коротко показывает историю создания домашней финансовой информационной системы, анализирует настоящее положение и наконец, суммирует важнейшие по мнению автора направления изменения.

Креативная работа — воспроизводственная работа и рынок

Юдит Римлер

По учению неоклассической теории экономическая деятельность не что иное, как вынужденная жертва в интересах потребления, и индивидуум стремится к минимизации этой жертвы в сравнении с потребительским удовольствием. Употребляя более широкое толкование работы, можно попробовать распространение теории при следующих условиях: 1. Работу могут стимулировать не только экономическая польза, но и различные не экономические выгоды; 2. Всякая работа состоится из двух элемента, из воспроизводственной и креативной деятельности; 3. Внеэкономическая польза работы пропорциональна с креативной деятельностью.

Статья анализирует то, что при перечисленных условиях как оптимизирует человек свои трудовые затраты, и полученные так результаты в чём отличаются от выводов неоклассической модели.

Коррупция и эффективность
(Замечания к работам Петера Галаши и Габора Кертеши)

Имре Чекэ

Эта полемическая статья пытается показать, что стати Петера Галаши и Габора Кертеши (1987, 1988, 1991) не доказывают удовлитворительно утверждение: механизмы коррупции являются неэффективными средствами замены рынка. Указывается на то, что прежние модели авторов не дают удовлетворительное объяснение учреждения денежной благодарности, распространения коррупции потому, что основные предположения заключённые в теоретических конструкциях протворечивают друг другу. В данном хозяйстве, при обычных условиях неоклассической микроэкономики, из соответственного применения критерии Парето, мы можем заключить хоть эффективность механизмов коррупции из аспекта спроса.

SUMMARY OF THE ARTICLES

(Pseudo)privatization of state enterprises
Changes in organization and forms of ownership 1987—1990

Mária Móra

It is of fundamental importance for the future of Eastern European countries whether it will be successful and how long it will take to transform the former planned economies into market economies. The success of the process is greatly influenced by the mode how the prependerant state property (exceeding 90 per cent) is demolished and by the ownership and enterprise structure coming about as a result of the denationalization and privatization process. Although the privatization process is still at the beginning, owing to the characteristics of Hungarian development we already have some initial experience of the transformation of state property and, in some cases, of its being given into private hands.

A study of the Economic Research Institute, prepared in 1990, collected these intial experiences. The article sums up the main types of changes in organization and ownership in the scope of state enterprises, showing to what extent these changes have modified the initial position of the intended privatization.

Confusion of data — Problems of the Hungarian financial information system

Ágnes Tardos

In a monetized economy, where the actors of economic life are decisively motivated by the income to be earned, and where the main instrument of economic managment is monetary policy, also the operation of an adequate financial information system is of fundamental importance. A monetary information system not only provides foundations for decisions of the government sphere and of the actors of the banking system, but influences the whole of economic life.

This information background is essentially missing in Hungary today, and this directly hinders the rational operation of economic life. The article briefly presents the history of development of the Hungarian financial information system, analyses the now prevailing situation and, in conclusion, sums up the changes deemed to be most important by the authoress.

Creative work, reproductive work and the market

Judit Rimler

According to the teachings of neoclassical theory economic work is nothing else but a forced sacrifice in the interest of consumption and individuals strive to minimize this sacrifice relative to the consumption to be enjoyed as a result. Introducing a wider

interpretation of work than the former one, expansion of the theory may be attempted with the following main conditions: 1. Not only economic gain, but also various non-economic advantages may stimulate for work; 2. All kinds of work are composed of two elements: reproductive and creative activity; 3. The extra-economic gain of performing work is proportionate to creative activity.

The article examines how an individual minimizes his labour inputs with the above assumptions, and to what extent the results thus obtained differ from the conclusions of the original neoclassical model.

Corruption and efficiency
(Remarks on the studies of Péter Galasi and Gábor Kertesi)

Imre Csekő

The article intends to show that the articles by Péter Galasi and Gábor Kertesi (1987, 1988, 1991) do not satisfactorily prove the statement that the corruption mechanisms are not efficient instruments substituting for the market. The author points out that the earlier models of the authors mentioned do not provide a satisfactory explanation either for the institution of „consicence money" or for the spreading of corruption, because the basic assumptions underlying the theoretical constructions contradict each other. In a given economy, if the usual conditions of neoclassical microeconomics exist, from a proper application of the Pareto-criterion even the statement may be deduced that the corruption mechanisms are effective from the demand side.

Poór József—Zentai Katalin:
Franchise. Út a sikeres vállalkozáshoz

Valamennyiünket foglalkoztat a kérdés: Hogyan lehetnék sikeres vállalkozó? Sem a társadalom, sem az egyén számára nem közömbös, hogy a megélénkülő vállalkozási kedv és az egyre bővülő vállalkozási lehetőségek hogyan találnak egymásra.

A kötet a hosszabb távon is sikeresen működő üzlethez vezető út kereséshez kínál kapaszkodót. A franchise, ez a lefordíthatatlan idegen szó, egészen szűk értelemben a márkanévhasználattal hozható összefüggésbe. Sikeres termékekhez, szolgáltatásokhoz a köztudatban általában mindig kapcsolódik valamilyen márkanév. Ezek „védelme" alatt országos, esetleg nemzetközi méretű hálózatok működnek nagy sikerrel.

A franchise tulajdonképpen egy szerződéses működési forma, amelynek keretében a márkanév tulajdonosa (franchise-átadó) ellenszolgáltatás fejében tőle független vállalkozóknak (franchise-átvevők) „megengedi", hogy használják a márkanevet. Átadja részükre az üzlet működtetéséhez szükséges összes tudásanyagot, és a működés során folyamatosan segíti őket. Ez az együttműködés mindkét félnek nagy biztonságot nyújt, a csődbe jutás kockázata más vállalkozásokhoz képest nagyságrendekkel kisebb. A franchise üzletforma a kereskedelem és a szolgáltatások területén a legelterjedtebb (gyorséttermek, javítószolgáltatások, szállodák, élelmiszer, ruházat stb.), de alkalmazási lehetőségei szinte korlátlanok.

A könyvet elolvasásra ajánljuk mindazoknak, akik már működő rendszerekhez társulnának szívesen, de azoknak is, akiknek saját üzletük vagy jó ötletük van. A könyv útmutatást ad arra, hogyan lehet ezekből franchise-elven működő márkanévhálózatokat kifejleszteni.

Megjelent a *Nemzetközi Menedzser Központ* gondozásában,
225 oldal, fűzve 250 Ft.)

A

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ

1991-ben is

szakkönyveivel segíti az Ön munkáját!

Ajánlatunkban az I. félévben várhatóan megjelenő kiadványainkra hívjuk fel szíves figyelmét:

Közgazdaságtan, gazdaságpolitika

Nagy Pongrác: Készül a magyar gazdasági csoda?	kb.	98 Ft
David Ricardo: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei (A közgazdaságtan klasszikusai sorozat)	kb.	250 Ft
Széchenyi István: Hitel	kb.	260 Ft
Reprezentatív, számozott kivitelben	kb.	880 Ft
E. F. Schumacher: A kicsi szép	kb.	140 Ft
Hal Varian: Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés	kb.	980 Ft
Ota Sik: Jövőnk gazdasága	kb.	230 Ft

Kereskedelem

Sebestyén Tivadarné—Vladár Ferencné: Leltározási kézikönyv	kb.	180 Ft

Bank- és pénzügyek

Bácskai—Bánfi—Járai—Sulyok-Pap—Szász: Értékpapírok és értékpapírpiacok, 2. javított kiadás	kb.	450 Ft

Menedzserirodalom

Willem Mastenbroek: Konfliktusmenedzsment és szervezetfejlesztés	kb.	300 Ft

Szociológia, pszichológia, történelem

Ludwig von Bertalanffy: ... ám az emberről semmit sem tudunk	kb.	170 Ft
Illés Iván: Nemzedékek, elitek, ciklusok (Fehéren feketén sorozat)	kb.	140 Ft

Nyelvkönyvek, szótárak

Angol értelmező szótár magyar nyelvtanulóknak	kb.	800 Ft
Radványi Tamás—Székács Györgyné: English for Business and Everyday Use. Középfokú társalgási és külkereskedelmi nyelvkönyv	kb.	290 Ft
+ 3 db kazetta	kb.	900 Ft
Véges István: Angol—magyar külkereskedelmi szótár	kb.	800 Ft
Szentiványi Ágnes: Nyelvvizsga-tájékoztató	kb.	98 Ft

Mindennapi élet

Tárgyik Sándor—Nagy László: Hidegkonyhai szakácsművészet	kb.	690 Ft
Pető Gyula: Ételkészítési ismeretek	kb.	1400 Ft

Segítse Ön is a mi munkánkat megrendelésével!

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ

1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМ ИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII-й год иэдания, июнь 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Мария Мора: (Псевдо)приватизация государственных предприятий 565
Агнеш Тардош: Неполодки в данных. Проблемы финансовой информационной системы ве Венгрии 585
Юдит Римлер: Креативная работа — воспроизводственная работа и рынок 599

ДИСКУССИЯ

Имре Чекэ: Коррупция и эффективность 616

ОБЗОР

Андраш Ревес: Специалистов мало или много? 644

Краткое содержание статей на русском и английском языках 660

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. 38, No. 6, 1991

CONTENTS

Mária Móra: (Pseudo)privatization of state enterprises 565
Ágnes Tardos: Confusion of data — Problems of the Hungarian financial information system 585
Judit Rimler: Creative work, reproductive work and the market 599

DEBATE

Imre Csekő: Corruption and efficiency 616

REVIEW

András Révész: Are there few of too many experts? 644

Abstracts of the articles, in Russian and English 660

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat igazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19–35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. március 28.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte.
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 20 085
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 6 1/4 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023–4346
Indexszám: 25 452
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021–02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft


BIZTONSÁG
PROLONGÁLVA
BIZTOS KÖTÉS
HUNGÁRIA
BIZTOSÍTÓ RT

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. JÚLIUS—AUGUSZTUS

ERICH W. STREISSLER

Árfolyamrendszerek, valutaunió és konvertibilitás — Magyarország lehetőségei

BRÓDY ANDRÁS

A pénzforgalomról

ÁBEL ISTVÁN—JOHN P. BONIN

A közvetlen külföldi beruházás és az adósságszolgálat

SZAMUELY LÁSZLÓ

A taylori elvek, a strukturális alkalmazkodás és a japán példa

KENNETH E. BOULDING

A közgazdaságtudomány mint erkölcstan

SCITOVSKY TIBOR

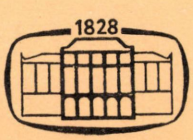
Erkölcs és gazdasági jólét

SIMONOVITS ANDRÁS

Az 1991. lakáshitel-törlesztés matematikája

TÓTH JÓZSEF

Szerkezetváltás, foglalkoztatás és a munkaerő hatékonysága



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. július—augusztus

TARTALOM

Erich W. Streissler: Árfolyamrendszerek, valutaunió és konvertibilitás — Magyarország lehetőségei 665
Bródy András: A pénzforgalomról 681
Ábel István—John P. Bonin: A közvetlen külföldi beruházás és az adósságszolgálat 692
Szamuely László: A taylori elvek, a strukturális alkalmazkodás és a japán példa 706
Papanek Gábor: Átalakítjuk vagy konzerváljuk iparunk szerkezetét? 721

ERKÖLCS ÉS GAZDASÁG

Kenneth E. Boulding: A közgazdaságtudomány mint erkölcstan 729
Scitovsky Tibor: Erköles és gazdasági jólét 742

VITA

Simonovits András: Az 1991. lakáshitel-törlesztés matematikája 755
Tóth József: Szerkezetváltás, foglalkoztatás és a munkaerő hatékonysága 764

MŰHELY

Papp József—Tóth József: Ipari válságövezetek Magyarországon 778

SZEMLE

Csáki Csaba: A kelet-európai és a szovjet agrárátalakulás hatása a hús-világkereskedelemre 798

KÖNYVISMERTETÉS

Marburgi receptek *(Tóth G. László)* 812
A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 818

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,
Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (665—680. o.)

ERICH W. STREISSLER

Árfolyamrendszerek, valutaunió és konvertibilitás — Magyarország lehetőségei

Az árfolyamrendszerekre és a valutaunióra vonatkozó régi bölcsességek legtöbbje már „a történelem szemétdombjára" került — hogy a velős mondások kiagyalóját, régi barátunkat, *Marx Károlyt* idézzük. Ezt a tényt azonban mindeddig túlságosan kevés közgazdász vette tudomásul. A legutóbbi 15 év tapasztalatai alapján le lehet azt a következtetést vonni, hogy az árfolyamrendszerekre és a valutaunióra vonatkozó bevett közgazdasági tételek nem bizonyultak helytállóknak. Túlságosan hosszú ideig voltunk foglyai azoknak az előítéletekkel terhelt nézeteknek, amelyek kialakítását a két világháború közti időszak történelmi tapasztalatai befolyásolták. E tapasztalatokról azt gondolták, hogy általános érvényűek, miközben az adott időszak körülményei nagyon is sajátosak voltak. Annak érdekében, hogy a Magyarország előtt álló társadalmi lehetőségeket hitelesen be tudjuk mutatni, át kell gondolnunk az egész kérdéskört.

Tekinthető-e az árfolyam-kiigazítás a racionális gazdaságpolitika eszközének?

Vegyük először azt a nézetet szemügyre, miszerint a legcélszerűbb az, ha a valutaárfolyam kialakítását a piaci erők szabad játékára bízzuk! Azt, hogy a közönséges áruk esetében a versenyviszonyok között kialakuló piaci árak vezetnek a legnagyobb társadalmi jólétre, a valutaárfolyamra is vonatkoztatták. Ez a nézet állt a lebegő árfolyamrendszer létrehozására irányuló törekvés hátterében, amit elsősorban *Milton Friedman* propagált már az ötvenes évek elején (*Friedman* [1953]). Ebben a különösen nagy hatású cikkében Friedman azt a tételt fogalmazta meg, hogy a lebegő árfolyamrendszerben az árfolyamok csak *elvileg lesznek változékonyak, a gyakorlatban viszont mindaddig stabilak maradnak,* amíg a nemzeti valuták vásárlóerő-arányai nem változnak meg. Ez az eredmény a *stabilizáló spekulációnak* lesz köszönhető; ez gondoskodik az árfolyamhullámzás lecsillapításáról. Ha ellenben megváltoznak a vásárlóerő-arányok, a piaci erők nagy megbízhatósággal hozzáigazítják az árfolyamokat a mindenkori vásárlóerő-arányokhoz. Mindkét állítás elméletileg hibás; s ez igen meglepő, ha olyan kiváló elméleti közgazdászról van szó, mint a Nobel-díjas Milton Friedman. Tévedéséhez azonban kétség sem férhet, következtetéseinek helytelenségét az utóbbi évek tapasztalatai is alátámasztják: a lebegő árfolyamrendszernek valóban igen magasak a társadalmi költségei. A későbbiekben ezt be fogom mutatni.

Erich W. Streissler a bécsi egyetem közgazdaságtudományi tanszéknek vezetője.

A kritikus szemmel megvizsgálandó nézetek között kell *John Maynard Keynes*nek az aranystandard-rendszerre vonatkozó megállapítását is számon tartanunk. Ez szerinte egy „atavisztikus" rendszer; *Fritz Machlup* ehhez hozzátette: ezen átgondolatlan rendszer még arra sem érdemes, hogy az ember vegye magának a fáradtságot és megértse közgazdasági összefüggéseit. Ez már csak azért is furcsa vélemény, mert Európa és az Egyesült Államok az aranystandard-rendszer működésének idején élte a gazdasági prosperitás virágkorát, vagyis az 1890 és az 1914 közötti negyedszázadban. Egyúttal ezt a korszakot az is kitünteti, hogy a nemzetközi gazdasági tranzakciók magas fokon integrálták a nemzetgazdaságokat; a nemzetközi piacok se előtte, se utána soha nem működhettek olyan szabadon, mint akkor. Így tehát nem mondhatjuk, hogy az aranystandard, amely szöges ellentéte a lebegő árfolyamrendszernek, összeegyeztethetetlen a szabad vállalkozáson alapuló gazdasági rendszerrel.

Az aranystandarddal szembeni előítéletek két félreértésen alapulnak. Először is, az első világháborút követő inflációs periódus után sok ország, különösen Nagy-Britannia, Németország, Franciaország, de eltérő okokból Ausztria is, egy megjátszott hősies gesztussal túlságosan magas szinten állapította meg valutája aranyparitását. Az a tény, hogy a valuta túlságosan magas aranytartalma deprecsziós hatásokat váltott ki, az nem magának a rendszernek róható fel, sokkal inkább azoknak, akik rosszul alkalmazták e rendszert.

A másik tévhit szerint egy racionálisan cselekvő kormányzat nem mondhat le arról a lehetőségről, hogy időnként kiigazítsa valutája árfolyamát, márpedig az aranystandard-rendszerben nincs meg ez a lehetőség. A valutaárfolyam gazdaságpolitikai eszközként kezelése elsősorban nem azért komoly elméleti tévedés, mert keresve is nehéz olyan kormányzatot találni, amely racionálisan, vagyis az ország hosszú távú gazdasági érdekei szerint cselekszik, hanem mert az említett nézetet képviselők megfeledkeztek arról, hogy *a magángazdaság szereplői bármely kormányzati politikára kialakítják a saját védekezési stratégiájukat.* Számításon kívül hagyták tehát azt, amit ma a kormányzati gazdaságpolitika Lukas-féle kritikájának nevezünk (*Lukas* [1976]). E kritika alapján ma már azt kell nyomatékosan aláhúzni, hogy *társadalmi szintű előnyei* lehetnek egy olyan kormányzati ígéretnek, amely bizonyos birtokában lévő eszközök felhasználásától való tartózkodásra vonatkozik. Az a — szakmai zsargonban *„hihető kötelezettségvállalásnak"* nevezett — kormányzati ígéret tehát, amely szerint a kormány lemond bizonyos eszközök alkalmazásáról, mind a maga, mind a társadalom számára előnyös, vagyis Pareto-optimális lehet.

Ítéljük meg mindezt a tények tükrében! A nyolcvanas években, elsősorban 1989-ben, életre keltették Európában az aranyalapú nemzetközi pénzrendszernek egy mesterséges változatát. A valutaunió ugyanis nem más, mint egy mesterséges aranystandard-rendszer, amely úgy jött létre, hogy mind több ország kötötte nemzeti valutáját egy többé-kevésbé tartósan rögzített árfolyamon a német márkához. Írásom második felében sort kerítek az aranystandard-rendszer, illetve ennek mesterséges utánzata, a valutaunió gazdasági előnyeinek vizsgálatára is.

A második világháború utáni korszak számára létrehozott Bretton Woods-i rendszer az árfolyamok ún. *kiigazítható rögzítésével* (adjustable peg) szintén kísérletet tett egy *mesterséges aranystandard-rendszer* kialakítására. E rendszeren azonban *„javítani"* akartak azzal, hogy a kormányzatoknak lehetőséget biztosítottak a nemzetközi egyeztetés során jóváhagyott árfolyam-kiigazításra, vagyis beépítették a leértékelés—felértékelés elemét a rendszerbe. A Bretton Woods-i rendszer ezáltal a lebegő árfolyamok és a teljes valutaunió (az aranystandard-rendszer) közötti kompromisszummá vált, és éppen ezért megtestesítette mindkét megoldás *hátrányait;* a valóságban egyiknél is és a másiknál is rosszabbnak bizonyult. Ez nemcsak azért alakult így, mert a kulcspozícióban lévő Egyesült Államok

visszaélt helyzetével, s saját belpolitikai céljai finanszírozásának olcsó módját találta meg benne. (Az új európai monetáris unió kulcsországa, Németország ezzel szemben — úgy tűnik — megfelel a stabil fizetőeszköz megteremtése kapcsán reá háruló nemzetközi kötelességének.) A Bretton Woods-i rendszer azért sem, sőt elsősorban éppen azért nem bizonyulhatott sikeresnek, mert az árfolyamok rögzítése csak akkor kecsegtet eredménnyel, ha valóban létrejön a *valutaunió*, ha tehát az árfolyamokat nem tekintik kiigazíthatóaknak, s a kiigazításra legfeljebb negyedszázadonként egy ízben kerítenek sort. Amennyiben ugyanis gyakran folyamodnak az árfolyam-kiigazítás eszközéhez, akkor ez már aláássa a stabilitást, de a piaci folyamatokhoz való alkalmazkodáshoz az ilyen intézkedések még mindig túl lassúnak szoktak bizonyulni. Később ezekre a kérdésekre még visszatérek, s kimutatom, hogy ez az út Magyarország számára nem ajánlható.

A gazdasági átmenet feladataival szembesülő ország számára ezzel szemben hasznos megoldásnak bizonyulhat az árfolyam hosszú időre való rögzítése — egy olyan szinten, amelyen valutája jelentős mértékben *alulértékelt*. Ez az állapot felfogható úgy is, hogy az alulértékeltség eltűrésével a nemzetközi közösség segélyt nyújt egy kicsinek tekinthető fejlődő ország számára, akit egyébként más formában kellene támogatnia. Ezt a javaslatot nem szabad összetéveszteni az IMF-nek azzal az ajánlásával, hogy a nemzeti valutát mindannyiszor le kell értékelni, ahányszor problémák lépnek fel a kereskedelmi mérlegben. Az irodalomban ez utóbbit egyre inkább tévúton járó gazdaságpolitikának tekintik; erről a cikk végén még szót ejtek.

Az eddigieket úgy tudnám összefoglalni, hogy egy európai gazdaságnak hosszú távon nincs más reális választása, mint a kifejlődőben lévő Európai Pénzügyi Unióhoz való csatlakozás, vagyis valutája árfolyamának a német márkához való tartós rögzítése. Más oldalról, minden országnak lépésről lépésre előre kell haladnia a nemzetközi kereskedelem kiszélesedésével párhuzamosan a teljes valutakonvertibilitáshoz vezető úton.

Árfolyam-ingadozások a lebegő árfolyamok rendszerében

A szövetségi kancellárhoz 1968-ban német közgazdászok mintegy százfős csoportja eljuttatott egy olyan petíciót, amelyben a lebegő árfolyamrendszer egyoldalú bevezetését sürgette. Amikor ezt 1971-ben és 1973-ban két lépésben megvalósították, sokan ünnepelték a liberális piacgazdaságnak eme hatalmas diadalát. Csalódásuk kifejezésre juttatására azonban a német közgazdászok hamarosan rákényszerültek: a márka ugyanis gyorsan *túlértékeltté* vált a reális vásárlóerejéhez képest. Ezt inkább a könnyebben illusztrálható osztrák példával bizonyítjuk, lévén az utóbbi tíz évben lényegében ugyanaz vonatkozik a schillingre, mint a márkára. Ami tehát a schillinget illeti, ennek a dollárhoz viszonyított vásárlóereje az ötvenes évek közepe óta, vagyis az utóbbi 35 évben *jóformán nem is változott:* ezt alapul véve egy dollár hozzávetőleg 16 schillingnek felel meg. Majdnem az időszak felében azonban, az 1954—1971 közötti 17 évben, vagyis a Bretton Woods-i korszakban, a dollár árfolyama nem 16, hanem 26 schilling volt, bármiféle elmozdulás nélkül. Ez azt jelenti, hogy hosszú távon a schilling alulértékeltsége mintegy 40 százalékos mértékű volt.

A lebegő árfolyamrendszerben azután a dollár árfolyama leesett a 12 schillingnél alig valamivel magasabb szintre, s ezen állapodott meg nem egészen tíz évig. Mivel a vásárlóerő-arányok nemigen változtak meg, a schilling a hetvenes évek végéig hozzávetőleg 20 százalékos mértékben felülértékeltté vált. Az ezt követő néhány év alatt azonban a dollár ismét felértékelődött, s 1985 első hónapjaiban megközelítette korábbi árfolyamát. Azzal, hogy a dollár közel 24 schillinget

ért, a schilling ismét kb. 30 százalékkal alulértékeltté vált. Innen a dollár ismét lezuhant, s még mélyebbre került, mint ahol a hetvenes évek elején állt. Az árfolyama jelenleg a 10,50 schillinget sem éri el, ami megint a schilling mintegy 30 százalékos mértékű felülértékeltségére vezetett.

Annak ellenére, hogy a vásárlóerő-arányokban nem következett be jelentős eltolódás, valószínűsíthető a dollár árfolyamának további lecsúszása, a schilling felülértékeltségének növekedése.

Bármiféle mércével mérünk is, a *valutaárfolyamok változékonysága* erőteljesen felerősödött a lebegő árfolyamrendszerben, s ugyanez vonatkozik a reálkamatokra is. Ezen túl úgy tűnik, hogy a reálkamatok átlagos szintje is megnövekedett a nyolcvanas években. Ezáltal a lebegő árfolyamrendszer növelte azokat a reális veszteségeket, amelyek az árak bizonytalanságából adódnak a fejlett országokban, s a vállalati finanszírozás reális terheinek az emelésével visszafogja a termelést és a gazdasági növekedést.

Milton Friedman annak idején úgy érvelt, hogy a lebegő árfolyamrendszerben a spekuláció a vásárlóerő-arányokhoz közeli szintre állítja be az árfolyamokat, s ezzel érvényre jut az alapvető egyensúlyi értékük, fundamentális közgazdasági meghatározottságuk. Friedmannak ez az érvelése a teóriáira oly jellemző jámbor naivságról tesz tanúbizonyságot; később ráadásul azt is bevallotta, hogy érvelése szorosan kötődik *John Stuart Mill* 1848-ban megjelent könyvében részletesen előadott gondolatmenethez.[1] Friedman érve szerint a spekuláció csak akkor lehet *kifizetődő*, ha hatásában hozzájárul az árak stabilitásához. Az árváltozások alapján ugyanis csak olyan módon lehet nyereségre szert tenni, ha a spekulánsok akkor vásárolnak, amikor az árak alacsonyak, s akkor adnak el, amikor magasak. Ha azonban alacsony árak esetén felvásárolnak, ezzel felhajtják az árakat, s leszorítják ezeket, ha magas árak esetén eladnak. A racionális spekulánsok ezzel *csökkentik az árak kilengéseit*, vagyis hozzájárulnak stabilizációjukhoz. A másik oldalon a verseny hozzájárul minden hosszú távon nem nyereséges tevékenység felszámolásához. Eltűnik tehát a nyereséget nem hozó spekuláció, s csak a kifizetődő marad fenn; s minthogy a profitábilis spekuláció stabilizálja az árakat, levonhatjuk azt a következtetést, hogy a spekuláció mint olyan, végeredményképpen árstabilizáló hatású: esetünkben a lebegő árfolyamok nem fognak nagy kilengéseket felmutatni.

Be lehet mutatni, hogy ez az érvelés csak akkor helytálló, ha a keresleti többlet függvénye* lineáris, nem változik az időben, nem tolódik el, s a kérdéses áru átlagára nem módosul (*Orosel* [1984]). Ami tárgykörünket illeti, a valutapiacra — mint bármely más spekulációs piacra — a messzemenően nemlineáris jellegű keresletitöbblet-függvény a jellemző, valamint az, hogy a nemlineáris függvények gyakorta eltolódnak. Ezt éppen most mutatták ki alapvető cikkükben *Gerard Genotte* és *Hayne Leland* [1990]. Ez a körülmény a modern *katasztrófaelmélet* által leírt jelenség okozója lehet: a független változó csekély módosulása végeredményképpen óriási változásokat idézhet elő. Egy elhanyagolható impulzus is elég tehát ahhoz, hogy a valutaárfolyam hatalmas ugrásokat végezzen — elsősorban nagyarányú leértékelődés következhet be ilyen módon.

De a probléma még alapvetőbb, s ehhez le kell ásnunk a valutaárfolyam gyökeréig. Milyen alapokon nyugszik tehát *a valóságos világban* a valutaárfolyam? *A folyó fizetési mérleg* egyensúlyi állapotát tükrözi-e elsősorban, vagyis az áruk és szolgáltatások országok közötti áramlása (flow) a fő meghatározója, vagy pedig inkább *a tőkeműveletekkel*, a tőkeállományok (stock) kiigazításával áll szorosabb

[1] Az elmondottak illusztrálására érdemes összevetni az alábbi műveket: *Friedman* [1953] 174—177. o.; *Mill* [1848] IV. kötet, 2. fejezet, 4, 5 §; *Baumol* [1957] 263—271. o.; *Friedman* [1969] 285—291. o.

* Ez a kereslet és a kínálat különbségét mutatja az ár függvényében. *(A szerk.)*

kapcsolatban? (Elragadó azt látni, hogy 1953-ban Milton Friedman a *magántőke nemzetközi mozgásait* meg sem említi, miközben a rugalmas árfolyamrendszer melletti érveit felsorakoztatja; s tökéletesen figyelmen kívül hagyja a valutaárfolyamok mozgásának a kamatlábakra gyakorolt hatásait.[2] Tekintsük át a következőkben ezeket a hatásokat, mert ezek adják meg az árfolyamprobléma megoldásának kulcsát.

Árszínvonal és árfolyam. Melyik igazodjék a másikhoz?

Amikor John Stuart Mill annak idején a kifizetődő spekuláció árstabilizáló hatása mellett érvelt, példaként a gabonakereskedelmet hozta fel az aranystandard feltételei között. Egy jól működő aranystandard-rendszerben az általános árszínvonal többé-kevésbé stabil — Mill idejében is ez volt a jellemző. Arra is tekintettel kell lenni, hogy a gabonához hasonló alapvető cikkek keresleti függvénye rendkívül stabil, s legfeljebb a népesség növekedésének hatására mutat előre kiszámítható változásokat. A kínálati oldalnak a termelési függvényekkel leírható adottságai sem változnak meg rövid távon. Az *időjárás* az egyetlen változó, amelytől függ, hogy jó termés lesz-e, vagy rossz. A spekulánsok azonban az időjárás legfontosabb valószínűségi eloszlását is ismerik. Tudják tehát, hogy mikor tekinthető jónak, s mikor rossznak a termés; az előbbi esetben felvásárlásaikkal felhajtják az árakat, utóbbiban eladnak, ezzel pedig lenyomják azokat. John Stuart Millnek tehát tökéletesen igaza volt, amikor azzal érvelt, hogy a készleteket a rossz termés idejére felhalmozó gabonaspekulánsok tevékenysége árstabilizáló hatású és társadalmilag hasznos. Egészen leegyszerűsítve a dolgokat: a gabonapiac spekulánsai tudják, hogy *mikor* minősülnek az árak magasnak, illetve alacsonynak, a valutapiacon azonban ezt nem lehet tudni!

Friedman ott követte el az alapvető hibát, amikor úgy gondolta, a valutapiac hasonló a gabonapiachoz: vagyis két ország egymáshoz viszonyított reálgazdasági adottságai, amelyek a keresletük és kínálatuk mennyiségi viszonyában fejeződnek ki, a gabonapiachoz hasonlóan meghatároznak egy árat, esetünkben a valutaárfolyamot. Ez azonban csak akkor helytálló, ha *nem* lebegő árfolyamrendszerrel, hanem aranypénzrendszerrel vagy valutaunióval állunk szemben. Mindaddig ugyanis, amíg általánosan hisznek a valutaunió fennmaradásában, a spekuláció a Friedman által leírt módon tényleg a stabilitást erősíti (feltéve persze, hogy a keresleti többlet függvényei megközelítően lineárisak).

A szabadon lebegő árfolyamok rendszerére azonban a fenti megállapítások *nem* érvényesek, mivel ebben a rendszerben *minden ország monetáris hatósága szabadon dönthet a pénzkínálat növelésének vagy csökkentésének mértékéről.** Éppen a valutaárfolyam lesz tehát az a változó, amelynek ki kell egyensúlyoznia azokat a különbségeket, amelyek az egyes országok között a *nominálbérek*, illetve a

[2] „Ha a nemzetközi tranzakciókat befolyásoló körülményekben bekövetkező változások feszültségeket okoznak a fizetési mérlegben, akkor erre csak (!) négy módon lehet választ adni: *1.* a valutatartalékok ellenkező előjelű megváltoztatásával; *2.* a belső ár- és jövedelemszínvonal kiigazításával; *3.* a valutaárfolyam kiigazításával; *4.* a valutáris mozgásokkal járó nemzetközi tranzakciók adminisztratív szabályozásával." (*Friedman* [1953] 203. o.) Ha az olvasó Friedman cikkének iménti összegzésére tekint, azonnal felfigyel arra, hogy szembetűnő módon kimaradtak ebből a látszólag kimerítő felsorolásból a nemzetközi hitelek, valamint a külföldi vagyoni elemek (legyenek ezek pénzügyi vagy reális természetűek) vételének és eladásának lehetőségei.

* A rögzített árfolyamok esetén (a valutaunióban) ezzel szemben az inflációs rátáknak szükségszerűen ki kell a résztvevő országok között egyenlítődniük, ezért ott a monetáris hatóságok keze meg van kötve a pénzkínálat tekintetében. *(A szerk.)*

nominális termékárak dinamikájában kialakulnak. Természetesen éppen ezt a gondolatot fogalmazza meg a relatív vásárlóerő-paritás tétele, amely szerint a valutaárfolyamban beálló változásoknak éppen az *inflációs ráták különbségeit* kell tükrözniük. Más szavakkal kifejezve: annak, aki a valutaárfolyamok mozgásának előrejelzésére vállalkozik a lebegő árfolyamrendszerben, nem egy olyan egyszerű és viszonylag stabil változóra kell alapoznia a számítását, mint az időjárás, hanem egy olyan bizonytalan dologra, hogy *két kormány egymáshoz viszonyítva milyen mértékű inflációt gerjeszt*. Mivelhogy hatalmukban áll bármilyen végeredmény kialakítása, a lebegő árfolyamrendszerben nincs az árfolyamoknak egy olyan középértéke, amely fogódzót kínálhatna ahhoz hasonlóan, mint a gabona átlagára egy inflációmentes környezetben. És ami még ennél is rosszabb, a monetáris politikák kialakításánál *figyelembe veszik azokat az árfolyammozgásokat*, amelyeket éppen a monetáris politikákra vonatkozóan kellene előrejeleznünk. Az árfolyammozgások előrejelzésével tehát zsákutcába kerültünk: *szoros kölcsönhatásban* lévő változók közül kellene egynek az alakulását úgy kikövetkeztetnünk, hogy a *rendszert érő hatások valószínűségi eloszlását sem ismerjük*.

Ugyanerre az eredményre jutunk egy másik gondolatmenet révén is: a monetarista modellek filozófiája szerint a pénzkínálat a gazdasági rendszeren kívül meghatározott, exogén adottság. Ha azonban egy gazdaságon kívüli erő szabad belátására van bízva a pénzkínálat kialakítása, akkor ennek eredményéről, az árfolyamról addig nem tudunk semmit mondani, amíg a monetáris politikát nem ismerjük. Az aranystandard-rendszerben vagy a valutaunióban ezzel szemben a valóságos gazdasági erők alakítják ki a pénzkínálatot; ez tehát *endogén módon* meghatározott; minél inkább betartják a kormányzatok ennek a rendszernek a játékszabályait, annál inkább érvényesül ez az endogén meghatározottság. Ha például Németországnak pénzalapokra van szüksége a korábbi keletnémet területek fejlesztésére, akkor egy ilyen rendszerben megemelhetné a kamatlábat, pontosabban a megnövekvő pénzszükséglet a piaci erők közreműködése által maga idézné elő a kamatlábak automatikus emelkedését; a világpiacinál magasabb kamatlábak azután beszívnák az országba a megfelelő mennyiségű tőkét; a pénzkínálat megnövekedésével pedig lehetővé válna a beruházások finanszírozása. Minthogy az aranypénzrendszerben a pénzkínálat a gazdasági erők mozgásának pontosan követhető eredménye, itt a spekuláció valóban stabilizáló hatású lehet.

Mihelyt tudatosítjuk, hogy a (nominális) árfolyam két ország nominálbéreinek és nominális termékárainak viszonyát tükrözi, amely utóbbiak legalábbis részben a hatóságok monetáris politikájától függnek, eljutottunk egy olyan ponthoz, ahol már feltehetünk egy alapvető kérdést a rendszert „alapvetően meghatározó tényezőkre" vonatkozóan. *Vajon miért tekintik a lebegő árfolyamrendszer szószólói a két ország nominálbéreit és nominális árszínvonalát a valutaárfolyamnál alapvetőbb tényezőknek úgy, hogy ez utóbbinak mint kevésbé „alapvető" változónak kelljen az előbbiekhez igazodnia?* Miért nem lehet a változatlan valutaárfolyamot a legfőbb kiindulópontnak tekinteni, és azt megkövetelni, hogy a nominálbérek és az árszínvonalak igazodjanak ahhoz?[3] Az aranystandard-rendszernek, illetve a vele lényegében megegyező valutauniónak a hívei szerint ez az igazán nagy kérdés.

[3] Friedman egyik megjegyzése a reveláció erejével hat: „Sokkal egyszerűbb, ha megengedjük, hogy egyetlen ár, vagyis a valutaárfolyam változzék meg, mintsem azon árak sokaságának változására kelljen hagyatkoznunk, amelyek együttesen a belföldi árszerkezetet alkotják." (*Friedman* [1953] 173. o.) Friedman nyilván megfeledkezett arról, hogy ennek az „egyetlen" árnak, a valutaárfolyamnak a megváltozása maga után vonja az importtermékek teljes körének árváltozását is. Egy olyan országban pedig, amely szoros szálakkal kötődik a világgazdasághoz, az egész árrendszer ki van téve a változásoknak a valutaárfolyam mozgása esetén; Magyarország e tekintetben manapság keserű tapasztalatokat szerzett.

Látjuk tehát, hogy az aranystandard-rendszer és a szabadon lebegő árfolyamok rendszere között nem az a különbség, hogy *az egyik rendszerben érvényesül a piaci szabályozás, a másikban pedig nem;* itt egyszerűen arról van szó, hogy a *piaci rendszeren belül* mely áraknak kell a többihez igazodniuk.

Lebegő árfolyamrendszer

A látszat szerint az egyes országok szabadon választhatnak két egyenértékű rendszer között: vagy a lebegő árfolyamrendszer mellett döntenek, s akkor a belső árszínvonalat tetszés szerint manipulálhatják, mert az árfolyam igazodik az árszínvonal-arányok változásaihoz, vagy az ország csatlakozik valamilyen valutaunióhoz (ennek az aranystandard-rendszer csak egy különlegesen hosszú életű történelmi alesete volt). Ha az utóbbi lehetőséget választják, akkor értelemszerűen az ár- és bérszínvonalnak kell az árfolyamhoz igazodnia, ami egyben azt is jelenti, hogy a kormányzati gazdaságpolitikának tartózkodnia kell e tényezők befolyásolásától, ami legfeljebb átmeneti jelleggel, igen szűk időbeli korlátok között engedhető meg. Az, hogy az egyes országok szabadon dönthetnek egyik vagy másik rendszer mellett, valójában csak látszat; bizonyos történelmi körülmények között, például *gazdasági integráció megvalósítása során* nincs erre lehetőség.

A lebegő árfolyamrendszer hívei abból indulnak ki, hogy a valutaárfolyamok az *aktuális áraktól és az aktuális időszak termék-, szolgáltatás- stb. áramlásaitól,* vagyis a folyó fizetési mérlegtől függnek. Idézzük vissza John Stuart Mill példáját a gabonaspekulációról: minden évben van termés, s így a kereslet és kínálat egymással egyensúlyba kerülnek. A spekulánsoknak az évi terméshez képest viszonylag kis készletei (stock) csak arra szolgálnak, hogy a kereslet és kínálat flow-jellegű tényezőit kiegyensúlyozzák. Ha a valutáris műveleteket ennek analógiájára próbáljuk elképzelni, akkor egy tipikus amerikai szemlélet foglyává válunk, ráadásul egy múltbéli szemléletéé. A gabonapiac analógiája ugyanis csak akkor használható, ha a külkereskedelmi forgalom az évi GNP öt százaléka körül van, s a rövid távú tőkemozgások elhanyagolhatóak; az ötvenes évek elején az Egyesült Államokra valóban ez volt a jellemző.

Manapság azonban a valutapiacon végbemenő tranzakciók elsöprő többsége a *tőkemérleggel, nem pedig a folyó fizetési mérleggel* áll kapcsolatban: az előbbiek *ezerszeresét* teszik ki az utóbbiaknak. Ami igazán számít a piacon, az az, hogy a nagy nemzetközi vállalatok és bankok milyen valutában akarják tartani likvid tőkéjüket. Ha a nemzetközi áruforgalomban változások következnek be — és ehhez nem kell feltétlenül az árszínvonal-arányoknak megváltozniuk, mert például az olajtartalékok feltöltése vagy leapasztása is kiválthatja ezt —, vagy ha Németország pénzt akar pumpálni a korábbi NDK-területekre, akkor az ilyen típusú hatások bizonyos módosulásokat idéznek elő az említett likvid tartalékok állományaiban. A nagy részvényesek is igyekeznek elkerülni a portfóliójukban bekövetkező veszteségeket, s fedezeti ügyletekkel, vagyis portfólióik szerkezetének megváltoztatásával csökkentik a kockázatot. Ezek az állománykiigazítások önmagukban teljesen ártalmatlanok lehetnek, a gazdaság többi szereplője azonban félreértheti a mozgásokat, s azt gondolhatja, hogy a jól informált befektetők értesüléseket szereztek a kérdéses országok várható monetáris politikájáról. Ebben az esetben a végeredmény a valutaárfolyamok hirtelen és nagymértékű kilengése lehet. Ez a fő mondanivalója *Gerard Genotte* és *Hayne Leland* [1990] előzőekben már említett cikkének.

Ami a központi bankokat illeti, ezek képtelenek az ehhez hasonló spekulációs rohamok megállítására. Kisebb hullámzásokat tudnak ugyan csillapítani valutapiaci intervencióikkal, de pánikszerű események idején tehetetlenek. Ennek az az

oka, hogy együttes tartalékaik egy-két **százalékát** teszik ki annak a tőkemennyiségnek, amit a nagyvállalatok és a magánbankok meg tudnak mozgatni. Ha tehát egy ország nemzeti tőkepiaca a nemzetközi tőkepiacba integrálódik, s ez annál gyorsabban bekövetkezik automatikus módon, minél intenzívebb tőkeforgalmat bonyolít le az adott ország másokkal, akkor csak az aranypénzrendszert vagy a valutaunió valamilyen más formáját választhatja.

Ekképpen Magyarországnak addig van választási lehetősége a különböző árfolyamrendszerek között, amíg a pénzügyi szektora nem fejlődött teljesen ki, és valutapiacán még nem jutottak domináns szerephez a tőkemozgással kapcsolatos tranzakciók. Minthogy azonban Magyarország pénzügyi vonatkozásban is integrálódni óhajt a nyugat-európai gazdasági rendszerbe, a választás lehetősége idővel meg fog szűnni: egy olyan árfolyamrendszert kell majd fokozatosan kialakítania, amelyik révén a nyugat-európai valutaunió tagjává válhat.

Amennyiben árfolyamkérdések kerülnek szóba, az IMF is a folyó fizetési mérleg kategóriáiban gondolkodik, egyrészt a hagyományos elméletekhez való kötődése révén, másrészt többnyire kevésbé fejlett országokkal foglalkozik. Sokkal nagyobb baj azonban, hogy Amerikában is ez a szemlélet uralkodik. Hogy ennek milyen katasztrofális következményei vannak még magára az Egyesült Államokra nézve is, azt a következő példával illusztrálhatjuk. *Hans-Werner Sinn* [1984] meggyőzően kimutatta, hogy a korai Reagan-korszakban az okozta a dollár nagymértékű felértékelődését, hogy a kormány az adórendszer 1981-ben történt átalakítása révén bőkezű támogatásban részesítette az Egyesült Államokban megvalósított beruházásokat. Mivel az Amerikában való beruházás egyik napról a másikra rendkívül vonzóvá vált, a világ többi részéről ide áramlott a tőke; a valutapiacokon ezáltal megnőtt a dollár iránti kereslet, s ennek hatására megerősödött a dollár a többi valutához képest. Sinn az adókedvezmény mértékét ezer milliárd dollárra becsülte, s ez a gazdaságpolitikai lépés bármiféle árszínvonal-arányváltozás nélkül bőségesen elegendő volt ahhoz, hogy az adóelőnyökből hasznot húzni szándékozó tőke beáramlása miatt az árfolyamokban nagymértékű változások következzenek be. Ennek azonban az volt a következménye, hogy az összes dél-amerikai ország tönkrement, s ez majdhogynem csődbe juttatott sok nagy amerikai magánbankot. A dél-amerikai országok ugyanis akkor vettek fel hatalmas dollárkölcsönöket, amikor a dollár gyenge volt és amikor világméretekben magas volt az inflációs ráta. A nyolcvanas évek elejére azonban az inflációt lecsillapították az Egyesült Államokban, s egyúttal felértékelődött a dollár. Ez azt jelentette, hogy a dél-amerikai országoknak hirtelen évi 30—40 százalékos reálkamatot kellett fizetniük a felvett kölcsöneik után, miközben a hitelfelvétel időszakában nulla százalék volt a reálkamatláb. Ezek az országok persze képtelenek voltak ilyen mértékű adósságszolgálatot teljesíteni (de Magyarország esete is hasonló volt). Adva van tehát egy ország, amely úgy ad adókedvezményeket az üzleti beruházásoknak, hogy nem számol ennek a lebegő árfolyamrendszerben a valutaárfolyamra gyakorolt hatásával (amit az indukált tőkemozgások váltanak ki), s ezzel végül különös módon majdnem csődbe juttatja saját bankjait.

Vizsgáljuk meg röviden, hogyan befolyásolják a tőkemozgások az árfolyamot! Az ezzel foglalkozó első modellek közül ki kell emelni *Rudiger Dornbusch* [1976] híres árfolyam-túllendülési elméletét. Dornbusch átveszi Keynesnek azt a feltételezését, hogy a reálpiacon, azaz az áru- és munkapiacon az árak alkalmazkodása lassan megy végbe, mialatt a pénz- és tőkepiacokon az áralkalmazkodás gyors. Ha tehát a monetáris hatóságok nem várt módon s a gazdaság növekedéséből eredő többletpénzkeresleten felül monetáris expanziót hajtanak végre, akkor a gazdasági szereplők tisztában vannak azzal, hogy az árupiacokon lassacskán áremelkedések fognak végbemenni. Az egyetlen ár azonban, amelyik azonnal alkalmazkodni tud a lebegő árfolyamrendszer feltételei között a változásokhoz,

az maga az árfolyam. Mivelhogy kezdetben ez az egyedüli ár, amelyik változhat, a kiigazítás teljes terhei eleinte reá hárulnak. Ebből az következik, hogy az árfolyam kiigazodása túlzott mértékű lesz, vagy ahogy Dornbusch mondja: *túllő a célon* (overshoot); a túllendülés során az árfolyam lényegesen nagyobb mértékben leértékelődik, mint ahogy azt az új egyensúlyi helyzet megkívánná, ezután tehát *fel kell értékelődnie*, mialatt az árupiacon is bekövetkezik idővel a megnövekedett pénzkínálatnak megfelelő magasabb árszint kialakulása.

A monetáris expanziók és restrikciók tehát heves árfolyam-ingadozásokat váltanak ki, mivel az árfolyamok nem egy lassú átmenet során állnak be az új egyensúlyi szintjükre, hanem rendkívül gyorsan *túlhaladnak* ezen, s utána térnek csak vissza az ellenkező irányból. Ez a modell elfogadható magyarázatot ad arra, hogy a vietnami háború monetáris expanziója után miért zuhant akkorát a dollár árfolyama a hetvenes évek közepén, s miért esett *mélyen* a hosszú távú egyensúlyi szintje alá, vagyis *a vásárlóerő-paritásnak megfelelő árfolyam alá*. Valójában a Dornbusch-modell még *el is túlozza* az általa leírt reakció mértékét, mint ahogy a későbbi kutatások ezt kimutatták. E modell szerint a bécsi szabadpiacon a magyarországi inflációs helyzet miatt a forintnak sokkal *rosszabbul* kellene állnia, mint ahogy valójában áll. Vagy talán a tőkepiacok korrekt módon azt jelzik előre, hogy *megállítják Magyarországon az inflációt?*

Hasonló érveléssel arra a következtetésre juthatunk, hogy egy *tartós kereskedelmimérleg-hiánnyal* rendelkező ország nem leértékelődő, hanem egy *alulértékelt* valutával fog rendelkezni. A külföldiek ugyanis attól tartanak, hogy a tartós kereskedelmimérleg-hiánnyal rendelkező ország valutája le fog értékelődni, így csak akkor hajlandóak ezt tartalékolni, ha a leértékelődése *már* megtörtént, s a jövőben inkább *felértékelődésére* lehet számítani, mint további értékvesztésére. Ez az okfejtés egészen jó magyarázatot ad arra, hogy miért vált alulértékeltté a dollár a nyolcvanas évek második felére: az Egyesült Államok folyó fizetési mérlege hatalmas és tartós hiányt mutatott. Nemrégiben *Paul Krugman* [1989] helyezte érdekes megvilágításba ezt a tényt. A folyó fizetésimérleg-hiánnyal rendelkező ország ugyanis vagy eladósodik, vagy *kiárusítja nemzeti vagyonának egy részét*. A külföldi befektetők valójában egy országnak sem hajlandók minden határon felül hitelezni; előbb-utóbb előnyben fogják részesíteni a tőkejavak megszerzését. Ezeket azonban csak akkor fogják megvásárolni, ha olcsón juthatnak hozzájuk, s külföldiek számára *akkor válnak olcsóvá* az ország tőkejavai, ha az ország valutája alulértékelt. Az alulértékelt dollár ekképpen elősegíti Amerika alkalmi áron való kiárusítását, annak érdekében, hogy hatalmas folyó fizetésimérleg-hiányát finanszírozni lehessen.

Az ellenkező helyzetet az ún. monetarista modellek írják le a legjobban. Ha egy országban *magas a gazdasági növekedés üteme, de ott restriktív monetáris politikát folytatnak*, akkor a bővülő pénzkereslettel nem fog lépést tartani a pénzkínálat növekedése. A különbözetet a külföldi pénz beáramlása fedezi, amelyet az ország valutájának felértékelődése vált ki. Ez a magyarázata a német márka hetvenes évek óta tartó felértékelődésének, vagyis ott a monetáris expanzió mértéke elmaradt a gazdasági növekedés üteme mögött. Ehhez még hozzá lehet tenni, hogy egy gyorsan növekvő gazdaságban *a beruházások megtérülése is igen kedvező*, és ez is vonzza a külföldi tőkét. A tőkebeáramlás azonban az adott ország valutájának megerősödésére vezethet, és ez tartósan felülértékeltté válhat. Ez az érv is szemléletesen bizonyítja, hogy az árfolyammozgásoknak a folyó fizetési mérleg, illetve a tőkemérleg alapján való magyarázata szögesen ellentétes eredményre vezet. A folyó fizetési mérleg oldaláról szemlélve a kérdést, a gyors növekedés rontja a fizetési mérleget, mert a dinamikusan bővülő belső kereslet növeli az importot és csökkenti az exportot. A fizetési mérleg romlása pedig a valuta leértékelődését vonja maga után. A tőkemérleg alakulását a középpontba helyező

álláspont szerint a külföldiek legszívesebben egy gyors gazdasági növekedést felmutató országban ruháznak be, mert ott kedvezőek a profitkilátások. A tőkebeáramlás javítja a fizetési mérleget, ennek hatására pedig felértékelődik a nemzeti valuta. Ami a tapasztalatokat illeti, *a felértékelődés valóban a gyors gazdasági növekedést felmutató országok valutájára jellemző*, ami megintcsak arra utal, hogy az árfolyammozgások magyarázatában a tőkemérleg válik a döntő tényezővé.

A fenti okfejtést időszerű gyakorlati példára is alkalmazni lehet: a volt NDK-területek fejlesztésének financiális terhei miatt valószínűleg megerősödnek a német gazdaságban az inflációs tendenciák, emiatt pedig a márka leértékelődésére lehet számítani. Hosszabb távon várhatóan ez a tendencia fog érvényesülni. Rövid távon azonban megnövekedhet a márka iránti kereslet, amennyiben külföldiek tőkejavakat akarnak vásárolni a volt keletnémet területeken. A német egyesítés tehát kezdetben inkább a márka megerősödésére, mintsem leértékelődésére vezethet, a tőkemérlegben bekövetkező mozgásoknak köszönhetően.

A rögzített árfolyamok — a valutaunió előnyei

A lebegő árfolyamrendszerben gyűjtött eddigi tapasztalatok, valamint elméleti feldolgozásuk alapján, mint az előzőekben igyekeztünk bemutatni, nemigen tartható az a feltételezés, hogy a szabad valutapiacokon az árfolyamoknak akárcsak megközelítően *kellene igazodniuk a vásárlóerő-paritásokhoz*. Az árfolyamok hosszú távú egyensúlyi értéke ugyan valóban a folyó fizetési mérleg egyenlege alapján alakul ki, de az árfolyamok hosszú periódusokban is messze eltérhetnek ettől az egyensúlyi értéktől. A lebegő árfolyamok tehát lehetetlenné teszik az export- és importárak hosszú távú kalkulációját, és így hosszú távon kockázatossá teszik a külkereskedelmet. A nagyértékű termékekkel való külkereskedelmet azonban nem a „fogd és vidd" elve alapján, hanem hosszú távra kell megtervezni: ahhoz, hogy eredményesen lehessen külső piacokra belépni, értékesítési és szervizhálózat kiépítésére van szükség. Itt újra emlékeztetek arra, hogy az Egyesült Államok és Ausztria inflációs ütemében megmutatkozó számottevő különbség és így a vásárlóerő-paritásban bekövetkező érdemleges változás nélkül, két évtized alatt a dollár árfolyama először 26 schillingről leesett 12-re, majd felemelkedett 24-re, s onnan ismét visszazuhant 10 schillingre. A lebegő árfolyamok ilyen irdatlan kilengései hazárdjátékhoz teszik hasonlóvá azokat a beruházásokat, amelyek a külső piacokon való fellépést megalapozzák, és ezáltal költségessé teszik a külkereskedelmet. *Az Egyesült Államoknak mint gazdasági világhatalomnak a hanyatlása, valamint a külkereskedelmével kapcsolatos hosszú távú problémái részben a lebegő árfolyamrendszer számlájára írhatók.*

Az árfolyammal mint egy alapvető makroökonómiai változóval kapcsolatos bizonytalanságot csak úgy küszöbölheti ki egy ország, ha *valutájának árfolyamát hozzáköti legfontosabb kereskedelmi partnerének valutájához* — a valutaunió létrehozása is ezt a célt szolgálja. A kialakítandó rögzített árfolyamnak itt már a vásárlóerő-arányokhoz kell igazodnia, természetesen csak a külkereskedelmi forgalomba potenciálisan bekerülő javak alapján kell ezt meghatározni. A nem kompetitív szféra áraiban jelentős különbségek alakulhatnak ki az egyes országok között, mint ahogy minden nagy országon belül is létrejönnek ilyen különbségek az egyes régiók között. Egy valutaunión belül is kialakulhatnak természetesen egyensúlytalanságok a fizetési mérlegek reáltételeinek tekintetében, azonban itt nem az árfolyamok hatalmas kilengései, hanem a kamatlábak igen szerény módosulásai végzik el a szükséges kiigazítást. Egy valutaunió kiépítése öt-tíz évet vesz igénybe, s ennyi időnek el is kell telnie, hogy a gazdasági szereplők bízzanak a fennmaradásában. Ezután már valóban elegendő a kamatlábak kismértékű

változtatása a fizetési mérlegek kiegyensúlyozásához, s ennek időtartama is lényegesen rövidebb lehet, mint az árfolyamingadozásoké. Ez abból adódik, hogy egy valutanunióban a spekuláció valóban stabilizáló funkciót tölt be, pontosan úgy, ahogy ennek Friedman szerint lennie kell. Ez éppen azért van így, mert egy valutanunióban a valutaárfolyam és a valutapiaci keresleti függvény a gazdasági szereplők előtt jól ismert; nemcsak a valutaárfolyam, hanem az *árfolyamalakulásra vonatkozó várakozások* is szilárdan megalapozottak. *Ebben a rendszerben a résztvevő országok hosszabb távon nem folytathatnak egymástól független monetáris politikát,* s így se szükség, se lehetőség nincs annak találgatására, hogy a saját kormányzat és a legfontosabb kereskedelmi partnere vajon milyen monetáris politikát fognak egymáshoz képest a jövőben megvalósítani. Ilyen körülmények között a kamatlábak mozgásai nemcsak hogy mérsékeltek maradnak, de a kimozdulások időtartama sem lehet túl hosszú, mert csak arra az időre kell a kamatlábmozgások által kiváltott nemzetközi tőkeáramlásnak a folyó fizetési mérleg egyensúlytalanságait kiigazítania, míg nem történik meg a *nominálbérekben és a termékárakban a* rögzített árfolyamok által diktált *kiigazodás.*

Felismervén ennek a rendszernek az előnyeit, Európában egyik ország a másik után csatlakozik a DM-blokkhoz. A DM-blokk 1989 után már majdnem egész Európára kiterjedt, mert ebben az évben formálisan is csatlakozott hozzá Olaszország, Franciaország és Belgium, miután az előző két-három évben nem módosították valutájuknak a márkához viszonyított árfolyamát. A múlt év őszén kényszeredetten ugyan, de Nagy-Britannia is a többé-kevésbé szoros kötődés mellett döntött. Jugoszlávia is megpróbált csatlakozni, de ez nem járt sikerrel, alapvetően azért, mert magának Jugoszláviának a léte is kétségessé vált. *Magyarországnak nincs más választási lehetősége, mint a csatlakozás, s ezt nagyon hamar, az elkövetkező néhány évben meg kell valósítania.*

Az előzőekben nem véletlenül használtam a DM-blokk kifejezést a „közös európai valuta" helyett. Egyáltalán nem világos ugyanis, hogy az ECU valóban közös európai valutává válik, mint ahogy azt a neve mutatja. Lehetséges ugyan, hogy *kiegészítő* valuta lesz, de még ebben az esetben is szorosan kötődnie kell a márkához, ami valószínűleg megmarad közös európai valutának, pontosabban egyre inkább ezzé válik. Már többször utaltam rá, hogy az aranypénzrendszer és a valutaunió között nincs érdemi különbség, amennyiben a valutanunióban tartósan rögzítik az árfolyamokat, s biztosítják a valuták egymásra való szabad átválthatóságát. Az aranypénzrendszerben végső soron az aranyérmék számítottak *a* pénznek, s a valuta paritását egy olyan fémnek a mennyiségében állapították meg, amelyhez minden ország csak jelentős költségekkel juthatott hozzá. Egy jól működő valutanunióban is arra van szükség, hogy a közös pénzt egy olyan, rendkívüli gazdasági felelősséget viselő hatóság bocsássa ki, amely független mindenfajta kormányzati nyomástól. Az utóbbi 35 évben a márka a világ legszilárdabb valutájává vált, e tekintetben még a svájci frankon is túltett, amely mellesleg már 1982 óta *de facto* a DM-blokk részévé vált. Ha az energiaár-robbanás 1972-től 1981-ig tartó tízéves korszakát leszámítjuk, a márka nem inflálódott jobban, mint az arany a fénykorában, mivel ott is előfordulhat váratlanul új lelőhelyek felfedezése és aranyláz, amely megnöveli az arany forgalomban lévő mennyiségét.

Néha elhangzik az az érv, hogy az aranytermelés vagy a mesterséges aranypénz — mint például a DM — létrehozása *nem tart lépést* a gazdasági növekedéssel, s emiatt hátráltatja a fejlődést. Más helyen azonban már elméletileg igazoltam azt, hogy a spekulációs tőkemozgások veszélyének hiányában az inflációmentes gazdasági növekedés gyorsabb ütemű lehet, mint a pénzkínálat bővítése anélkül, hogy deflációs jelenségekkel kellene számolnunk (*Streissler* [1969]). Más szavakkal kifejezve, hosszú távon is megnövekedhet könnyűszerrel a *pénz forgási sebessége,*

s ez annál is valószínűbb, mert a *pénzügyi intézmények* hajlamosak mind újabb pénzhelyettesítők kifejlesztésére.

A valutauniót illetően azt is látnunk kell, hogy nincs lényegbevágó különbség egyetlen valuta használata, valamint a nemzeti valuták sorának megtartása között, ha ez utóbbiak rögzített árfolyamon akadályoztatás nélkül átválthatók egymásra. Az a sokat emlegetett érv, hogy a többféle valuta használatának magasak lennének a költségei, eltúlozza a problémát: ha az árfolyamokat valóban hosszú távra rögzítik, akkor az egyes valuták a nemzeti határokra tekintet nélkül szabadon kezdenek cirkulálni az egész unióban, pontosan úgy, mint az aranyérmék a 17., a 18. és a 19. században. És miért ne engednénk meg, hogy valaki Kossuth Lajos szakállas képmását élvezhesse egy reneszánszkori német hölgyével szemben?

A valutaunió azonban nemcsak azért hasznos, mert lehetővé teszi a külkereskedelmi árak hosszú távú kalkulációját, csökkentvén a külkereskedelemmel kapcsolatos kockázatokat és végső soron a költségeket is. Mihelyt ugyanis teljesen kiépül, megmutatkozik a fő előnye is: *a reálkamatláb szintjének csökkenése* (*Streissler* [1990]). Elsősorban a hosszú távú nemzetközi tőkemozgások válnak biztonságosabbá, ami maga után vonja a kamatlábba beépülő kockázati prémium csökkenését, így alacsonyabb kamatlábak alakulhatnak ki. További előny, hogy a valutaunióban vagy az aranystandard-rendszerben a nemzetközi tőkepiacok rendkívül rugalmassá válnak. Egy kis ország ebben a rendszerben nagyon könnyen és nagyon olcsón juthat hitelekhez, illetve helyezheti ki megtakarításainak többletét. A nemzeti kamatlábak csekély különbsége elegendő itt ahhoz, hogy kiváltsa a tőke gyors be- vagy kiáramlását. Az aranystandard-rendszerben az angoloknál az a szólás járta, hogy hétszázalékos kamatláb még a Holdról is odavonzza az aranyat. A finanszírozás e rendkívüli egyszerűsége — amely nemcsak a magángazdasági szereplők, hanem a *kormányzatok* számára is elérhető — volt a fő oka annak, hogy a 19. században bevezették, pontosabban újjászervezték az aranypénzrendszert. Mindaddig, amíg a dolgok olyan bizonytalanok Magyarországon, mint amilyenek jelen pillanatban, addig a kamatlábkülönbségek még nem váltják ki az említett tőkemozgásokat, úgyhogy a valutaunió előnyei jelenleg még nem olyan nyilvánvalóak az ország számára. Ahogy előrehalad azonban a gazdasági stabilizáció folyamata, a valutaunió előnyei egyre inkább érzékelhetővé válnak, s az ország ehhez való csatlakozását Magyarország hitelezői is kedvezőnek fogják találni.

Az aranystandard-rendszerrel szembeni fő érv az volt, hogy ebben a külső változásokhoz való igazodás terheit az áraknak, a béreknek és a termelésnek kellett viselniük. Ez az érv azonban megtévesztő, ugyanis még egy olyan utópisztikus lebegő árfolyamrendszerben, ahol az árfolyamok állandóan a vásárlóerőparitáshoz igazodnak, egy-egy külső változás után csak a közös valutában kifejezett árszínvonalak maradnak változatlanul, a belső árarányoknak azonban itt is módosulniuk kell a kiigazítási folyamat során.[4] *Valójában egy nyitott gazdaságnak*

[4] Íme megint egy passzus Friedmantól, ahol nyilvánvaló az ezzel kapcsolatos zavar: „[A változások] némelyike a nemzetközi kereskedelmet meghatározó (reál)feltételekben következik be, mint az időjárás, a termelés technikai feltételei, a fogyasztói ízlés és hasonlók. . . . Ezek a változások némely terméket erősebben érintenek, mint másokat, emiatt az árarányok módosulására vezetnek . . . Az árarányokat érő efféle hatások valószínűleg nagyon hasonlóak mind a rögzített, mind a lebegő árfolyamok rendszerében . . . ezért az elkövetkezőkben nem szentelünk nagy figyelmet nekik." (*Friedman* [1953] 159. o.) Friedman nyilvánvalóan kihagyja a számításból, hogy maga az árfolyamváltozás is módosítja az árarányokat! A közgazdaságtan monetarista irányzatának egyik problematikus eleme a pénz semlegességének feltételezése, az árfolyam semlegessége természetesen szóba sem kerülhet.

mindig igazodnia kell a külső körülményekben beállott változásokhoz és viselnie kell ennek terheit, függetlenül attól, hogy milyen árfolyamrendszer van érvényben. A valóságos választási lehetőség egyfelől az autarchia, ahol független ugyan az ország, de szegény, másfelől a nemzetközi piacokba való teljes integrálódás, amely sokkal magasabb jóléti szint elérését teszi lehetővé, de azon az áron, hogy viselni kell az alkalmazkodás terheit.

Az aranystandard-rendszerrel szembeni tipikus brit kritika arra utal, hogy ez a rendszer csak a szakszervezetek előtti korszakban volt működőképes. Eszerint, ha egy országnak olyan felelőtlen szakszervezetei vannak, mint a briteknek, akkor szüksége van a valutaleértékelés lehetőségére vagy az árfolyam felszabadítására, mert a túlzott nominálbér-emelkedés rögzített árfolyam mellett rontja az ország termékeinek nemzetközi versenyképességét, s az ebből adódó recessziót csak az árfolyam kiigazításával (leértékelésével vagy leértékelődésével) lehet kivédeni. Ez az érv azonban nézetem szerint megfordítja a valóságos oksági összefüggéseket: ha a szakszervezetek tudják, hogy egy ország könnyűszerrel megengedheti belső ügyletei során magának az inflációt, külgazdasági szempontból pedig a valutaleértékelést, akkor *felelőtlenné válnak* a béralku során. Az osztrák példa azt tanúsítja, hogy a valutaunióban a szakszervezetek az elsők, akik kiismerik az új rendszer természetét, s megértik azt, hogy vissza kell fogniuk bérköveteléseiket, ha küzdeni akarnak a munkanélküliség ellen. A valutaunióban megvalósuló integrált nemzetközi kereskedelmi rendszerben valójában *nincs is dolgunk* olyan homályos koncepciókkal, mint a nemzetközileg rögzített ár- és bérszínvonalak, ehelyett *mikroökonómiai szinten rögzített minden ár és bér.* Minden gazdasági szereplő gyorsan megtanulja, hogy ha az árakkal vagy a bérekkel manipulál, akkor ennek *mindazon következményeit teljes mértékben* viselnie kell, amelyek egy *kompetitív* piacon megnyilvánulnak. A belső árak kiigazítása gyorsan és könnyen végbemegy ebben a rendszerben, mert mindenki tudatában van annak, hogy ez elkerülhetetlen.

A legrosszabb megoldás: árfolyamrögzítés időnkénti leértékeléssel

Olyan piacok integrált rendszerében, amelyek egymáshoz térbelileg is közel esnek mint Nyugat-Európában, csak a valutaunió működik kielégítően. A lebegő árfolyamrendszer még a nagy földrajzi távolságra elhelyezkedő Egyesült Államok tekintetében is rosszul működik, de még ennél is rosszabb megoldás a jegybanki intervenciókkal állandó szinten tartott, de nehézségek fellépése esetén kiigazítható árfolyamok rendszere. Ez esetben teljes egyetértéssel idézhetem Milton Friedmant, aki így ír erről: „Az a rendszer, amelyben az árfolyamok időleges rögzítése váltakozik alkalmankénti módosításaikkal, számomra a legrosszabb világnak tűnik: ebben nem alakulhatnak ki azok a stabil várakozások, amelyeket egy szilárd valutaárfolyam létrehozhat egy olyan világban, ahol korlátozásmentes a kereskedelem, s megvan a készség és képesség, hogy a belső árak szerkezetét a külső feltételekhez igazítsák, de az az érzékenység sem tapasztalható itt, amely a lebegő árfolyamrendszerre jellemző." (*Friedman* [1953].)

A kormányzat által elhatározott árfolyam-kiigazítás rendszerint túlságosan *későn* jön. Ebben az esetben nemcsak a külső körülményekben bekövetkezett változáshoz való igazodás terheit kell a gazdaságnak viselnie, hanem ettől teljesen függetlenül azokat a terheket is, amelyek a mesterségesen késleltetett áralkalmazkodásból, tehát a kormányzati akcióból származnak. Végül is a kormányzatnak minden esetben meg kell törnie a spekulációs tőkemozgás nyomása alatt, s ki kell igazítania a valuta árfolyamát; erre rendszerint a legkínosabb pillanatban kerítenek sort.

Ha egy ország külkereskedelmi forgalma még nem jelentős, az árfolyam kiigazítható rögzítése a megvalósítható lehetőségek sorába tartozik. Magyarországon jelenleg is többé-kevésbé ez a rendszer van érvényben. A kereskedelmi forgalom bővülésével azonban ez a lehetőség gyorsan elenyészik. A nemzetközi integrációba beépült gazdaságok esetén a kiigazítható módon rögzített árfolyam olyan kormányok számára van fenntartva, akik abban a *tévhitben* ringatják magukat, hogy kellő *hatalommal* rendelkeznek. Ez azonban színtiszta illúzió. Ezt belátva 1989-ben Olaszország és Franciaország is feladta a hatalom látszatát; valutájukat a német márkához közelítették, s liberalizálták a nemzetközi tőkeforgalmat mindenki számára, nehogy a nagyközönség inflációs lépésnek vélje akciójukat. Ezek a kormányok tehát az illúzió fenntartása helyett politikailag hasznosabbnak látták, hogy megváljanak a nem létező hatalomtól.

A valuta leértékelése mögött az az elképzelés húzódik meg, hogy ez erősíti a hazai áruk versenyképességét, ez ugyanis csökkenti az exportárakat és növeli az importárakat, így mind a külföldi, mind a hazai vevők előnyben fogják részesíteni a belföldi termékeket. Az importárak emelkedése azonban azokat az iparágakat is sújtja, amelyek a termelésükhöz importált javakat használnak fel, s egy, a nemzetközi integrációba már beépült gazdaság esetén ez már fele részben semlegesíti a leértékelés versenyképesség-javító hatását. Az európai tapasztalat ezenfelül azt mutatja, hogy a leértékelés esetén a szakszervezetek olyan mértékű béremeléseket harcoltak ki, s ennek ellensúlyozására a vállalkozók olyan gyorsan növelték az árakat, hogy mire a leértékelés eredménye megmutatkozhatott volna, a versenyképességben megszerzett előny semmivé foszlott. A gyakorlati példák azt mutatják, hogy a belső bérek és árak rendszerint *túlzott mértékben reagálnak* a leértékelésre, úgy, hogy ezután az országok *rosszabb versenyhelyzetben* találják magukat, mint amelyben annak előtte voltak.

Néhány ország, de valóban csak néhány, sikeres leértékelésről is számot adhat — negyedszázadonként egy alkalommal. Ez tehát egy olyan gazdaságpolitikai eszköz, amelyet a legjobb esetben is igen-igen ritkán lehet alkalmazni, s azután hosszú időre el kell felejteni, mert a magángazdasági szereplők megtanulják, hogyan kell védekezni ellene. Svédországnak állítólag olyan szakszervezetei vannak, amelyek adandó alkalommal készek lemondani a béremelésről. Svédország például 1989—90-ben bajba került, és sikerült is megállapodni a szakszervezetekkel, hogy a leértékelés dacára ne emeljék a béreket. De ha meg lehetett egy ilyen alkut kötni, miért nem lehetett még egy ennél is jobbat, vagyis megegyezni a bérek csökkentéséről leértékelés nélkül? Ausztriának is volt egy nagyon sikeres leértékelése történelme során egy ízben, mégpedig 1969-ben. Ez kezdőpontjává vált egy hihetetlenül sikeres ötéves növekedési periódusnak, ám ez egy nagyon különös eset volt, hiszen senki sem leértékelésnek fogta fel a történteket: azt, hogy Németország felértékelte a márkát, Ausztria pedig *nem követte a lépést*.

★

Összegezzük ezután következtetéseinket, s tekintsük át Magyarország lehetőségeit! Ha egy országnak többletet kell kialakítania a folyó fizetési mérlegében, mint ahogy Magyarországnak erre van szüksége nemzetközi adósságai utáni kamattörlesztéséhez, akkor az IMF előszeretettel ajánlja a valuta leértékelését. Hébe-hóba ez a lépés hasznos lehet, az IMF egyébként nem ajánlaná ezt. Rendszerint azonban nem előnyös ez a megoldás.

Egy olyan országnak, amelyik a szocializmus és a szabad vállalkozás rendszere közötti átmenet korszakában él, két ok miatt sem szabad a leértékelés eszközével élnie. Először is, az ez ideig a szovjet piacra gyártott bóvlit semmilyen áron nem lehet Nyugaton eladni; ezeken a leértékelés nem segít. Egy másik, az

előzőnél nehezebben átlátható körülményre *Ronald McKinnon* mutatott rá: a leértékelés azt célozza, hogy csökkentsék az országban fizetett bérek nemzetközi értékelését, s így az alacsonyabb bérszínvonal versenyképesebbé teszi az ország termékeit. Ennek azonban csak akkor lehet értelme, ha az állami tulajdonban lévő régi szocialista nagyvállalatok veszteségei nem haladják meg az általuk kifizetett bérek összegét. Más szavakkal kifejezve: egy olyan vállalat, amelynek a nemzetközi árakon számított hozzáadott értéke negatív, vagyis ahol a felhasznált materiális inputoknak magasabb az értéke, mint az előállított késztermléknek, soha nem tehető leértékeléssel versenyképessé. A nemzetközi piacokon csak olyan termékekkel lehet versenyezni, amelyeknél az ár fedezi a belföldi bérköltségeket, amelyeket azután leértékeléssel csökkenteni lehet a külföldi vevő számára.

A *fejlettség magasabb lépcsőfokain* azután a leértékelés már keveset tud segíteni (ott ugyanis már nagy súlyra tesznek szert a nem ár jellegű versenytényezők, mint például maga a termék): a felértékelés másik oldalról nem árt a kereskedelemnek, ha a kérdéses termékeknek az illető ország a monopolista szállítója. Ebben az esetben a vevőnek meg kell fizetnie a magasabb árat a felértékelés után, ha nem akar üres kézzel távozni a piacról. Ausztria például folyamatosan növelte részesedését a külpiacokon, annak ellenére, hogy 1970 óta a schilling folyamatosan erősödött az ECU-hoz képest, s a dollárral szemben is többször nagymértékben felértékelődött az ország valutája.

Az egyetlen piac, amely meglepetésre érzékeny az árakra, az a turizmus. Itt a leértékelés érezteti a hatását, de ehelyett Magyarország természetesen csökkenthetné az állami szállodák és éttermek árait is.

Amit Ausztria, valójában inkább Németország ötvenes és hatvanas évek során szerzett tapasztalatai alapján ajánlhatok: Magyarország csatlakozzék egy tartósan rögzített árfolyammal az európai valutáris rendszerhez, de *ez az árfolyam legyen a vásárlóerő-paritáshoz képest alaposan alulértékelt.* Még egyszer emlékeztetek rá: Ausztria 1954-ben 26 schillingben állapította meg a dollár árfolyamát, s ez 1971 végéig ezen a szinten maradt, miközben a vásárlóerő-arányok alapján a dollár csak 16 schillinget ért. Egy olyan országnak, amely a fejlődés korai szakaszában van, a valutája mindenképpen alulértékeltté válik. Ezt a lehetőséget politikai szinten is meg kell érteni, ahelyett, hogy erőfeszítéseket tennének e helyzet elkerülésére. Ez azt jelentené, hogy 50, sőt inkább 60 forintos árfolyamon a márkához kellene kötni a forintot, és tartósan ragaszkodni kellene ehhez az árfolyamhoz. Ezzel egyidőben a bizalom erősítése érdekében újra lehet értékelni a forintot, egyenlővé lehetne például tenni egy új forintot száz régivel, illetve meg lehetne állapítani az új forint árfolyamát például két márkában, vagy 1 2/3 márkában, azt a dollárral téve egyenértékűvé. Az alulértékelt forintnak a márkához való rögzítése olyan módon ösztönözné az exportot, amit Nyugat-Európa valószínűleg jóváhagyna. Még mielőtt ezekre a lépésekre sor kerülhetne, meg kell szabadulni természetesen a kétszámjegyű inflációtól, s különösen az inflációnak attól a fajtájától, amely a korábbi fogyasztói ártámogatás megszüntetéséből származik. Ha kétségek merülnének fel, hogy mekkora is vajon a márka reális árfolyama, előkészítő lépésként meg lehetne engedni a forint szabad lebegését, de csupán átmeneti jelleggel.

Egy jó ötlet továbbá arany- és ezüstérmék veretése, amely megnövelné az ország valutája iránti helyi és nemzetközi bizalmat, azonkívül ez jó üzlet is a kincstár számára. Ezeket az érméket olyan címletekkel lehetne ellátni, amelyek nem sokkal magasabbak vagy talán valamivel alacsonyabbak is, mint a fém piaci értéke. Az emberek szívesen tartalékolnák pénzük egy részét ilyen érmékben, és a turisták is előszeretettel vásárolják ezeket. Ausztria legutolsó aranyérméje, az 1000 schillinges *Philharmoniker* jelenleg több mint 4000 schillinget ér, s gyorsan a világ második legnépszerűbb aranyérméjévé vált, a kanadai *Maple Leaf* után.

Azt pedig ne mondja senki, hogy egy gyenge kelet-európai gazdaság ne veressen aranyat, hiszen emlékezzünk rá, hogy ezt az oroszok is megtették.

Egy fejlődő ország szokás szerint megadóztatja az *importált luxuscikkeket.* Az osztrák tapasztalatok alapján csak azt ajánlhatom: nyitott európai határok mellett súlyos adókat csak a *nagyméretű* fogyasztási cikkekre szabad kivetni, amelyeket a vámnál azonnal észre lehet venni. Ide tartoznak a hűtőszekrények, mosogatógépek, mosógépek stb. Mindenekfelett azonban *az autókat kell megvámolni,* amelyeket vámkezelés nélkül nem is lehet az országban forgalomba állítani. Minthogy az autó már státusszimbólummá vált Magyarországon, a normál kategóriákat én 50 százalék vámmal terhelném, a nagy, csillogó darabokra pedig bizonyos értékhatár felett 100 százalék vámot vetnék ki Ausztriában, ahol nincs autóipar, semmiféle problémát nem okoz a gépkocsik 32 százalékos vámtétele.

Végezetül elérkeztem a konvertibilitás kérdéséhez: a folyó fizetési mérleg tételeire kiterjedő konvertibilitást Magyarországnak mindenképpen be *kell* vezetnie: erre már az IMF-be való belépéssel is kötelezettséget vállalt, amit csak ideiglenesen lehet felfüggeszteni. Másodszor, szükség van erre a kereskedelmi forgalom felélénkítése céljából. Ezt tehát meg kell valósítani legkésőbb akkor, amikor a forint árfolyamát a márkához kötik. Mihelyt azonban a kereskedelem virágzásnak indul, elkerülhetetlenül ki kell terjeszteni a konvertibilitást a tőkemérleg egyes tételeire is. Végül is nincs lényegbevágó különbség egy közönséges kereskedelmi hitel és egy tiszta tőketranzakció között. Így tehát a tőkemérlegre is kiterjedő teljes konvertibilitást szintén viszonylag hamar be kell vezetni. Ez ugyanis nemcsak a magyar gazdasági szereplők számára tenné lehetővé a külföldi beruházásokat, hanem megkönnyítené pótlólagos külföldi hitelek felvételét is. A konvertibilitást tehát nem egy választható lehetőségnek, hanem egy gyorsan esedékessé váló szükségszerűségnek lehet tekinteni.

Hivatkozások

Baumol, W. J. [1957]: Speculation, Profitability and Stability. Review of Economics and Statistics, 1957. 263—271. o.

Dornbusch, R. [1976]: Expectations and Exchange Rate Dynamics. Journal of Political Economy, 1976. 1161—1176. o.

Friedman, M. [1953]: The Case for Flexible Exchange Rates. Megjelent: M. Friedman: Essays in Possitive Economics. University of Chicago Press.

Friedman, M. [1969]: In Defence of Destabilizing Speculation. Megjelent: M. Friedman: The Optimum Quantity of Money and Other Essays. London.

Genotte, G.—Leland, H. [1990]: Market Liquidity, Hedging, and Crashes. American Economic Review, 1990. december.

Krugman, P. [1989]: The J-Curve, the First Sale, and the Hard Landing. American Economic Rewiew, Papers and Proceedings, 1989. 31—35. o.

Lukas, R. E. [1976]: Econometric Policy Evaluation: A Critique. Journal of Monetary Economics, 1976. Supplementary Series 1., 18—46. o.

Mill, J. S. [1848]: Principles of Political Economy. London.

Orosel, G. O. [1984]: Profitable Speculation and Price Stability. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 485—501. o.

Sinn, H.-W. [1984]: Die Bedeutung des Accelerated Cost Recovery Systems für den internationalen Kapitalverkehr. Kyklos, 1984. 542—576. o.

Streissler, E. W. [1969]: A Stochastic Model of International Reserve Requirements During Growth of World Trade. Zeitschrift für Nationalökonomie, 1969. 347—370. o.

Streissler, E. W. [1990]: Unsere goldlose Goldwährung. Megjelent: J. M. Graf von der Schulenburg—H.-W. Sinn (szerk.): Theorie der Wirtschaftspolitik. Festschrift zum 75. Geburtstag von Hans Möller. Tübingen.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (681—691. o.)

BRÓDY ANDRÁS

A pénzforgalomról

Pikler Endre és Rényi Alfréd emlékének

Neumann és Leontief modelljei eddig nem ábrázolták a pénz valóságos forgalmát. A Brown-mozgás elmélete alapján kialakítható kép jó összhangban van e modellekkel. Így logikailag már meghatározhatók azok az elméleti eloszlások, amiket célszerű lesz a gyakorlatban is megvizsgálni. Fisher pénzforgalmi egyenletének makroökonómiai változóit is értelmezni lehet ezek segítségével, és így megkülönböztethető a pénzáramlás és az áruforgalom egymástól eltérő sebessége. Kitűnik az is, hogy a zavartalan pénzforgalom egymagában is szavatolja az egyensúly sztochasztikus megközelítését. Az egyensúly gyakorlati érvényesülésének bizonyításához tehát nem szükséges sem a profit motívumának, sem a tervezés tudatosságának feltételezése.

A pénzforgalom elsősorban az áruk és szolgáltatások állandó áramlását tükrözi. Ha elméletét összhangba akarjuk hozni az újratermelés és az áruforgalom számszerű modelljeivel, akkor nem kerülhetjük el azokat a termodinamikai megfontolásokat sem, amelyek *Neumann Jánost* e modellek megalkotásához vezették.

E megfontolásokkal szemben azonban *Asztalos László György* [1986] *Heller* és *Neubauer* „közgazdasági naturalizmus" elleni érvelését visszhangozta. „A fizikai analógiákból való kiindulás a közgazdasági gondolkodás számára (eddig legalábbis) terméketlennek bizonyult" — írta.

Ez az állítás azonban már a klasszikusokkal kapcsolatban sem helytálló. Neumann János modelljeinek átütő sikere pedig végképp tarthatatlanná teszi. Még az állítás megfordítottja sem igaz („a közgazdasági analógiákból való kiindulás terméketlen a fizikai gondolkodás számára"). *Sadi Carnot* a hőerőgépek működésének optimumát keresve, gazdasági analógiából indult ki, és gondolatmenete a termodinamika főtételeihez vezetett. Asztalos tanácsát el kell hát vetnem.

A gondolkodást persze nemcsak a Horthy-korszak egyes közgazdászai próbálták — a gazdaságtan „politikai" vagy „emberi" voltára hivatkozva — végső soron az adott időszakban éppen divatos közfelfogás alá rendelni. A fenti „érv" különböző változatai az elmúlt negyven évben is az elméleti-matematikai gondolkodás visszaszorítását szolgálták. Az egzakt gondolkodástól való viszolygás mostanra például a *Szigma* — negyedéves matematikai gazdaságtani folyóirat — megszűnését is magával hozta. Mindenki csak addig fogadja el a matematikai érvelést, ameddig otthonosnak érzi magát benne. Sajnos sokunknál a végső határ a százalékszámítás. Ez azonban nem elégséges ok mások módszertani kiok-

Bródy András a közgazdaságtudomány doktora, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

tatására. A kutatónak előírhatjuk ugyan a gondolkodást, de nem ennek módját.

Asztalos egyébként már írása következő bekezdésében rácáfol előbbi állítására, amikor *Casseltől Keynes*en keresztül *Divisiái*g több neves közgazdászt sorol fel, mint akik mégiscsak éltek természettudományos analógiákkal. Előkeresve az általa idézett magyar irodalmat (hálás vagyok figyelemfelhívó cikkéért, még ha nem is osztom ítéleteit) feltűnt, hogy Asztalos itt idézőjel nélkül emelt át egész mondatokat *Pikler Endre* [1932] igen eredeti tanulmányából. Az egymással szögesen ellentétes nézetek kompilációja persze elég zavaró. Nem *pro domo sua* érvelek és nem szerzőtársaimmal közösen írt régebbi tanulmányomat kívánom védeni. Hogy a vitatott érvényű termodinamikai szemlélet több-e analógiánál és termékeny lesz-e a jövőben is (mert a múltra vonatkozóan ez már kétségtelen), ezt ma még úgysem lehet eldönteni. Az azonban rögtön bebizonyosodott számomra, hogy az Asztalos által megrovóan elősorolt elméletek korántsem „elfeledett" vagy elfelejtendő dolgok.

Igaz, a harmincas években (ekkor indult meg a *Review of Economic Studies* és az *Econometrica*, tehát az új matematikai irányzat) a *Közgazdasági Szemle* valóban sajátosan néma maradt az új tudományos szemlélet alapvető kérdéseiben. Ezt Asztalos igaza megerősítésének véli. Csakhogy Pikler Endre, *Wald Ábrahám* vagy Neumann János mellőzése (mert az utóbbi magyar szerzők is osztoztak a tudomásul nem vétel kétes „cáfolatában") inkább csak azt mutatja, hogy a hivatalos tudomány nem mindig fogékony az új és később fontosnak bizonyuló gondolatok iránt.

Pedig érzéketlenség kell ahhoz, hogy ma se vegyük észre *Schilling Zoltán*nál a „friedmanizmus" korai, kerek és világos megfogalmazását: a kormány és a társadalom legfőbb feladata a pénz értékállóságának biztosítása. (Hogy ezt hogyan valósítsuk meg, arra sajnos ő sem tudott világosabb útmutatást adni, mint jelenlegi szakembereink.)

Pikler Endre még erőteljesebben előzte meg korát, elsősorban a *mikro-* és *makro*szemlélet elválasztásával, feltárva a gazdaság mikro- és makrokozmoszát. Gyökeresen új gondolatai persze itt is a „terméketlen" termodinamikai analógiáknak köszönhetők. A felfedezés örömével mutatta be az újat, mintegy tizenöt évvel azelőtt, hogy ugyanez a szemlélet Amerikában *Josiah Willard Gibbs*től kiindulva, ennek tanítványán, *Fisher*en keresztül eljutott volna *Klein* és *Samuelson* ma már Nobel-díjjal szentesített fogalmaihoz.

Pikler szemléleti alapvetését hatvan év múltán is oly frissnek, korszerűnek és helytállónak találtam, hogy többet saját munkáimnak sem kívánhatnék. Némi kételyem csupán abban van, hogy a további kutatást Pikler a „nagy számok törvényének" alkalmazása irányába kívánta terelni. Amennyiben csupán a statisztikus irányzat mellett tört volna lándzsát (és kora szóhasználata ezt az értelmezést is megengedi), nincs vitám. De ma, amikor ez a gondolat frázissá lett és a normális eloszlás kritikátlan, minden más eloszlást háttérbe szorító használatát írja elő, tamáskodnom kell. Senki sem vizsgálta még tüzetesebben a pénzforgalom napi ingadozására jellemző adatokat. A logika és az eddigi gyér (és sajnos mindig csak a fordulónapi készletekre vonatkozó) adatok azonban a normálistól eltérő, lényegesen elütő más valószínűségi eloszlások uralmára engednek következtetni. Valamivel többet tudunk ma a determinisztikus és a sztochasztikus folyamatok viszonyáról is.

Mióta — Magyarországon főként *Rényi Alfréd* hatásos munkássága és Dialógusai nyomán — világossá vált a valószínűségszámítás képessége a világ folyamatainak hű ábrázolására, tűnőben van a determinisztikus és a sztochasztikus leírás közti merev ellentét. Ma mindenki tudja, aki valaha számítógép közelébe került, hogy ez a gépezet egyszerű és *okszerű* módon állít elő *véletlen* számokat

— s a modern termodinamika az atombomba (valamint a nukleáris erőművek katasztrófáinak) erejével veri a fejekbe, hogy *véletlen* folyamatoknak igen éles, szabatosan *meghatározható* eredményei lehetnek.

Megpróbálom tehát az alábbiakban a Pikler által felvázolt gondolatot: a pénzforgalom „nyüzsgéséből" és „hemzsegéséből" kibontott törvényszerűségeket egyszerű eszközökkel világosan felépíteni. Ehhez is szükséges lesz azonban középiskolai matematikai tudásunk felfrissítése. Néhány hosszabb levezetést igénylő, de egyébként szakmailag jól ismert sajátosságot (egyes eloszlások várható értékéről és szórásáról) bizonyítás nélkül fogok közölni.

A pénz Brown-féle mozgása

Mint *Rényi* [1954] megmutatta, igen sok területen észleljük a legelőször kolloidoldatokban szabatosan kimutatott és *Einstein* által alaposabban is vizsgált mozgás sajátosságait. A radioaktív bomlás, az ideális gáz molekuláinak ütközései, a nagyvárosi utcák forgalma, a levélposta, a telefonhívások gyakorisága, a fonógépek szálszakadásai, a villanykörték kiégése, a tartalékalkatrészek fogyása, az ikerszületések gyakorisága stb. mind jól közelíthetők e „véletlen" által sajátosan kormányzott modellel. Történetileg a porosz hadseregben lórúgás miatt elhalálozott újoncok számának statisztikai vizsgálata vezetett e speciális eloszlás első leírásához, s az itt tapasztalható sajátosságokat eleinte a „kis számok törvényének" is nevezték. *(Jordán Károly közlése.)*

Gondolkozzunk el tehát azon, mennyire valószínű az, hogy egy pénzdarabbal, mondjuk egy bizonyos egyforintos érmével személyesen találkozzunk! Az ilyen forintosok száma (a „korszerű" pénzelméletek által segített inflációban különösen gyorsan) növekszik, nem követünk el nagy hibát, ha úgy tekintjük, hogy számuk a végtelen felé tart, azaz minden nagy számnál nagyobbá válik. Ezzel együtt és éppen e miatt, egyre valószínűtlenebbé válik, hogy egy adott pénzdarab a zsebünkbe kerüljön. Ennek valószínűsége tehát a zérus felé tart, azaz minden számnál kisebbé válik annak valószínűsége, hogy bármely adott egyforintos, önmagában tekintve, éppen velünk találkozzék.

Mégis e két szám szorzata (az egyik tényező a végtelen, a másik a zérus felé tartva) meghatározott, véges nagyságú eredményt ad: ez a mi fizetésünk, amiből megélni próbálunk, illetve egy adott üzlet, bank, gyár bevétele. Hasonlít ez a folyamat például azokhoz a hívásokhoz is, amik adott rövid időszakban a telefonközpontokba befutnak: sok a lehetséges hívó, számuk, ha nem is „tart a végtelenhez" (sőt nálunk túlságosan is lassan gyarapodik), de mégis igen nagy. Annak valószínűsége tehát, hogy egy adott előfizető éppen az adott pillanatban keressen kapcsolást, igen csekély, ha nem is zérus. A beérkező hívások száma így ingadozó, de mindig véges szám lesz, és éppen arra vagyunk kíváncsiak, hogyan lehet ezt az ingadozást és törvényszerűségeit jól leírni.

A kombinatorikai megfontolás a binomiális eloszlást tekinti a legbiztosabb kiindulópontnak. E szerint, ha összesen n számú „kísérletet" végzünk, és mindegyikük p valószínűséggel sikeres, akkor annak gyakoriságát, hogy a „kísérletsorozat" egészében összesen k számú sikerüljön, az alábbi (1) képlet adja meg:

$$S(k) = \frac{n(n-1)\ldots(n-k+1)p^k(1-p)^n}{1\cdot 2\cdot \ldots \cdot k(1-p)^k}. \qquad (1)$$

Itt $S(k)$ a k-szori siker valószínűsége, az n és a k számok segítségével képzett szorzatok az „n alatt a k", tehát az n elemből képezhető k-ad osztályú kombinációk számát adják meg, p^k a k-szor önmagával szorzott valószínűség, amikor a

kísérlet sikeres volt, $(1-p)^{n-k}$ pedig annak a valószínűsége, hogy a fennmaradó $n-k$ eset *nem* sikeres.

Ha most n nagyon nagy szám és p nagyon kicsi, akkor nehézkes ezzel a képlettel számolni. Vizsgálhatjuk azonban a k-szori és a $(k+1)$-szeri előfordulás gyakoriságának *arányát*. Ez már könnyen kiszámítható, és világos útmutatást fog adni arra az esetre is, amikor a benne szereplő adatok a végtelenhez, illetve a zérushoz tartanak.

Mint arról kis számolással meggyőződhetünk, a következő összefüggés érvényesül:

$$\frac{S(k+1)}{S(k)} = \frac{(n-k)p}{(k+1)(1-p)} = \frac{np}{(k+1)(1-p)} - \frac{kp}{(k+1)(1-p)}. \tag{2}$$

Ha most p a zérushoz tart, akkor a második (negatív) tag k bármilyen nagy értéke mellett is zérussá válik. Az első tag azonban, mivel közben n a végtelenhez közelít, nem tűnhet el. Ha np (ez a binomiális eloszlás várható értéke) mondjuk egyenlő marad α-val (vagy ahhoz tart), akkor az első tényező határértéke az igen egyszerű $\alpha/(k+1)$ tört. Kimondhatjuk tehát, hogy határértékben (megközelítőleg):

$$\frac{S(k+1)}{S(k)} = \frac{\alpha}{k+1}. \tag{3}$$

Ebből már elő tudjuk állítani az egész eloszlást, hiszen a $k = 0, 1, \ldots, n, \ldots$ események egyike biztosan bekövetkezik. A teljes rendszer valószínűsége *per definitionem* 1-gyel egyenlő. Mivel amúgy is „normálnunk" kell az összes valószínűség összegét 1-re, $S(0)$ nagyságát tetszőlegesnek, akár egységnyinek is vehetjük. Ez esetben $S(1) = \alpha$ és $S(k) = \alpha^k/k!$, ahol $k!$ a k faktoriálist (az első k szám szorzatát $= 1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot \ldots \cdot k$) jelöli.

Összegezve az összes $S(k)$ értéket kapjuk

$$\sum_k S(k) = 1 + \alpha + \frac{\alpha^2}{2} + \ldots + \frac{\alpha^k}{k!} + \ldots = e^\alpha, \tag{4}$$

ahol felismertük az exponenciális függvény sorát. A normáló faktor tehát e^α, s ezzel megkaptuk az úgynevezett Poisson-eloszlás elemeinek értékét, ahol is

$$P(k) = \frac{\alpha^k e^-}{k!}. \tag{5}$$

Az egyébként ismeretes és táblázatokba is foglalt eloszlást itt mint a forgalom *logikailag* megalapozott törvényét vezettük le. A forgalom „véletlenszerű", a benne szereplő egyedek száma — n — igen nagy („végtelen"), ezért annak gyakorisága, hogy éppen egy meghatározott egyed kerül megfigyelésre, igen kicsi („zérushoz tart"), de a tapasztalat szerint a forgalom mégis valamely véges átlag körül ingadozik.

Mint ki is számíthatjuk, ez az átlag éppen α, az eloszlás várható értéke, mint ahogyan a kiindulásul vett binomiális eloszlás várható értéke is $np = \alpha$. Ugyanígy változatlan marad a binomiális eloszlás szórásnégyzetére ismert $np(1-p)$ képlet is, amelynek határértéke szintén $np = \alpha$.

Ebből máris következik egy fontos észrevétel. Ha a pénzforgalom szórásnégyzete és átlaga azonos vagy hasonló nagyságrendű, akkor minden erre vonat-

kozó mérés és előrejelzés szükségképpen rendkívül pontatlan lesz. A pénz forgalma terén tapasztalható bizonytalanság ezért mindig többszöröse a gazdaságtanban egyébként már megszokott, de mégis igen zavaró pontatlanságnak.

Ez nem zárja ki ugyan a pénzforgalom befolyásolásának lehetőségét, de ennek hatását ismét csak igen nagy hibával tudjuk megítélni. Ezért mindig vitatható egy-egy intézkedés célszerűsége és hatékonysága. Szintúgy illúzióvá válik annak lehetősége, hogy a versengő pénzelméletek közt a gyakorlat fényében döntsünk — ez a „fény" ugyanis éppen csak hogy pislákol.

Előfordulhat tehát, hogy egyes pénzdoktorok meghúzzák a „monetary overhang" vészharangját, azaz szentül állítják, hogy túl sok pénz kering a gazdaságban, bár a termelők sorban állnak a bankoknál, és nem tudnak egymásnak fizetni, mivelhogy a másikuknak sincsen pénze. Ehhez persze elégséges az, ha a pénzforgalom folyamata valamilyen adminisztratív maflaságon fennakad. Ha például úgy szerveznek meg egy sor új bankot, hogy közben megfeledkeznek a kölcsönös követeléseik gyors kiegyenlítését szolgáló klíringforgalom lebonyolításának szükségességéről (ennek fontossága ugyanis az egyeduralkodó központi bank belső ügyeként elkerülte a figyelmüket), akkor máris baj van — és hiába sok a pénz, ha kevés.

Ha még ráadásul a már kialakított infláció miatt a bankoknak elemi érdekük, hogy lehetőleg soká tartson egy-egy átutalás elintézése (mert addig nem kell kamatot fizetniük), akkor ez az infláció nemhogy gyorsítaná, de még lassíthatja is a pénz forgását (amelyet közelebbről is meg fogunk vizsgálni). S ha ugyanakkor a magas kamatok miatt a termelők is jobban járnak az egymásnak körben nyújtott ingyenes hitellel, akkor van csak bajban a mai magyar pénzelmélet.

A pénz áramlása

A levezetett törvényszerűségből azonban más is következik. Ha az ez ideig meghatározatlan nagyságú időegység helyett t időtartamra számítjuk a valószínűségeket, akkor nyilván αt mennyiségű pénz várható beérkezésével számolhatunk átlagosan, és az iménti Poisson-eloszlás az új paraméterrel

$$P(k) = \frac{(\alpha t)^k \, e^{-\alpha t}}{k!} \tag{6}$$

alakban adódik, αt várható értékkel és szórásnégyzettel. Ebből következik, hogy mivel annak valószínűsége, hogy *ne* érkezzen be semmi pénz t idő alatt, $P(0) = e^{-\alpha t}$, ezért a pénz *beérkezésének* valószínűsége (ami az előbbi esemény ellentettje) az alábbi (7) eloszlásfüggvénnyel bír:

$$F(t) = 1 - e^{-\alpha t}. \tag{7}$$

Ez az eloszlásfüggvény logikailag másként is levezethető, például mint az időben homogén folyamatokra általában is jellemző exponenciális törvényszerűség. Rényi idézett műve éppen ezt az utat követte. Az exponenciális eloszlás érvényesülését kimutatva bebizonyította, hogy ilyenkor egy adott időszak beérkezései szükségképpen Poisson-eloszlásúak.

Az exponenciális eloszlás várható értéke és szórása egyaránt $1/\alpha$ — relatív szórása tehát éppen egységnyi. A jelentős szórás ezért ismét a „meglehetősen bizonytalan" dolgok közé utalja a pénz forgalmát. Ez is egybevág mindnyájunk

elemi tapasztalatával, amikor pénzünk nem érkezik meg idejében. Az „időben homogén" tudniillik éppen azt jelenti, hogy pénzünk érkezése holnap sem valószínűbb, mint tegnap volt — bár az idő múltával beérkezésének valószínűsége mégis 1-hez tart. (Aki itt logikai ellentmondást vél felfedezni, gondolja meg, hogy a *fej vagy írás* dobás valószínűségei is mindig 50 százalékosak, de „nem veszíthetünk mindig". Lehetséges ugyan, hogy bármilyen hosszú kísérletsorozat csupa azonos dobást eredményez, de ennek valószínűsége a sorozat hosszával mégis rohamosan csökken.)

Elvont értelemben ez az oka hát a pénz tartalékolásának. Ha a pénz beérkezése éppen olyan biztos volna, mint kifizetésének kötelezettsége, akkor vagy egyáltalán nem volna szükség biztonsági készletre, vagy csak igen kis összegeket kellene készenlétben tartani. (Ezzel nem azt állítom, hogy a kifizetések és a beérkezések eloszlása eltér egymástól, csupán azt, hogy a két oldal első megközelítésben egymástól független ingadozása csak pénzkészlet segítségével hidalható át — és soha nem „teljes biztonsággal").

Valóban a fizetések biztonságosabb vagy bizonytalanabb volta erősen befolyásolja a tartalékok szükséges nagyságát, ezért is ingadozik annyira a forgási sebesség a gazdasági ciklus folyamán. A fellendülésben gyors az áruk forgalma és általános a bizalom a fizetések teljesítése iránt, ezért viszonylag kisebb pénzkészleteket tartanak, s így a pénz forgási sebessége is aránylag gyors. (Látni fogjuk, hogy nem csak lehet, de meg is kell különböztetni az áruk és a pénz forgásának sebességét, bár az eddigi pénzelméletek, de még a gazdasági lexikonok is összemossák ezt a két fogalmat). A recesszióban aztán nemcsak az áruk áramlása lassul le, de a fizetések láncolata is hajlamosabb az akadozásra. Ezért viszonylag nagyobb pénzkészleteket kell tartani, s így a pénz forgási sebessége két okból is csökken.

Hogy a gazdaság valamely szereplője mekkora készletet tart, az tehát függ a fizetések kialakult rendjétől, s mint utaltunk rá, ciklikusan is változik. Itt azonban, élve az exponenciális eloszlás és a matematikai jelölésmód nyújtotta kényelemmel, feltesszük, hogy t napi forgalomnak megfelelő készletet tart, naponta tehát készlete $1/t$ részét költi el, azaz ebből fizet azoknak, akiknek éppen tartozik: szállítóinak és egyéb hitelezőinek.

Ha tehát ismét a pénz egy adott egységének mozgását kísérjük figyelemmel, akkor az egy adott pillanatban valamelyik, mondjuk az i-edik pénztulajdonosnál van, itt t_i időt tölt el, majd a_{ij} valószínűséggel a j-edik pénztulajdonoshoz kerül. Itt ismét eltölt egy bizonyos t_j időt (ezt új tulajdonosának készletezési szokásai határozzák meg), majd a_{jk} valószínűséggel a k-adik helyre kerül. Az ilyen a_{ij} értékeket már ismerjük: ilyenek az *ágazati kapcsolatok mérlegének* együtthatói. E költségszerkezetek egyes elemei tehát maguk is valószínűségi változók *várható értékei:* rövidebb időszakban hevesen ingadozhatnak, éves átlaguk azonban meglehetősen szilárdnak bizonyult, és jellemző az adott ágazatra vagy gazdálkodóra. Rényi ([1954] 845. és köv. o.) részletesen vizsgálta éppen ezt a modellt, és bizonyította, hogy e feltételek egy homogén Markov-folyamathoz vezetnek. A folyamat mátrixa szinguláris, rangja $n - 1$, sajátértékei nempozitívak és az ergodikus megoldáshoz tartozó zérus sajátérték egyszerű. Ezeknek a bonyolultan hangzó matematikai sajátosságoknak világos gazdasági értelme van, sőt gazdasági megfontolások alapján bizonyíthatók.

Kiindulásunk az input—output rendszer **A** koefficiensmátrixa. Erről tudjuk, hogy mint az egyszerű újratermelés A vagy a bővített újratermelés $(A + \lambda B)$ alakban felírható mátrixa, egyértelmű pozitív megoldást ad a termelési árak **p** és az egyöntetű növekedést biztosító termelési árak **x** vektorára. Ez azt jelenti, hogy ilyenkor fennállnak az $\mathbf{Ax} = \mathbf{x}$, illetve a $\mathbf{pA} = \mathbf{p}$ egyenletek, amelyekből e vektorok már könnyen kiszámíthatók.

Azt is jelenti ez, hogy a nemnegatív és irreducibilis **A** mátrix legnagyobb pozitív sajátértéke éppen egységnyi, és a Frobenius—Perron-tételek szerint egyszeres sajátérték. Ha tehát a mátrix más árakon vagy más természetes egységekben volna felírva, akkor az átárazás műveletének úgynevezett „hasonlósági transzformációja" (ami a sajátértékeket nem változtatja meg) éppen egységnyi oszlopösszegűre változtatja, azaz a $\mathbf{PAP}^{-1}$ mátrix költségstruktúrája minden ágazatban kerek 100 százalékra adódik össze. Hasonlóan vezet az $\mathbf{X}^{-1}\mathbf{AX}$ transzformáció arra az eredményre, hogy a teljes termelés szabatos és egyensúlyi elosztásra kerül az egyes ágazatok piacain. (Ekkor a sorösszegek lesznek egységnyiek.) Itt tehát már eleve sztochasztikus mátrixszal van dolgunk, tudniillik sztochasztikus mátrixnak tekintendő minden olyan mátrix, amelynek elemei nem negatívak, és (sor- vagy oszlopirányban) összegezve egységnyiek. Megkövetelik néha azt is, hogy minden sorban és minden oszlopban álljon legalább egy elem — ez azonban az irreducibilitás révén amúgy is teljesül: csupán annyit tesz, hogy minden pénztulajdonos kapta valahonnan a pénzét, és valahová továbbadja.

Tegyük fel, hogy a pénztulajdonosok **m** mennyiségű pénzzel indulnak. A fenti modell szerint egy adott napon ennek t_i-ed része kerül kifizetésre, azaz $\mathbf{T}^{-1}\mathbf{m}$, ahol is **T** a t_i vektorból képezett diagonális mátrix.

Ugyanakkor e kifizetések ugyanezen pénztulajdonosoknak $\mathbf{AT}^{-1}$ összegű bevételeket jelentenek. Fennáll tehát az alábbi (8) differenciálegyenlet a pénzkészletek változására:

$$\frac{d\mathbf{m}}{dt} = (\mathbf{A} - \mathbf{1})\mathbf{T}^{-1}\mathbf{m}. \tag{8}$$

Egyszerűen belátható, hogy az $\mathbf{A} - \mathbf{1}$ mátrix sajátértékei éppen egységnyivel kisebbek, mint a már vizsgált **A** mátrixéi, így a legnagyobb sajátértéke éppen zérus (és egyszeres), tehát a többi sajátértéke is nempozitív.

A zérus sajátérték adja a differenciálegyenlet egyensúlyi megoldását, mivel ez a differenciálhányados eltűnését, azaz **m** változatlanságát hozza magával.

Némi számolással az is belátható, hogy ez az egyensúlyi érték

$$\mathbf{m} = \mathbf{TPXe} \tag{9}$$

alakban adódik, ahol **e** a csupa egységből álló vektor. [Ha ezt a vektort behelyettesítjük a (7) egyenletbe, akkor az, figyelembe véve a **P** és **X** mátrixokról előbb elmondottakat, zérust eredményez.]

Belátható azonban ez mintegy „matematika nélkül" is. Egyrészt gazdaságilag világos, hogy a pénztulajdonosok csak azt kaphatják meg, amit egymásnak kifizettek. Másrészt az is világos, hogy ha pénzkészleteik és fizetéseik éppen az (egyszerű vagy bővített) újratermelés arányait követik, akkor a forgalom simán lebonyolódhat. (Ezért is mellőzhette, és mellőzte is Neumann a pénzforgalom ábrázolását, amíg az egyensúly létezését taglalta.)

Persze, ha olyan **R** árakat rögzítünk kívülről, amelyek nem egyenlők a **P** egyensúlyi árakkal, akkor — mivel az $\mathbf{RAR}^{-1}$ mátrix sajátvektora $\mathbf{RX}$ — a folyamat olyan állapot felé tart, amely *nem* teszi lehetővé az újratermelés sima lebonyolítását. Ilyenkor egyes ágakban feleslegek, másokban pótolhatatlan hiányok keletkeznek.

Az árak állami előírásának és rögzítésének gyakorlata így kikényszeríti a lefölözések és támogatások rendszerét is. Ezzel azt a látszatot kelti, mintha állami gondoskodás *nélkül* a gazdaság mozgásképtelen volna, holott éppen a beavatkozás *miatt* bénult meg. (Ugyanígy okoz csak az állam által „jóvátehető" zavart a mennyiségek előírása is.)

A matematikai levezetés mégis többet mond ki, mint amit nélküle beláthatunk: azt mutatja ki ugyanis, hogy a pénzforgalom „véletlen" folyamata (a Markov-lánc) önmagában is az egyébként irodalmilag már jól ismert egyensúlyi állapot felé tart. Igaz, ez a konvergencia sztochasztikus, tehát nemcsak hogy megenged jelentős ingadozásokat, de mintegy elő is idézi azokat. De nem kellett feltételeznünk sem az egyéni profit maximalizálására való törekvést, sem a központi tervezés mindentudóságát az egyensúly *létezésének* és *érvényesülésének* kimondásához.

Az egyensúly tehát a gyakorlatban e hatóerők nélkül is létrejönne, bár — a véletlen folyamattal járó ingadozások miatt — csak nagyon pontatlanul és nagy bizonytalansággal. Ha tehát azt mondjuk, hogy az egyensúly a gazdasági rendszer legvalószínűbb állapota, az ugyan elméletileg helyes, de a köznapi szóhasználat szerint mégis félrevezető. Távolról sem jelenti ugyanis azt, hogy a gazdasági rendszerek általában egyensúlyban lesznek, sőt ellenkezőleg, éppen azt teszi szinte biztossá, hogy egy adott rendszert megfigyelve, azt *nem* fogjuk teljes egyensúlyban találni.

Hogy alapvető megfontolásaink az értelmezés nehézségei ellenére mégsem haszontalanok, azt megmutatja az eddig levezetett összefüggések felhasználása a pénz forgási sebességének meghatározására.

A pénzforgalom egyenlete

A pénz sebességének meghatározása hagyományos módon a Fisher-egyenletből indul ki. Ez nemcsak könnyen felírható eddigi jelöléseink alapján, de elfogadható megoldást kínál arra a szintén hagyományos indexelméleti talányra is, hogy miként kell értelmezni és mérni a **P** árszínvonalat, valamint az áruk **X** mennyiségét. Az árszínvonalat és a forgalmazott mennyiséget egyaránt vektormennyiségként határozzuk meg, ez kellő útmutatást ad tényleges mérésükre is, mégpedig úgy, hogy a mikro- és a makroökonómiai értelmezés egysége megmarad.

Ily módon a javak és szolgáltatások teljes forgalma az árak és a mennyiségek vektorának egyszerű „belső szorzataként" fejezhető ki, mint *summa summarum:*

$$S = \Sigma p_i x_i = \mathbf{e}'\mathbf{PXe} = \mathbf{p}'\mathbf{x}. \tag{10}$$

A Fisher-egyenlet másik oldalát is szimmetrikusan kell felállítanunk — bilineáris szorzatként. Ez is adódik fenti levezetésünkből:

$$S = \Sigma p_i x_i = \Sigma \frac{m_i}{t_i} = \mathbf{eMT}^{-1}\mathbf{e} = \mathbf{m}'\mathbf{t}^{-1}. \tag{11}$$

Ha **t** jelenti a forgalmi időt, akkor ennek reciproka az illető pénzegység „forgási sebessége", gazdasági értelemben a „fordulatok száma". A jobb oldalon tehát az egyes pénzkészleteket összegezzük forgásaik számával súlyozva. Már maga a kifejezés alakja is fontos, hiszen rávilágít arra, hogy a pénznek nincs „homogén", egyöntetű sebessége. Itt csorogva, ott áradva, itt gyorsabban, ott lassabban fordulva, forgási sebessége *átlagként* adódik.

A forgási sebesség kiszámításának hagyományos módja az, hogy elosztjuk a teljes forgalmat a pénz mennyiségével:

$$\mu_1 = \frac{\Sigma p_i x_i}{\Sigma m_i} = \frac{\Sigma \frac{m_i}{t_i}}{\Sigma m_i}. \tag{12}$$

Ez a kifejezés valóban a $1/t_i$ sebességek súlyozott átlaga, ahol az m_i pénzmennyiségek adják meg a súlyokat.

Ez azonban nem az egyetlen „átlag", amit a fenti sebességekből kiszámíthatunk, hiszen azokat a forgalmazott $p_i x_i$ jószágtömegekkel is súlyozhatnánk. Ezek azok a jószágáramlatok, amelyek forgását a pénz lehetővé tette, azaz ez lesz maga a forgalom sebessége.

Ez a két átlag tehát a pénz sebessége és a forgalom sebessége — és e két átlag általában nem lesz azonos. Egy adott pénztulajdonos ugyanis mindig forgalmával arányos pénzkészletet tart, de ez az arány nem mindig azonos a más pénztulajdonosok által szükségesnek látott arányokkal.

Írjuk fel most a forgalom sebességét:

$$\mu_2 = \frac{\Sigma \frac{p_i x_i}{t_i}}{\Sigma p_i x_i} = \frac{\Sigma \frac{m_i}{t_i^2}}{\Sigma \frac{m_i}{t_i}}. \tag{13}$$

Értelmezzük újra ezt a kétféle mennyiséget! A μ_1 a pénz sebességének *várható* értéke. Ha egy mintát (pénzdarabot) kiragadunk a sokaságból, akkor annak sebessége $1/t_i$ lesz, mégpedig m_i gyakorisággal. A μ_2 pedig olyan hányados, amelynek nevezője a várható értékkel (a valószínűségi változó első momentumával), számlálója a változó négyzetének várható értékével (a második momentummal) arányos.

Elemi összefüggés, hogy egy változó szórásnégyzete egyenlő a változó négyzete várható értékének és várható értéke négyzetének különbségével. E tétel szerint β szórásnégyzete $D^2(\beta) = E(\beta^2) - E^2(\beta)$. Esetünkre alkalmazva ez azt mondja ki, hogy

$$D^2(\mu_1) = \mu_2 \mu_1 - \mu_1 \mu_1. \tag{14}$$

A szórásnégyzet mindig nemnegatív, így a forgalom sebessége (μ_2) nem lehet kisebb a pénz sebességénél (μ_1-nél), és csak akkor lehetnek egyenlőek, ha a szórás zérussá válik, azaz, ha minden pénztulajdonos forgalmának azonos hányadát tartalékolja. Minden más esetben — mivel az átlagnál gyorsabban forgó pénz az átlagosnál több árut forgat — a forgalom sebessége nagyobbnak bizonyul. (Hasonlóan a városi forgalomban, az utasok is gyorsabban haladhatnak az őket szállító járműveknél, ha tudniillik az átlagosnál gyorsabb járművek az átlagosnál több utast szállítanak.)

Ha elméleti feltevésünk az eloszlásokról a gyakorlatban is igazolást nyer, akkor a szórás és a várható érték egyenlő, és ebből a $\mu_2 = 2\mu_1$ összefüggés következik, ilyenkor tehát a forgalom sebessége a pénzáramlás sebességének duplája. Ez egyáltalán nem lehetetlen: ha van két egyforintosom, amiből az egyik a malacperselyben alszik, a másikból pedig rágót veszek, akkor éppen ez az eset valósul meg.

Záró megjegyzések

A zavartalan pénzforgalom biztosítja az egyensúlyi állapot sztochasztikus elérését. E tétel értelmezése és alkalmazása azonban nem lesz egyszerű.

A gazdasági egyensúly fogalmát *A. Smith* — természettudományos analógiák alapján — mint a termelést a szükségletekhez igazító folyamat eredményét mondta ki. Szerinte a gyakorlat általában létre is hozza ezt az egyensúlyt, ehhez a hajtóerőt az önérdek elemi erővel végbemenő érvényesülése biztosítja. *Ricardo* ezt az

önérdeket mint profitmotívumot fogalmazza újra, s így a tulajdonosok körére szűkíti a cselekvők körét.

Marx kétkedőbb érvelése szerint azonban az egyensúly a gyakorlatban csak „megsértése révén" érvényesül. A tapasztalat szerint az egyensúly nem áll be önműködően, és az eltérés ciklusokat, sőt kaotikus mozgásformákat is létrehoz.

Kézenfekvően merül fel így a tervezés eszméje, az egyensúly kiszámítása és célként való kitűzése. (A Kelet-Európában csődbe került változat — háborús tervek végrehajtásának diktatórikus kikényszerítése — nem a tervezést, hanem a politikai rendszert diszkreditálta.)

A termodinamikai megfontolásokon alapuló szemlélet elkerüli, hogy akár az érdekekre, akár valamiféle tudatos cselekvésre, akár ezek valamiféle eklektikus keverékére hivatkozzon. A *tertium non datur* tiltását meghaladva oly kiindulópontot ad, amely a terv és piac vélt ellentétét feloldva antagonizmusukat látszólagossá teszi. Meglehetősen magas bonyolultságú (kémiai, biológiai, társadalmi stb.) rendszerek léteznek ugyanis, amelyekben érdek vagy tudat nem fogalmazhatók meg (vagy megfogalmazásukkal önmaguk paródiáivá válnak), a „gazdálkodás" és az egyensúly felé törekvés egyes jelenségei azonban mégis megfigyelhetők. Mindezzel tán szabadabb és előítéletektől mentesebb tételekhez jutunk.

Meg kell jegyezni azonban, hogy a sztochasztikus konvergencia tényéből csak igen óvatosan szabad következtetéseket levonni. Míg determinisztikus konvergencia esetén az idő múlásával az egyensúlytól való eltérés szigorúan csökken, a sztochasztikus konvergencia nem zárja ki a nagy eltérések bekövetkezését sem, csupán ezek valószínűségéről tud beszámolni. Hasznosabb azonban a szemlélet, mert ugyanakkor és ugyanezzel kiszámíthatóvá teszi ezeket a valószínűségeket.

Ezzel egyszerre mondja ki azt, hogy az egyensúly a gazdasági rendszer legvalószínűbb állapota, s azt is, hogy egy adott rendszert megfigyelve, azt nem fogjuk ebben az állapotban találni. E paradoxon leegyszerűsített példája a kockadobás. A valószínű, azaz várható eredmény $(1+2+3+4+5+6)/6 = 21/6$. Három és fél pontot azonban soha nem lehet dobni.

Mindazon lehetséges mozgásforma, amelyet Smith óta a matematikai gazdaságtan fokozódó szabatossággal elemzett: konvergencia, ciklus, káosz, összefér az új szemlélettel. Esetünkben a sajátértékek alakulása ad ezekre választ és elemzési lehetőséget. Innen kezdve azonban útunk némiképpen elválik a termodinamika gyakorlatától, mert figyelembe kell vennünk szakterületünk nagyságrendjeit és mérésük sajátos nehézségeit. A gazdaság „tömeg"-jelenségeinek számossága sokkalta alacsonyabb, mint a termodinamikaiaké, és az idő múlása is másként jelentkezik.

Ez azonban nem jelenti azt, hogy következtetéseink mindig bizonytalanabbak lesznek, mint a termodinamikában, amelyről — helytelenül — azt véljük, hogy mérései kivétel nélkül pontos eredményekhez vezetnek. Éppen a Brown-mozgással kapcsolatban figyelmeztet *Einstein* [1971], hogy a megfigyelő ott „mindig egy bizonyos *középsebességet* tart ... *pillanatnyi sebességnek*", holott „az így meghatározott sebességnek a vizsgált mozgás semmilyen objektív tulajdonsága nem felel meg" (39. o.).

Éppen ezzel kapcsolatban szükségesnek látszik a modell továbbfejlesztése. Az átlagos pénztartalékok helyett helyes speciális, a tranzakciók irányával összefüggő tartalékok figyelembevétele, azaz a t_i mennyiségek helyett t_{ij} értékek megfigyelésére kell törekednünk. Erről az általánosításról azonban, matematikai bonyolultsága miatt, csak akkor tudok beszámolni, ha ismét lesz szakfolyóiratunk. Az a levezetés, amely megmutatja, hogy az egyes pontokról kiinduló pénzforgalom (ezek mindig az átlagos, azaz „egyensúlyi" áramlástól eltérő pályákat járnak be) hogyan számíthatók ki az AKM-mérlegekből képzett koefficiensek segítségével, ugyancsak szaklapba kívánkozik.

Ha a jelenlegi magyar pénzelmélet és gyakorlat konzekvens volna, akkor visszaállítaná a publikációs lehetőségeket, vagy ha erre többé nem képes, ezzel együtt a kutatást, sőt magát a matematikát is átmenetileg beszüntetné.

Irodalom

Asztalos László György [1986]: Egy (joggal) elfeledett pénzelméletről. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
Einstein, Albert [1971]: Válogatott tanulmányok. Gondolat.
Pikler Endre [1932]: A kinetikai pénzelmélet rövid alapvetése. Közgazdasági Szemle, LVI. évfolyam, 75. kötet, 81—106. o.
Rényi Alfréd [1954]: Valószínűségszámítás. Tankönyvkiadó.

Kedves Szerzőnk!

A közgazdasági Szemle — akárcsak a többi szaklap — pénzügyi nehézségekkel küszködik. Kérjük Önt, hogy kéziratának terjedelme a 25 oldalt — kettes sortávolsággal gépelve — ne haladja meg. Ezzel leendő szerzőtársaink is helyet biztosít a — reméljük csak átmenetileg — kevesebb oldalon megjelenő lapunkban.

Megértését köszöjük

a Közgazdasági Szemle szerkesztősége

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (692—705. o.)

ÁBEL ISTVÁN—JOHN P. BONIN

A közvetlen külföldi beruházás és az adósságszolgálat*

A költségvetés gazdálkodói szerepének visszaszorulásából adódó következményeket elemezzük egy egyszerű makromodell segítségével, amelyben az adósságszolgálat és a közvetlen külföldi beruházások kiemelt szerepet játszanak.

Járatlan utakon

A szocialista rendszerek gyors politikai és gazdasági szétesése új kihívást támaszt a gazdaságelmélet és a gazdaságpolitika számára egyaránt. Az átalakulás — a szabadságba vezető út — sokféle változatban tárul elénk. Egyesek gyors boldogulást ígérő sokkterápiát javasolnak, míg mások óvatosabb közelítésben a leghosszabb utat emlegetik (*Kornai* [1990], *Lipton—Sachs* [1990*a*], *Nordhaus* [1990]).

Írásunkban az említett megközelítések áttekintése helyett egy egyszerű makroökonómiai modellt vázolunk, amelyben a piacgazdaságra való áttérés középtávon várható hatásai elemezhetők. Főképpen az állami tulajdon visszaszorítását célzó és a működőtőke-importra támaszkodó privatizáció reálárfolyamra gyakorolt hatása, valamint a kereskedelem liberalizálása és a stabilizáció lehetséges belső ellentmondása érdekel bennünket a magyar gazdasági viszonyok között.

A vállalatok államtól való függőségének megszűnése az egyre növekvő privatizációs irodalom központi kérdése. Maga a változás súlyos problémákkal terhes. Ma még többen vannak, akik az állam visszavonulásának elhúzódása vagy teljes elmaradása miatt aggódnak, és magát a privatizációt évtizedekig tartó folyamatként kezelik. *Kornai János* [1990] a kérdés világszerte legismertebb elemzője, a fokozatos polgárosodás híve, és óva int a piacosítás mindenféle mesterséges módozatának imitálása ellen.

Ettől némileg eltérő programot ismertet *Lipton* és *Sachs* [1990*a*] a lengyel stabilizációval foglalkozó írásukban. Alapvetően *makroökonómiai* programjuk kifejtése során abból indulnak ki, hogy a szocialista állami beavatkozás nyomán

* A tanulmány az Amerikai Közgazdasági és Társadalomtudományi Társaságok 1990 decemberében Washingtonban tartott közgyűlésén elhangzott State Desertion in the Transforming Contries: The Economic Black Hole című előadás alapján készült. Az angol nyelvű változat részletesen foglalkozik a privatizáció tapasztalataival, valamint a KGST-piac átalakulásával. E részeket az átdolgozás során elhagytuk. Köszönettel tartozunk *Führinger Antal*nak, *Halpern László*nak és *Simonovits András*nak az átdolgozáshoz nyújtott értékes segítségért. A szerzők köszönetet mondanak a *Pew Alapítvány*, *a Wesleyan University*, valamint az *MTA—OTKA* kutatási támogatásáért.

Ábel István Pew-alapítványi vendégprofesszor, Wesleyan University közgazdaságtan tanszék, *John P. Bonin* tanszékvezető professzor, Wesleyan University, Egyesült Államok.

létrejövő hiánygazdaság és a monetáris lavinaveszély *(moretary overhang)*[1] az oka az egyensúly megbomlásának. A lakosság érzékelve, hogy a pénzt nem lehet árura váltani, szabadulni igyekszik értéktelenné vált pénzkészletétől és ez lavinaszerűen hiperinflációhoz vezethet. Így a kínálkozó megoldás az lenne, hogy az embereket minél gyorsabban meg kell szabadítani a feles pénzkészletektől, méghozzá úgy, hogy az (élelmiszer)árakat hirtelen megemelik, a pénzforrásokat (bér) pedig elapasztják. Nem ok nélkül nevezik ezt a módszert sokkterápiának.

Bár a monetáris lavinaveszély fogalma maga is támadható, az mindenképpen kérdéses, miként vonatkoztatható elgondolásuk a magyar gazdaságra.[2] Még ha el is fogadnánk, hogy valami ilyesmi alakult ki Lengyelországban és a Szovjetunióban (később látni fogjuk, hogy itt sem erről van szó), Magyarországon sem az áruhiány, sem a pénztől való szabadulás kényszere nem indokol ilyen terápiát. Kelet-Európa átalakuló gazdaságai esetében a gondok egyik oka az állam gazdaságból történő kivonulása nyomán kialakuló időleges vákuum. Ez veszélyes instabilitáshoz vezet, és különösen súlyos zavarokat okoz azokban a tevékenységekben, ahol a várakozások módosító hatása erőteljes, mint például a befektetési, megtakarítási döntések esetében. Ezek közvetlenül fokozzák az inflációs nyomást.

Az állam visszavonulása a gazdaságból a piacgazdaságra való átálláshoz *szükséges*, az adott makrogazdasági feltételek között pedig egyenesen *elkerülhetetlen* folyamat. Csábító, de téves azt gondolni, hogy a folyamat valamiféle tudatos gazdaságpolitikai választás eredménye. A kapcsolat sokkal inkább fordított. Az állam kényszerű visszavonulása teszi elkerülhetetlenné a piacgazdaságra való áttérést, minden hivatalos óvatoskodás és gazdaságpolitikai tétovázás *ellenére*. A következő részben a költségvetés kapcsán az úgynevezett *ikerdeficit* jelenségen keresztül mutatjuk be e kényszerpályát.

Talán meglepő, hogy az állam gazdaságból történő kivonulásáról beszélünk akkor, amikor mindenki épp az ellenkezőjére panaszkodik. Az Ikarus esetében az emlékezetes tavalyi rubelexport-tilalmat inkább szélsőséges beavatkozásnak, mintsem az állam szemérmes visszahúzódásának tekinthetjük.[3] Az alábbiak hangsúlyozása ezért helyénvalónak tűnik mondandónk megvilágításához. Értelmezésünkben az Ikarus az állami gondviselés megszűnésének áldozata. Bár ez esetben nem a magyar beavatkozás váltotta ki a megrázkódtatást, hanem a szovjet piac összeomlása. A magyar kormány viselkedése sem mond ellent felfogásunknak abból a szempontból, hogy nem ígért az Ikarusnak kárpótlást, támogatást. Lépése ez esetben tehát inkább cserbenhagyásos cselekménynek minősül, a paternalista állam szerepvállalásáról már nem beszélhetünk.

Félő ugyanakkor, hogy esetmagyarázatunk eltereli a figyelmet arról, hogy a modell nem az elmúlt év eseményei megmagyarázását célozza, inkább egy középtávú kitekintéshez (közeljövőnkre való felkészítésül) kíván keretet adni. A gazdasági átalakulás vállalataink sokaságát fogja magára hagyni megfelelő navigációs képesség nélkül a világpiac számunkra ismeretlen vizein. Látnoki képesség nélkül is megjósolható, hogy sokan válnak az itt uralkodó körülmények áldozataivá. Ráadásul e vállalatok jelentős része nem tartozik a dinoszauruszok menthetetlen

[1] Talán jobban hangzana, ha *likviditási többlet*nek fordítanánk e kifejezést. A szokatlan szóhasználattal azt kívánjuk hangsúlyozni, hogy itt a likviditási többletnek egy szélsőséges mértékű és rendkívül veszélyes fajtájáról van szó.

[2] A monetáris lavinaveszély fogalma feltételezi, hogy a pénz értéktelenné válik, amitől csak szabadulni akarnak az emberek. Bármilyen súlyos is a hiány a hivatalos piacokon, amíg a feketepiac (alternatív beszerzési piac) működik, a pénztartás értelmetlenségéről nem beszélhetünk, így a monetáris lavinaveszély is értelmét veszti, mihelyt a feketepiacot figyelembe vesszük. Ezt a gondolatot részletesen elemzi *Cochrane* és *Ickes* [1990].

[3] Erre az ellentmondásra *Dobozi István* hívta fel a figyelmünket.

csapatába. A hirtelen klímaváltozás azonban megtizedeli azokat is, akik már minimális navigációs technika és tájékozódási képesség birtokában életképesek lennének. A fokozatosságot hangsúlyozó felfogástól eltérően úgy gondoljuk, hogy ezeknek a vállalatoknak nincsen annyi idejük, hogy maguktól megszerezzék az önálló tájékozódáshoz szükséges technikát. Az óvatos, belső forrásokra építő privatizáció előbb vagy utóbb talán magával hozná a vállalati menedzsment átalakulását is. Ehhez azonban több időre és nyugodtabb körülményekre lenne szükség. A piacon való eligazodás technikája bejáratva vár arra, hogy nálunk is bevethető legyen. Persze sok érvet lehet felhozni a külföldi tőke *közvetlen* részvételére épülő gyors váltással szemben. Van-e azonban más választásunk az időhiány feszítő kényszerének ismeretében? A közvetlen külföldi beruházás fontosságának hangsúlyozásakor hiba lenne egy másik végletbe esni, és ezt tekinteni a privatizáció *kizárólagos* forrásának. Ehelyett sokkal inkább azoknak van igazuk, akik a különféle lehetőségek kombinált alkalmazását javasolják, amelyben bármely módszer egyenlő eséllyel indulhat, és az adott termelőegységhez és piacának sajátosságaihoz legjobban illeszkedő átalakulási forma valósulhat meg.[4] Ilyen összetett kép kezelésére modellünk nem alkalmas, ezért csupán az egyik lehetőséggel, a működőtőke-importra épülő megoldással foglalkozunk.

Magyarország (no meg Kelet- és Közép-Európa néhány másik országa) esetében van még egy sajátos, bár nem egyedi makrogazdasági körülmény, amivel feltétlenül számolnunk kell. Ez pedig a külső és a belső *államadósság*. Az állam visszaszorulása egyébként éppen ennek a kezelhetetlenség határáig növekedett adósságtömegnek a következménye. Szerencsénkre (vagy éppen ellenkezőleg) adósságlavinától nem kell tartanunk, mert ahhoz szükség lenne azokra is, akik a pénzt lavinaszerűen ontják a markunkba.

Mindezek következtében csak olyan gazdaságpolitika lehet életképes, mely egyszerre biztosítja a gyors privatizációt és a külföldi tőke jelentős mértékű bevonását. Számunkra ez azt jelenti, hogy a privatizációnak csak akkor és annyiban van értelme, ha az alapvetően a külföldi tőkére épül, amely képes piaci és vezetési ismereteket nyújtani a vállalatoknak, és egyben a tőkemérleg többlete ellensúlyozhatja az adósságszolgálat miatt elkerülhetetlen fizetésimérleg-hiányt. Látni fogjuk, hogy ez sem mentes hátrányos következményektől. A tőkebeáramlás és a forint *felértékelődésének* veszélye eddig nem tapasztalt nehézségeket támaszthat, amelyektől való óvakodás indokolhatja a privatizáció és a külfölditőke-ellenes hangulatot.

Az áttérés szakaszai és a stabilizáció elemei

A piacgazdaságra áttérő országokban a gyors liberalizálás inflációval jár. A legtöbb gazdasági program emiatt az átalakulás két szakaszát jelöli meg. Az elsőben a központi kérdés a pénzügyi egyensúly helyreállítása. Ez egyszerre jelenti a fizetési mérleg hiányának és az infláció ütemének leszorítását. A stabilizációt követően a hangsúly áttolódik a szerkezetátalakításra és a tulajdonreformra. E periodizálás során gyakran hivatkoznak a monetáris lavinaveszélyre mint a tervgazdaságtól örökölt egyes számú közellenségre. Némi ellentmondás rejlik ugyanakkor abban, hogy a második szakasz fő problémájaként általában azt említik, hogy a szükséges lakossági forrás *hiánya* rendkívül lassú, akár sok évtizedekig elhúzódó privatizálást tesz csak lehetővé. A monetáris lavinaveszély feltételezése és a privatizációhoz szükséges belső forrás hiánya közötti kiáltó ellentmondást azonban ezek a programok nem említik. A privatizációval szem-

[4] A lehetőségek árnyalt leírását adja *Bokros* [1990] és *Lipton—Sachs* [1990*b*] tanulmánya.

beni politikai ellenérzések kizárják annak az elemi monetáris összefüggésnek a felismerését, hogy a jelenlegi helyzetben az infláció elleni harc egyedüli (de igen hatásos) eszköze éppen az állami vagyon piacra vitele lenne.

Szerencsére nálunk a fenti kifogás nem érvényes minden korlátozás nélkül. Először is a monetáris lavinaveszély itt egyelőre csak néhány szakértő lázálmaiban jelent meg. Emiatt nem csoda, hogy a fent megfogalmazott ellentmondás sem okozott még nagyobb zavart az infláció és a privatizáció ellen egyforma hevességgel fellépő politikai erők érvelésében. Nálunk a képlet világosan mutatja, hogy az *egyensúlyzavar a költségvetésből* származik.

Kezdjük egy elméleti megfontolással! A szocialista gazdaságban — a piac elkülönült részpiacokra töredezése és a pénzpiacok fejletlensége miatt — elkülönült pénzkörök alakultak ki (*Tardos* [1987]). Ezeket vizsgálva, *Ábel* és *Székely* [1988] arra jutott, hogy bár a lakossági, a vállalati és a költségvetési pénzkör elkülönülése statisztikailag is kimutatható, ez távolról sem jelent teljes elkülönülést. A költségvetési pénzkörből jelentős átcsurgás figyelhető meg mind a lakossági, mind pedig a vállalati pénzkörbe. Az 1974—1986-os időszak negyedéves adatai alapján a lakossági pénzmennyiség és a fogyasztói árindex között nem mutatható ki Granger-féle oksági kapcsolat. Ugyanakkor szignifikáns Granger-oksági kapcsolat mutatkozik a vállalati pénzkörből a fogyasztói árindex felé, ami a költségvetési pénzkör vállalati pénzkörbe való átcsurgásából levezethető monetáris magyarázatot ad az inflációra. A költségvetési pénzkör lényegében a monetizált költségvetési deficitet fedi, így magyarázatunk éppen ellentétes a szokásos érveléssel, miszerint éppen a deficit *csökkentése* okozna inflációt. Ha a pénzkörök szeparálódása tökéletes lenne (mint amilyen például egy abszolút tervgazdaságban képzelhető el, ahol vállalati pénzek fogyasztási cikkekre nem költhetők, lakossági pénzből pedig beruházási javak nem vásárolhatók, továbbá a bérszabályozás kizárja, hogy a fölös vállalati likviditás túlzott bérkiáramláshoz vezessen), akkor a fogyasztási cikkek piacán sem a vállalati, sem a költségvetési pénzek kiáramlása nem okozhatna inflációt. A pénzpiac fejlődésével a pénz fokozatosan integrálja a különböző piacokat, és a pénzkörök elkülönültsége is megszűnik. Itt kezdődik a baj, mivel a fölös likviditás végül is megjelenik a végső felhasználási piacokon (fogyasztási és beruházási piacon), nyomában az inflációval és a kereskedelmi mérleg hiányával. Ekkor bizony a költségvetésre jobban oda kell figyelni.

De mi a baj a magyar költségvetéssel? A központi költségvetés hiánya a nyolcvanas évtizedben soha nem növekedett a GDP négy százalékánál nagyobbra. A legmagasabb deficit évében, 1987-ben is csak 3,97 százalék volt, miközben a világátlag ez évben 4,1 százalék, a fejlődő országoké pedig 6,05 százalék volt.[5] Sajnos ez még nem jelenti azt, hogy a költségvetéssel minden rendben volt. A fenti számítás forrásául szolgáló nemzetközi kiadvány tanúsága szerint nem volt még egy olyan ország a világon, ahol a költségvetési kiadás az elmúlt évtized egyetlen évében sem csökkent a GDP 55 százaléka alá. Néhány országban előfordult, hogy egy-egy évben Magyarországénál is magasabb számot produkált, de egyedül mi tudtuk tartani magunkat a GDP 55 százaléka *fölött* végig az évtized során.[6]

Felmerül a gyanú, hogy a költségvetés az összes jövedelemnek túlzottan nagy részét csoportosítja át. De nem csak a költségvetési kiadások *méretével*, hanem az *összetételével* is baj van. 1988-ban a központi költségvetési kiadás 66,46 százaléka

[5] Az adatok a *Nemzetközi Valutaalap* [1989] kiadványából származnak (80—81. o.).

[6] A következő országok tudtak egy-egy évben a miénknél riasztóbb adatot kimutatni: Belgium, Bissau-Guinea, Guayana, Izrael, Hollandia, Nicaragua és Tonga. (*Nemzetközi Valutaalap* [1989] 90—91. o.).

ment támogatásra és egyéb folyó jövedelemátutalásra. Ebben az évben a támogatások egyedül elérték a GDP 13 százalékát (megbontva: három százalék volt a fogyasztói támogatás, 4,8 százalékot emésztett fel a lakástámogatás és 5,2 százalékot tett ki a termelési támogatás). 1989-ben el is indult egy négyéves támogatásleépítési program, amely közbenső célként 1990-re a támogatásoknak a GDP 13 százalékáról 7,8 százalékra való csökkentését irányozta elő (*Ábel* [1990]).

A támogatások csökkentésével egyidejűleg folyik az árak és a kereskedelem liberalizálása, az állam visszavonulásának fontos állomásait jelezve. További lépéseket sejtet ezen az úton a külső és a belső államadósság finanszírozásának egyre növekvő terhe. A belső államadósság meghaladja a GDP 60 százalékát. Az egy főre jutó külső adósság 1772 dollár — összehasonlításul Lengyelországban 890 dollár. Sovány vigasz, hogy az exportra vetített nettó adósság mutatójában mi állunk jobban a 311 százalékkal, szemben a lengyelek 421 százalékos mutatójával (*Lindsay* [1990]). Ráadásul a költségvetési deficit sem a lakossági megtakarításokkal, sem pedig a vállalati nettó pozícióval (megtakarítás *mínusz* beruházás) nem korrelál, annál egyértelműbb viszont a fizetési mérleg folyó egyenlegével való korreláció. És ez azt jelzi, hogy azért a költségvetési deficittel is nagy baj van, mégha a GDP-ben mért súlya ezt nem is mutatja. Mint az *1. ábrán* látható, a költségvetési deficit szinte tükörképe a folyó fizetési mérleg deficitjének, vagyis minél nagyobb a költségvetési deficit, annál rosszabb a fizetési mérleg.

Lássuk mi várható ezek után! Vegyük például a KGST-kereskedelem dollárelszámolásra történő áttérésének hatásait! Bár a vélemények ebben is megoszlanak, számításaink szerint a költségvetést ez is úgy fogja érni, hogy még eggyel több oka legyen a visszavonulásra. A nyersanyag- és energia-importon az árkiegyenlítő mechanizmusokban eddig elért jelentős költségvetési bevétel egyszeriben eltűnik, mivel az árucsere világpiaci árakon fog bonyolódni. Ezt mérsékli az exporttámogatás jelentős csökkenése, valamint a vállalati szektorban a rubel—dollár-keresztárfolyam sajátosságai miatt talán elérhető bevételnövekedésből származó nyereségadó-többlet. Összességében mégis mintegy 49,4 milliárd forintos költségvetésitöbblet-teherrel lehet számolni csupán a magyar—szovjet relációban (*Ábel—Hillman—Tar* [1990]), ami a számításoknál figyelembe vett GDP-nek 2,4 százaléka. Ezen a helyzeten a többi KGST-országgal folytatott kereskedelmünk dollárelszámolásra történő átállása sem javít, sőt rövid távon bizonyosan csak rontani fog. A dollárhiány vélhetően a forgalom zsugorodásához vezet, mivel minden ország a másik rovására igyekszik többletet elérni, valószínűleg az import korlátozása útján.

A költségvetés szempontjából tehát minden jel arra mutat, hogy a gazdaságból történő kivonulás fel fog gyorsulni. A kereskedelem liberalizálása ezzel egyidőben lökést adhat a közvetlen külföldi beruházásoknak Magyarországon. Ez az egyedül lehetséges út ahhoz, hogy az állam visszavonulása ne vákuumot és összeomlást hagyjon maga után, hanem a tulajdon szerkezetének átalakulásával vezérelt piacszerkezet-módosulást. A kereskedelem liberalizálását a tőkeáramlás *liberalizálásának* kell követnie. Csak így képzelhető el, hogy az állami tulajdon jelenlegi 90 százalékos aránya 1995-re a kormány által meghirdetett 40 százalékra csökkenjen. A jelenlegi tempó szerint ugyanis ehhez legalább 100 évre lenne szükség (a lakossági megtakarítások és a külfölditőke-beáramlás jelenlegi összegével számolva).

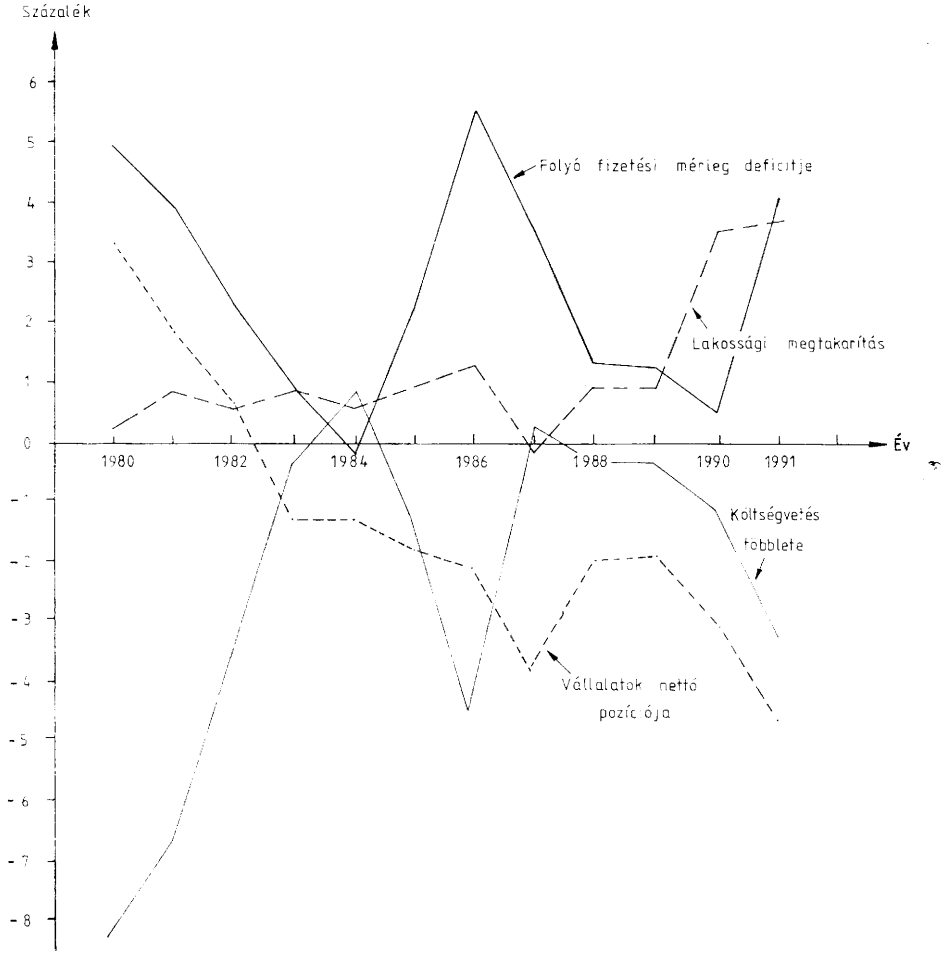
Az ilyen irányú privatizáció egyedül lehetséges forrása a működőtőkeimport, amely optimista számítások szerint már két év alatt is elérhetné a 33 százalékos részvételt. Ennyi a külföldi tőke aránya Ausztriában jelenleg, de nálunk is már a háború előtt húsz százalék körül volt (1990-ben csupán két százalék volt). E változás azonban nemcsak a mikrostruktúra átalakulásával kecsegtet, hanem makroökonómiai összefüggésben is alapvetően átalakítaná a gazdaság képét.

Közvetlen külföldi beruházások és az adósságszolgálat modellje

Egy statikus egyszektoros makromodell keretében igyekszünk bemutatni az összjövedelem alakulását, szabadon változó árfolyam mellett a piacgazdaságra áttérő gazdaságban. Csupán a reálszektorra szűkítjük a tárgyalást, a pénzügyi és bankszféra figyelembevétele későbbi tervünk. Ezen egyszerűsítés mellett az adósságszolgálat sajátos instabilitás forrása lehet azokban a gazdaságokban, ahol a külkereskedelem liberalizált, az árfolyam-alakulás teljesen rugalmas és a világpiaci hatások közvetítésében a közvetlen külföldi beruházások fontos szerepet játszhatnak. Figyelmünket az adósságszolgálatnak a GDP, az árfolyam és a belföldi felhasználás egyensúlyi értékére gyakorolt hatásaira összpontosítjuk.

1. ábra

A nettó pozíciók alakulása
(A GDP százalékában, folyó áron)



Az adatok forrása: 1980—1987: *Ábel—Ember—Király* [1990].
1988—1990: Pénzügyminisztérium adatközlése.
1991: Pénzügyminisztériumi előrejelzés.

A belföldi felhasználás egyik eleme a *fogyasztás*, amelyet a következő függvénnyel írunk le:

$$C = C_0 + c(1 - t)Y, \tag{1}$$

ahol C_0 az autonóm fogyasztás, c a fogyasztási határhajlandóság, t az adók és támogatások egyenlegének aránya a GDP-ben, Y a GDP (összjövedelem) és $(1 - t)Y$ a rendelkezésre álló összjövedelem.

Egyelőre feltételezzük, hogy a hazai forrású beruházás (I_0) és a költségvetési kiadás (G_0) exogén. A beruházás azonban a hazai mellett kiegészül *közvetlen külföldi beruházással*, amelyről azt tételezzük fel, hogy a GDP *dollárban* mért reálértékével arányosan változik, vagyis hogy a reálnövekedés vonzó a külföldi tőke számára:

$$I_F^{\$} = f\frac{Y}{e}, \tag{2}$$

ahol e a dollár árfolyama forintban mérve. A forintban kifejezett beruházás modellünkben az autonómnak feltételezett belföldi és a közvetlen külföldi beruházás összege:

$$I = I_0 + fY. \tag{3}$$

Bár a (3) egyenlet olyan, mint az indukált beruházás egy hagyományos egyenlete, az újdonság benne az, hogy a második eleme fontos szerepet játszik majd a külgazdasági összefüggések tárgyalásakor.

A külgazdasági szektort is egyszerűen írjuk le. A dollárban kifejezett exportot egyelőre exogénnek tekintjük:

$$X^{\$} = X_0^{\$}. \tag{4}$$

A forintban mért import alakulását azonban a GDP lineáris függvényének tekintjük:

$$M = mY. \tag{5}$$

Végül a dollárban kifejezett adósságszolgálatot ($H^{\$}$) is adottságként kezeljük:

$$H^{\$} = rD_0^{\$}, \tag{6}$$

ahol r az adósságszolgálati kamatláb, D_0 a külső államadósság dollárban kifejezve. A fenti jelölésekkel a *fizetésimérleg-egyensúly* feltételét a következő egyenlet írja le:

$$X_0^{\$} - \frac{mY}{e} - H^{\$} + \frac{fY}{e} = 0. \tag{7}$$

Mivel a külső adósság egyben *államadósságnak* is minősül, és a lakosság, valamint a vállalatok megtakarítási többletével az adósságszolgálat teljesítésénél az *1. ábrán* jelzett tendenciák miatt nem számolunk, ezért feltételezzük, hogy az adósságszolgálat a költségvetést terheli közvetlenül. Így a *költségvetés nettó pozícióját* az adóbevételek, a költségvetési kiadások és az adósságszolgálat egyenlegeként írhatjuk:

$$S_G = tY - G_0 - H^{\$}e. \tag{8}$$

A magánmegtakarítás ugyanakkor (1) alapján így írható:

$$S_P = -C_0 + (1 - c)(1 - t)Y. \tag{9}$$

Az *összes felhalmozás* meghatározásához a beruházást és a forintban kifejezett *nettó* külfölditőke-bevonást kell összegeznünk. Ez utóbbi forintértéke megegyezik a (10) kifejezéssel [a külföldiek *közvetlen* beruházásait már a (3) beruházási egyenletben figyelembe vettük]:

$$eX_0^{\$} - mY - H^{\$}e. \tag{10}$$

Az összes felhalmozás tehát a (3) és a (10) összegeként írható. Az összes felhalmozás ugyanakkor a (8) és a (9) összegeként adódó összes megtakarítással is meg kell hogy egyezzen. A felhalmozás és a megtakarítás egyensúlyának a feltétele tehát a (3), a (8), a (9) és a (10) alapján:

$$-C_0 + Y - c(1 - t)Y - G_0 = I_0 + eX_0^{\$} + (f - m)Y.$$

Ezt Y-ra megoldva, a GDP alakulását meghatározó egyenlethez jutunk:

$$Y = (C_0 + I_0 + G_0)\frac{1}{1 - c(1 - t) + (m - f)} + eX_0^{\$}\frac{1}{1 - c(1 - t) + (m - f)}. \tag{11}$$

Az egyszerűsítés érdekében vezessük be a következő jelöléseket:

$$\alpha = \frac{1}{1 - c(1 - t) + m - f} \quad \text{és} \tag{12}$$

$$A_0 = C_0 + I_0 + G_0. \tag{13}$$

A (11) egyenlet e jelölésekkel így írható:

$$Y = \alpha(A_0 + eX_0^{\$}). \tag{11'}$$

Az egyensúlyi árfolyam a GDP függvényeként határozható meg a (7) alapján:

$$e = \frac{(m - f)}{(X_0^{\$} - H^{\$})}Y. \tag{14}$$

A (14) összefüggést a (11')-be helyettesítve és az Y-ra megoldva, adódik a GDP egyensúlyi értéke:

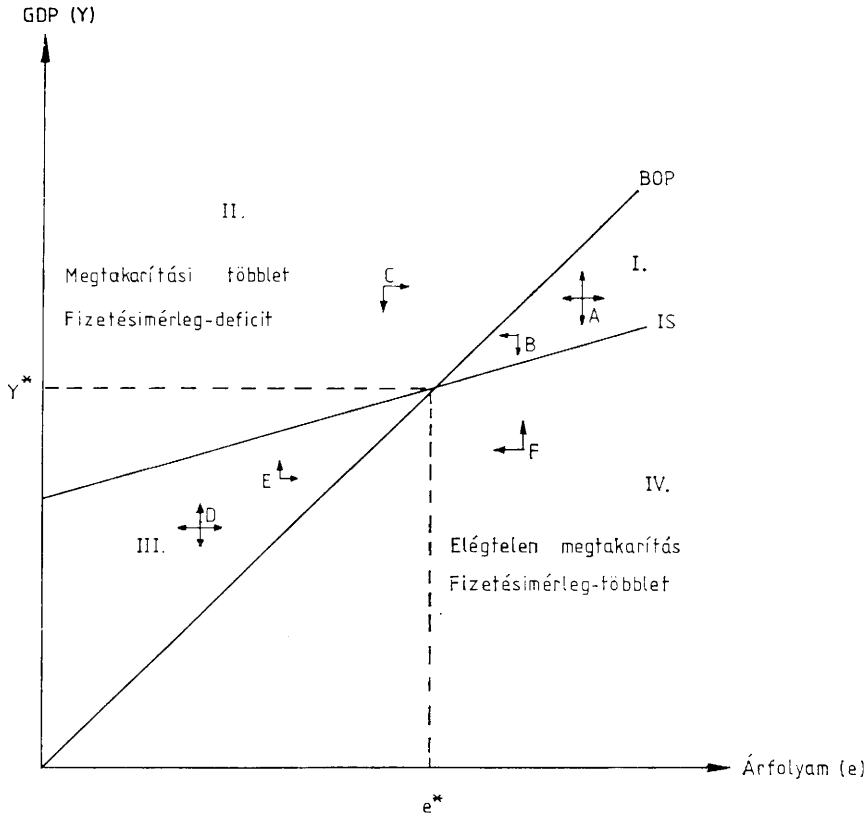
$$Y^* = A_0\frac{\alpha}{1 - \alpha\beta X_0^{\$}}, \tag{15}$$

ahol $\beta \equiv \dfrac{m - f}{X_0^{\$} - H^{\$}}$ jelölést használtuk.

A (15)-ben szereplő törtkifejezés a GDP *autonóm belföldi felhasználási multiplikátora.*

2. ábra

A modell egyensúlyi megoldása:
a BOP és az IS görbék metszéspontja



Most a (15)-öt a (14)-be helyettesítve, adódik az egyensúlyi árfolyamra:

$$e^* = A_0 \frac{\alpha\beta}{1 - \alpha\beta X_0^{\$}}. \tag{16}$$

Az egyensúlyi értékek meghatározását a *2. ábrán* két egyenes metszéspontjával szemléltetjük. Feltételezzük, hogy mint általában szokásos, a közvetlen külföldi beruházás aránya elmarad az importigényességtől, $(m - f) > 0$. Továbbá természetes feltételezés ezek után az is, hogy $0 < \alpha < 1$ teljesül. Az adósságszolgálati ráta jelölésére vezessük be a $d = H^{\$}/X_0^{\$}$ jelölést. Az adósságszolgálati rátáról feltételezzük, hogy $0 < d < 1$.

A (11′) által leírt felhalmozási—megtakarítási egyensúly adja az úgynevezett *IS* görbét, míg a (14) fizetésimérleg-egyensúly az ún. *BOP* görbét a *2. ábrán*. A *BOP* egyenes meredeksége $1/\beta$, az *IS* egyenesé pedig $\alpha X_0^{\$}$. Az egyensúly (metszéspont a pozitív síknegyedben) létezésének szükséges és elégséges feltétele: $1/\beta > \alpha X_0^{\$}$, vagyis $1 > \alpha\beta X_0^{\$}$ teljesülése. Mivel $\beta X_0^{\$} = (m - f)/(1 - d)$, e feltétel az alábbi formában írható:

$$1 - \alpha(m - f) > d. \tag{17}$$

Vegyük észre, hogy a bal oldalon álló kifejezés értéke egynél kisebb, továbbá az $(m - f)$ növekedésével csökken! Következésképpen a közvetlen külföldi beruházás arányához viszonyítva nagy importigényességi mutató azt eredményezheti, hogy nem létezik egyensúlyi érték, mivel a két egyenes nem metszi egymást a pozitív síknegyedben. Fontos megfigyelés az is, hogy a d adósságszolgálati ráta lényeges szerepet játszik az egyensúly létezésének meghatározásában. Ha az adósságszolgálati ráta túl magas értéket ér el, akkor szintén nem létezik egyensúlyi megoldás.

Az egyensúly stabilitása elemezhető a *2. ábra* segítségével.[7] Az *IS* egyenes feletti (alatti) tartományban a megtakarítások meghaladják (nem érik el) a felhalmozást. A *BOP* egyenes feletti (alatti) tartományban fizetésimérleg-deficit (-többlet) alakul ki. A C és az F pontokhoz rendelt nyilak a II. és a IV. tartományban egyértelmű alkalmazkodási irányokat jelölnek. A fölös (elégtelen) megtakarítások mellett a GDP csökkenése (növekedése) vagy az árfolyam növekedése — a forint leértékelődése (csökkenése — a forint felértékelődése) a megtakarítások csökkentése (növelése) irányában hat.

Az I. és a III. tartományban a dinamika bonyolultabb. Az alkalmazkodási folyamatra további kikötést nem specifikálva, az alkalmazkodás iránya meghatározatlan — különböző, az ábrán az A és a D pontban jelzett ellentétes erők hatására. Bár az irodalomban szokásos feltételezéssel élve tisztul a kép, mivel a fizetési mérleg egyensúlyának alakulásában általában az árfolyam szerepe dominál, míg az *IS* egyensúly helyreállításában a GDP nagyságát befolyásoló felhasználási tételek alkalmazkodása elsődleges (lásd *McKinon* [1981]). Ez alapján az I. régióban a fizetési mérleg többlete elsősorban a hazai valuta felértékelődését jelentő alkalmazkodást eredményez, míg a fölös megtakarításokra döntően a jövedelem (GDP) csökkenésével reagál a gazdaság. Így a hagyományos felfogást követve az árfolyamváltozást a fizetési mérleggel, a megtakarítás és a felhalmozás eltéréseit pedig az összjövedelemmel összekapcsolva a B és az E pontban jelzett dinamikához jutunk.

A modell viselkedését jellemző komparatív statikát az adósságszolgálati ráta $0 < d < 1$ esetére az *1. táblázat* foglalja össze. (A Függelék részletezi a táblázat első két oszlopában összefoglalt eredmények levezetését. A harmadik oszlop eredményei a *2. ábráról* közvetlenül leolvashatók, annak figyelembevételével, hogy a *BOP* egyenes meredeksége éppen a dollárban kifejezett GDP-nek (Y/e) felel meg.)

Az importigényesség növekedése vagy a közvetlen külföldi beruházások arányának csökkenése az $(m - f)$ különbség növekedését (a *BOP* egyenes $1/\beta$ meredekségének csökkenését) jelenti, így a dollárban kifejezett GDP csökkenését

1. táblázat

Komparatív statika

	Árfolyam (e)	GDP reálértékben (Y)	GDP dollárban (Y/e)
$m - f$	+	+	−
A_0	+	+	Nincs hatás
t	−	−	Nincs hatás
H^S	+	+	−
X_0^S	−	−	+

[7] Mivel a modell statikus, csak komparatív statikai elemzésről van szó.

eredményezi. Ez kétféle hatás eredményeként jön létre. Az $(m - f)$ különbség növekedése a forintban kifejezett GDP növekedését eredményezi, de egyben olyan mértékű leértékeléshez vezet, hogy dollárban mérve a GDP végül is csökken. Hasonlóképpen, ha az adósságszolgálati ráta (d) növekszik, a *BOP* egyenes meredeksége csökken, a forint leértékelődik és a dollárban mért GDP csökken, bár forintban mérve növekszik.

Figyelemre méltó, hogy sem a belföldi felhasználás autonóm elemeinek változása, sem pedig az adók és támogatások egyenlegének változása nem hat a dollárban mért GDP (Y/e) alakulására. A belföldi felhasználás autonóm elemeinek növekedése (ugyanígy a nettó adókulcs csökkenése) a GDP forintértékének növekedését eredményezi, de ezt a forint leértékelődésére gyakorolt hatás éppen ellensúlyozza.

Az adósságszolgálat különösen fontos szerepet játszik a modellben a *BOP* egyenes meredekségére gyakorolt hatásán keresztül. A (15) egyenletből láthatjuk, hogy ha az adósságszolgálat nulla lenne, akkor a *belföldi felhasználás multiplikátorának* elnevezett mutató éppen a szokásos keynesi multiplikátorra redukálódik: $1/[1 - c(1 - t)]$. Ebben az esetben a forintban mért GDP-re nem hat a külfölddel kapcsolatos tényezők (export, import, közvetlen külföldi beruházás) arányának megváltozása. A (16) egyenletből látható, hogy e külső tényezők változásai teljes mértékben az árfolyam-ingadozásban csapódnak le. Ugyanakkor a belső gazdaságpolitikai paraméterek (t, A_0) is hatnak az árfolyam-alakulásra, tehát a fent említett elkülönülésről itt nem beszélhetünk. A gazdaságpolitika paraméterei változásának és a közvetlen külföldi beruházások alakulásának is gyökeresen mások a következményei, ha az adósságszolgálatot is figyelembe vesszük a modellben.

Magyarország magas adósságszolgálati rátája[8] mellett a közvetlen külföldi beruházás arányának (f) növekedése *növeli* a dollárban mért GDP-t (Y/e), de a forint *felértékelődése* miatt a forintban mért GDP *csökken*. Ezzel szemben ugyanez a változás olyan országban, mint például Csehszlovákiában — ahol az adósságszolgálat súlya elhanyagolható — a hazai valutában mért GDP értékének megváltozása nélkül növeli a dollárban kifejezett GDP-t, mivel a tőkebeáramlás miatt a korona felértékelődik. Az adósságszolgálat megnövekedése más veszélyekkel is jár. Mint láttuk a (17) képlet alapján, a liberalizált külkereskedelmet és tőkeáramlást leíró modellünkben ez azt eredményezheti, hogy nem létezik egyensúlyi megoldás. Továbbá a (15) alapján látható, hogy az adósságszolgálat növekedése a belföldi felhasználási multiplikátort is megnöveli. Az adósságszolgálat — folyó fizetésimérleg-tétel lévén — a kereskedelmi mérleg egyenlegének és a közvetlen külföldi beruházásoknak az együttes összegével áll szemben. E három tényező kölcsönhatása a — világgazdasághoz való szabad kapcsolódást lehetővé tevő — rendszerváltás térképén fontos tájékozódási szempontot képvisel.

Tájékozódás új utakon

A piacgazdaságra áttérő országokat általában két táborba szokás sorolni attól függően, hogy az előző rendszerből örökölt torzulás elsősorban makroökonómiai vagy mikroökonomiai jellegű. Az előbbi kategóriába tartozik például a fogyasztási cikkek krónikus hiánya és a monetáris lavinaveszély fenyegetése, míg a torz árrendszer és a kiterjedt támogatás a mikroökonómiai egyensúlyzavar tipikus esete. E felfogás szerint Lengyelország és a Szovjetunió az egyik, míg például Magyarország és Csehszlovákia a másik csoportba tartozik. Az efféle csoport-

[8] *Lindsay* [1990] alapján az adósságszolgálati ráta Magyarország esetében így alakul: $d_{1989} = 0{,}42$, $d_{1991} = 0{,}44$, $d_{1993} = 0{,}70$.

képzés nem ártatlan elméleti játék, mivel alapvetően befolyásolja a javasolt reformlépések jellegét és ütemezését. Lengyelországban például az 1990. január elsejével elindult stabilizáció alapjában a *Lipton—Sachs* [1990*a*] javaslatot követve a hiányt és a monetáris lavinaveszélyt úgy orvosolta, hogy a fogyasztási piacon minden korlátozást megszüntetett, az árfolyamot pedig a feketepiac torzított szintjéig értékelte le. Az árfolyam ekkor elismerten alulértékelte a hazai valutát, annak érdekében hogy további leértékelésre egyhamar ne legyen szükség, mert az az infláció újbóli megindulásával fenyeget.

Ebben az írásban azt igyekeztünk megvilágítani, hogy a piacgazdaságra való áttérés során az országokat megkülönböztető jellemző nem a hiány, de mégcsak nem is a monetáris lavinaveszély, így az erre támaszkodó csoportosítás és az erre összpontosító gazdaságpolitikai kezelés *elhibázott*. Magyarország esetében például egyik probléma sem igazán súlyos, a költségvetési hiány és a kiadások struktúrája azonban komoly makrogazdasági egyensúlyzavarra utal. A baj itt sem jár egyedül. Nem csupán arról van szó, hogy elavult vállalati és fogyasztási struktúra túlélését segíti a támogatási politika. Ennél is súlyosabb következménnyel jár az, hogy az adósságszolgálatból eredő rendkívüli követelménynek a költségvetési nettó pozíció alakulása nem tud megfelelni. A piacgazdaságra való áttérés során megoldandó problémákat tekintve az országok az adósságszolgálat terhe és a világgazdaságra való nyitottságuk alapján csoportosítandók. Ezért kerül egy csoportba Magyarország Lengyelországgal, Csehszlovákia pedig a Szovjetunióval.

A lengyel és a magyar gazdaságpolitikát hasonló törekvések jellemezték a nyolcvanas években. Mindkettő a túlértékelt árfolyamban és a növekedés élénkítésében hitt. E hitet táplálta az adósságból növekedéssel való kilábalás elgondolása, amely az importnál gyorsabb exportnövekedésre esküdött. E politikát kritizálók — köztük a Nemzetközi Valutaalap — ugyanakkor arra hivatkoztak, hogy a növekedés az import (és a belföldi felhasználás) gyorsabb megugrásával jár, és ahelyett, hogy csökkenne, éppen ellenkezőleg, növekedni fog az adósság. Végül is nekik lett igazuk.

Az egész időszakot heves árfolyamviták jellemezték. Mivel a forint túlértékelt volt, a kereskedelemben pedig számtalan korlátozás volt életben, valószerűtlennek látszott, hogy a leértékelés akár az exportra, akár az importra a kívánt irányban hathatott volna. A leértékelés inflációs hatását ugyanakkor bizonyosra lehetett venni — részben az import drágulása útján, de még ennél is fenyegetőbben az árfolyamveszteségek miatt megnövekvő adósságszolgálati terhek költségvetési (és hogy pénzteremtési) következményein át. A költségvetés túlzottan merev volt ahhoz, e megváltozott igénybevételhez alkalmazkodni tudjon. E merevségek láttán a gazdaságpolitika nagyon is óvatosan kezelte a *rugalmas árfolyampolitika* intézményét, amiről már akkor is sok szó esett, de a gyakorlatban ennek az ellenkezője történt.

Az itt elemzett egyszerű modell azt igazolja, hogy az áttérés gazdaságpolitikájának kialakításában az egyik döntő kérdés az adósságszolgálat. A hagyományos költségvetéspolitikai elemek, amelyek a nettó adókulcs és a belföldi felhasználás alakulásán keresztül hatnak a forintban kifejezett GDP alakulására, alkalmatlanok a dollárban mért GDP alakulásának befolyásolására ebben a modellben. A rugalmas árfolyamalakulás teszi lehetővé, hogy az áttéréshez szükséges forrásátcsoportosítást a külföldi beruházásokra alapozva hajtsuk végre. A külföldi beruházások növekedése ebben a modellben a forintban mért GDP csökkenését eredményezi, következésképp a belföldi felhasználást is mérsékli. Szigorú költségvetési politika segítené a külföldi beruházások növelését, méghozzá anélkül, hogy ez a dollárban kifejezett GDP alakulására kedvezőtlenül hatna. Emellett a forint bekövetkező felértékelődése hozzájárulna az infláció mérsékléséhez, ami a meg-

szorító intézkedések lakossági terheit némileg mérsékelné és talán még a külföldi tőkével szembeni aggályait is eloszlathatná.

Ha a vállalati szerkezet átalakításánál a külföldi tőkére is számíthatunk, amelyet a dollárban kifejezett GDP növekedése csalogat igazán, akkor egy magát erősítő ciklus is beindulhat, amely *mozgató erőit tekintve* az amerikai gazdaságban az 1980-as években tapasztalt élénkülésre emlékeztet. A külföldi tőke tömeges megjelenése esetén a forint felértékelődne, ami a dollárban kifejezett GDP-t tovább növelné, és ezen keresztül még vonzóbbá válna a gazdaság a külföldi beruházó számára (pozitív visszacsatolás). Az adósságszolgálat növekedése azonban a dollárban mért GDP csökkenéséhez vezet, ami riasztólag hat a külföldi befektetésekre, és ekkor az önmagát erősítő ciklus az ellenkező irányban indul el.

Hivatkozások

Ábel István [1990]: Subsidy Reduction in the Hungarian Economy, European Economy 43. sz., Brüsszel: Commission of the European Communities, 1990, 21—34. o.

Ábel István—Ember László—Király Júlia [1990]: Jövedelemelosztás a népgazdaságban — SAM szemmel. Közgazdasági Szemle, 1990. 5. sz. 573—591. o.

Ábel I.—A. L. Hillman—D. Tarr [1990]: The Government Budget and Reform of the CMEA System of International Trade: The Case of Hungary. The World Bank, 1990. Kézirat.

Ábel István—Székely István [1988]: Money and Causality in CPE's. Karl Marx University of Economics, Budapest, Working Paper 88/3.

Bokros Lajos [1990]: Preliminary Experiences, Institutional Framework, Strategies and Methods of Privatization in Hungary. ICPE/EDI/UNDP Conference on Privatization in Eastern Europe, Ljubljana, 1990. november 7—8. Kézirat.

Cochrane, J.—B. W. Ickes [1990]: Stopping Inflation in Reforming Socialist Economies: Some Pleasant Socialist Arithmetic. Kézirat.

Kornai János [1990]: The Road to a Free Economy — Shifting form a Socialist System: The Example of Hungary, New York, London: W. W. Norton, 1990.

Lindsay, M. [1990]: Eastern Europe. Megjelent: S. B. MacDonald—M. Lindsay—D. M. Crum (szerk.): The Global Debt Crises: Forecasting the Future. London: Pinter, 165—184. o.

Lipton, D.—J. Sachs [1990*a*]: Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland. Brookings Papers on Economic Activity, 1990, 1. sz. 75—147. o.

Lipton, D.—J. Sachs [1990*b*]: Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland. Brookings Papers on Economic Activity, 1990, 1. sz. 293—341. o.

McKinon, R. I. [1981]: The Exchange Rate and Macroeconomic Policy: Changing Postwar Perceptions. Journal of Economic Literature, 1981, 2. sz. 531—558. o.

Nemzetközi Valutaalap [1989]: Government Finance Statistics Yearbook, 1989, Washington: International Monetary Found, 1989.

Nordhaus, W. D. [1990]: Soviet Economic Reform: The Longest Road. Brookings Papers on Economic Activity, 1990, 1. sz. 287—318. o.

Tardos Márton [1987]: The Role of Money in Hungary, European Economic Review, 1987, 1—2. sz. 125—131. o.

Függelék

A komparatív statika

Vegyük a (15) és a (16) egyenletet az alábbi formában:

$$Y = A_0(X_0^{\$} - H^{\$})N^{-1}, \tag{15'}$$

$$e = A_0(m - f)N^{-1}, \tag{16'}$$

ahol $N \equiv (X_0^{\$} - H^{\$})[1 - c(1 - t)] - H^{\$}(m - f)$.

A) $(m - f)$

$$\frac{dY}{d(m-f)} = \frac{A_0(X_0^{\$} - H^{\$})H^{\$}}{N^2} > 0$$

$$\frac{de}{d(m-f)} = \frac{A_0(X_0^{\$} - H^{\$})[1 - c(1-t)]}{N^2} > 0.$$

B) A_0

$$\frac{dY}{dA_0} = (X_0^{\$} - H^{\$})N^{-1} > 0$$

$$\frac{de}{dA_0} = (m - f)N^{-1} > 0.$$

C) t

$$\frac{dY}{dt} = \frac{-A_0(X_0^{\$} - H^{\$})^2 c}{N^2} < 0$$

$$\frac{de}{dt} = \frac{-A_0(m-f)(X_0^{\$} - H^{\$})c}{N^2} < 0.$$

D) $H^{\$}$

$$\frac{dY}{d(H^{\$})} = \frac{A_0 X_0^{\$}(m-f)}{N^2} > 0$$

$$\frac{de}{d(H^{\$})} = \frac{A_0(m-f)[1 - c(1-t) + (m-f)]}{N^2} > 0.$$

E) $X_0^{\$}$

$$\frac{dY}{dX_0^{\$}} = \frac{-A_0 H^{\$}(m-f)}{N^2} < 0$$

$$\frac{de}{dX_0^{\$}} = \frac{-A_0(m-f)[1 - c(1-t)]}{N^2} < 0.$$

F) A $\left|\frac{dY}{dX_0^{\$}} \cdot \frac{X_0^{\$}}{Y}\right| < \left|\frac{de}{dX_0^{\$}} \cdot \frac{X_0^{\$}}{e}\right|$ összefüggés bizonyítása.

A (15′), (16′) és (E) összefüggések alapján:

$$\left|\frac{dY}{dX_0^{\$}} \cdot \frac{X_0^{\$}}{Y}\right| = \frac{X_0^{\$} H^{\$}(m-f)}{(X_0^{\$} - H^{\$})N} \quad \text{továbbá}$$

$$\left|\frac{de}{dX_0^{\$}} \cdot \frac{X_0^{\$}}{e}\right| = \frac{X_0^{\$}[1 - c(1-t)]}{N}.$$

Algebrai átalakításokkal látható, hogy a fenti összefüggések *akkor, és csak akkor* teljesülnek, ha igaz az alábbi összefüggés:

$$H^{\$}(m-f) < (X_0^{\$} - H^{\$})[1 - c(1-t)].$$

Ez ugyanakkor ahhoz is szükséges, hogy N pozitív legyen. N pozitivitását pedig α pozitivitásával együtt már kikötöttük. *Q.E.D.*

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (706—720. o.)

SZAMUELY LÁSZLÓ

A taylori elvek, a strukturális alkalmazkodás és a japán példa

A hetvenes évek második felétől felgyorsult világgazdasági szerkezetátalakulás súlyos kihívást és alkalmazkodási kényszert jelent. Ez a dolgozat a rugalmas és versenyképes struktúra kialakításának egyik fontos vetületével, a fejlett ipari országok munka- és üzemszervezésében követett stratégiákkal, azok társadalmi feltételeivel és következményeivel foglalkozik. A tömeges munkanélküliség újrajelentkezése a hetvenes évek óta ugyanis a munkavállalók hátrányára változtatta meg a munkaerő-piaci viszonyokat, meggyengítette érdekképviseletük pozícióit. Ilyen körülmények között két alkalmazkodási stratégia vált lehetővé. Az egyik a munkavállalók „fegyelmezésével", a tekintélyelvű vezetés módszereivel kívánja fokozni a gazdálkodás rugalmasságát, erősíteni versenyképességét. A másik abból indul ki, hogy a gyors műszaki fejlődés, a rugalmas alkalmazkodás éppen az eddigi merev, nagyüzemi szervezet elvetését igényli, hogy lehetővé váljon a dolgozók szaktudásának minél teljesebb körű kihasználása, önálló kezdeményezéseik kibontakozása. Mindkét stratégia számára modellül szolgál a japán üzemszervezés, hiszen Japán mindmáig kétségkívül a strukturális alkalmazkodás „sikerországa". Ugyancsak mindkét stratégia számára igen fontos kérdés a *Taylor* nevéhez fűződő „klasszikus" nagyüzemi munkaszervezési elvek megítélése. Ezek vitatása, úgy látszik, száz év múltán sem tekinthető lezárt ügynek.

A „klasszikus" ipar- és munkaszervezési elvek értelmezése

Frederick Winslow Taylor amerikai mérnök klasszikusnak tekintett munkaszervezési elmélete a századelő terméke.[1] Nemcsak kronológiai értelemben. Tartalmában is a nagyipari fejlődés extenzív szakaszának volt a szülötte, amikor a gyáripar kiépülése a mezőgazdaságból kiszoruló és az iparba tóduló, tanulatlan munkaerő gépek mellé állításával történt. A „mellé" állítást a szó szoros értelmében kell érteni, mert a gyáripar fejlődésének ezt a szakaszát a gépeken dolgozó szakmunkások vagy betanított munkások mellett az őket kiszolgáló, főleg anyagmozgatással (rakodással, szállítással) foglalkozó embertömegek alkal-

[1] A Taylor-féle és más ipar- és munkaszervezési elméletek jó történeti áttekintése, valamint a munkaszervezet korszerűsítését célzó újabb nyugati kísérletek részletes elemzése magyar nyelven *Héthy Lajos—Makó Csaba* könyvében [1981] található meg.

Szamuely László a KOPINT-DATORG Konjunktúra-, Piackutató és Informatikai Intézet tudományos tanácsadója.

mazása jellemezte.[2] A Taylor-féle „tudományos vezetés" (scientific management), ahogyan ő maga nevezte elméletét (*Taylor* [1983]), ahhoz adott útmutatást, hogyan kell emberek tömegeinek a tevékenységét úgy elrendezni, megszervezni, hogy az olcsó bérű, alig képzett, ipari munkához nem szokott, zömében első generációs munkásokból maximális teljesítményt lehessen kihozni.

A módszerek azóta közismertek: a munkafolyamat elemzése és részfeladatokra való felbontása; minél kisebb számú részfeladat végeztetése egy-egy munkással; az időráfordítások és mozdulatok standardizálása; az így megállapított normákon alapuló egyéni teljesítménybérezés; szigorú felügyelő és ellenőrző apparátus kiépítése; a feladatkijelölő tevékenység (tervezés) és a végrehajtás elválasztása stb. Persze a „tudományos vezetés" nemcsak a fizikai dolgozók munkájának megszervezésére terjedt ki, hanem nagy figyelmet fordított — s ezek időálló és értékes felismeréseknek bizonyultak — a munkagépek és szerszámok specializálására, az előkészítő, anyagmozgató, raktározó tevékenység megszervezésére, összehangolására stb. Egészében azonban a taylorizmus pejoratív kicsengést kapott (s nemcsak a munkásság körében), mert szemléletére az is jellemző — mint egy összefoglaló értékelés megállapítja —, hogy „a dolgozót egy nagyon alacsony szellemi és iskolázottsági szinten álló személynek tekintette; naplopónak, akinek veleszületett hajlama van a minél kisebb teljesítményre, s aki igényli a hajszolást, hogy megrögzött közönyösségén úrrá lehessen; aki felett szoros felügyelet szükséges, de akit teljesítménybérezéssel pozitív irányban lehet ösztönözni" (*ILO* [1979] 2. o.).

A „klasszikus" munkaszervezési elmélet tehát csak megfogalmazását adta — de meglehetősen végletes, nyers és szókimondó formában — annak a folyamatnak, amelyet az ipari forradalom indított el, s amely a munkást részmunkássá, a gép tartozékává teszi. A Taylor-féle elvek megvalósítását — a standardizált termékek tömegszerű gyártását, az ipari munka termelékenységének ugrásszerű növekedését — legjobban a *Ford* által ugyancsak a század elején feltalált szerelőszalag tette lehetővé.

S ez utóbbi megállapításnál érdemes megállnunk, hogy száz év távlatából legalább három szempontból tegyük helyre azt a képet, amelyet Taylorról a korabeli és a későbbi — főleg ideológiai-politikai indítékokat tükröző — értékelések festettek.

1. A taylori munkaszervezési elmélet értékelésében kezdettől fogva sok szerzőnél az *„egyrészt-másrészt" elv* érvényesül. „Egyrészt" haladó és jó dolog, mert fokozza a munka termelékenységét, racionalitást visz bele a munkaerő kihasználásába. „Másrészt" csúnya és rossz dolog (ezeknél erősebb jelzőket szoktak használni a taylorizmus ellenzői), mert kifacsarja a munkaerőt, fokozza kizsákmányolását stb. A szerzők általában e két oldal valamelyike mellett szokták letenni a garast, de előfordul, hogy némelyikük értékelése a körülményektől függően változik.

A szocialisták, de különösen az osztályharcos szellemű munkásmozgalom képviselői rendszerint a taylori elvek alkalmazásának negatív, a dolgozókat sújtó jellemzőit hangsúlyozták és hangsúlyozzák. Akár a munkavállalók szűken vett gazdasági érdekeit képviselő, akár a kapitalista társadalmi berendezkedés elvetését hirdető politikai mozgalmak szempontjából a profitelvet követő Taylor-féle munkaszervezés gyakorlata mindenkor kellő agitatív, mozgósító hatású adalékot nyújtott harcukhoz.

[2] Egyébként a századfordulós extenzív iparosítási modellt utánzó ún. szocialista iparosításra (amelyet szerzője után valóban jogos sztálini iparosításnak nevezni) szintén — egészen mindmáig — az volt jellemző, hogy a kibocsátó mennyiségi kapacitást hajszoló, az infrastruktúra fejlesztését elhanyagoló szemlélet következtében, a *Jánossy*-féle [1969] „kvázi-fejlettség" jellegzetes vonásaként a korszerű technika szigeteit a primitív fizikai munkát végző segédmunkások tengere vette körül.

Legjobban ezt (és a későbbi szemléletváltozást) talán Lenin sokat idézett írásai alapján lehet nyomon követni. (Legjobban nem azért, mert Lenin esete e tekintetben markánsan kiemelkedő, vagy egyedülálló lett volna, hanem gyakorlatias okokból: ugyanis összes publikált írása magyarul könnyen hozzáférhető.) Az 1917-es forradalom előtt Lenin két agitatív és propagandisztikus újságcikkben foglalkozott a Taylor-rendszerrel. A mindkettőben kifejtett véleményét pontosan kifejezi címük: *A verejtékeztetés „tudományos" rendszere* [1913] és *A Taylor-rendszer — az ember leigázása a gép által* [1914]. Viszont a forradalom után, 1918 tavaszán írt *A Szovjethatalom soron levő feladatai* című röpiratában már a hangsúly egyértelműen azon van, hogy „meg kell szervezni Oroszországban a Taylor-rendszer tanulmányozását és tanítását, rendszeres kipróbálását és alkalmazását", a „burzsoá kizsákmányolás körmönfont kegyetlenségeként" való emlegetése pedig már mellékes és csaknem rituális szerepet játszott (*Lenin* [1918*a*], 176. o.). Egy másik akkoriban írt vitairatában szinte útszéli szavakkal utasította vissza az ellenzékben levő szociáldemokraták (mensevikek) vádaskodását a bolsevik kormánnyal szemben, miszerint az utóbbi „munkásellenes" politikát folytat, mert — egyebek között — a Taylor-rendszer elveit akarja alkalmazni (*Lenin* [1918*b*] 243. o.). A Taylor-féle üzemszervezési rendszer értelmezése és minősítése tehát majdhogynem napi politikai fordulatoktól függött. Hiszen fordított helyzetben, azaz ha történetesen nem sikerült volna 1917 októberében a fegyveres hatalomátvétel, és szociáldemokrata kormány lett volna hatalmon (kevéssé valószínű feltételezés), amely az üzemszervezés racionalizálása céljából a Taylor-féle elveket propagálta volna (igen valószínű feltételezés), akkor Lenin tovább írta volna vitriolos pamflettjeit, ezúttal a szociáldemokrata kormány „munkásnyúzó" politikája ellen (egészen bizonyos feltételezés).

Valójában az „egyrészt-másrészt" szemlélet ez esetben nem igazít el megfelelően. A gazdaságban nem érvényesülhet egyszerre kétféle racionalitás, és az állítólagos két oldal sem vethető össze. Ha elfogadjuk, márpedig el kell fogadnunk, amit a „klasszikus" üzemszervezési elméletről ezen elmélet immár élő klasszikusának tekinthető *Peter Drucker* és baloldali radikális ellenzője, a marxista *Harry Braverman* egyaránt állít, nevezetesen, hogy a taylorizmus az egész modern nagyipar működésének elvi alapja (*Drucker* [1968] 271. o.; [1989] 189. o.; *Braverman* [1974] 87. o.), és ennek köszönhetően alakult ki a mai ipari országok magas termelékenységi szintje, életszínvonala, tömegfogyasztása, rövidült meg a munkaidő, változtak meg az élet- és munkakörülmények, akkor az elvek helyességét és alkalmazásuk eredményességét nem vonhatják kétségbe a bizonyos körülmények között fellépő mellékhatások. (Mintha erre tenne kísérletet az újabb hazai irodalomban *Makó—Simonyi* [1985] 852—855. o.) Egy rendszer működőképessége attól függ, hogy rendelkezik-e önkorrekciós mechanizmusokkal. Nos, az elmúlt száz év viharos története azt mutatta, hogy részben a piaci önszabályozás, részben a társadalmi mechanizmusok (állami szabályozás, a jóléti állam kiépülése) úrrá tudott és tud lenni a Taylor-féle „tudományos vezetés" alkalmazásával összefüggő mellékhatásokon, pontosabban: az őket kiváltó társadalmi és munkafeltételeken.

2. A Taylor-rendszerrel kapcsolatos másik félreértés abból származik, hogy nem ismerik vagy elhallgatják: munkaszervezési elveit *ő nem a szakmunkás vagy a gépmunkás munkájára kívánta alkalmazni*, hanem a szakképzetlen, lényegében segédmunkára. Ezt Taylor olyan lelkes tisztelője, mint *Peter Drucker* ([1968] 272. o.) és olyan éles bírálója, mint a marxista gazdaságtörténész *Alf Johansson* ([1986] 459—460. o.) egyaránt hangsúlyozza. Taylor valóban a tanulatlan, nagyüzemi fegyelemhez, közös munkához nem szokott emberek munkájának megszervezését tartotta szem előtt. Ezen a tényen a taylori elveket megtestesítő futószalag működése sem változtat, hiszen a szerelőszalag mellett is rendszerint nem szakmunkások, hanem az épphogy betanított munkások dolgoznak. Nem sok értelme van ezért a Taylor-rendszerrel kapcsolatban szaktudás- vagy szakismeret*vesztésről*, illetve a tudatlanság konzerválásáról, szellemi megnyomorításról beszélni, még ha erre akadnak is példák, amikor szakmunkásokkal részmunkákat végeztetnek. Inkább arról van szó: alkalmazása lehetővé tette, hogy a szakkép-

zetlen, pontosabban a betanított munkaerőre alapozva ipari tömeggyártást hozzanak létre, több nagyságrenddel emelve ennek a munkaerőnek a termelékenységét, s — amiről hajlamosak megfeledkezni — megtöbbszörözve béreit is. A Taylor-féle rendszer alapeleme ugyanis a teljesítményfokozás erős anyagi ösztönzése, az egyéni teljesítmény jutalmazása. A rendszer egyéni teljesítményorientációt akar elültetni a dolgozókban — eredetileg meglehetősen nyers, primitív formában —, és ezzel a szakmai-foglalkozási és természetesen jövedelmi kiemelkedésre ösztökéli őket. Taylor meg volt győződve arról, hogy a — tulajdonképpen extenzív — gazdasági növekedés felgyorsítása, amelyet a „tudományos vezetés" lehetővé tesz, egyengetni fogja a kétkezi munkásként részfeladatokat végző dolgozók felemelkedését, képességeik jobb felhasználását is. A következőket írta az 1903-ban megjelent *Üzemvezetés* című könyvében (az idézetnek némi pikantériája van hazánkfiai számára): „Az eredeti és eszes férfiak iránti kereslet sohasem volt olyan nagy, mint ma, és a munka modern továbbosztása (subdivision of labor) nemhogy törpékké zsugorítaná az embereket, hanem lehetővé teszi számukra, hogy a teljesítőképesség magasabb szintjére emelkedjenek, ahol több agymunka szükséges és kisebb az egyhangúság. Olyanfajta emberről van szó, aki korábban napszámosként hányta a földet, ma viszont például cipőt készít a cipőgyárban. A sárdagasztást meg olaszok vagy magyarok végzik".[3]

3. A harmadik szempont, amely tulajdonképpen kezdettől fogva a fő oka volt annak, hogy a munkásmozgalom és általában a szociálliberális reformeráramlatok szembenálltak a taylorizmussal, de amely némi pontosításra szorul, az a Taylor-féle elvek szakszervezet- és munkásellenessége. Taylor valójában *technokrata megoldást* ajánlott a tőke és a munka ellentétének a megoldására. Ez *szakszervezet-ellenes volt, de nem volt munkásellenes és természetesen nem volt kapitalizmusellenes sem.* Felfogásának lényegét a „magas bérek és az alacsony termelési költségek elve" (*Taylor* [1983] 33. o.) fejezte ki a legtömörebben. Ezt az elvet a „tudományos vezetés" alkalmazásával vélte megvalósíthatónak. A munkásság helyzetének javítását is ettől várta, individualista alapon, az egyéni és nem a kollektív érdek érvényesítése útján. Ezért helyezkedett szembe a kollektív alkuval, a munkásszolidaritással, a szakszervezetekkel is.[4] *Drucker* ([1968] 271. o.) kifejezésével élve „harmadik utat" keresett a tőkésosztály és a munkásosztály konfliktusának megoldására: a termelékenység fokozását, a „társadalmi kalács" növelését. A társadalmi konfliktusok ily módon történő, individualista alapú, szinte automatikus megoldása technokrata illúziónak bizonyult, de — mint az évszázados fejlődés tanúsítja — nem utópiának. A kettő különbségének érzékeltetésére elfogadhatjuk *Drucker* ([1968] 272. o.) megfogalmazását: „Taylor megmutatta, hogy a gazdasági kalácsot gyorsan meg lehet nagyobbítani, ha a munkában tudást használunk fel. Ez nem teremtett harmóniát, amelyben Taylor naívan reménykedett. De az elvek ama kibékíthetetlen konfliktusát, amely csak az egyiknek a másiknak való alávetésével — vagy a »tőkés«, vagy a »proletariátus« diktatúrájával — érhet véget, a magasabb termelékenység gyümölcsei feletti osztozkodás konfliktusával helyettesítette. A »többért« való harc elkeseredett és elhúzódó lehet; de kölcsönös engedményekkel mindig egyezségre vihető." Ennyiben talán nem is jogosult sem a dolgozók érdekvédelmi harcának két formáját (kollektív alku és participáció), sem az újabb üzem- és munkaszervezési törekvéseket olyannyira élesen szembeállítani a taylorizmussal, mint ez mindmáig szokásos.[5]

A taylorizmust ugyanis nemcsak a munkásmozgalom, a szocialista és a szociálliberális eszmeáramlatok támadták kezdettől fogva. Merev egyoldalúságai

[3] Saját fordítás az angol eredetiből. A magyar kiadásban a szóban forgó idézet fordítása (*Taylor* [1983] 129. o.) pontatlan.

[4] Erről bő és meggyőző adalékokkal szolgál *Johansson* [1986] tanulmánya.

[5] Ez a szemlélet korábbi könyvünket (*Szamuely* [1980]) is jellemezte.

miatt csakhamar bírálat tárgyává vált az üzemszervezési szakemberek, munkapszichológusok és tudományos kutatók szemében is. (Miközben — ismételjük — a modern nagyipar szervezete ma is a taylori alapelvekre épül.)

A szakmai bírálat abból indult ki, hogy az elszemélytelenített feladatok végzése az emberi munkaerőnek csak *részleges kihasználását* jelenti, mert az emberi képességeknek csupán egyik részére tart igényt. Méghozzá — mint ez a futószalagmunka logikájából következik — az átlagos képességekre orientálódó időnormák mellett is a termelésirányítók az egymás utáni műveletek összességénél a legkisebb közös többszörös elve szerint hangolják össze a képességeket és teljesítményeket, nehogy torlódás vagy kiesés legyen a munkamenetben. A részfeladatok végzésére betanított munkásoknak ugyanis nem lehet sem módja, sem lehetősége, hogy a „szűk keresztmetszetek" felszámolásában menet közben segítsenek, hiszen ez az egyéni feladatteljesítésre épülő munkarend kirívó megsértése lenne. A munkafeladatok kijelölése, összehangolása, az eltervezett munkaütem betartatása, a teljesítmények ellenőrzése nagy létszámú felügyelő és ellenőrző személyzetet, azaz további költséges munkaráfordításokat igényel. (Vö. *Herzberg* [1974]; *Emery* [1978].)

A termelékenység fokozását célzó, a munkaidő legteljesebb kihasználására törekvő effajta munkaszervezés tehát előre nem látott, nem kívánatos vagy éppenséggel ellentétes hatásokkal is jár. A munkás érdektelenné válik a gépies munka iránt. Ha szellemi képességeire a munkáltató nem tart igényt, akkor a munkás nem is kezdeményez, nem újít, nem kíván javítani munkája hatásfokán sem. A közöny, az apátia, az unalom, a frusztráció érzete a munkából való hiányzások szaporodásához, a munkaerő-fluktuáció erősödéséhez, munkakerüléshez vezet.

Századunk első harmadában ezek a negatív hatások azonban aligha kerülhettek felszínre, hiszen a munkanélküliség, a nélkülözés fenyegetése rendelkezett akkora fegyelmező erővel, hogy „pozitív irányban ösztönözze" a munkások magatartását, mint a Nemzetközi Munkaügyi Hivatal (ILO) szakértőinek idézett értékelése ezt elegánsan megfogalmazta. Mindazonáltal már akkor is egyre inkább megmutatkoztak a Taylor-féle technokrata szemlélet korlátai, az egyhangúan ismétlődő műveletekbe belefásult robotemberek már nem mindig voltak képesek a munkaütem és ezáltal a teljesítmény további fokozására, a termelékenység emelésének taylorista módszerei már nem mindig hozták meg a kívánt eredményt. S a technika fejlődése is már kezdte lehetővé tenni az ilyenfajta munkák gépesítését.

Ezt — nem véletlenül — a futószalagmunka és a „tudományos vezetés" hazájában ismerték fel először. *Elton Mayo* [1949] harvardi professzor vezetésével a Western Electric Company hawthorne-i üzemében 1927—1932-ben folytatott híres kísérletek kimutatták, hogy az elhanyagolt „emberi tényezőnek" óriási szerepe van a termelésben, felhívták a figyelmet a munkafolyamat szereplői között kialakuló formális és informális kapcsolatok jelentőségére és teljesítményt befolyásoló hatására. A hawthorne-i kísérletek nyomán kialakult új irányzat, az „emberi kapcsolatok" (human relations) iskolája „felfedezte" azt a tényt, hogy az ember a termelés területén is megmarad „társadalmi állatnak", s akként, azaz nem gépként, hanem emberként viselkedik.

Az „emberi kapcsolatok" iskolája mutatott rá először a csoportmunka pozitív, az egyén számára nagyobb kielégülést nyújtó és egyben teljesítményfokozó szerepére a termelésben (szemben a Taylor-féle „atomizáló" felfogással); ez az irányzat vetette fel először a munkafeladatok „gazdagításának", azaz a dolgozónak nagyobb áttekintéssel, felelősséggel és önállósággal való felruházásának a gondolatát (szemben a munkafeladatok Taylor ajánlotta leegyszerűsítésével és felaprózásával). Mindezek a gondolatok és javaslatok nagy teret kaptak a későbbi „munkahumanizációs" törekvésekben.

A munkával való elégedetlenség ugyanis a hatvanas évektől kezdődően már aggasztó problémává vált a fejlett ipari országokban, noha a futószalagmunka és a hozzá hasonló, részfeladatok teljesítésére épülő üzemszervezés nem mai találmány, és a probléma sem új. A második világháború óta a fejlett ipari országokban elért gyors és a korábbinál stabilabb gazdasági növekedés következtében az életszínvonal emelkedésével, az életmód változásával, az iskolázottsági fok növekedésével, a foglalkoztatási lehetőségek javulásával a dolgozó népességben új, másfajta — az elemi létszükségletek kielégítésén túlmenő — igények keletkeztek; szembetűnővé vált az a diszparitás, amely a megjavult életkörülmények és a régi elvek szerint szervezett munka között van.

A politikai, szociális és egyéb érveken kívül *gazdasági szempontok* is szóltak a „klasszikus" munkaszervezési elvek felülvizsgálata mellett. A munkafeladatok felaprózása, az üzemen belüli funkciók szigorú elhatárolása és elválasztása, a soklépcsős irányító és ellenőrző apparátus működtetése megmerevíti a termelési szervezetet. Ez különösen olyan körülmények között válik hátránnyá, amikor a műszaki fejlődés felgyorsulása, a piaci verseny éleződése, a piaci konjunktúra fokozódott változékonysága a termelési szervezet nagyobb rugalmasságát követeli meg, hogy jobban tudjon alkalmazkodni a kereslet hirtelen változásaihoz.

Ez az igény drasztikus módon a hetvenes évek közepétől jutott kifejezésre, a világgazdasági szerkezeti változások nyomán. Ezek előtérbe hozták, de egyben át is értékelték a hagyományos nagyipari munkaszervezés átalakítására törekvő s már megelőzően jó másfél-két évtizede folyó skandináv kísérleteket is.

Rugalmasság és részvétel mint válasz a világgazdasági kihívásra

Eredetileg a skandináv országokban kezdeményezett kísérletek a hatvanas években, tehát még a mikroelektronikai forradalom előtt jelentkező gondokra kerestek megoldást. A teljes foglalkoztatás, a magas életszínvonal, a jóléti állam gondoskodása, a kifejlett politikai demokrácia, a nagyfokú (szak)szervezettség körülményeit már akkor valamiképpen össze kellett egyeztetni a termelés hatékonysági, versenyképességi követelményeivel az üzem- és munkaszervezés terén.

A munka „humanizálását" vagy „minőségének" javítását célzó kísérletek a modern munkapszichológiai, ergonómiai stb. kutatások eredményeire épültek. Ezek eredete még a húszas-harmincas évek amerikai vizsgálódásaira nyúlt vissza. A dolgozó ember viselkedésével foglalkozó diszciplínák általában két csoportba sorolják azokat a tényezőket, amelyektől a munkával való elégedettség függ:

— *a munka tartalma (job content):* az elvégzendő műveletek, a velük kapcsolatos felelősség foka;

— *a munka feltételei (job context):* a bérezés, a munkavédelem, a társadalombiztosítás, a munkahelyi tárgyi és szociális környezet, a szakoktatás stb.

A munkavállalók érdekérvényesítő küzdelme, a fejlett ipari országokban addig elért vívmányok általában a második csoportba sorolható tényezőket javították. Amin tehát a munka „humanizálásával" változtatni akartak, az már a munka tartalma is: kevesebb egyhangú, mechanikus munkát és több változatos, nagyobb szaktudást igénylő, nagyobb felelősséggel járó feladatot kell a dolgozókra rábízni. Ezáltal — az elképzelések szerint — a munkájuk érdekesebbé, vonzóbbá válik számukra, nagyobb elégedettséget szül, mert elősegíti képességeik kibontakoztatását, alkotó energiákat szabadít fel.

A norvég kísérletek kezdeményezői 1962 végén (e kísérleteket később a különféle országokban folyó „munkahumanizációs" kísérletek prototípusának és inspirálójának tekintettek) a következő hat pontban foglalták össze a munkások pszichológiai igényeit, amelyeket a „jó" munkának ki kellene elégítenie: *1.* a munka tartalma

követeljen többet a munkástól — ésszerű határokon belül —, mint a puszta tűrőképessége, biztosítsa számára a változatosság (nem szükségszerűen az újdonság) minimumát; *2.* tegye lehetővé, hogy a munkás tanulhasson a munkájából és a tanulást folytathassa tovább; *3.* biztosítsa az egyénnek az önálló döntéshozás minimális lehetőségét; *4.* a munkahely nyújtsa a dolgozónak a társadalmi támogatás és elismerés minimális mértékét; *5.* érzékeltesse az egyénnel az összefüggést termelőtevékenysége és társadalmi élete között; *6.* érzékeltesse vele, hogy munkaköre bizonyos mértékig megnyitja előtte az utat a számára kívánatos jövő felé (*Emery—Thorsrud—Trist* [1969] 105. o.).

Noha e feltételek még sehol sem teljesültek maradéktalanul, a kísérletek nem voltak eredménytelenek az ipari munkaszervezés olyan átalakítása szempontjából, amely megszüntethetné a végletekig vitt munkamegosztás káros következményeit, de emellett nem csökkentené, hanem fokozná a munka termelékenységét is. Ezt a kettős célt azonban távolról sem mindig tudták elérni, hiszen az ipari munkaszervezet hatékony működése temérdek sok különféle tevékenység és feltétel összehangolásával lehetséges csak.

A legegyszerűbb kísérletek olyan részleges, de nagyon súlyos jelenségeket vettek célba, mint a munka monotóniája, egyhangúsága. A javasolt eljárást pedig magyarul talán a munkakörök átszabásának (redesigning of jobs) lehetne nevezni, amellyel a munkafeladatok kibővítését (job enlargement), gazdagítását (job enrichment) kívánták elérni. Lényegük, hogy az egyes dolgozók munkakörét a hozzájuk horizontális vagy vertikális irányban csatlakozó munkafeladatok elvégzésére is kiterjesztik. Ez történhet a munkafeladatok rotációjával, kibővítésével és az egyéniről csoportmunkára való áttéréssel.

Ami e kísérletekben[6] lényeges volt a jövő szempontjából, az a modern nagyüzemi munkaszervezeten belüli munkamegosztás olyan értelmű fejlesztése, amely *nem az egyének közötti munkamegosztást mélyíti el,* s nem fokozza a munkakörök további felaprózását, fragmentálását, hanem *ellenkező irányú folyamatot segít elő* a munkafeladatok komplexebbé tételével. A módszer: autonóm vagy félautonóm csoportok kialakítása (Svédországban termelési csoportoknak nevezik őket). Az egyén helyett ezek az üzemen belüli munkamegosztás alapegységei.

Az üzemszervezés gyakorlatában ez két alapvető (sokak által „forradalminak" nevezett) változáshoz vezet: *1.* a futószalag megszüntetéséhez a késztermék összeszerelésekor; *2.* az üzemirányítási szintek, valamint a különféle középszintű vezetők, felügyelők számának a csökkentéséhez.

A hetvenes évek közepétől felgyorsult gazdasági szerkezetváltás — s ezen belül kiváltképp a mikroelektronika alkalmazása — új világgazdasági környezetet teremtett, új problémákat vetett fel, részben másfajta megoldásokat hozott, de *jórészt a skandináv kísérletek irányával egybeeső fejlődést* indított el az üzem- és munkaszervezés terén.

Ami pedig a hatvanas-hetvenes évek — főképp svéd — „munkahumanizációs" kísérleteit illeti, utólag belátható, hogy ezek legalább két tekintetben időhöz és térhez kötöttek voltak:

a) A fárasztó, monoton, részmunkák átalakítására alkalmazott eljárásokat később sokban feleslegessé tette a mikroelektronika felhasználása, a számítógéppel segített tervezés és gyártás (CAD/CAM rendszerek alkalmazása), de a kísérletek idején ez még gyakorlatilag ismeretlen volt.

b) A munka és munkahely vonzóvá tételét célzó „munkahumanizációs" módszerek kidolgozása nagyon erősen összefüggött és összefügg a svédországi munka-

[6] E kísérletek leírása megtalálható a hazai irodalomban is, ezért e helyütt nem foglalkozunk velük. Lásd *Héthy Lajos:* A munkaszervezet korszerűsítését célzó kísérletek; a svéd példa. Megjelent *Héthy—Makó* [1981] 180—241. o.; *Szamuely* [1980] 101—134. o.

erő-piac sajátosságaival. Ott ugyanis — a hasonlóan fejlett nyugat-európai országoktól eltérően — a sok évtizede kormányzó szociáldemokrata párt a szakszervezetekkel karöltve fenn tudja tartani gyakorlatilag a teljes foglalkoztatást — jórészt a jóléti állam nagyarányú költekezésének köszönhetően. Ezért a munkaerő-piaci helyzet feszült, ami önmagában is megmagyarázza a többi országénál nagyobb munkaerő-fluktuációt és hiányzást. Másrészt a svéd szakszervezetek által az ötvenes évek óta követett, kollektív szerződésekben rögzített egyenlősítő, ún. szolidaritási bérpolitika miatt a jó vállalatoknak nincs lehetőségük arra, hogy az átlagosnál magasabb bérezéssel ösztönözzék és tartsák meg dolgozóikat. Jellemző például, hogy a munkaszervezési újításokban élenjáró Volvo a belgiumi Gentben levő üzemében egyáltalán nem alkalmazza a svédországi munkaszervezési eljárásokat, mert munkaerő-piaci túlkínálat és kötetlen bérgazdálkodás mellett a termelés kellő hatékonyságát, a munkaerő-ellátást hagyományos módon is biztosítani tudja (*Pontusson* [1990] 332. o.).

A hetvenes évek közepétől felgyorsult, két gazdasági válsággal súlyosbított gazdaságszerkezeti átalakulás, valamint Japán és a távol-keleti újonnan iparosodó országok betörése a fejlett országok iparcikkpiacára *két ellentétes tendenciát* generált a munkaviszonyokban és az üzemszervezésben.

A megváltozott munkaerő-piaci helyzet — a tömeges munkanélküliség újra megjelenése a nyugat-európai országok túlnyomó többségében, a reálbérek visszaesése, majd csak a korábbinál sokkal lassúbb növekedése, az állami jóléti kiadások visszafogása — a munkavállalók alkuerejének gyengülésére vezetett. Ez sokféle jelenségben jutott kifejezésre, egyebek közt a szakszervezetek meggyengülésében, jó néhány sztrájkakció látványos kudarcában és egyáltalán a sztrájktevékenység csökkenésében. E folyamat politikai vetületeként, ha nem is általánosan, de többnyire konzervatív irányzatú pártok javára billent a hatalmi harc mérlege is. A munkáltatói pozíciók erősödéséből az következett volna — és részben következett is —, hogy a szerkezetátalakítást, a versenyképesség erősítését a hagyományos „racionalizálási" módszerekkel — fölös kapacitások leépítésével, elbocsátásokkal, fegyelmezéssel, a munkaintenzitás fokozásával — érjék el, mintegy felszámolva a hatvanas-hetvenes évek munkaügyi és társadalompolitikai reformjait, visszatérve a Taylor-féle „tudományos vezetés" eredeti zordságához.

Ha az előbbi tendenciát vagy inkább lehetséges alkalmazkodási stratégiát *Dankbaar* ([1989] 115. o.) nyomán *racionalizálás*nak neveznénk, akkor *modernizálás*nak nevezhetjük azt a vállalati stratégiát, amely a hangsúlyt a termék és a termelés megújítására, a munkaerő képzésére, a minőségi munkához és újításhoz szükséges motiváció kialakítására helyezi.

A jelek szerint a fejlett ipari országok legtöbbjében a második tendencia látszik érvényesülni, bár a kettő első pillantásra nem válik el élesen egymástól. Mindkettőnek kulcsszava a rugalmasság és a részvétel. Igaz, az utóbbi a *racionalizálási* stratégiában természetszerűleg sokkal kisebb helyet foglal el. A különbség a rugalmasság és a részvétel elérésének, illetve megteremtésének módszerében van. Mindkettőben kitüntetett helye van a japán példa vagy modell követésének és értelmezésének, mert Japán továbbra is a szerkezeti átalakulás és alkalmazkodás vitathatatlan „sikerországa", másrészt az európai és észak-amerikai vállalatok legfélelmetesebb piaci konkurense. A japán sikerek „titkának" fürkészése már jó két évtizede a tudományos kutatás és könyvkiadás virágzó üzletágává vált.

Ami a termelési, illetve vállalati *rugalmasságot* illeti, annak sokféle vonatkozása és tényezője van.[7]

[7] A téma jó összefoglalását nyújtja egy, a Nemzetközi Munkaügyi Hivatal (ILO) által 1988 szeptemberében rendezett kerekasztal-konferenciáról készült összefoglaló. Lásd *Kanawaty és szerzőtársai* [1989].

A *termelési rugalmasság* mindenekelőtt az új igényeket kielégítő (vagy azokat gerjesztő) termékek és szolgáltatások gyors piacra vitelének a képességét jelenti. A modern informatika és a CAD/CAM-rendszerű tervezési és gyártási technológia lehetővé teszi a piaci információk gyors feldolgozását s — megfelelő döntés esetén — a kapacitások kis költséggel járó gyors átállítását az új választékú termékkínálatra. A korszerű technika és technológia terjedésével a feldolgozó iparban módosul a tömeggyártás *raison d'être*-je, a méretgazdaságosság, mert ugyanazzal a berendezéssel úgyszólván egyidejűleg különböző terméktípusok eltérő nagyságú (kis és nagy) sorozatai állíthatók elő. Az olcsó mikroelektronika biztosította átállási lehetőség oldja a nagyipari termelés közismert hátrányát: a termelési struktúra merevségét, a nagy tömegű homogén termelés kényszerét és a nagy felvevőpiacokra való ráutaltságot is. Immár több szerző ezt szellemesen úgy fogalmazza meg (vö. *Mahon* [1987] 10—11. o.), hogy a méretekből adódó gazdaságosság *(economies of scale)* helyébe a kiterjedésből (értelemszerűen a széles választékból) adódó gazdaságosság *(economies of space)* lép.

Elkoptatott közhely, hogy a modern technológia mit sem ér a megfelelő emberi erőforrások megléte és rugalmas felhasználásuk lehetősége nélkül. Ha ezt az általános igazságot konkretizálni akarjuk, azonnal a különböző fajtájú, nemritkán egymással ellentétes összefüggések szövevényébe kerülünk. Hiszen a *rugalmas munkaerő-gazdálkodás* feltételezi, hogy a munkáltató üzleti megfontolásokhoz igazodva változtathatja a foglalkoztatott létszámot, annak szakmai összetételét, a béreket és bérezési módszereket, a munkaidő-beosztást stb. Mindez elkerülhetetlenül ütközik személyi érdekekkel, a kialakult szokásokkal, a munkaügyi törvényekkel, a kollektív szerződésekkel; konfliktusokat és ellenállást vált ki. A nagyobb vagy a korábbitól eltérő gazdálkodási és üzemszervezési rugalmasság tehát nem egyszerűen holmi szervezeti, szabályozási, esetleg jogi akadályok eltávolítását jelenti, hanem újfajta munkaviszonyok kialakítását, beleértve az új munkavállalási, bérezési, szociális és munkajogi elrendezést is. Lássunk néhányat e kívánalmak és a velük járó bonyodalmak közül!

1. A *foglalkoztatási rugalmasság* a vállalatvezetés szempontjából mindenekelőtt a létszámgazdálkodás szabadságát jelenti, a munkaerő-felvétel és -elbocsátás (felmondás) minél egyszerűbb, gyorsabb és olcsóbb módját. E törekvést azonban legalább háromféle ellenényező fékezi.

a) Jogi és társadalompolitikai akadályok. A több mint száz év óta kiépülő érdekvédelmi és szociális-jóléti intézményeken nem lehet egyszerűen átlépni. Nemcsak a jogállamban működő jogi garanciákról van szó, hanem az érintett társadalmi rétegek és erők (ha tetszik: szociális partnerek) ugyancsak törvényben szabályozott hatásos ellenszegülési lehetőségéről is. Így, bármennyire is szeretnék a munkáltatók megkerülni, kiiktatni az érdekképviseletekkel való egyezkedést (hiszen szándékuk szerint ettől válik rugalmassá a munkaerő-gazdálkodás!), végül is konszenzusra kell jutniuk velük. Erre általában meg is van a lehetőség. Egyrészt a megváltozott erőviszonyok miatt. Másrészt a szakszervezetek és különösen az adott vállalatban működő érdekvédelmi szervek (üzemi tanácsok) is — addigi keserű tapasztalatok nyomán — fokozatosan felismerték, hogy a foglalkoztatás nem a meglévő munkahelyekhez való ragaszkodással, hanem a termelés dinamizálásával, azaz a szerkezeti átalakítással, a hatékonyság, a versenyképesség fokozásával tartható fenn és bővíthető. Ezért a munkavállalói érdekképviselet ma már — vállalati, ágazati és országos szinten egyaránt — inkább a felszabaduló munkaerő újraelhelyezkedési feltételeinek a megteremtéséért küzd. Vagyis a gazdasági és a politikai alku végül is a foglalkoztatási rugalmasság pénzben kifejezhető áráról folyik.

b) A vállalati és a társadalmi költségek ily módon tetemesen megdrágítják a hőn óhajtott létszám-gazdálkodási szabadságot, akár különféle kompenzációk,

akár megnövekedett adók, akár a költségvetési túlköltekezésből származó infláció formájában viseli is azokat a munkáltató. Persze a költségviselési formák közti arányok senki számára sem közömbösek, úgyhogy a vállalaton belüli és kívüli alku lényegében róluk folyik.

c) A *létszámváltoztatás pénzben ki nem fejeződő veszteségei* nemcsak a munkát kereső vagy újraelhelyezkedő dolgozónál jelentkeznek. A vállalat is veszteségeket szenved. Elvesznek az elbocsátott dolgozók betanítására fordított energiák, elvész a dolgozó által a vállalatnál szerzett helyismeret, tapasztalat. A munkahelyi informális kapcsolatok megbomolhatnak, ami már nemkívánatos munkaerő-fluktuációhoz is vezethet, amikor a vállalat számára értékes emberek is távoznak. A munkahelyi légkör megromlása, a foglalkoztatási biztonság megingása teljesítmény-visszatartáshoz vezet, főleg a rutinfeladatok teljesítésén túlmenő kezdeményezések, újítások tekintetében.

2. A *szakmai vagy foglalkozási rugalmasság* a vállalat által foglalkoztatott munkaerő szakmák szerinti összetételének (szakmastruktúrájának) változtathatóságát jelenti. Ez mindenekelőtt a dolgozók többirányú szakképzettségét tételezi fel, amely lehetővé teszi, hogy ugyanaz a munkaerő-állomány viszonylag könnyen át tudjon állni a másfajta szakismeretet igénylő tevékenységre is, illetve hogy az állományon belül egyik dolgozó helyettesíteni tudja a másikat. A foglalkozási rugalmassághoz több feltétel szükséges:

a) Kézenfekvő feltétel, hogy a vállalat tegye lehetővé, mi több: ösztönözze, netán kötelezze a dolgozót a továbbképzésre, új szakismeretek, eljárások (például a számítógép-kezelés) elsajátítására. Ez a vállalat részéről kiadással jár, a munkáltató ugyanis ekkor nemcsak bért fizet a dolgozójának, hanem *beruház az emberi tőkébe* is.

b) Kevéssé ismert, legalábbis nálunk, a foglalkozási rugalmasságnak egy másik feltétele, nevezetesen, hogy a *szakszervezet ne akadályozza a dolgozó munkaerejének többirányú felhasználását.* Különösen az angolszász országokban több évszázados, még a céhkorszakból örökölt az a szakszervezeti szemlélet, hogy minden dolgozó csak egy szigorúan körülhatárolt és kollektív szerződésben elfogadott besorolásnak megfelelő munkakör ellátására alkalmazható, nehogy az egyik dolgozó a másik elől vegye el a „kenyeret". A munkás-szolidaritásnak és a munkahelyvédelemnek ez a sajátos, még a legendák ködébe vesző géprombolók mozgalmára visszavezethető szemlélete erősen hozzájárult mind Angliában, mind Észak-Amerikában a szakszervezetellenes közhangulat kialakulásához és a szakszervezetek gyengüléséhez.

c) A vállalat által foglalkoztatott munkaerő szakmai rugalmasságának van azonban olyan feltétele is, amelyről többnyire meg szoktak feledkezni, mert ellentmond a foglalkoztatási rugalmasság felszínes szabadpiaci értelmezésének. Ez ugyanis a *foglalkoztatás stabilitása.* Csak egy állandó munkásgárda képzésébe érdemes a munkáltatónak pénzt invesztálnia, de érvényes ez fordítva is: a dolgozó számára sincs sok értelme új szakmák tanulására fordítania idejét és energiáját, ha hiányzik a bizonyosság, hogy ezek az erőfeszítései számára meg fognak térülni. Ennél is fontosabb szempont azonban a technológiai és szervezeti változások elfogadására való készség, de ami még e passzív hajlandóságnál is többet számít a versenyképesség szempontjából, az a dolgozók kezdeményező, újító kedve. Ezek nélkül a modern technika nyújtotta sokféle lehetőség kiaknázatlanul marad, márpedig a kihasználás feltétele, hogy a dolgozók tudják, a műszaki-szervezeti innováció nem az ő egzisztenciájukat fenyegeti.

S itt érdemes kitérni a *japán példa tanulságaira.* Japán viharos gyorsaságú gazdasági felemelkedésének számos oka közül a szakirodalom kiemeli a japán munkaviszonyokat, az üzemszervezést és a japán munkaerő sajátosságait — egyfelől a japán munkaerő képzettségét és a japán munkakultúra hagyományos sajá-

tosságait: a japán ember magas fokú munkaethoszát, fegyelmezettségét, tekintélytiszteletét, kollektivista szellemét; másfelől a gazdaság üzemszerkezetének duális jellegét, azaz a nagyvállalatok és az őket körülvevő kisvállalatok szimbiózisát; a nagyvállalati munkaszervezeten belül pedig a munkaviszony állandóságát („életfogytiglani", valójában a viszonylag korai — 50—55 éves korban történő — nyugdíjazásig, illetve végkielégítéses felmondásig tartó jellegét); végül a béreknek a szolgálati időtől való függőségét, emellett az évi egyszeri vagy kétszeri jutalom bérhez viszonyított nagy arányát; a szakszervezet vállalati jellegét stb.[8]

Ezek a sajátosságok kétségkívül sok mindent megmagyaráznak abból, miért képes a japán ipar rugalmasan idomulni a piac változó körülményeihez, miért teljesítményorientált és ugyanakkor kooperatív, a vállalathoz kötődő és a vállalati érdeket szem előtt tartó a japán munkavállalók magatartása. Nem adnak azonban elégséges választ arra, miért *innovatív* a japán ipar a korszerű technika és technológia tudásigényes ágaiban. A kormányzat és a nagyvállalati szektor közötti szoros kapcsolat — saját tapasztalatunkból tudjuk — lehet ugyan szükséges, de semmiképpen sem elégséges feltétele a gazdaság rugalmas, innovatív alkalmazkodásának. A piacgazdálkodási kényszer tekintetében pedig Japán tőkés konkurensei, mindenekelőtt az Egyesült Államok, aligha vannak hátrányban vele szemben.

A japán munkaerő innovációs képességeire a hiányzó magyarázatot, úgy véljük, *Kazuo Koike*, a tokiói Hosei Egyetem professzorának sok évtizedes empirikus kutatása adja meg. (Eredményei csak nemrég váltak hozzáférhetővé a japánul nem tudó olvasóközönség számára angol nyelvű összefoglaló könyvének kiadása után — *Koike* [1988].) Koike tagadja a japán munkaviszonyok egyedülvaló, a fejlett nyugati országokétól gyökeresen eltérő jellegét; saját szavai szerint el szeretné oszlatni a japán kulturális örökség és intézményrendszer „mitizálását". Empirikus felmérései, nemzetközi összehasonlító szociológiai vizsgálódásai azt az — első pillanatra meglepő — tényt látszanak bizonyítani, hogy a japán munkaerő előnye a japán nagyüzemi munkások *kiugróan széles szakismereteiben, sokoldalú szakmai képzettségében és begyakorlottságában* van.

Ez annak köszönhető, hogy a japán nagyvállalatnál a munkaviszony stabil, de a munkás munkahelye, munkaköre változó. Méghozzá nem a véletlenszerű áthelyezések következtében, hanem a fizikai munkások műhelyen belüli és kívüli tudatos, irányított rotálása miatt. Általános szokás, hogy a vállalathoz belépő fiatal munkás több, de legalább három, egymással kooperáló üzemrészben (műhelyben) dolgozik huzamosabb ideig. Így megismerkedik a vállalattal, áttekintést és gyakorlati tapasztalatot szerez az egész gyártási folyamatról. (Ezt Európában és más iparilag fejlett régiókban legfeljebb a felsőfokú végzettségű, vezetői utánpótlásnak kiszemelt fiatal mérnökökkel, ügyintézőkkel teszik meg.) Az adott műhelyen belül is a munkások négy-öt év alatt minden ott végzett munkaműveletet elsajátítanak, minden munkaállásban dolgoznak, mert az elv az, hogy lehetőleg minél homogénabb képzettségű, szakértelmű munkacsoportok működjenek. A rotálást minden műhelyben szokásjog alapján, nem pedig valamiféle központi előírás szerint a munkások soraiból „kiemelt" (hogy ezt az egészen más égtájakról és társadalmi közegből vett kifejezést használjuk) csoportvezető (művezető) határozza meg. A rotálást és a félautonóm munkacsoporton belüli együttműködést az a körülmény könnyíti meg, hogy a dolgozók bére túlnyomó részben a szolgálati időtől (a szenioritás elve szerint) függ, s nem a pillanatnyi munkabeosztástól.

[8] Ezen sajátosságok igen jó összefoglaló elemzése magyar nyelven *Ehrlich Éva* [1979] könyvében található, különösen a Munkaerő és termelékenység című fejezetében (51—127. o.).

Nem nehéz észrevenni a párhuzamot, de legalábbis a hasonlóságot a japán nagyüzemi munkaszervezés és a skandináv „munkahumanizációs" kísérletek törekvései között. Hozzátehetjük, hogy a skandináv kísérletek kezdeményezői annak idején aligha tudhattak a japán gyakorlatról, hiszen *Koike* [1988] könyvét megelőzően ezek még a szakemberek előtt sem voltak ismertek.[9] Koikének fő állítása, hogy a japán nagyvállalati munkások (az ún. kékgalléros dolgozók) egyfelől képzettségüknél, sokoldalú ismereteiknél fogva leginkább az európai és észak-amerikai technikusokkal állnak egy szinten. Másfelől foglalkoztatásuk olyan vonásai, mint a munkaviszony tartóssága, a javadalmazás függősége a szolgálati időtől, tulajdonképpen a nyugati országok tisztviselőihez (az ún. fehérgallérosokéhoz) teszi hasonlatossá helyzetüket. Az általa kreált fogalom, a fizikai dolgozók „fehérgallérosodása" mint a Japánban végbement folyamat fő jellemzője végeredményben találóan fejezi ki a „munkahumanizációs" törekvések célját is.

Csakhogy a japán nagyüzemi munkaszervezés — igaz, meglehetősen sajátos formákban — tömegesen és mondhatni világméretekben mutatta meg azt, amit a skandináv „munkahumanizációs" törekvéseknek még kísérleti formában sem sikerült maradéktalanul: a tartalmas, szakértelmet igénylő, tanulással járó munka nemcsak jó közérzetet teremt, hanem magas fokon termelékeny is.

A japán munkaviszonyokból és üzemszervezésből azonban nem a munkaerő említett „fehérgallérosítása" látszik vonzónak és követendőnek a — kötöttségektől a „szabadpiacos" ideológia jegyében szabadulni akaró — amerikai és európai vállalatvezetők legtöbbjének, hanem a tőle aligha elvonatkoztatható másik japán jelenség: a nagyvállalati dolgozók *közvetlen és folyamatos részvétele* a termelési folyamat szervezetének kialakításában, módosításában. A közvetlen részvétel két okból lett divatos jelszó a menedzserek körében.

— Tapasztalati tények bizonyították, hogy az új technika kifejlesztése és alkalmazása kollektív erőfeszítéseket, csapatmunkát igényel. A fejlesztést illetően ez már régóta köztudott, gondoljunk csak a radar vagy az atomfegyver kifejlesztésére a II. világháború idején vagy a különféle mai űrhajózási programokra, gyógyszerkutatásra stb. stb. Az alkalmazást illetően azonban ez a felismerés viszonylag új keletű. Az utóbbi egy-két évtized tapasztalataiból derült ki, hogy az új technika eredményes alkalmazásához nem elegendő, sőt nem is lehet egy mindenre kiterjedő „használati utasítást" megadni és alkalmazni. Abszolút értelemben ez persze sohasem volt elegendő, de a mikroelektronikai forradalom egyrészt olyannyira lerövidítette némely gyártmányok és technológiák életciklusát, másrészt olyannyira kitágította és sokoldalúvá tette az új technika alkalmazási lehetőségeit, hogy nincs sem idő, sem mód ezek teljes körű iskolás „megtanulására". A *learning by doing*, „csinálva tanulni" elve most már nemcsak a kezdők egyéni gyakorlatszerzésére vonatkozik, hanem a termelés általános működési elvévé is vált. Kézenfekvő, hogy ilyen körülmények között a hagyományos „utasításos", „fegyelmező", hierarchikus munkaszervezet és munkarend nem elég a boldoguláshoz. Ismeretes (vö. például *Kanawaty és szerzőtársai* [1989] 274—275. o.), hogy a korszerű berendezések, a robottechnika alkalmazásának tapasztalatai a fejlett ipari országokban eleinte nem voltak éppen kedvezőek, mert nem hozták meg a várt termelékenységjavulást. Főleg amerikai tapasztalatok alapján vált világossá, hogy nem érdemes a robotokat hagyományos szerelőszalagba beiktatni. Ami megkerülhetetlen, az a munka olyan átszervezése, amely lehetővé teszi a dolgozóknak sokféle munkafeladat ellátását és a nagyobb tanulási lehetőséget.

[9] Érdekes viszont, hogy Koike is, jóllehet könyvében részletesen foglalkozik például az európai üzemi tanácsok, az amerikai szakszervezetek helyi egységei és a japán vállalati szakszervezetek tevékenységének összehasonlításával, még csak említést sem tesz az európai „munkahumanizációs" kísérletekről.

Néhány éve a londoni *The Economist* írt arról a jelenségről, hogy a nagy amerikai autógyártó vállalatoknál az automatizálásra költött dollármilliárdok nem javították sem a termékminőséget, sem a termelékenységet. A General Motors például 1980 és 1987 között 42 milliárd dollárt költött vadonatúj berendezésekre, új üzemek építésére, piaci részesedése, sőt profitja és tőkehozama mégis esett. Az okot *John Krafcik*, a hírneves massachusettsi műszaki egyetem (MIT) kutatója abban jelölte meg, miután a világ 31 autógyárában — Európában, Japánban, Brazíliában, Tajvanban és Dél-Koreában — összehasonlító vizsgálatokat végzett az automatizálás hatásairól, hogy a „technológiai színvonalnak semmi köze a termelékenységhez". A figyelemkeltés ezáltal önreklámra szánt megfogalmazást ugyan nem szabad szó szerint venni, de minden bizonnyal nem az eltérő technológiai színvonal következménye, hogy a japán autógyárakból kétszer annyi autótípus gördül ki egyszerre, mint amerikai és európai riválisaiknál. Például a Mazda cég hiroshimai fő üzemében egyazon gyártósoron négy különböző modellt szerelnek össze, míg a lehető legkorszerűbb felszerelésű európai és amerikai gyártósorokon egy, legfeljebb két modellt tudnak kibocsátani. A japán gyárak — Krafcik szerint — azért tudnak több modellt produkálni, mert munkásaikat felelősséggel és önállósággal ruházzák fel: „a rugalmas gyártási rendszerek csak akkor működnek teljes kapacitással, ha a termelő munkások komplex ütemezési döntéseket tudnak hozni arról, melyik kocsival kell foglalkozniuk nekik (vagy inkább a robotjaiknak) minden egyes időpontban. A japán munkásoktól megkövetelik, hogy váltogassák a munkagépeket és a munkaállásokat" (*The Economist* [1988] 82. o.).

A siker feltétele azonban az, hogy az új munkaszervezet kialakítása az érdekelteknek, maguknak a dolgozóknak a közvetlen részvételével, támogatásával történjen — ezt ma már a szó szoros értelmében tankönyvi igazságként oktatják hallgatóiknak a nagy nyugati vezetőképző iskolák.

— A *közvetlen* részvétel azért is kívánatosnak látszik a vállalatvezetők szemében, mert lehetőséget nyújt arra, hogy kikerüljék, kiiktassák a dolgozói érdekképviselet minden intézményes formáját, a hagyományost (a szakszervezetet) éppúgy, mint a nem hagyományost (az üzemi tanácsot). A megváltozott munkaerő-piaci helyzet következményeként a munkáltató kezdeményezte, szakszervezeteket mellőző közvetlen munkásrészvételi formák megjelenése és terjedése a nyolcvanas évek igen nagy jelentőségű fejleménye (*Baglioni* [1989] 242. o.). Már megszülettek ezen új formák eufemisztikus elnevezései is: „új ipari viszonyok", „az emberi erőforrásokkal való gazdálkodás" (human resource management).[10] E tendencia talán legteljesebb értékelését egy 1987. évi ILO-szimpóziumra készített háttértanulmányban találhatjuk meg. Érdemes szó szerint idézni belőle: „Figyelemre méltó, hogy a vállalatokon belül a participáció olyan formái fejlődnek ki, amelyek a vállalatvezetés és a dolgozók közötti együttműködés többé-kevésbé informális elrendezésének többféle módját nyújtják avégett, hogy javítsák a munkaszervezést és fokozzák a termelékenységet, különös tekintettel az új technológiák bevezetésére ... Meg kell azonban említeni, hogy bizonyos esetekben erőfeszítések történtek a szakszervezetek kirekesztésére ezekből a rendezésekből, gyakran oly módon, hogy a részvételt az üzemi tanácsokra vagy hasonló jellegű testületekre korlátozták. Néha azonban még ezeket a testületeket is megkerülik, hogy közvetlenül a dolgozókkal kíséreljék meg a tárgyalást. Ahol erről van szó, ott nem lehet többé a dolgozók kollektív képviseletéről beszélni: ott bizonyos kérdések a kollektív viszonyok tartományából az egyéni kapcsolatok tartományába terelődnek át, vagy más szóval, az »ipari viszonyok« helyébe, amelyek lényegileg kétoldalúak, az »emberi erőforrásokkal való gazdálkodás« egy formája lép, amely lényegileg egyoldalú dolog" (ILO [1989] 11—12. o.).

A mikroelektronikai forradalommal járó szerkezeti átalakulás tehát megszüli a közvetlen dolgozói részvétel, az alkotó munka motiválásának, az újításra késztetés kényszerét, de egyben lehetőséget és kísértést teremt a munkavállalói kollektív érdekvédelem lazítására, sőt a felrúgására is. Az utóbbi tendencia azonban

[10] E fogalmak értelmezéséről lásd: *Wood* [1986] 441. o.; *Dunn* [1990] 4. o.

nemcsak elősegítheti, hanem hátráltathatja is az előbbi megvalósulását. Az igaz, hogy a hagyományos érdekvédelmi struktúrák túltengése konzerválhatja a gazdasági szerkezetet. De a kollektív érdekvédelem (szakszervezetek) leépítése, a munkavállalók egyoldalú kiszolgáltatottsága az innovatív tevékenységhez szükséges belső konszenzust és stabilitást ássa alá. A helyzet felemás voltát jól jellemzi *Gustavsen* professzor, a neves svéd munkaügyi szakember: „Meglehetősen furcsa hogy a szakszervezetek elleni támadások a szociális partnerekhez intézett olyan értelmű felhívásokkal esnek egybe, hogy nézzenek szembe a munka világában végbemenő új fejleményekkel és találjanak rájuk megfelelő válaszokat. A szociális partnerek azonban csak akkor tudnak cselekedni, ha léteznek" (*Gustavsen* [1986] 379—380. o.).

Az iparilag fejlett országok végső soron akkor tudnak válaszolni a gazdasági szerkezetváltás támasztotta kihívásra, ha a munkaviszonyok és üzemszervezés rugalmasságát a foglalkoztatás biztonságával tudják alátámasztani, a termelés megújításában való aktív dolgozói részvételt pedig a kollektív érdekvédelem megfelelő formájával tudják összeegyeztetni. A japán munkaügyi modell egyes elemeinek átvétele (például az egykori újítómozgalmunkra emlékeztető minőségi körök szervezése, vállalati egyenruha és induló bevezetése, közös üzemi étkezdék létesítése főnökök és beosztottak számára, vállalati szociális, egészségügyi, rekreációs és egyéb intézmények fenntartása) semmiképpen sem haszontalan vagy lebecsülendő dolog, még ha az Európában túlhaladott paternalista vagy — uram bocsá! — államszocialista reminiszcenciákat ébreszt is. Eredményessége mégis csak részleges lehet, hiszen a japán munkaviszonyok komplett átplántálása aligha lehetséges. A megoldást minden bizonnyal az európai és észak-amerikai érdekvédelmi és participációs rendszerekben már meglévő azon tendenciák kibontakozása hozza meg, amelyek a japán modellel párhuzamos irányba mutatnak.

Hivatkozások

Baglioni, G. [1989]: Industrial relations in Europe in the 1980s. *Labour and Society*, Vol. 14, No. 3, július.

Braverman, H. [1974]: Labour and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century. New York—London. Monthly Review Press.

Dankbaar, B. [1989]: Technical change and industrial relations: Theoretical reflections on changes in the automobile industry. *Economic and Industrial Democracy*. Vol. 10, No. 1, február.

Drucker, P. F. [1968]: The Age of Discontinuity. Guidelines to Our Changing Society, New York. Harper and Row.

Drucker, P. F. [1989]: The New Realities. New York. Harper and Row.

Dunn, S. [1990]: Root metaphor in the old and new industrial relations. *British Journal of Industrial Relations*. Vol. 18. No. 1. március.

The Economist [1988]: Living with smart machines. 1988. május 21. 81—83. o.

Ehrlich Éva [1979]: Japán, a felzárkózás anatómiája. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Emery, F. [1978]: The assembly line: its logic and our future. *International Studies of Management and Organization*. Vol. VIII. No. 1—2. Tavasz—nyár.

Emery, E. — Thorsrud, E. — Trist, E. [1969]: Form and Content in Industrial Democracy. Assen: Van Gorcum, London: Tavistock.

Gustavsen, B. [1986]: Evolving patterns of enterprise organisation: The move towards greater flexibility. *International Labour Review*. Vol. 125. No. 4. július—augusztus.

Herzberg, F. [1974]: Work and the Nature of Man. London, Crosby Lockwood Staples.

Héthy Lajos—Makó Csaba [1981]: A technika, a munkaszervezet és az ipari munka. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

ILO [1979]: New Forms of Work Organisation I. Denmark, Norway and Sweden—France—Federal Republic of Germany — United Kingdom — United States. International Labour Office, Genf.

ILO [1989]: Current Approaches to Collective Bargaining. An ILO Symposium on Collective Bargaining in Industrialised Market Economy Countries, Genf, 1987. november 2—6. International Labour Office, Geneva.

JÁNOSSY FERENC [1969]: Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja. *Közgazdasági Szemle*, XVI. évf. 7—8. szám, július—augusztus.

JOHANSSON, A. [1986]: The labour movement and the emergence of Taylorism. *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 7. No. 4. november.

KANAWATY, G.—GLADSTONE, A.—PROKOPENKO, J.—RODGERS, G. [1989]: Adjustment at the micro level. *International Labour Review*, Vol. 128. No. 3.

KOIKE, K. [1988]: Understanding Industrial Relations in Modern Japan. Houndmills, Basingstoke and London, Macmillan.

LENIN, V. I. (1913): A verejtékeztetés tudományos rendszere. Lenin Összes Művei. 23. kötet. Kossuth Könyvkiadó, 1969.

LENIN, V. I. [1914]: A Taylor-rendszer — az ember leigázása a gép által. Lenin Összes Művei. 24. kötet. 1970. Kossuth Könyvkiadó.

LENIN, V. I. [1918a]: A szovjethatalom soron levő feladatai. Lenin Összes Művei. 36. kötet, Kossuth Könyvkiadó, 1979.

LENIN, V. I. [1918b]: Előadói beszéd a szovjethatalom soron levő feladatairól. Lenin Összes Művei. 36. kötet. Kossuth Könyvkiadó. 1979.

MAHON, R. [1987]: From Fordism to?: New technology, labour markets and unions *Economic and Industrial* Democracy. Vol. 8. No. 1. február.

MAKÓ CSABA—SIMONYI ÁGNES [1985]: A taylorizmus hazai alkalmazásának kérdőjelei. *Közgazdasági Szemle*, XXXII. évf., 7—8. sz. július—augusztus.

MAYO, E. [1949]: The Social Problems of an Industrial Civilization. London, Routledge and Kegan Paul Ltd.

PONTUSSON, J. [1990]: The politics of new technology and job redesign: A comparison of Volvo and British Leyland. *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 11. No. 3. augusztus.

TAYLOR, F. W. [1983]: Üzemvezetés. A tudományos vezetés alapjai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

SZAMUELY LÁSZLÓ [1980]: Ipari demokrácia Nyugat-Európában? Társadalmi reformok és gazdasági harc. Bp. Magvető Kiadó.

WOOD, S. [1986]: The cooperative labour strategy in the US auto industry. *Economic and Industrial Democracy*. Vol. 7. No. 4. november.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (721—728. o.)

PAPANEK GÁBOR

Átalakítjuk vagy konzerváljuk iparunk szerkezetét?[1]

A cikk rámutat, hogy a magyar gazdaság 1989-90-es fejlődése erőteljes törést hoz az iparszerkezet lassú változásának eddigi trendjeiben. A kelet-európai kereskedelmi rendszer összeomlása, az ennek nyomán kialakult keresletcsökkenés sokszor éppen a világpiacon legkevésbé versenyképes termékek — régóta megszüntetni ajánlott — termelésének a további fenntartását teszi lehetetlenné. A konvertibilis export fokozása a kivitel anyagigényességének a növekedésével jár. A kisvállalkozói szféra robbanásszerű gyarapodása elsősorban a gép- és könnyűiparban, az építőiparban (valamint a kereskedelemben és a gazdasági szolgáltatások terén) jelent kapacitásbővülést. Az iparpolitikának számos lehetősége van mindezek körében a kedvezőnek ítélt folyamatok segítésére, illetve a kedvezőtlenek fékezésére. A legkedvezőbb hatás attól várható, ha támogatja a piacgazdaság kiépülését. Kívánatos lenne tehát, hogy a privatizációt a struktúra konzerválásában érdekelt szférákban (a monopolhelyzetű nagyvállalatok körében, illetve a fejlődés gyorsítását segítő, igen elmaradott szolgáltatások körében) kezdje meg. Nem nélkülözhető a központi monopol- és kartellellenes erőfeszítések fokozása sem.

Az elmúlt évtizedek során a magyar ipar szerkezeti lemaradása — a számos struktúrafejlesztő kampány ellenére — fokozódott.

A szakirodalom szerzői[2] egyetértenek abban, hogy alapvető gondjaink mikrostruktúrában jelentkeztek. Számos exportkísérlet, illetve a témáról készüla felmérés és interjú jelezte, hogy gyártmányaink jelentős része a nagyszámú fejt lesztési erőfeszítés ellenére is *versenyképtelen a világpiacon, „közepes" minőségűkorszerűtlen és így csak veszteséggel* állítható elő. A statisztikák szerint konverti-, bilis viszonylatú exportunk szerkezete (az anyag- és energiaigényes termékek magas, a gépkivitel alacsony arányával) a fejlődő országokéhoz hasonló. A belföldre szánt termelés általános minőségét pedig mindennél jobban megvilágítja, hogy

[1] A kérdést először némi bizonytalansággal az V. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferenciára 1990 tavaszán benyújtott előadásom téziseiben fogalmaztam meg az 1989-es adatokat elemezve, majd a szeptember 13-án elhangzott előadásban az 1990. I. féléves információkra építve megismételtem. Jelen cikkben az 1990 egészére vonatkozó adatokat is áttekintve, a korábbiaknál nagyobb nyomatékkal térek vissza a témára.

[2] Például *Béla Balassa, Berend T. Iván, Botos Balázs, Inotai András, Kádár Béla* stb.

Papanek Gábor a közgazdaságtudomány kandidátusa, a Gazdaságkutató Intézet igazgatóhelyettese.

az „exportból visszamaradt" jelző az áruk kelendőségét fokozó kifejezéssé vált. A nemzetközi és hazai statisztikák összevetése azt is tükrözi, hogy az elmúlt két évtizedben a világ iparában erőteljes volt az ágazati szerkezet módosulása, a magas szellemimunka-igényességű ágazatok (például elektronika) térhódítása, s a kitermelőiparok, illetve a kohászat és a textilipar visszaszorulása. Iparunkban viszont igen lassúak voltak az e téren jelentkező változások. Mindmáig megmaradt az ipar túlsúlya, s a szolgáltatások általános fejletlensége.

Másfelől viszont gazdaságunk *1989—1990-es fejlődése* — a korábbiaktól eltérően — *érezhető változást hozott* a szerkezetátalakulás eddigi irányához képest.

A szerkezeti változások jelenlegi tendenciái

1989—1990-ben a kelet-európai politikai váltás keretében (s azt segítve is) jellegzetes strukturális változásokkal járó mozgások indultak meg a magyar gazdaságban. A legfontosabbnak tűnő — ellentmondásokat is magukban rejtő — módosulások a következők:[3]

1. A hiánygazdaság évtizedeit követően 1989—1990-ben immár nem a kínálati, hanem a keresleti tényezők gyakorolták a legnagyobb hatást termelésünk szerkezetére. Közvetlen rubelelszámolású kivitelünk (összehasonlító árakon) 1989-ben hat százalékkal, 1990-ben pedig 26,1 százalékkal mérséklődött.[4] Az emiatt bekövetkezett *keresletkiesést* közvetlen konvertibilis exportunk 1989-es ötszázalékos s az 1990-es 9,5 százalékos bővülése csak részben tudta pótolni. Csökkent a belföldi fogyasztás is. A kiskereskedelmi forgalom 1989-ben 1,1 százalékkal mérséklődött, 1990-ben pedig hat százalékkal esett vissza. Érezhetően csökkent 1990-ben a beruházások volumene is: a folyó áras teljesítés 97,2 százaléka az előző évinek, miközben az ipar belföldi értékesítési árszintje 24,2 százalékkal emelkedett. Az eddigi előrejelzések[5] szerint iparunk 1991-ben is csökkenő keresletre számíthat.

Az elmondottaknak az iparra gyakorolt — foglalkoztatás- és az életszínvonalbeli — hatásai kedvezőtlenek, a szerkezet tekintetében azonban részben kedvezőek. A kereslet ugyanis sokszor éppen a világpiacon legkevésbé versenyképes termékek körében csökkent, lehetetlenné téve, hogy az érdekeltek továbbra is fenntartsák a szakértők által régóta megszüntetni ajánlott gyártmányok termelését. Más következmények viszont szerkezeti szempontból is negatívak. Például a rubelelszámolású export visszaesése éppen a magas feldolgozottsági fokkal termelő gépexportőröket sújtja leginkább, a dollárelszámolásra való áttérés pedig tovább csökkenti a gépkivitelt. A konvertibilis kivitel bővülése viszont — annak ellenére, hogy ezen belül a gépkivitel is jelentősen nő — végső soron az energia- és nyersanyagigényes termelés további fokozásával jár. Végül is 1990-ben a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak exportja összességében 17,3 százalékkal csökkent, míg az anyagok, félkész termékek, alkatrészek összkivitele 4,1 százalékkal nőtt.

2. A keresletkieséssel párhuzamosan — a társasági törvény adta lehetőségekre reagálva — figyelemreméltó változások indultak a termelőszféra szerve-

[3] Az 1—3. pontokban taglalt változásokat a Gazdaságkutató Intézet 1990. évi 1. sz. (májusi) prognózisa már valószínűsítette. Lásd: A magyar gazdaság 1990-re várható fejlődése. GKI. 1990.

[4] Az adatok forrása itt és a továbbiakban elsősorban a Statisztikai Havi Közlemények 1991. 1. száma, olykor pedig az 1989-es Statisztikai Évkönyv.

[5] Lásd például a Gazdaságkutató Intézet, illetve a KOPINT 1990 novemberi prognózisát, továbbá a Világgazdaság 1991. február 21-i számában ismertetett négyéves PM-akcióprogramot.

1. táblázat

A gazdasági szervezetek száma december 31-én

Szervezettípus	1988	1989	1990
Vállalat, tröszt	1 986	2 001	2 004
Leányvállalat	391	398	359
Közös vállalat	309	327	237
Egyesülés	78	105	201
Rt.	116	307	646
Kft.	451	4 485	18 317
Mezőgazdasági szövetkezetek	1 333	1 333	1 348
Egyéb szövetkezetek	2 439	2 510	2 629
Kisszövetkezetek	3 108	3 233	3 155
Egyéb	600	536	574
Összesen	10 811	15 235	29 470

2. táblázat

Gazdasági szervezetek az iparban 1990. december 31-én

Ágazat	Összesen	Ebből			
		vállalat, tröszt leányvállalat	kft.	rt.	szövetkezet
Bányászat	34	21	9	1	1
Villamosenergia-ipar	31	20	9	1	—
Kohászat	147	38	99	4	4
Gépipar	3549	463	2271	85	740
Építőanyag-ipar	270	45	187	10	27
Vegyipar	643	48	455	20	116
Könnyűipar	1997	205	1163	68	557
Egyéb ipar	257	44	126	4	98
Élelmiszeripar	582	166	351	24	15
Összesen	7528	1023	4670	217	1558

zeti struktúrája terén is. E változások kiindulópontját a kialakult *szervezetalapítási láz* képezte.

A (kis-)[6] szervezetek, mindenekelőtt a kft.-k számának gyors gyarapodása várhatóan 1991-ben is folytatódik. Emellett szól, hogy a közeli jövőben a vállalkozás sokak számára kényszer (az egyetlen munkaalkalom) lesz, s növeli a vállalatok számát az állami vagyon tervbe vett privatizálása is. A szervezeti struktúra vázolt átalakulása jelentős hatást gyakorolhat az ipari termelés szerkezetére is, hiszen az új szervezetek főleg néhány ágazatra (a gépgyártásra, a műszer- és fémtömegcikkiparra, a műanyag-feldolgozásra, a nyomda-, a textil- és az építőiparra, valamint a kereskedelemre és a gazdasági szolgáltatásokra) koncentrálódnak.

A szóba hozott strukturális hatás azonban az új szervezetek többségének csekély méretei (termelési súlya) miatt csak hosszabb távon érvényesülhet. A magánszféra 1990-ben összesenben is — s a közvetlenül érintett ágazatok több-

[6] 1990 végén a gazdasági szervezetek mintegy 60 százaléka 20 fő alatti, s csak kevesebb mint 10 százaléka 300 fő feletti.

ségében is — csak kis részben tudta ellensúlyozni a hagyományos állami vállalatok és szövetkezetek körében kereslethiány miatt bekövetkezett termelés-visszaesést. A gazdaság egészét dinamizáló hatást (még az 1990. évi magas bővülési ütem[7] tartása esetén is) csak 1993—1995 után várhatunk a kisszervezetektől.

3. A hagyományos (korszerűtlen, „közepes" minőségű) gyártmányaink keresletvesztésével kapcsolatos gondokat tovább súlyosbítja, hogy e változásra a kínálati szféra nem kíván vagy nem tud átfogó modernizálással (versenyképes termékek és technológiák meghonosításával) reagálni.

Állításunkat jórészt már a *beruházások* 1990-es (összehasonlító áron a PM „előrejelzésben" hat-nyolc százalékosra becsült) *csökkenése* is igazolja. Ezen felül a prognózisok 1991-re is egybehangzóan a beruházások további mérséklődését ígérik.[8]

Válságjelek érzékelhetők *a kutatás területén is*. A kutatóintézetek többsége távolról sem tudta a piaci szférából származó megrendelésekkel ellensúlyozni az állami megbízások csökkenését, s emiatt sokuk a pénzügyi ellehetetlenülés határára jutott el. Felerősödött a kutatók elvándorlása.[9]

A vázolt folyamatokat az teszi különösen aggasztóvá, hogy minőségileg eltérnek az 1970-es évek világgazdasági kihívására sikeres választ talált fejlett és fejlődő országok gyakorlatától.

4. Változásokra (például spontán privatizációra, a munkanélküliség megjelenésére és növekedésére stb.) került sor a termelés minőségi jegyeit determináló társadalmi „környezetben" is. E változások legfontosabb jellemzője azonban, sajnos, éppen a *gyengeségük*. A politikai váltás és a nyomában bekövetkezett személyi változások ugyanis — a korábban várttól eltérően — jórészt csak formális átalakulást hoztak az *örökölt bürokratikus-paternalista hatalmi és érdekstruktúrákban*.

A mozdulatlanságnak (pontosabban: a kiváltságok megőrzésének) fontos jele — és olykor záloga is — a mindent túlélő *bürokrácia*. Néhány példa:

— a vállalat- (bank-)alapítás és -megszüntetés (például a hatósági engedélyek megszerzése, a telek- és helyiségvétel vagy -eladás, a cégbejegyzés, a folyószámlanyitás vagy -megszüntetés) továbbra is számos részletében bonyolult, esetenként nehezen áttekinthető, s többnyire hosszú hónapokig tartó folyamat;

— nehezíti a racionális gazdálkodást a bankok öntörvényű működése. Olykor egy egyszerű átutalás teljesítése fél évet igényel.[10] A vállalkozók nagy része bonyolult, nehezen kiszámítható procedúrának ítéli a hitelkérelmek elbírálását is;

— a „külkereskedelmi jog" gyakorlati érvényesítése sok bürokratikus akadályba ütközhet. Az export- és importkivételi listák hosszúak. A devizaműveleteket igénylő ügyleteknél (főleg kisebbeknél) gondot okozhat a konvertibilitás hiánya. Mivel az árfolyamot nem a kereslet és a kínálat viszonyához igazodó piaci mechanizmus, hanem banki döntés határozza meg, sem az exportőrök, sem az importőrök nem tartják megfelelőnek. Vámjaink színvonala — a GATT-ban tett ígéretek ellenére — többszöröse a nemzetközileg szokásosnak;

— számviteli előírásaink elvesznek a részletekben (például több aláírást követelnek filléres kiadást rögzítő bizonylatokra is). Ugyanakkor korszerűtlenek

[7] A PM már idézett „előrejelzése" ezt — talán kissé optimistán — kb. 70 százalékosra becsülte.

[8] A szakirodalom már említett szerzői szerint (lásd a 2. lábjegyzetet) a beruházásoknak a megtermelt nemzeti jövedelemhez viszonyított aránya gazdaságunkban még így sem tér el lényegesen a nemzetközi átlagtól.

[9] *Botos Balázs*, az IKM helyettes államtitkára már a kutatóbázisok „megbocsáthatatlan leépüléséről" nyilatkozott. Figyelő, 1991. február 21. 15. o.

[10] Részletesebben lásd: Magyar Nemzet, 1991. február 16.

is: termelési nézőpontú mérleget ajánlanak cash—flow típusú helyett, nem fogadják el az eredménykimutatásban az inflációs kiigazítást stb. Ez kontraszelektív hatású: kedvez az állami tulajdon elsajátítóinak, segít elrejtőzni az adózási szabályok kijátszóinak, a korszerű gazdálkodásra törekvő vezetőket viszont akadályozza a reális gazdasági elemzésben.

A vázoltaknál is fontosabb eszközt jelentett a hatalmi pozícióik megőrzésére törekvő vállalati vezetők számára *a piaci erőfölény és a monopolhelyzet kihasználása.*

A szorosan vett monopolhelyzetet a sajtó ma elsősorban a szolgáltatások, például a távközlés és az autókereskedelem körében bírálta.[11] Hasonló okokra visszavezethető gondokat jeleznek a piaci reflexekkel ellentétes (kereslethiányos helyzetben végrehajtott vagy oligopolmegegyezést sejtető) áremelések, például a hús- és a tejkereskedelemben.

Többnyire a gazdasági erőfölényt hasznosítják a szűkös forrásaik kiegészítésére törekvő vállalatok az ún. sorban állások kialakításakor, az esedékessé vált egyes tartozások kifizetésének a halogatásával. A jelenség jelenleg óriási jövedelemátcsoportosítást eredményez.

A vállalati hatalomátmentési kísérleteket olykor az állami szférából is támogatják.[12] Ilyen támogatás nélkül hogyan lehetne megmagyarázni például azt, hogy a legalább 200-300 tartósan fizetésképtelen nagyobb gazdálkodó közül az elmúlt években csak egészen keveset számoltak fel? Nehezen érthető a privatizáció lassúsága és következetlensége, valamint az is, hogy a kedvező nemzetközi tapasztalatok — és a határozott hazai ajánlások — ellenére mind ez ideig nem hoztak létre a vállalati gazdálkodás hatékonyságát az állami vállalatoktól is megkövetelő vagyonkezelő központokat. Mindenekelőtt a felelős vagyonkezelők hiánya tette lehetővé, hogy a spontán privatizáció keretében széles körben keveredtek a termelői, a vagyonkezelői és a tulajdonosi funkciók.

Az új perspektívát nyitó iparpolitika feladatai

Az 1—4. pontban leírt folyamatok 1989—1990-ben eltolódásokra vezettek a termelés szerkezetében. A termelés csökkenésével mérséklődött az ipar gazdaságon belüli súlya. Az elmélyült recesszió széles körben okozott társadalmi (foglalkoztatottsági) gondokat. Ugyanakkor a termelés mikrostruktúrája sem javult érdemlegesen.

A rendelkezésünkre álló előrejelzések alapján nem számíthatunk a trendek változására a következő néhány évben sem. Rövid távon termelésünk szerkezetében továbbra is egyes anyagigényes ágak, köztük az élelmiszeripar súlyának növekedését prognosztizálhatjuk. A versenyképtelen termelés visszaszorulása várhatóan a gépiparban lesz a legnagyobb mértékű; e szektorban egyaránt értékesítési gondokkal küzdenek az évszázados hagyományokkal rendelkező (például a GANZ) vállalatok és az elmúlt évtizedben felfutottak (Ikarus, Videoton). Ez arra utal, hogy gazdaságunk — a jelenlegi trendet megfordító erőfeszítések nélkül — csak a fejlődő (azaz gyengén fejlett) országok termelési struktúrájához közelítve találhat útat az egyesülő Európához.

Napjainkban széles körben vitatott, hogy mennyiben van módunk az e cikkben is leírt kedvezőtlen fejlődési perspektívák befolyásolására. Nyilvánvaló per-

[11] Például: Magyar Nemzet, 1990. április 14., december 28., illetve Magyar Hírlap, 1990. október 24.

[12] *Kolosi Tamás* sok esetben tudatosságot, a vállalati és állami vezetés érdekszövetségét is feltételezi. Magyar Nemzet, 1991. február 23. 8. o.

3. táblázat

A bruttó termelés alakulása 1989—1990-ben összehasonlító árakon*

Ágazat	Előző év = 100		Megoszlás	
	1989	1990	1989	1990
Bányászat	94,8	88,2	9,2	8,9
Villamosenergia-ipar	102,2	100,2	5,1	5,6
Kohászat	104,4	81,0	10,0	8,9
Gépipar	100,2	86,3	24,0	22,8
Építőanyag-ipar	98,4	95,0	3,2	3,3
Vegyipar	96,1	94,6	16,3	17,0
Könnyűipar	95,2	90,0	14,4	14,3
Egyéb ipar	88,0	77,6	1,0	0,8
Élelmiszeripar	101,0	99,1	16,8	18,4
Összesen	99,0	91,5	100,0	100,0

* Az 50 főnél többet foglalkoztató szervezetek adatai.

sze, hogy előrehaladásunk kulcskérdése a vállalatokban végzett munka színvonalának, hatékonyságának általános emelése. Sokan vélik úgy, hogy ez elsősorban a mikroszféra szereplőin múlik. Mások — és saját véleményem — szerint viszont igen jelentősek ezen a téren a gazdaság- és iparpolitika lehetőségei (más megközelítésben: tennivalói) is.

Szakértőink egyetértenek abban, hogy gazdaságunkban a munkavégzés színvonalát és hatékonyságát mindenekelőtt *a piacgazdaság kiépítése* emelheti. E folyamat lényegét olykor a (meglévő) vállalatok önállóságának a növelésére egyszerűsítik. Valójában azonban hármas feladatot kell teljesíteni. Egyrészt mindenki — tehát nem csak egyes csoportok — számára meg kell teremtenünk a vállalkozás, valamint a munkavállalás és a „fogyasztás" (az eloszthatő javakhoz való hozzájutás) szabadságát. Másrészt el kell érnünk, hogy a gazdasági döntésekkel kapcsolatos kockázatot és felelősséget a lehető legszélesebb körben személyesen a döntéshozók viseljék. Harmadrészt következetesen fel kell számolni mindazokat a korlátokat és piacon kívüli hatásokat, amelyek a „tisztességes" versenyt és ennek eredményeit befolyásolják. A megvalósítás során nem támaszkodhatunk a korábban alkalmazott kézi vezérlésre, hanem a gazdaság általános előfeltételeit és kereteit kell megfelelően alakítani, főként a következő irányokban:

1. *Dereguláció.* Fel kell számolni a vállalkozás szabadságát korlátozó korábbi bürokratikus-paternalista eszköztárat, ideértve e beavatkozások megújításának a lehetőségét is. E régóta ismert feladat megvalósításának halogatása miatt ma is létező korlátok teljes körű áttekintésére ezúttal nincs mód. A gondok gazdag tárházából az előző fejezet 4. pontjában már említettem néhány példát. A beavatkozási gyakorlat megújulását az 1990-ben létrehozott tőzsde működésének egyes sajátosságai szemléltethetik. (Például egyes részvények jegyzésekor a brokercégek nem fogadtak el bankátutalást, csak készpénzfizetést. A vevőknek ezért — a pénzkezelés időigénye miatt — órákig sorba kellett állniuk.)

2. *Privatizáció.* E tevékenység az elkövetkező években a gazdasági szerkezet minőségi változását is előidézheti, ha sikerül alapjaiban módosítani a korábbi struktúrakonzerváló hatású érdekeltségi-hatalmi viszonyokat, s a korábbiaktól eltérő típusú — valós tulajdonosi — érdekeltséget teremteni. A nemzetközi tapasztalatok szerint e folyamatot a következőképpen segíthetjük:

— a folyamat minden fázisára jogilag egyértelmű, lehetőleg hosszabb távra szóló alapelveket kell kialakítani és — ahol indokolt — törvényben is rögzíteni.

A döntéshozatalra ma jellemző bizonytalanság ugyanis roppant károkat okoz a társadalomnak. A reprivatizációs törvény esetében fontosabb lenne, hogy megszülessen, mint az, hogy mekkora kártérítést ír elő. Az állami vagyon megengedett — és később sem vitatható — kezelési módjainak a rögzítése lényegesebb, mint az, hogy a jogszabályok csak hatékony megoldások alkalmazását tegyék lehetővé;

— bár a privatizálás *egészéhez* többéves időszak szükséges, nagyon fontos, hogy a szerkezeti váltás szempontjából leginkább indokolt körben, így a verseny kialakulását gátló monopolhelyzetű állami nagyvállalatoknál, továbbá a leginkább elmaradott szolgáltatások területén mielőbb meginduljon a (részben központi lépésekkel, részben automatizmusok kiépítésével);

— mivel a privatizálás egyik legfőbb célja a hatalmi struktúra megújítása, nagyon fontos, hogy a nagyobb vállalatok privatizálásakor viszonylag széles tulajdonosi réteg jöjjön létre. Ehhez mindenekelőtt szükséges, hogy az érintett vállalatok részvényei megjelenjenek a tőzsdén.[13] A részvények iránti kereslet bővítésére célszerű széles körben (de az egyes vállalatok esetében a részvények összértékének kb. 10 százalékára maximáltan) dolgozói részvényeket is kibocsátani. A magánszféra részvényvásárlásait az adásvétel egyszerűsítésével is ösztönözhetnénk. A korábbi támogatások „kiváltásaként" állami vagyonhoz juthatnának a társadalombiztosítás, a városi és községi önkormányzatok, a kulturális, szociális, egészségügyi funkciókat ellátó alapítványok stb. A nagy vagyonok nem kívánatos koncentrálódását progresszív örökösödési adóval gátolhatnánk;

— a sikeres privatizáció feltételezi az önálló gazdálkodásra és világpiaci helytállásra alkalmatlan vezetők cseréjét is. A közeli múltban ezt — s vele a korábban megszerzett kapcsolatrendszerek, érdekviszonyok, monopolhelyzetek elvesztését is — gyakran sikerült meggátolni.[14] Az ilyen célokra irányuló (spontán) privatizálási akcióknak struktúrakonzerváló hatásaik miatt gátat kell vetni. Kívánatos ezért, hogy a leendő privatizációs törvény írja elő az eljárások nyilvánosságát, állami vagyon értékesítése esetén a tőzsde vagy a nyílt versenytárgyalás igénybevételét, a kereszttulajdonlások korlátozását stb.

3. *Monopóliumok és kartellek ellenőrzése/lebontása.* A piaci erőfölénnyel való visszaélés kárai — és struktúrakonzerváló hatásai — miatt a piacgazdaságokban mindenütt fontos állami feladatnak tekintik a vállalkozás szabadságának védelmét, a verseny erősítését, a monopol- és oligopolhelyzetek szűk körre való visszaszorítását.[15] Gazdaságunkban is nélkülözhetetlen az e célok közelítésére alkalmas eszköztár honosítása. Az elmúlt években e téren alig került többre sor néhány nagy monopolszervezet szétbontásánál. A piac nagy részét ellenőrző gazdálkodók tevékenységét alig vagy egyáltalán nem ellenőriztük. A fúziók figyelemmel kísérésére a nemrég alapított Versenyhivatal talán most kísérletet tesz. Az oligopolvállalatok közti kartellegyezmények korlátozására viszont még jogszabályaink sincsenek.

[13] Kétségtelenül a részvénytársaság a nagyvállalatok irányításának leghatékonyabb szervezete. (Lásd *Heller Farkas:* Közgazdaságtan. Egyetemi Nyomda, 1945. 122—124. o.) Felméréseink szerint a hagyományos állami vállalatok többsége már ma is társasággá alakul át, vagy ilyen átalakulást tervez. Egy alacsony hatékonyságú vállalat gondjait önmagában persze még nem oldja meg, ha rt.-vé alakul át. A részvények tőzsdei értékesítésének azonban szigorú követelményei vannak, ezek teljesítésétől ezért már lényeges (mindenesetre az e körben ma szokásos „zárt" rt.-alapításoknál nagyobb) előrehaladás várható.

[14] Részletesen ír erről például *Móra Mária:* Az állami vállalatok (ál)privatizációja címmel folyóiratunk 1991. 6. számában.

[15] Lásd *Jacquemin, A.—P. de Jong, H. W.:* Európai ipari szervezetek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981.

Bár gazdaság- és iparpolitikánk ma elsősorban a piacgazdaság kiépítésével gyakorolhatna kedvező hatást az ipar szerkezetére, előrehaladásunkat a *globális gazdasági szabályozás* hagyományos eszközeivel is gyorsíthatnánk. A továbblépést segíthetnék például a következők:

— különösen súlyos, immár a vállalatközi munkamegosztást bénító problémává vált a vállalatok kölcsönös nem fizetése, az ún. sorban állás. Ennek lebontása a legsürgetőbb feladatok egyike. A sorban állások megszüntetéséhez át kellene térni a cash—flow típusú (a leszámlázott, de még ki nem fizetett szállítások nyereségének elszámolását nem engedő) mérlegekre. Rendszeresíteni kellene a lejárt követelések fokozott büntetőkamatok melletti leszámítolását. Végül meg kell valósítani a teljesítményhiányos és ezért fizetésképtelen gazdálkodók felszámolását;

— a gazdaság- és az iparpolitika egyeztetett intézkedéseivel a költségvetés hiányát minimálisra kell csökkenteni. A költségvetési egyensúly helyreállításához nélkülözhetetlen az államháztartás egészének a reformja, elsősorban a jelenlegi, sokban pazarló „kiadási oldal" rendbetétele. Nem térhetünk ki sem a lakástámogatások és a társadalombiztosítás reformja, sem az oktatási, egészségügyi alrendszerek átalakítása elől. A bevételi oldalon — strukturális céljainkkal összhangban — korszerűsíteni kell a vámszabályokat. Véget kell vetni a túladóztatásnak, ezen belül a termelésben felhasznált anyagok inflációs áremelkedéséből eredő látszatnyereség megadóztatásának is;

— a kormányzat jelentős befolyást gyakorolhat az iparszerkezetre a külgazdasági szabályozás révén is. Kedvező elmozdulás elsősorban a liberális — döntően „piaci" árfolyamokat, valamit a „GATT-konform" exporttámogatást és importvámokat alkalmazó — külgazdasági politikával érhető el.[16] A felsorolt eszközök hatékonysága a „kereskedelmi diplomácia" technikáival, a piaci információk áramlásának intézményes javításával is növelhető (az adminisztratív protekcionizmus erőltetésével viszont tönkre is tehető);

— sokban segítheti a kívánatos szerkezeti változásokat egyes speciális rendszereknek, így az állami szabványosítás, vagy a minőségtanúsítás rendszereinek korszerűsítése (hatókörük kiterjesztése), a valódi feltalálók érdekeit védő találmányi ügyintézés megerősítése is.

★

Bár az itt ismertetett (és hasonló) tennivalók megvalósítása elsődlegesen a kormányszintű gazdaságpolitikára hárul, a döntések előkészítésében való aktív részvétel az iparpolitikának is feladata.

Törekvéseink sikerét csak remélhetjük, még ha tudjuk is, hogy néhány (például távol-keleti) ország a vázolt és hozzájuk hasonló intézkedések eredményeként a miénknél kedvezőtlenebb helyzetből is talált kiutat. Igen nehéz volna megmondani, *mikorra* tudjuk szerkezeti lemaradásunkat ilyen eszközökkel lényegesen mérsékelni. Azt viszont biztonsággal állíthatjuk, hogy nélkülük soha.

[16] E külgazdasági eszköztár alkalmazását ajánlotta számunkra például *Béla Balassa:* A kis országok gazdasági fejlődése. Közgazdasági Szemle, 1987. 7—8. és 9. sz.

ERKÖLCS ÉS GAZDASÁG

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (729—741. o.)

KENNETH E. BOULDING

A közgazdaságtudomány mint erkölcstan*

A tudomány a morális ítéletek, értékek világához a látszat ellenére sok szálon erősen kapcsolódik. Maga a tudomány eleve csak olyan társadalmakban jöhet létre, amelyek uralkodó értékrendszere nincs ellentétben a tudományos szubkultúra értékeivel és normáival.

Ami a közgazdaságtant illeti, tudományágunk jelentős hatást gyakorolt a normák és etikai elképzelések fejlődésére, de nem elsősorban a Pareto-optimum ingatag alapzatára épített jóléti közgazdaságtan által, hanem inkább a makroszintű jövedelemmutatók és a költség—haszon-elemzés elveinek kidolgozásával. Ez utóbbit komolyan megkérdőjelezni csak az ún. „heroikus etika" oldaláról lehet, vagyis a „tedd a kötelességedet, s ne kérdezd, mi annak az ára" alapállásból. S mivel az ember ugyan nem egy hideg érzéketlenséggel kalkuláló *homo oeconomicus*, de nem is egy szemellenzős hérosz, hanem e két szélsőség között keresi a maga bizonytalan útját, ezért a közgazdasági gondolkodásnak is hasznát veheti erkölcsi ítéletei megalkotásánál.

Ha valakit a szisztematikus közgazdaságtan Ádámjának és kovácsának[1] lehet tekinteni, az *Adam Smith*, hiszen az ő kovácsműhelyében formálódott ki a közgazdaságtan. Közismert, hogy Adam Smith az erkölcsfilozófia professzora volt, de a közgazdaságtan még az én időmben is a cambridge-i egyetem erkölcstani vizsgái közé tartozott. Bár a közgazdaságtan eredeténél fogva is igényt formálhat arra, hogy erkölcstan legyen, sok közgazdász számára az „erkölcstan" terminus mégis ellentmondásnak tűnhet. Manapság ugyanis az az elképzelés uralkodik, hogy a tudománynak értékmentesnek kell lennie, és azt hisszük, hogy a tudomány éppen azért aratott dicsőséget, mert kinőtte a moralitás bölcsőjét. E nézet szerint a tudomány csak ezért került abba a helyzetbe, hogy a létező végtelen mélysé-

* Az American Economic Association elnökének a társaság 1968. december 29-i közgyűlésén elhangzott megnyitó előadása. Eredetileg megjelent Economics as a Moral Science címen az American Economic Review 1969. májusi számában. A fordítás a következő kötetben megjelent újraközlés alapján készült: *Winfried Vogt* (szerk.): Seminar: Politische Ökonomie. Zur Kritik der herrschenden Nationalökonomie. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main, 1973. 103—125. o.

[1] Smith angolul kovácsot jelent. (*A ford.*)

Kenneth E. Boulding a University of Colorado professzora.

geibe behatoljon, mert a normatív kiindulópontjait elhagyva pozitív szemléletűvé vált. Az elmélettörténetből azt tanuljuk, hogy még a közgazdaságtan is csak a középkori gondolkodás kazuisztikájának és moralitásának maga mögött hagyásával vált tudománnyá. Valóban, ki szeretné felcserélni az egyensúlyelmélet finom racionalitását az „igazságos ár" vitájának operacionalizálhatatlan ködével? A mechanizmus és a moralizmus közötti vitából általában a mechanizmus került ki győztesen, és nem lepne meg, ha mondandóm címe sok olvasómban a prédikációk kiváltotta rég elfelejtett félelmet keltené fel újra.

Engedjék meg ezért, hogy elmagyarázzam, mit értek én erkölcs és erkölcstan alatt. Egy erkölcsi vagy etikai kijelentés a választási lehetőségek olyan rangsorolása, amelynél a rangsorolás alapjául szolgáló preferenciáknak több személyre kell érvényesnek lenniük. Az olyan preferencia, amely csak egy személyt érint, „ízlés". Az ilyen megállapításokat gyakran „értékítéletnek" nevezik. Ha valaki azt mondja: „A-val szemben előnyben részesítem B-t", ez egy személyes értékítélet vagy ízlésbeli ítélet. Ha azt mondja, „A jobb, mint B", akkor ez azt jelenti, hogy másoktól azt várja: A-t részesítsék előnyben B-vel szemben, éppúgy, mint ő. Az erkölcsi kijelentés ekkor „norma" („common value").

Minden kultúrát vagy szubkultúrát egy sereg norma, azaz általánosan elfogadott preferenciák sokasága jellemez. Egyetlen kultúra sem létezhet normák nélkül, a társadalmakat pedig éppen azért lehet kultúrákra és szubkultúrákra felosztani, mert bennük olyan csoportok határolhatók el, amelyeknek vannak saját normáik.

A legtöbb ízlésbeli ítélet tulajdonképpen szintén norma. A tanulási folyamat során teszünk ugyanis szert ezekre, ennek során megy végbe a készen kapott normák mutációja és szelekciója. A legabszurdabb antik bölcsesség bizonyára az a latin szólás, miszerint: „de gustibus non est disputandum". A valóságban életünk legnagyobb részét az ízlésről folytatott vitákkal töltjük. Ha fogalmaink pontos meghatározására törekszünk, akkor megfordíthatjuk a régi közmondást: ahol vitáznak, ott nem az ízlésről beszélnek. Ennek ellenére abban a kultúrában vagy szubkultúrában, amelyben felnövünk, még személyes ízlésünket is tanulással sajátítjuk el, éppúgy, mint ahogy a készen kapott normákat átvesszük. Egészen individuális ízlés valójában csak olyan kultúrában maradhat fenn, amely tolerálja azt. Más szóval, e kultúrában hatnia kell egy olyan normának, hogy bizonyos fajta személyes ízlést meg kell engedni.

A közgazdászok egyik legmeghökkentőbb illúziója egy olyan doktrína, amelyet „a közömbösségi görbe szeplőtlen fogantatásának" nevezhetnénk. Eszerint az ízlés egyszerűen csak adva van, és azt a folyamatot, amelynek során létrejön, nem vizsgálhatjuk. A doktrína betű szerint a kutyáknak való, hiszen az ő ízlésbeli ítéleteiket leginkább saját genetikus adottságaik határozzák meg, amelyek a kutyatársadalom dinamikájában konstansnak tekinthetők. Az emberi ízlés meghatározásában azonban a genetikus komponens valójában csak jelentéktelen szerepet játszik. A tej, a meleg, a szárazság iránti vonzalommal és az éhség, a hideg és a nedvesség iránti ellenszenvvel kezdjük, és vannak bizonyos látens ösztöneink, amelyek a szexualitásra, tulajdonra vagy politikára vonatkozó későbbi preferenciáink kialakulásához vezetnek, de az emberi preferenciáknak messze a legnagyobb részét egy mutációs-szelekciós jellegű tanulási folyamat során sajátítjuk el. Mellékesen szólva az volt *Veblen* — még mindig nem eléggé köztudott — elvi hozzájárulása a formális közgazdasági elmélethez, hogy megmutatta: az ízlésbeli ítéleteket dinamikus elméletben nem tekinthetjük exogén változónak, azaz a dinamikus elméletben nem hanyagolhatjuk el a kultúrák megteremtésének és a preferenciák elsajátításának folyamatait.

Én még sokkal tovább megyek és kijelentem: *nincs és nem is volt* a fenti értelemben vett etikai szemlélettől mentes tudomány. A tudomány tételei sem

fogannak szeplőtlenebbül az individuum preferenciáinál. A tudomány egy emberi tanulási folyamat, amely az emberi társadalom bizonyos szubkultúráiban végbemegy, másokban pedig nem, és a szubkultúra — mint azt láttuk — emberek olyan csoportja, amelyet bizonyos normák elfogadása, azaz etika tart össze, ez teszi lehetővé közöttük a kiterjedt kommunikációt. A tudományos szubkultúra nem kivétel ez alól a szabály alól. A tudományt szigorú értékrendszer jellemzi. Nagy értéket tulajdonítanak például az igazságnak, a kíváncsiságnak, a mérésnek, a számszerűsítésnek, a megfigyelésnél és a kísérletnél a gondosságnak, valamint az objektivitásnak. Enélkül a normastruktúra nélkül a tudomány ismeretelméleti folyamata nem jött volna létre. Olyan társadalmakban valóban nem is alakult ki, amelyekben, bár a feltételek kedvezőek lehettek, de a tudományos szubkultúra néhány lényeges normája hiányzott. Azt ugyan vitathatjuk, hogy melyek is pontosan a tudományos szubkultúra értékei és etikai tételei, de nem vonhatjuk kétségbe azt a tényt, hogy léteznek ilyen értékek. Hogy miért abban az időben és azon a helyen alakult ki a tudományos szubkultúra, ahogy ez Nyugat-Európában történt, ez egyike a szellemtörténet legzavarbaejtőbb kérdéseinek. A hozzá szükséges normák valójában ritkán fordulnak elő az emberi szubkultúrákban. A katonák vagy a politikusok normái például meglehetősen különböznek a tudomány normáitól. A tudomány szilárd etikai megalapozottságáról beszélhetünk tehát annyiban, amennyiben a tudományos közösségnek másoktól megkülönböztethető normái és értékei vannak.

Ez azt jelenti, hogy még a tudomány ismeretelméleti tartalmának is, vagyis annak, amit a tudósok tudni vélnek, vannak etikai komponensei. Azt a tételt például, hogy a víz két hidrogén- és egy oxigénatomból áll, általában nem tartják magas etikai tartalmú tételnek. Mégis minden vegyészhallgató, aki úgy dönt, hogy a hidrogént inkább dezoxidált víznek tekinti, hamarosan rájön, hogy a kémia nem személyes ízlés kérdése. Ha valamilyen tudományos tételt nem vitatnak, ez a tény nem azt jelenti, hogy az ebben való állásfoglalás ízlés dolga lenne; arra enged inkább következtetni, hogy a róla folytatott vitát meghatározott normák és etikai előfeltevések alkalmazásával már eldöntötték. Még a fizikai és biológiai tudományok is olyan helyzetbe kerültek a legutóbbi időkben, hogy ismeretelméleti folyamataiknak a tudományos szubkultúrán kívüli hatásai súlyos etikai kérdéseket vetnek fel. Az a mítosz, hogy a tudomány csak ismeretet szerez egy objektíven változtathatatlan világról, a tudomány korai stádiumában bizonyos fokig érvényes lehetett, a tudomány fejlődésével azonban egyre inkább elveszti érvényességét.

A tudományos ismeretszerzés ma két komoly nehézséggel találja magát szemben. Az elsőt általánosított Heisenberg-elvnek nevezhetjük. Ha olyan módon próbálunk meg ismeretet szerezni egy rendszerről, hogy megváltoztatjuk információs inputjait és outputjait, akkor ezek az inputok és outputok megváltoztatják — bizonyos körülmények között akár radikálisan is — magát a rendszert. A legkedvesebb példám a Heisenberg-elvre annak az embernek az esete, aki a csukott szobaajtón kívülről, kiabálva kérdezi meg beteg barátjától: „Hogy vagy?, mire a barát azt válaszolja: „Jól", és ez az erőfeszítés az életébe kerül. A *társadalomtudományokban* természetesen érvényesül az általánosított Heisenberg-elv, mert a társadalomtudományos megismerés nem mellékes alkotórésze magának a társadalmi rendszernek, ennélfogva az objektivitás abban az értelemben, hogy a vizsgálat tárgyát a vizsgálat eredményei nem változtatják meg, abszurditás. A másik nehézség az, hogy a tudomány fejlődésével a tudomány már nemcsak vizsgálja, hanem teremti is azt a világot, amelyet vizsgál. Ez még a fizikai tudományokra is érvényes, ahol az elemek evolúcióját az univerzumnak ezen a részén körülbelül hatmilliárd év elteltével ismét kézbe vesszük. Egyre inkább ezt találjuk a biológiai tudományokban is, amelyek csak oly módon képesek az evolúció folyamatát

kutatni, hogy aktívan beleavatkoznak és lefolyását megváltoztatják. A társadalomtudományokban elfogadható az az állítás, miszerint azt, amit valóban tudhatunk, nagyrészt mi magunk állítjuk elő, és az előrejelzések csak úgy válhatnak be a társadalmi rendszerekben, ha tudatosan létrehozzuk azokat a feltételeket, amelyek között beigazolódnak az előrejelzések. A véletlen rendszerekről csak szétrombolásuk útján nyerhetünk ismereteket, azaz azáltal, hogy véletlen jellegüktől megfosztjuk ezeket. Teljesen nyilvánvaló például, hogy a szervezett áru- és értékpapírpiacon az áringadozások véletlenszerűek. Ezeknek az ingadozásoknak a vizsgálata során emiatt legfeljebb bizonyos tendenciákat fedezhetünk fel. Egy ilyen piacon az áralakulásról csak úgy tudunk biztos előrejelzést adni, ha kontrolláljuk azt, azaz ha kialakítunk egy olyan rendszert, amely a mindenkori kilengéseknek megfelelően korrekciókat végez, és így gondoskodik az áraknak az előrejelzés szerinti alakulásáról, szavatolja az árak bizonyos jövőbeli alakulását. Az aranystandard primitív példa egy ilyen rendszerre, benne előre megmondhatjuk, hogy a valutaárfolyam mindaddig az aranypontok közötti sávban marad, amíg a rendszer működik. Hasonló módon egy háznak, amelynek fűtése és hőszabályozása kielégítő, a belső hőmérséklete sokkal könnyebben előrejelezhető, mint külső hőmérséklete, egyszerűen azért, mert az egyiket tudjuk befolyásolni, a másikat pedig nem.

A tudomány fejlődése a tiszta tudástól az ellenőrzés képessége felé ível, azaz mindinkább ő maga teremti saját tudását. Ezért nem utasíthatjuk vissza azt a megállapítást, hogy az, amit a tudomány teremt, felveti az etikai választás problémáját, és mind az egész társadalom normáitól, mind a tudományos szubkultúra normáitól függ. Ilyen körülmények között a tudomány legalább valamilyen implicit etika nélkül, más szóval, saját normákkal bíró szubkultúra nélkül nem fejlődhet tovább. Ez a probléma jelen van még a tudomány objektívnek tekinthető fázisaiban is, vagyis azokban, amelyekben a tudomány csak azt vizsgálja „mi van", mert bizonyos feltételek között a *nem tudás* maga a „mennyei boldogság".[2] Azt az akadémiai körökben majdnem általánosan érvényes feltételezést, hogy a *nem tudás* soha nem lehet „a mennyei boldogság" állapota, bizonyos feltételek között éppen magának a tudománynak a módszereivel lehet megcáfolni. Míg a tudomány egy változatlan világot vizsgál, az említett feltételezésből még nem származik baj, mert ha a megismerés nem változtatja meg a világot, akkor a *nem tudás* funkciója számunkra csupán az, hogy korlátoz minket a kíváncsiságunk kielégítésében. Ha a tudás a világot mégis megváltoztatja, akkor azonnal alapvető fontosságú kérdéssé válik, hogy mi a tartalma a tudást termelő szubkultúra normáinak, illetve az egész társadalom normáinak, amelybe minden szubkultúra beleágyazódik. Ilyen körülmények között az értékmentes tudomány koncepciója abszurd, mert a tudomány egész jövője leginkább azon múlhat, hogy képesek leszünk-e azoknak a konfliktusoknak a feloldására, amelyek a tudásunk növekedéséből erednek. A tudomány egy olyan etikai dinamikát fejleszthetne ki, ami megszüntetné ezeket a normakonfliktusokat.

★

Térjünk most vissza a közgazdaságtudományra mint erkölcstanra, de nem pusztán abban az értelemben, hogy minden tudományt etikai értékek befolyásolnak, hanem abban az egészen specifikus értelemben, hogy segítségünkre lehet-e maga a közgazdaságtan az etikai vitakérdések eldöntésében, különös tekintettel olyan vitakérdésekre, amelyeket a tudás folyamatos növekedése vet fel.

[2] A megfelelő angol kifejezést (bliss) a közgazdaságtan hasznossági elméletében a szükségletek telítettségi állapotának megjelölésére használják.

A közgazdaságtan a társadalmi rendszer azon részének vizsgálatára specializálódik, amit a csere jellemez, és az elcserélhető dolgokkal foglalkozik. Véleményem szerint ez jobb definíciója a közgazdaságtannak, mint az, amelyik a vizsgálat tárgyát a szűkösséggel vagy az allokációval határozza meg, mert a szűkös források allokációja olyan általános probléma, amely politikai döntésekre és politikai struktúrákra éppúgy igaz, mint a szerelemre és közösségre vagy magára a cserére. Máshol három társadalmi szervezeti rendszert különböztettem meg, ezeket az erőszakkal való fenyegetés, a csere és integráció rendszerének neveztem el. A közgazdaságtan természetesen a második alrendszert vizsgálja, de annyiban az integrációs rendszer területére is kiterjeszthetí illetékességét, amennyiben a máskülönben elcserélhető javak egyoldalú transzferjét vizsgálja. Ezt a jelenséget „grants economy"-nak neveztem, mert a támogatásnak (grant), illetve az egyoldalú transzfernek csakugyan számottevő szerepe van a társadalom integrációjában. Másrészt a közgazdaságtan az erőszakkal való fenyegetés és csere közti területtel is foglalkozik, mert egyik ága a stratégiák vagy tárgyalások sajátosságait vizsgálja.

Az erőszakkal való fenyegetés és az integrációs rendszer között is — hogy a kört bezárjuk — létezik egy terület, mégpedig a legitim fenyegetésé, ami a politika legfontosabb szervezőereje, és a politikatudomány fő tárgya. A három alrendszer dinamikus kapcsolatban áll egymással. E kapcsolatot az emberi tanulási folyamat teremti meg, amely minden társadalmi rendszerben a meghatározó dinamikus tényező. A tanulásnak része olyan normák és értékválasztások elsajátítása is, amelyek nélkül kultúra és társadalmi rendszer nem létezhet. Annak a folyamatnak a tanulmányozása, amelynek során preferencia-struktúránkat elsajátítjuk, megadja a kulcsot a társadalom összdinamikájának megértéséhez.

A közgazdaságtan mint olyan, nem sokkal járult hozzá az emberi tanulás folyamatának formális vizsgálatához, bár néhány filozófus közgazdász, mint *F. Hayek*, érdekes adalékokat szolgáltatott ehhez a problémához.[3] A mi hozzájárulásunk — mint közgazdászoké — elsősorban a tanulás eredményének bemutatásában áll. A tanulás során valósul meg egyrészt a fogyasztói preferenciák rendezése (a közömbösségi görbékben tulajdonképpen az elsajátított normák testesülnek meg); s ennek révén szerezzük meg másrészt azokat a technológiai ismereteket, amelyekről a termelési függvények adnak képet. A közgazdászok nem kívántak tehát sokat elmélkedni a tudás létrejöttéről, de gondoskodtak annak bemutatásáról, és ez nem megvetendő teljesítmény.

A közgazdászok sejtik például, hogy a valóságos választás nemcsak preferenciáktól, hanem választási lehetőségektől is függ, és bizonyos körülmények között a preferenciák vagy a választási lehetőségek nagyon kis módosulásai (is) nagy változásokat idézhetnek elő a valóságos választásokban. Ez a megállapítás — amely éppúgy érvényes értékválasztásokra és normákra, mint a személyes ízlésre — valamicske fényt vet arra is, amit etikai rendszerek evolúciós ökológiájának nevezhetnénk. A sikeres etikai rendszerek rendszerint szubkultúrákat hoznak létre, ezek a szubkultúrák pedig arra törekszenek, hogy fenntartsák és elterjesszék saját etikai rendszerüket. A szubkultúrák és etikai rendszerek kölcsönhatása hozzásegíthet ahhoz, hogy megmagyarázzuk az emberiség állandó megosztottságát szektákra, népekre és ideológiai csoportokra. Ha az emberiséget alkotó individuumok preferenciarendszereit lerajzoljuk, az ábrán nem fogunk egyenletes eloszlást találni, hanem kultúrák és szubkultúrák nagyon határozott sűrűsödését, s a sűrűsödési zónák között relatíve üres területeket fogunk látni. Az egyes szek-

[3] *Friedrich A. von Hayek*: The Use of Knowledge in Society. American Economic Review, 1945. szeptember.

ták tagjai például arra törekszenek, hogy hasonlóan gondolkozzanak etikai ítéletekről, és élesen megkülönböztessék magukat más szekták etikai ítéleteitől. Az individuumokat tendenciájában vagy az egyik, vagy a másik sűrűsödési zóna vonzza, miközben a zónák közti társadalmi tér — mint a csillagok közti tér — relatíve üresen marad. Ennek a jelenségnek az okai mélyen az emberi tanulási folyamat dinamikájában gyökereznek, mert preferenciáinkat főként olyanoktól tanuljuk, akikkel a leginkább kommunikálunk. Ez magyarázza ezeknek a sűrűsödési zónáknak az időbeli fennmaradását, bár ez nem ad feltétlenül magyarázatot eredetükre, amiben sok a rejtélyes jelenség. A sűrűsödési zónáknak a sejtosztódás mintájára való felaprózódása is éppen egy ilyen fontos és igen talányos jelenség. Ha egyszer mégis bebizonyosodik, hogy ezek a rendszerek különösen érzékenyek, mint ahogy ezt a közgazdasági elemzés alapján feltételezhetjük, akkor a nagy eltérések létrejöttének okaira is választ kaphatunk. Elképzelhető például, hogy az úgynevezett szocialista és kapitalista országok között tulajdonképpen csak csekély különbségek vannak a preferenciákban, sőt a választási lehetőségekben is, de ezek elegendőek ahhoz, hogy a meghozott döntésekben nagy eltéréseket eredményezzenek.

A jóléti közgazdaságtanban kísérleteket tesz tudományunk néhány olyan probléma önálló megoldására, amelyek morális ítéletekhez kapcsolódnak. Úgy gondolom, hogy ez a kísérlet kudarccal végződött, még ha ez igen dicsőséges is volt. Vessünk rá egy rövid pillantást! A jóléti közgazdaságtan arra vállalkozik, hogy feltegye a kérdést: „Mit jelent az, szigorúan közgazdasági értelemben, ha azt mondjuk, hogy a társadalmi rendszer egyik állapota jobb, mint a másik?" A leghíresebb válasz erre a Pareto-optimum, ami lényegében azt mondja, hogy egy társadalmi rendszer A állapota akkor jobb B állapotánál, ha A-ban senki nem érzi magát rosszabbul, mint B-ben, és A-ban legalább egy személy jobban érzi magát, mint B-ben. Hogy valaki hol érzi magát „jobban" vagy „rosszabbul", azt természetesen preferenciái fejezik ki, úgyhogy a feltételt úgy is megfogalmazhatjuk, hogy A állapot akkor jobb B állapotnál, ha A-t egy vagy több személy, B-t pedig senki nem részesíti előnyben. Ha a rendszeren belül megengedhetjük a belső redisztribúciót, azaz a változások veszteseinek kompenzációját, akkor jelentősen megnöveljük azoknak az eseteknek az arányát, amelyek egyértelműen jobbnak minősülnek a kiinduló állapotnál. Ez az egyszerű feltevés széles lehetőséget teremt a Pareto-optimum elvének alkalmazására. Ennek az izgalmas intellektuális színjátéknak Hófehérke (mindenek közül a legfehérebb) és a hét marginális feltétel alcímet adhatnánk.

Sok közgazdász — ha nem a legtöbb — a Pareto-optimumot szinte önmagától értetődőként kezeli. Ennek ellenére ez az elv rendkívül ingatag etikai elképzelések alapzatára épült. Minél hosszabb ideig tesszük ezt ki kritikai vizsgálatnak, annál világosabbá válik, hogy a közgazdászoknak rendkívül szívélyes embereknek kell lenniük, ha egyáltalán gondoltak erre, mert a Pareto-optimum kimondatlanul is azt feltételezi, hogy a rendszerben sehol sem fordulhat elő rosszakarat (malevolence). Ehhez hasonlóan azt is implikálja, hogy jóakarat (benevolence) sincs, azaz a közgazdák szívélyessége nem éri el egészen a jóakarat szintjét, hanem megreked az egoizmusnál. Az egyéni preferenciafüggvények függetlenségének feltevése annyit tesz, hogy nekem egyre megy, embertársaimnak jobb vagy rosszabb sora van-e az én szememben. Az emberi természetnek ez a leírása olyannyira egysíkú, hogy az már több is, mint leegyszerűsítés. Nyilvánvaló, hogy életünket éppen a hasznossági függvényeknek a kölcsönös függősége határozza meg, amit a Pareto-optimum tagad. Az egoizmus és a mások boldogulásával szembeni közömbösség a jóakarat és a rosszakarat közti keskeny sávon húzódik meg. Ez igen ritka. Olyanokkal szemben tanúsítunk közömbösséget, akiket nem ismerünk, akikkel egyáltalán nem állunk kapcsolatban; azokkal szemben azon-

ban, akikhez kapcsolatok fűznek, akkor is, ha ez csak a csere frigid kapcsolata, vagy jó- vagy rosszakarattal viseltetünk. Vagy akkor örülünk, ha ők is örülnek, vagy akkor, ha szomorkodnak.

A rosszakarat vagy a jóakarat lehetőségének szinte teljes elhanyagolása a közgazdászok részéről nem magyarázható azzal, hogy a közgazdaságtan képtelen lenne ezeket a hagyományos eszközeivel megragadni. A hasznossági függvények összekapcsolása nem jelent matematikai vagy koncepcionális nehézségeket, amennyiben a hasznossági függvények közötti kapcsolatok csak az érzelmektől függnek![4] Tudományunk hagyományos eszközeit, a közömbösségi görbét, az Edgeworth-féle boxdiagramot és így tovább, könnyen ki lehetne bővíteni oly módon, hogy tartalmazza a jó- és rosszakaratot. Enélkül a kibővítés nélkül sok jelenség, mint például az egyoldalú transzferek, nem is magyarázhatók meg. Ezeknek az érzelmi attitűdöknek az elhanyagolása talán inkább azzal magyarázható, hogy túlságosan a cserére mint vizsgálatunk tárgyára koncentráltunk, és hogy a cserében gyakran kimutatható a közömbösség és az önzés viszonylag magas foka. Megjegyzem azonban, hogy még a cserében is jelen van egy szikrányi jóakarat, enélkül ugyanis nem lenne legitimálható, s nem válhatna a társadalom szerveződési formájává. Az áruház alkalmazottjával mi éppúgy cserélünk udvariassági formulákat, mosolyt, üdvözlést és így tovább, mint ahogy pénzt cserélünk javakra. A jóakaratnak, amit a cserélők egymás iránt éreznek, nem kell nagynak lennie, de szükség van egy bizonyos minimumára. Ha a cserepartnerek rosszakarattal kezdenek viseltetni egymás iránt, akkor ez a csere összeomláshoz vezet. Esetleg csak egy különös rituálé, mint az etnográfusok által leírt néma kereskedelem vagy kollektív tárgyalások legitimálhatják a cserét.

Mindezek ellenére megbocsáthatjuk a közgazdászoknak a jó- és rosszakarat elhanyagolását, mert legkedvesebb gyermekük, a csere olyan társadalmi szervezési elv, amely szándéka szerint e két szélsőség között helyezkedik el. Amennyiben ez a szervezési elv nem egoizmust szül, akkor is legfeljebb alacsony szintű jó- és rosszakaratot vált ki. Az erőszakkal való fenyegetés ezzel szemben állandóan rosszakaratot gerjeszt, mégpedig egyszerűen azon a tanulási folyamaton keresztül, amelyet maga a rendszer hív életre. Kezdetben talán még jóindulatot is érez a fenyegető a fenyegetett irányában — ezt a te érdekedben teszem —, de akit fenyegetnek, az gyakorlatilag mindig ellenérzéssel viseltetik a fenyegetővel szemben. Emiatt olyan viselkedésformákat alakít ki, amelyek a fenyegetőben leküzdhetetlen ellenszenvet váltanak ki. Ez a folyamat könnyen az ellenérzés kumulatív növekedésének zsákutcájába torkollhat, s eközben vagy kialakul valamilyen egyensúlyi stádium, vagy nem. A társadalmak felbomlása egymással harcban álló belső pártokra gyakran ilyen módon megy végbe. A skála másik végén az integrációs rendszer folyamatosan jószándékot termel, és ennek intézményei — mint például a család, az egyház, a szabadkőműves páholy, a klub, az egykori egyetemisták egyesületei és így tovább — ugyancsak rokonszenv keltésére és „megszervezésére" törekszenek, még tagságuk határain túl is. Ez részben onnan ered, hogy a jószándék — úgy tűnik — az elfogadható személyes identitás kialakításának fontos eleme, különösen miután az erőszakkal való fenyegetés rendszerét a csere elterjedése visszaszorította. Azok, akik fenyegetettségben élnek, általában a társadalmi ranglétra alacsonyabb fokán helyezkednek el, s azok, akik a fenyegetés révén uralkodnak felettük, személyes identitásukat egyaránt a rosszakarat és viszontfenyegetés kifejlesztésével próbálják megtalálni, de előfordul, hogy a felhalmozódott feszültséget és gyűlöletet a még gyengébbeken, például a gyerekeken és állatokon vezetik le. Ha ez az időszak egyszer véget ér, és a társadalmat

[4] *Kenneth E. Boulding*: Notes on a Theory of Philanthropy. Megjelent: *F. G. Dickinson* (szerk.): Philanthropy and Public Policy. National Burean of a Economic Research, New York, 1962.

lényegében a csere szervezi meg, akkor — úgy tűnik — a súlypont az integrációs rendszer és az integráló intézmények felé tolódik el. A Rotary Club egy gazdaságilag orientált társadalom logikus meghosszabbítása, de a klub létrehozásának gondolata nem feltétlenül a közgazdászokban kellett hogy felmerüljön.

Furcsa módon, elegáns szócsavarásaival, kifinomult különbségtételeivel és végül valójában elfogadhatatlan javaslataival nem a jóléti közgazdaságtan az, ami a legnagyobb befolyást gyakorolta a normák és etikai elképzelések fejlődésére. A közgazdaságtan etikára gyakorolt legfőbb hatása, azt mondhatnánk, az általános jólét átfogó koncepciójából bontakozott ki, amely a kvantifikálásra is módot adott. Jól látható, hogy a folyamat gyökerei közvetlenül Adam Smith-ig nyúlnak vissza, akinek az elgondolása arról, amit ma egy főre jutó reáljövedelemnek nevezünk, a nemzeti jólét elvi mértékegységeként erős befolyást gyakorolt az utókor gondolkodására és politikai cselekvésére. A bruttó társadalmi termék koncepciójának fejlődése, annak változatai és összetevői mint a gazdasági siker statisztikai mértékegységei a gazdaságpolitikai célok normáinak kialakítására szintén nagy hatást gyakoroltak. A gazdaságpolitikát nagyban befolyásoló közgazdasági mérőszámra azonban kevésbé szerencsés példa is akadt: ez a paritásindex volt, amit az Egyesült Államok mezőgazdasági minisztériumában a Bureau of Agricultural Economics dolgozott ki.

A paritásindex mint a mezőgazdasági cserearányok mércéje egyenesen szimbolikus jelentőségre tett szert. A „teljes paritás" a mezőgazdasági politika elismert céljává vált, bár annak elfogadása mellett, hogy egy bizonyos időszak — ebben az esetben az 1909—1914 közötti évek — cserearányai ideálisnak tekintendők, és ezért valamiféle örökérvényűséggel bírnának, nagyon kevés érv szól. A nemzetgazdaság különböző szektoraiban a termelékenység eltérő ütemben emelkedik, ezért el kell fogadnunk, hogy a különböző szektorok cserearányai változnak. Ha például a termelékenység a mezőgazdaságban gyorsabban nő, mint a népgazdaság többi szektorában, ahogyan ez az utóbbi harminc évben történt, akkor ennek természetes következménye, hogy a mezőgazdaság számára „romlanak" a cserearányok anélkül, hogy a termelő bevétele csökkenne és anélkül, hogy a társadalmi igazságtalanság érzete kialakulna.

Bár a közgazdaságtan mérési módszereivel vissza lehet élni, ezek mégis jelentős — és megítélésem szerint nagyjából és egészében kedvező — hatást gyakorolnak a morális ítéletalkotás folyamatára. A pénzben (mondjuk az állandó vásárlóerővel rendelkező reáldollárban) elvégzett költség—haszon-elemzés például nélkülözhetetlen a társadalmi döntések, sőt a szociális intézmények megítélésénél. Természetesen elismerhetjük, hogy a „reál"-dollár, ami sajátos módon egy szigorúan képzetes valami, veszélyesen tökéletlen mércéje az élet minőségének és az emberi értékeknek. A költség—haszon-elemzés első megközelítésként mégis hasznos, mert nehéz döntések megítélésében különösen fontos, hogy rendelkezzünk a későbbiekben módosítható első megközelítéssel. Enélkül minden döntést önkényes módon lehetne csak meghozni, így a véletlen játékára lehetne rábízni. Természetesen mindenfajta költség—haszon-elemzést — függetlenül attól, hogy vízügyi beruházásról vagy más választási sikert szolgáló „ajándékról", esetleg újabb fegyverrendszerek hadrendbe állításáról van-e szó — lehet úgy manipulálni, hogy megfeleljen azok előítéleteinek, akik befolyásolni igyekeznek a döntéseket. Ennek ellenére az az alapvető elv, hogy minden költséget számításba kell venni és minden hozamot értékelni kell, függetlenül attól, hogy az az adott esetben könnyű-e vagy sem, egyértelműen a közgazdaságtan területéről származik, és ezt az elvet a morális ítéletalkotás folyamatában, vagyis a „gazdasági etika" kiformálásában — legalábbis ideiglenesen — vezérfonalként lehet használni.

Ennek ellenére a gazdasági etikának, illetve az egész költség—haszon-elemzésnek kemény kihívással kell szembenéznie.

Két irányból vetődött fel elvi kritika a morális értékítéletek közgazdasági megalapozásával szemben: az első véleményem szerint valószínűleg nem helytálló, míg a második bizonyos körülmények között jogos lehet. A kritika, amit nem tartok helytállónak, úgy hangzik, hogy a gazdaságtani elvek általában, és a költség—haszon-elemzés különösen, egoista mozgatórugókat és érzéketlenséget implikálnak, a rosszakarat, a jószándék, a közösségi érzés stb. nagy problémáival szemben. Mint ahogy azt a fentiekben megmutattuk, teljes mértékig megfelel a valóságnak, hogy a közgazdászok elhanyagolták a rossz-szándék és a jószándék problémáját. Pedig a „feltárt preferenciák" valamilyen elve vagy közvetlen rákérdezés alapján a másokhoz való viszonyulásunk legalább olyan jól mérhető, mint preferenciáink. A „jószándékráta" koncepciójának kidolgozása, például mint azon elcserélhető áruk — reáldollárban mért — mennyisége, amit egy személy azért hajlandó feláldozni, hogy egy másik ember jóléténem egy dollárral történő növelését fontolóra vegye, teljes egészében a közgazdaságtan kompetenciájába tartozik. Ha a jószándék rátája nulla, akkor természetesen vagy közömbösséggel, vagy tiszta egoizmussal van dolgunk; ha a jószándék rátája negatív, akkor rosszakarattal állunk szemben. Ebben az esetben az embereknek kompenzációra van szükségük, hogy az ellenség emelkedő jóléte ne okozzon veszteségeket nekik, és megfordítva: saját maguknak hajlandók kárt okozni azért, hogy mást megkárosíthassanak. A rosszakarat rátái különben gyakran igen magasak. Ahhoz, hogy Vietnamban egy dollárnyi kárt okozzanak, az Egyesült Államoknak körülbelül négy dollárt kellett kiadnia, tehát ebben az esetben a jószándék rátája Észak-Vietnammal szemben legalább mínusz négy volt. A költség—haszon-elemzés elvégzésénél minden nehézség nélkül számításba vehetjük a jószándék vagy a rosszszándék rátáit. Egyszerűen úgy kell eljárni, hogy a barátainknál kiváltott haszonhatásokat, illetve az ellenségeinknek okozott károkat össze kell adni, és ebből le kell vonni azt a költséget, amibe ez nekünk került, de ez utóbbit korrigálni kell a jószándék, illetve a rosszakarat rátájával.

A jószándék rátájának koncepciója mellesleg ismert a haszon interperszonális összehasonlításának bonyolult kérdésével kapcsolatosan; tudvalevő, hogy e kérdés körül a közgazdászok legalább három generáción át rituális táncot jártak. Minden döntés, ami más embereket érint, nyilvánvalóan érinti ezeket az interperszonális összehasonlításokat is. Ezek az összehasonlítások természetesen a döntéshozó tudatában játszódnak le. Hogy milyen értékeket fognak a jószándék, illetve a rossz-szándék rátái kapni, ez attól az össztársadalmi folyamattól függ, amelybe a döntéshozó be van ágyazva. Erről biztosan tudunk egyet s mást mondani. Például olyan emberekkel szemben, akik ránk szavaznak, valószínűleg inkább jóindulatot érzünk, és azokkal szemben, akik ellenünk szavaznak, inkább ellenszenvet táplálunk.

Valójában a demokrácia gazdasági elmélete, mint ahogy azt *Anthony Downs* és mások kidolgozták, jó példája annak, amit néha „gazdasági imperializmusnak" neveztem; a közgazdaságtan kísérlete ez arra, hogy minden más társadalomtudományos diszciplínát magába olvasszon.

A „gazdasági etikát" ért másik támadás alapvetőbb, és ezt nehezebb megcáfolni. Ez a támadás abból az irányból jön, amit máshol „heroikus etikának" neveztem.[5] Ha a döntéseket vizsgáljuk, különösen ha olyanokat, amelyek más embereket is érintenek, s ez gyakorlatilag minden döntésre ráillik, akkor a megítélésnek két teljesen eltérő rendszerével konfrontálódunk. Az első egy totális költség—haszon-elemzés gazdasági etikája. Az értelem, a racionalitás etikája ez, ahogy azt mindig nevezni szeretjük. A számítás etikája ez, a költségeket számítás

[5] *Kenneth E. Boulding:* Ethical Dilemmas in Religion and Nationalism. Lecture at the New York Ethical Society, 1968. április 18.

nélkül ugyanis tényleg nem kaphatjuk meg. Ezért ez egy olyan etika, amely a mérés és számolás fejlődésétől függ, még akkor is, ha a haszon kardinális számbavételéről lemondunk, s csak az ordinális megközelítését alkalmazzuk.[6] Ez a döntéstípus az emberi organizmus mérhetetlen komplexitása számára mégsem teljesen kielégítő. El kell ismernünk, hogy a világban létezik egy másik döntéstípus is, amelynél a döntéshozó nem a döntéseinek hatása, hanem saját személyiségstruktúrája miatt, azaz saját kialakított identitásának megfelelően választ ki valamit a lehetőségek közül.

Ennek a „heroikus" etikának három fő formája van — a katonai, a vallási és a sportszerű. A „heroikus etika" („ne kérdezd miért, tedd a kötelességedet és halj meg") annyira alapvető a hadsereg számára, hogy azok a próbálkozások, amelyek ezt egy költség—haszon-elemzés vagy költségvetési programozás, illetve a stratégiatudományok formájában a gazdasági etikával összekötni igyekeztek, ahogy azt *K. Kahn*, *I. C. Schelling* vagy épp *R. McNamara* tette, veszélyeztették az egész katonai rendszer morálját és legitimációját. A vallás épp ily nagy mértékben heroikus vállalkozás, még akkor is, ha egy jó adag lelki költség—haszon-elemzés rejlik is benne. A vallásnak az emberiség történetében játszott rendkívül jelentős szerepe — jóban vagy rosszban — azon a vonzerején alapszik, amit az identitásérzésre és a heroikus érzésre még egyszerű embereknél is gyakorol. „Itt állok, s nem tehetek másként", mondta *Luther*. „Adni és nem a költséget kérdezni, dolgozni és nem dicséretet követelni" hangzik a ferencesek imája. „Menj a saját utadon!" ez a mottója a mi új, világi ferenceseinknek, a hippiknek. Ami a nemzeti vallásunkat illeti, *Kennedy elnök* azt mondta: „Ne kérdezd mit tehet érted az országod, csak azt kérdezd, te mit tehetsz érte!" Ugyanezt az elvet találjuk a költészetben, a művészetben, az építészetben, amelyek állandóan arra törekszenek, hogy kiszabadítsák magukat a költség—haszon-elemzés vasszorításából. Nem kerülhetem el, hogy itt teljes terjedelmében ne idézzem azt, ami számomra az angol költészetben mindig a közgazdaságtan heroikus kritikájának egyik legszebb megfogalmazása volt — *Wordsworth* rendkívüli szonettjét a cambridge-i King's College kápolnájából (XLIII. számú egyházi szonett):[7]

Tax not the royal Saint with vain expense,
With ill-matched aims the Architect who planned —
Albeit labouring for a scanty band.
Of white-robed Scholars only — this immense
And glorious Work of fine intelligence!
Give all thou canst; high Heaven rejects the lore
Of nicely-calculated less or more;

[6] A hasznosság *kardinális* megközelítése esetében azt feltételezzük, hogy minden jószágtömeg összhaszna számszerűleg megadható. Az *ordinális* megközelítés esetében viszont csak azt állítjuk, hogy a fogyasztó bármely két jószághalmazról el tudja dönteni, hogy összhasznuk között milyen relációjel érvényesül. *(A szerk.)*

[7] Hiú költségért a Szent Megbízót,
s az Építőt a szándékért soha —
gyér csapatnak dolgozott ő noha;
fehér-ruhás Bölcseknek — meg ne ródd,
sem e dicső ész szülte ritka jót!
Gyürkőzz! a nagy Ég elveti úgyis
a fakó tervet, bármily gondos is;
úgy vélte, ki az érzéki valót
bájolva formált pillért és tetőt:
tízezer vájatát s elágazót,
és fény, árnyék, zene tanyázik ott
sóvárogva — s kelletlen halva el,
mint roppant gondolatok méze, ők
úgy áradnak szét halhatatlanul. (*Kántor Péter* fordítása)

So deemed the man who fashioned for the sense
These lofty pillars, spread that branching roof
Self-poised, and scooped into ten thousand cells,
Where light and shade repose, where music dwells
Lingering — and wandering on as loth to die;
Like thoughts whose very sweetness yieldeth proof.
That they were born for immortality.

No jó, most már mutassátok ti a költség—haszon-elemzéseteket! Van itt egy történet — amelynek az igaz voltáért nem kezeskedhetem — arról, hogy egyszer *Keynes* megkérdezte a King's College káplánját, hogy nem bocsátaná-e néhány napra rendelkezésére a kápolnát. A káplán magánkívül volt egy ismert hitetlen megtérésének bizonyítéka feletti örömében, míg ki nem derült, hogy Keynesen határidős ügyletekkel kapcsolatos spekulációi során rajta maradt egy rakomány búza és a kápolnát raktárként akarta használni.

A szonett eredeti szövegében a „lore of nicely-calculated less or more" kitétel természetesen a közgazdaságtanra utal. A szonett szerzőjéhez hasonlóan magam is mindig azt hittem, hogy az égnek nincs erre szüksége, mert erőforrásai végtelenek, és ezért a gazdaságtani nézőpontot figyelmen kívül hagyhatja. Bizonyos okokból, amelyek tárgyalásába itt mélyebben nem mehetek bele, ma már úgy vélem, hogy ez a nézet teológiailag bizonytalan lábakon áll. Van azonban egy fontosabb érvem is annak a tézisnek az alátámasztására, hogy Isten nem végez közgazdasági kalkulációt. Isten maga, legalábbis úgy, ahogyan ő létezik és az emberek elképzeléseiben él, kimondottan heroikus. A vallás éppen azon képességének köszönheti történelemformáló erejét, hogy a hivőnek identitást tud kölcsönözni, és olyan magatartásra ösztönzi őket, ami ebből az új identitásból fakad. Szélsőséges példát szolgáltatnak erre a vallásirányzatok szentjei és mártírjai: de a csendes hősiesség nagy része is — legyen az vallásos vagy világi — így jön létre, például a hivatásban, a házasságban, a gyermeknevelésben, valamint a mindennapi élet unalmas munkáiban, amelyek nélkül a nemzetgazdaság aligha létezhetne.

A közgazdaságtannal szembeni baloldali és jobboldali kritika nagy része is a heroikus viselkedés lehetőségének implicit elhanyagolása miatti elégedetlenségből fakad. Létezik egy széles körben elterjedt nézet, miszerint a kereskedelem piszkos, és hogy a kereskedők tudnivalóan kellemetlen figurák, különösen a munkapiac megvetendő, mert a prostitúció elvét az emberi élet minden területére kiterjeszti. Ezt az érzést nem hanyagolhatják el a közgazdászok. Mi a közgazdaságtanban túl nagy buzgalommal fogadtuk el azt a tézist, hogy egy dolog automatikusan jogosult a létezésre, ha az jövedelmező. Sajnos a legitimáció dinamikája ennél bonyolultabb. Gyakran éppen a negatív nyereség, azaz az áldozat szolgál a legitimáció alapjául, nem pedig a pozitív nyereség. Az általunk főként gazdaságinak tekintett, azaz a cserével foglalkozó intézmények (mint például a tőzsde, a bankrendszer, a szervezett jószágpiac stb.) egyértelmű gyengesége az — ahogy mint *Schumpeter* kimutatta —, hogy könnyen elveszíthetik legitimációjukat, ha egy nagyobb közösség alkotóelemeként nem támogatják, és nem tartják életben ezeket a társadalom más elemei és intézményei. A jobboldali kritikusok között találunk nacionalistákat, fasisztákat és a hadsereget, akik a *homo oeconomicus*t és a gazdasági motivációkat a heroikus etika álláspontjáról támadják. Valójában csoda, hogy a gazdasági intézmények a *homo oeconomicus* iránti általános ellenszenv közepette egyáltalán fenn tudnak maradni. Szellemi ereje teljes birtokában senki nem akarja a lányát egy *homo oeconomicus*szal összeházasítani, egy olyasvalakivel, aki valamennyi költségnek utánaszámol, és mindennek az ellenértéke után kérdez, akit őrült nagyvonalúság vagy kiszámíthatatlan szerelem nem sújtott, aki soha sem cselekszik belső identitásérzésből, és akinek valójában nincs is belső identi-

tása, még akkor sem, ha alkalmanként gondosan előre kiszámított megfontolásból jószándék vagy rosszakarat vezérli. A közgazdaságtant ért támadás valójában ennek számító jellegét veszi célba; és az az egyszerű tény, hogy a kalkulációt valami hidegnek tartjuk, képet ad arról, hogy mennyire ki vannak téve a közgazdászok egy romantikus és heroikus kritikának.

Személyes véleményem szerint az embernek, különösen jelenlegi helyzetében és fejlettségi szintjén, mind heroikus, mind gazdasági elemekre szüksége van tanulási és döntési folyamataiban és intézményeiben egyaránt. E kettőt kellő egyensúlyban és a megfelelő feszültségben tartani, ez az individuum és a társadalom fejlődésének egyik alapproblémája. A *homo oeconomicus* egy érzéketlen fadarab, a heroikus ember egy bolond, de valahol az érzéketlen fadarab és a bolond között keresi az emberi ember, bocsássák meg a kifejezést, a maga bizonytalan útját.

★

Végül a közgazdaságtanból szeretnék még egy gondolatot ellopni, és azt az általános erkölcstanra alkalmazni. A termelési függvény koncepciójáról van szó, egyfajta korlátozott kapcsolatról input és output között, ahogyan a Bibliában ez meg van írva: „Vajon a tövisről szednek-e szőlőt, vagy a bojtorjánról fügét?" (Máté 7,16).* Nemcsak a szőlőkre és a fügékre lehet termelési függvényeket felírni, hanem a rosszra, sőt éppenséggel még a jó számára is. Vitákat folytatunk arról, mi jó, arról, milyen outputokat kívánunk kapni az input eredményeként. Vitázunk magáról a termelési függvények természetéről is, arról, hogy az egyes inputok egyáltalán milyen outputokat eredményeznek. Fizikai termékek esetében a problémákat egyszerűen megoldhatjuk kísérletezéssel, bár van néhány kétséges eset, mint például a mesterséges eső előállítása, ami éppen annyira tűnik hatásosnak, mint a természeti népek esőtánca. A morális termelési függvények esetén azonban valószínűleg többet vitáznak magukról a termelési függvényekről, mint a kívánt termelési eredmények természetéről. Néhány évvel ezelőtt igen mély benyomást tett rám, amikor egy fiatal oroszoknak és amerikaiaknak tartott hosszú, fárasztó szemináriumon megállapítottam, milyen könnyen egyezségre juthatnak az emberek a végső célokról, még különböző ideológiai beállítottság esetén is, és milyen rendkívül nehéz volt abban egyetértésre jutni, hogy milyen inputokkal lehet ezeket a célokat valószínűleg elérni.

Az emberi tanulás kapcsán ugyanis felvetődik az a probléma, hogy milyen módon ismerhetjük meg a társadalmi, politikai és gazdasági élet komplex viszonyai között a morális termelési függvényeket, ha ezeket — úgy tűnik — csaknem teljesen áthatja egy kozmikus irónia, hiszen tudatlanságunk miatt majdnem minden, amit teszünk, másként végződik, mint ahogy azt várjuk, úgyhogy jó és rossz cselekedeteink igen gyakran nem is szándékosak. Ezt az ismeretelméleti problémát egyetlen rövid fogalmazvány keretén belül nem oldhatom meg, de mint jelentős intellektuális kihívást ajánlom az erkölcstan figyelmébe. Amit itt mondani akarok az az, hogy a közgazdaságtan a morális termelési függvények számára inputot jelent. Csakugyan konzervatívvá teszi-e — mint ahogy *G. Stigler* vélte[8] — a közgazdaságtan az embereket? Ha igen, ez talán egészen egyszerűen azért van, mert megmutatja a heroizmus nehézségeit és veszélyeit, és az embereket arra ösztönzi, hogy megbecsüljék a mindennapok termelékenységét, mégpedig a csere és a finanszírozás, a bankárok és üzletemberek, sőt a középosztály termelékenységét, amit a mi heroikus fiatalságunk olyan őszintén megvet. Talán ezért

* *Károli Gáspár* fordítása.

[8] *George J. Stigler:* The Politics of Political Economists. Quarterly Journal of Economics, 1959. november. Magyarul megjelent: *George J. Stigler:* Piac és állami szabályozás c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1989. 436—448. o. A tanulmány magyar címe: A közgazdászok és a politika.

dobta félre sok fiatal radikális a közgazdaságtant mint a racionalitás mérgezett almáját, amely megrontja a tiszta és heroikus ember identitását és szimpátiáit. A közgazdaságtan egy békítő tudomány, közelebb hozza egymáshoz a Kelet és a Nyugat ideológiáit, megmutatja e világnak sok közös problémáját, bomlasztja azokat az ideológiákat és enyhíti azokat az ellentéteket, amelyek nem érik meg az árukat. De akkor is, ha kibékítő tudomány, nem ássa-e alá vajon azt a társadalmi változás iránti heroikus igényt, ami a fiatal radikálisok soraiból minduntalan felhangzik?

Megvallom, hogy ezek a kérdések jómagamat is mélyen nyugtalanítanak, és nincs egyszerű, kész válaszom. Mégsem szégyellem, hogy közgazdásszá lettem, mert napjainkban, ebben a korszakban valahogy örvendetes dolog olyan emberekhez tartozni, akiknek fejében még csak meg sem fordult, hogy a társadalomelméletükben a rosszakarattal számoljanak. Azok a gondok, a morális fájdalom és az intenzív viták, amelyek az *American Economic Associationt* nyugtalanították ebben az évben, és amelyek olyan szimbolikus jelentőségű kérdésben mutatkoztak meg a legjobban, mint hogy a találkozónk Chicagóban legyen-e vagy sem,[9] annak a ténynek a tünetei, hogy még a közgazdaságtan tanulmányozása sem változtathatja az embereket tisztán *homo oeconomicus*szá. Különös módon éppen a matematikai közgazdászok és az ökonometria művelői voltak azok, akiket leginkább a személyes identitásukat ért kihívás hősies attitűdje mozgatott, és akiket a legkevésbé a költség—haszon-elemzés foglalkoztatott. A válságnak ebben az évében magamról is megtanultam néhány dolgot — hogy könnyebb heroikus döntést egy bizottság tagjaként meghozni, mint egyedül, és hogy a heroizmus a politikai döntéseknél sokkal kevésbé helyénvaló, mint a személyes döntéseknél. Ennek az évnek a tanulságai ezért úgy foglalhatók össze, hogy a közgazdaságtan tanulmányozása nem termel érzéketlen fadarabokat, akkor sem, ha esetleg az *American Economic Association* nem túl sok hőst segít a világra. Így legalább abban reménykedhetünk, hogy a közgazdaságtan egyike azon inputoknak, amelyek bennünket emberibbé tesznek. Ha ez igaz, akkor ennek a sajátos tevékenységnek a haszna biztosan felülmúlja annak kétségtelen költségeit, még akkor is, ha azt heroikus hangulatunkban nem merjük kiszámítani.

[9] A Demokrata Párt 1968-as chicagói kongresszusával kapcsolatos politikai események, különösen a megdöbbentő rendőri akciók miatt felmerült a javaslat, hogy az *American Economic Association* ülését ne a tervbe vett helyszínen, vagyis ne Chicagóban tartsák meg. Erre vonatkozóan lásd *American Economic Review* 1968. december, 1509. o. és 1969. május, 571. o.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (742—754. o.)

SCITOVSKY TIBOR

Erkölcs és gazdasági jólét

Gondolatok Robert Frank: Passions within Reason c. könyve kapcsán*

A Frank könyvéről írt ismertetés ürügyén a szerző bebizonyítja, hogy az emberek gazdasági magatartását az önérdeken kívül számos más motívum is befolyásolja. Kimutatja a racionális érdekkövetés és a becsületes viselkedés közötti szoros kapcsolatot, valamint elemzi az erkölcsnek a piacgazdaságban játszott nélkülözhetetlen szerepét.

A közgazdaságtudomány alapvető felismerései közül hármat is *Adam Smith*nek köszönhet. Nevezetesen azt, hogy minden fejlődésnek a specializáció és a munkamegosztás a forrása, hogy két, egyenként saját önző érdekét követő személy közötti kereskedelem kölcsönös előnyökkel jár; és az utóbbi általánosítását, amely szerint *n* önző ember egymás közötti kompetitív kereskedelme a közösség érdekeit szolgálja.

A közgazdaságtan impozáns tudományos rendszereket alapozott ezekre a — néhány másikkal kiegészített — alapvető felismerésekre. Túlságosan el volt azonban bűvölve ennek a gyenge alapokon álló tudományos felépítménynek az eleganciájától, s így nem szentelt figyelmet Smith figyelmeztetésének, hogy tudniillik a munkamegosztásnak is megvan az árnyoldala, mivel a specializáció hatására a szakemberek látóköre mindinkább leszűkül, igen kevéssé értik meg a szakterületükön kívül eső jelenségeket. Ugyancsak figyelmen kívül maradt vagy feledésbe merült Smithnek az a figyelmeztetése, hogy nem elegendő az önző önérdek racionális követése, szükség van az erkölcsre is, egyrészt mint az egyéni magatartást irányító motiváló erőre, másrészt mint olyan kritériumra, amelynek segítségével a közgazdász ítéletet tud alkotni a gazdaságról. Ezeknek a figyelmeztetéseknek az elhanyagolása mindig is éreztette káros hatását a közgazdaságtudományban.

A 19. században az amerikai és a német institucionalisták azért bírálták a brit közgazdasági iskolát, mert „nem a valódi társadalmi emberrel számol, hanem saját rendszerének mesterséges emberével. Ez az elmélet, amely kizárólag a legalantasabb emberi ösztönökkel foglalkozik, a legnemesebb érdekeket úgy kezeli, mint a rendszer működésének folyományát. . . . A közgazdászok tudománya megáll az anyagi gazdagságnál, az érzelmek és a szellem gazdagságát teljesen kizárják." A fenti mondatokat idéző *Fritz Machlup* ékesszólóan elemezte ezt a heves támadást, s helyesen tette felelőssé érte a korai közgazdászok meggondolatlan, könnyen félreérthető megfogalmazásait. Ugyanakkor azonban — azt hiszem — nem ismerte

* Passions within Reason. The Strategic Role of the Emotions. (Szenvedélyek az értelem korlátai között. Az érzelmek stratégiai szerepe.) W. W. Norton, New York, 1988.

Scitovsky Tibor a közgazdaságtan professzora, Egyesült Államok.

fel a félreértés egy másik okát. A „gazdasági ember", akinek a viselkedését a brit közgazdászok elemezték, korántsem volt aljas gazember, mint ahogy a kritikusok gondolják. Éppen ellenkezőleg, ők barátaik és saját képmásukat vették modellnek, és azután mintázták a gazdasági embert feddhetetlen úriembernek, aki kizárólag a tisztesség és az illendőség keretei között követi saját érdekeit. Az erkölcsi követelmények betartása olyan nyilvánvalónak és magától értetődőnek tűnt, hogy erről explicit módon sosem beszéltek — s innen származik a félreértés.

Ma, egy évszázaddal később ismét azért éri támadás az ortodox gazdaságtant, mert figyelmét túlságosan is az emberek érdekkövető magatartásának következményeire korlátozza, s elhanyagolja az emberi viselkedés minden más motívumát. A támadás azonban ezúttal nem más, mint a szakma éleslátáson alapuló, árnyalt önkritikája, amely nagyrészt az irányzat vezető közgazdászaitól származik, s részben abból az egyre erősödő felismerésből táplálkozik, hogy a racionális viselkedés, az önérdek, a profitmaximálás egyszerűnek látszó fogalmai sokkal komplexebbek, mint valaha hitték, részben pedig annak a megértéséből, hogy a jóléti gazdaságtan területe erősen leszűkül, ha az etikai megfontolásokat kizárják belőle.[1] Egyre több közgazdász érzékeli azt is, hogy a társadalomtudományok közötti munka- és tudásmegosztás túlságosan kiterjedt, több interdiszciplináris munkára lenne szükségünk, ha nem akarjuk, hogy tudományterületünk egyre életidegenebbé váljon.[2]

A jóléti kögazdaságtan e kritikusai szívesen fogják látni *Robert Frank* Passions within Reason (Szenvedélyek az értelem korlátai között) című könyvét, a tudományág kiszélesítésének szükségletére adott legutóbbi választ, mivel ez rengeteg olyan alapanyaggal szolgál a szomszédos tudományterületekről, amelyekből a közgazdászok fontos következtetéseket vonhatnak le, és új felismerésekre juthatnak. E következtetések jelentős részét már maga a szerző megfogalmazza, egy-két tanulság levonását azonban a józan ítélőképességű és analitikus gondolkodásra képes olvasóra hagyja. A könyv látható célja az, hogy hangsúlyozza a szenvedélyek, érzelmek és elvek erejét, elemezze a belőlük fakadó motivációt, szembeállítsa és összevesse azt a közgazdászok által feltételezett racionális érdekkövetésből eredő motivációval.

Természetesen nem ez az első könyv, amely ilyen feladatra vállalkozik: elég ha emlékeztetünk *Albert Hirschman* hasonló című (The Passions and the Interests — A szenvedélyek és az érdekek), elegáns kis kötetére. A két könyv azonban nemcsak nagyon különböző, hanem kifejezetten az ellentéte egymásnak. Hirschman olyan vészterhes szenvedélyekre összpontosítja figyelmét, mint a hatalom és a dicsőség utáni vágy, amely természeténél fogva magában foglalja a törekvést más emberek leigázására. Az ilyen szenvedélyek által irányítottak között folyó verseny háborúhoz és vérontáshoz vezet. Ezt állítja szembe Hirschman a profitérdekeket és anyagi érdekeket követő magatartással, ami legrosszabb esetben is a kisebbik rossznak számít, a verseny hatására pedig akár még a közjót is szolgálhatja.

Frank — éppen ellenkezőleg — rokonszenvvel sorol fel olyan érzelmeket és erkölcsi tulajdonságokat, mint a becsületesség, a részvét, a szeretet, a tisztesség, az igazságosság, a szégyenérzet, és kimutatja ezeknek az önérdek háttérbe szorítására ösztönző hatását. Ugyancsak fontos különbség, hogy Hirschman érvelése szerint a kapitalizmus korai szószólói a nyereségvágyat a hatalom és dicsőség iránti vágyat helyettesítő, azok fölé kerekedő szenvedélynek tekintették, s azt remélték, hogy az utóbbiak eltűnnek, vagy legalábbis csökkenni fognak. Frank ezzel szemben az érdekkövetés kívánatos kiegészítőinek tartja a jótékony hatású szenvedélyeket.

[1] Vö. *Sen* [1987], főleg az első fejezet.
[2] Vö. *Simpson* [1988].

Frank könyve valóságos kaleidoszkópja az életből vett meglepő eseményeknek, amelyeket a szerző a sajtóból, életrajzokból idéz, és érvek egész sorával, valamint olyan kísérleti eredményekkel kapcsol össze, amelyek részben saját kísérleteiből származnak, részben pedig a társadalomtudományok, a magatartástudomány, a genetika és az evolúciós elmélet imponálóan gazdag forrásaiból. Valamennyi ilyen példa azt mutatja be, hogy honnan erednek és mennyire tartósak a szenvedélyek, érzelmek és elvek; mennyivel nagyobb a motiváló erejük, mint a közgazdászok többsége gondolja; mennyire képesek az önző érdekek háttérbe szorítására, s ennek eredményeként a társadalmi jólét növelésére. Az önmagukban is igen érdekes információk és eredeti kísérletek, amelyeket a szerző a szakmai zsargont kerülve, világos stílusban mutat be, elragadó olvasmánnyá teszik ezt a könyvet, annál is inkább, mert többségük teljesen újnak számít a saját szakterületük problémáiba temetkezett közgazdászoknak. Ebben a vékony, 300 oldalas kötetben valóban olyan nagy az információk változatossága és újdonságtartalma, hogy attól kell tartani, elvonja az olvasó figyelmét a könyv által sugallt fontos következtetésektől. Ezt a veszélyt fokozza, hogy a könyv gyakran elmulasztja kitenni a hangsúlyokat, végigvinni a logikai következtetéseket — talán azért, mert néha maga a szerző sem látta a fától az erdőt.

Melyek ezek a fontos következtetések? Először is, a könyv kimutatja, hogy a becsületesség két alapvető közgazdaságtani állítás teljesülésének is szükséges feltétele: *1.* annak, hogy a felnőttek kölcsönös megegyezésen alapuló gazdasági tranzakciói és társulásai kölcsönösen előnyösek, és *2.* annak, hogy a szabad verseny hatására az emberek racionális érdekkövető magatartása biztosítja a Pareto-hatékonyságot.

Joggal vethető fel a kérdés, hogy egy ilyen fontos feltétel hogyan kerülhette el a közgazdászok egész generációinak figyelmét. A válasz az, hogy nem kerülte el. Legalább két kiváló közgazdász, *Kenneth Arrow* és *George Akerlöf*, nemcsak megfogalmazta ezt a feltételt, hanem olyan példákkal is illusztrálta, amelyek hasonlítottak a Frank által felhozottakhoz. Többnyire azonban a becsületesség nincs *explicite* megemlítve mint feltétel, de ott rejtőzik a szükséges feltételek azon fogalmazása mögött, hogy a szerződő feleknek *tudatosan* és szabad akaratukból kell az adásvételben részt venni ahhoz, hogy az kölcsönösen előnyükre váljék. *Arrow* é *Debreu* híres elméletében az általános kompetitív equilibriumról, amely nagyon precízen sorolja fel a Pareto-hatékonyság minden szükséges feltételét, a becsületesség ugyancsak nincs említve, de magában foglalja az a formális, elméleti feltétel, amely szerint *minden szereplőnek minden áruról ismernie kell az összes releváns információt.*

Valóban régóta ismert és hangsúlyozott, hogy a gazdasági hatékonyság érdekében szükséges lenne, hogy a piac egymással szemben álló szereplői jól és egyformán legyenek informálva. Az információk elérhetősége a tényleges piacokon természetesen soha nem közelíti meg ezt az ideális állapotot, de úgy tűnik, hogy a közgazdászok korábbi generációi az elméleti ideál elfogadható közelítésének tartották a tényleges informáltságot, és valószínűleg azt remélték, hogy az oktatás általánossá válása szűkíteni fogja az elmélet és a gyakorlat közötti szakadékot. Nem látták előre azt az óriási műszaki fejlődést, amely a legtöbb terméket a korábbinál lényegesen bonyolultabbá tette, növelve ezzel azoknak az ismereteknek a mennyiségét, amelyekkel a valóban informált gazdasági szereplőknek rendelkezniük kellene. Szintén nem számítottak a munkamegosztás s az ezzel összefüggő tudásmegosztás hatalmas növekedésére, ami a legtöbb piacon erősen megemelte a vásárlók és az eladók közötti információs egyenlőtlenséget.

A piaci információk aszimmetrikus elérhetőségét ma a gazdaság egyik jelentős működési rendellenességének tekintjük. Az ebből adódó hatékonysági problémák a „kontraszelekció" és a „morális kockázat" gyorsan bővülő irodalmának

témájává váltak. A kontraszelekcióval foglalkozó első elméleti tanulmány *George Akerlöf* elemzése volt a használt autók piacáról. Ez a piac az egyik legszembetűnőbb példája a vásárlók és az eladók közötti informáltsági különbségnek. Az információs aszimmetriával foglalkozó többi tanulmány szintén inkább fontos speciális eseteket elemez, mint a problémát általában.

A piaci információs különbségek gazdasági következményeinek ismereténél nem kevésbé fontos a gyógymódok ismerete sem. Ezek egyikével, az áraktól független versennyel (non-price competition) több tanulmányban foglalkoztam, de ennél is jobb gyógymód lenne a becsületesség. A becsületesség ugyanis vagy azzal csökkenthetné, illetve szüntethetné meg az információs aszimmetriából adódó hatékonysági problémákat, hogy a hiányos ismeretekkel rendelkező piaci szereplőknek pótlólagos információkat tenne könnyen elérhetővé, vagy azzal, hogy a jobban informáltakat visszatartaná a helyzetükkel való visszaéléstől. Frank könyvének fő érdeme az, hogy az információs aspektus rövidre zárásával leegyszerűsíti az érvelést, és közvetlenül a becsületesség és a jólét közötti kapcsolatra koncentrál. Ezáltal néhány fontos elvont kérdés tárgyalását a konkrétság, a mindennapi emberi tapasztalatok síkjára helyezi át. Ez arra is képessé teszi az olvasót, hogy ugyanezt a lépést maga is megtegye számos olyan esetben, amely nincs megemlítve a könyvben, de amelyben egy ilyen elemzés kézenfekvőnek tűnik.

Az a veszély, hogy az önző viselkedés, ha nem becsületes, csökkentheti a társadalmi jólétet, a mai vitákban általában a „fogoly dilemmájával" összefüggésben fogalmazódik meg, amelyet *A. W. Tucker* vezetett be 1950-ben. A becsületesség fontos gazdasági szerepének illusztrálására azonban Tucker sajnos a bűnözők világából választotta a példát, ahol a becsületesség csak betyárbecsületet jelent, annyit, hogy az ember ne árulja be a bűntársát, és ahol a Pareto-hatékonyság abban áll, hogy a bűnözők börtönbüntetését minimálisra csökkenti. Valószínűleg ez a paradox példa okozza, hogy számos közgazdász még ma is figyelmen kívül hagyja a fogoly dilemmáját, és olyan elméleti kuriózumnak tekinti, amelynek kicsi a gyakorlati jelentősége. Frankre maradt a feladat, hogy a fogoly dilemmáját illusztráló nem paradox és realisztikus példák összegyűjtésével és elemzésével korrigálja ezt a téves felfogást, s ezáltal a teljes jelentőségét érzékeltesse Tucker azon felismerésének, hogy a becsületesség és az együttműködés jobban szolgálja a társadalmi jólétet, mint a becstelen önzés.

Mivel ez a következtetés — a játékelmélet nyelvén fogalmazva — a foglyok közötti statikus játékelemzéséből adódik, amikor a játékosok semmit sem tudnak egymás viselkedéséről, a következő lépésben Frank a dinamikus játékot veszi vizsgálat alá, amelyben a játékosoknak vannak tapasztalataik egymás magatartásáról, s az idők során ismételten játsszák ugyanazt a játékot. Az önző viselkedés ebben az esetben fokozatosan megváltozik, az ismétlődés gyakoriságának növekedésével párhuzamosan a szereplők magatartása egyre becsületesebbé és kooperatívabbá válik. Frank ezt az eredményt is számos életből vett példán teszteli (például kimutatja, hogy az állóháborút folytató katonák néhány hét alatt megtanulják „kíméletesen" ölni egymást, nem lőnek a kórházsátrakra, tiszteletben tartják az étkezési időket). Ezután azt igyekszik bizonyítani, hogy az egyén tántoríthatatlan becsületessége saját magának is előnyére válik, ha széles körökben ismert, vagy mások könnyen meggyőződhetnek róla. És valóban, az üzleti életben és a munkaerőpiacon nyilvánvalóan jobb a fogadtatása a szavahihető és megbízható embereknek, mint azoknak, akikről ez nem közismert, így az előbbiek természetesen jelentős gazdasági előnyöket élveznek.

Ez a következtetés vezeti Franket a második fontos felismerésre, amely szerint az emberek becsületességét erősítheti, sőt, esetleg meg is magyarázhatja az önző érdekkövetés — de csak annyiban, amennyiben a becsületességük *ismertté*

válik, és amennyiben az érdekkövetés *racionális*. Mindkét utóbbi feltétel döntő jelentőségű. Az első fontosságát Frank is teljesen felismeri, ezért szentel neki négy fejezetet (könyvének közel egyharmadát), amelyek részletesen tárgyalják az emberek erkölcsi jellemzőire vonatkozó információkat közvetítő kommunikációs csatornákat. Ami a másodikat illeti, Frank bemutat ugyan egy modellt, amely kiválóan alkalmas a választások racionalitásának elemzésére, de ő maga kevéssé használja azt, mintha nem venné észre vagy nem ismerné fel a jelentőségét az érdekkövetés racionalitásának vizsgálatában. Ezáltal a jó szemű olvasóra (és e recenzió írójára) hagyja a könyv egyik legérdekesebb következtetésének teljessé tételét.

A becsületesség gazdasági hatásaira vonatkozó fenti érvelést Frank általánosítja és kiterjeszti az érzelmeket híven kifejező, egyenes viselkedésre, amelyet olyan érzelmek vezérelnek, mint a tisztesség, az emberbarátság, az együttérzés, a szeretet, a harag, az igazságérzet, a szégyenérzet, a düh, a bosszúvágy stb. Kimutatja, hogy a felsorolt érzelmek által irányított egyenes viselkedés szintén hozzájárul mind a társadalom, mind az érzelmileg elkötelezett egyén jólétéhez — bár az utóbbihoz ismét csak azzal a feltétellel, hogy ez az érzelmi elkötelezettség ismert a többiek számára. Két példa elegendő lesz ahhoz, hogy ízelítőt kapjunk Frank érveléséből. Ha egy kolerikus személyt megcsalnak, kirabolnak vagy megtámadnak, első mérgében a reakciója sokkal drasztikusabb lehet, mint amilyet a rizikók és a haszon hűvös mérlegelése után tanácsosnak tartana. Ha ezt akár a külseje, akár a híre elárulja a potenciális támadónak, akkor lehet, hogy az a heves reakciótól való félelmében eláll a támadástól, megtakarítva így a veszélyt és a dühkitörés esetleges költségeit. Jól jegyezzük meg, hogy az ilyen emocionális viselkedés mindig érdekében áll a társadalomnak, de magára az érzelmektől vezérelt személyre nézve káros is lehet; előnyökkel csak akkor jár, ha a veszélye elriasztja az esetleges támadót. Hasonlóképpen, az olyan ember, aki (ténylegesen vagy várhatóan) felháborodottan utasítja vissza az előnyös, ámde tisztességtelen vagy nem méltányos ajánlatokat, az mindenképpen hozzájárul a társadalom jólétéhez, de ő maga csak akkor jut méltányosabb szerződéshez, ha ez a visszautasítás nem vet eleve véget az alkufolyamatnak.

A könyv számos ilyen érzelem tárgyalásának szentel külön fejezeteket, s ezek a mű leginnovatívabb részei közé tartoznak, de mivel az érvelés többnyire nagyon hasonló a becsületességről mondottakhoz, és mivel én magam semmit nem tudok hozzátenni, a továbbiakban nem foglalkozom velük.

Ehelyett inkább visszatérek Frank legfőbb érvéhez, s azzal a kérdéssel foglalkozom, hogy a becsületességtől várható anyagi előnyök hozzájárulnak-e, és ha igen, mennyiben a becsületesség fenntartásához. A korábbi generációk a vallásra, a törvényekre, az iskolára és a családra alapozták a jellemformálást, az emberek becsületes állampolgárokká nevelését. Ma azonban, amikor a vallás visszaszorulóban van, a törvények végrehajtása laza és cseppet sem hatékony, a család széthullóban van, az oktatást pedig azzal vádolják, hogy képtelen átadni az értékeket, legfőbb ideje, hogy áttekintsük, van-e és milyen összefüggés van a gazdasági mozgatórugók és az emberek jelleme között.

Az emberek erkölcsi magatartását már az utilitaristák megpróbálták a racionális önérdekből levezetni. Egyetemista éveimben, amikor először találkoztam a brit agnosztikusokkal és magas erkölcsi követelményeikkel, meg akartam tudni, hogy mi vezette őket erre az útra, s azt a tanácsot kaptam, hogy olvassam el *sir Leslie Stephen* könyvét. Sir Leslie Stephen anglikán pap volt, aki elvesztette ugyan az Istenbe vetett hitét, de továbbra is hitt Isten tanításában. Elhagyta papi hivatását, és megírta könyvét (*The Science of Ethics — Az etika tudománya*) az erkölcsös viselkedés utilitarista magyarázatáról. A könyv hosszú volt, az érvelés bonyolult, nehezen követhető és nehezen megjegyezhető; én azonban átrágtam

magamat rajta, s máig emlékszem mennyire nem győzött meg. Abból a tényből, hogy a könyv mostanra teljesen feledésbe merült, arra következtetek, hogy akkori ítéletem helyes volt.

Frank kísérlete annak bemutatására, hogy a becsületes magatartástól várható anyagi előnyök becsületességre ösztönöznek, sokkal sikeresebb. Érvelését két szélsőséges eset elemzésével kezdi. (Mindkettő a szerző képzeletének szülötte.) Az elsőben minden embernek a homlokára van írva a jelleme, mindenki számára jól láthatóan; a másodikban egyáltalán nincs mód arra, hogy az emberek egymás jelleméről ítéletet alkossanak és bizonyságot szerezzenek. Az első esetben a becstelen egyéneket mindenki felismerné, s a becsületes és becstelen emberek egyaránt elkerülnék, megfosztva ezzel őket az életlehetőségektől, s kikényszerítve, hogy mindenki előnyére becsületessé váljanak, és azok is maradjanak. A második határesetben, amelyben végképp lehetetlen volna a csalókat a tisztességesektől elkülöníteni, mindenki számára könnyűvé és előnyössé válna a csalás, s ez idővel még a legtisztességesebb embereket is meggyőzné arról, hogy csalók között csak csalás árán lehet megélni.

E két határeset között helyezkedik el a valódi világ, amelyben nehéz, de nem lehetetlen felismerni a csalókat, és ahol együtt élnek a szélhámosok, a becsületes és a többé-kevésbé becsületes emberek. Arányukat az a (pénzben és erőfeszítésekben mért) költség határozza meg, amit a leendő alkalmazottak és üzleti partnerek becsületességének az ellenőrzésére kell fordítani. Ezt a költséget ugyanis csak akkor éri meg vállalni, ha alacsonyabb, mint az a veszteség, amely matematikailag várható az alkalmazottaik és üzlettársaik jellemét egyáltalán nem ellenőrző vállalkozók esetében. Minél kisebb a népességen belül a csalók aránya, annál kisebb ez a veszteség, s így az a hajlandóság is, hogy az emberek vállalják a csalók kiszűréséhez szükséges erőfeszítéseket és költségeket. Következésképpen annál könnyebb csalni, minél kevesebb egy társadalomban a csaló. Kiegészítve ezt azzal a feltevéssel, hogy a csalók száma a csalás jövedelmezőségétől függ, Frank kimutatja, hogy a becsületesek és a csalók számának aránya azon a szinten stabilizálódik, ahol a jellem ellenőrzésének költsége egyenlő azzal a matematikailag várható veszteséggel, amely annak feltételezésével jár, hogy mindenki becsületes.

Frank fontos felismerései közül ez a harmadik, és — véleményem szerint — a legeredetibb, amely azonban egyelőre még csak a váza egy elméletnek. Szükséges lenne annak részletes vizsgálata, hogy az emberek becsületességére vagy becstelenségére vonatkozó információk hogyan, milyen jól és milyen költséggel kerülnek átadásra, továbbá hogy milyen módon befolyásolják a relatív keresetek a becsületes és a becstelen emberek népességen belüli arányát. Mint már említettem, a könyv részletesen és hosszan foglalkozik az első kérdéssel, de hézagosan és bizonytalanul a másodikkal, bár az eszközök annak elemzéséhez is adottak. Tárgyalásukban a továbbiakban a fenti sorrendet követem, remélve, hogy hozzá tudok tenni valamit a második kérdés megoldásához.

Indításképpen megjegyzem, hogy a kis, stabil közösségek, amelyekben mindenki mindent tud mindenki másról, amit egyáltalán tudni érdemes, meglehetősen hasonlítanak a Frank által elsőként említett határesetre. Az általános becsületességet itt az biztosítja, hogy a csalókat, akik ilyen körülmények között könnyen felismerhetők, kiközösítik. Csak a hatalmas városi agglomerációk létrejötte és a modern világra jellemző nagy mobilitás tette ritkává az emberek jellemére vonatkozó információkat, és költségessé azok megszerzését.

Az emberek erkölcseire vonatkozó információk ritkaságának nyilvánvaló oka az, hogy a csalók még többet nyerhetnek abból, ha becsületes hírük van, mint a becsületesek. Az értéktelen embereket ez arra indítja, hogy reklámozzák saját becsületességüket. Megbízható információkat tehát csak azokból az akaratlan és

öntudatlan jelekből lehet nyerni róluk, amelyekkel esetleg mégis elárulják valódi jellemüket, valamint a tőlük független, külső forrásokból.

Frank az előbbiekre összpontosítja figyelmét, és hosszan elemzi az arckifejezést, az általános modort, az öntudatlan szokásokat, a hamis tekintetet, a testbeszédet, a pirulást, a verejtékezést, a beszédstílus változásait és az idegesség egyéb jeleit, amelyek közül néhány az általános karakter felismeréséhez ad kulcsot, míg mások konkrét szégyenletes cselekedetekről (például hazugságról vagy csalásról) árulkodnak. Frank érvelése imponálóan gazdag és változatos forrásokon alapul, *Charles Darwin*tól a modern fiziológiai pszichológián át egészen azokig a kísérletekig, amelyeket ő és pszichológus kollégái terveztek meg és hajtottak végre, és amelyek bebizonyították, hogy a hétköznapi emberek is kiválóan tudják értelmezni a csalásra utaló jeleket, s még minimális ismeretség alapján is meglepően jól ítélik meg az emberi jellemet.

A jellemre vonatkozó, külső forrásokból származó információknak Frank két típusát vizsgálja, a csoporthovatartozást és a jóhírt. A csoporthovatartozás mint a jellem megítélésének kulcsa gyakran könnyedén manipulálható, s mint ilyen félrevezető lehet, sőt, néha félrevezetés a célja, de ennek ellenére használatban van. Frank ezt a gazdag New York-i polgárok példájával illusztrálja, akik a mormonok magasabb erkölcsi színvonalában bízva Salt Lake City újságjaiban adják fel nevelőnőt kereső hirdetéseiket. Egy másik példa erre Franciaország, ahol kivételesen magas a családi vállalkozások száma, amit rendszerint azzal magyaráznak, hogy üzlettársként a franciák csak saját családjuk tagjaiban bíznak meg. Néhány európai országban a valamikori hivatásos katonák rangjelzéseiket használják mint becsületességük bizonyítékát. Az Egyesült Államokban pedig az ügyvédek, tőzsdei alkuszok, kisvállalkozók gyakran csatlakoznak (vagy legalábbis régebben csatlakoztak) valamilyen vallási csoporthoz, hogy ezzel bizalmat ébresszenek maguk iránt, és növeljék ismertségüket.

Manapság valószínűleg a jóhír a legfőbb bázisa a jövendő munkavállalók és üzleti partnerek becsületességéről alkotott ítéleteknek. Ennek a bázisnak a biztosítása meglehetősen költséges, sok pénzbe és időbe kerül, mert magában foglalja a referenciák összegyűjtését és mérlegelését, a hitelességre vonatkozó adatok, a rendőrségi információk stb. beszerzését. Frank először kétségbe vonja a jó hír és a referenciák megbízhatóságát a jövőbeli viselkedés előrejelzésében. Kimutatja, hogy a jó hír csak azokat választja el egymástól, akiket már csaláson kaptak, illetve akiket még nem kaptak rajta becstelenségen. Ez utóbbi csoportba pedig nemcsak a becsületes emberek tartoznak, hanem az ügyes csalók is, valamint azok, akik potenciálisan csalók ugyan, de az eddig adódott alkalmakat túlságosan kockázatosnak ítélték. Franknek ezzel az ítéletével részben azért nem értek egyet, mert azokat az embereket, akiknek nincs bátorságuk csalni, csak egy vagy két fokkal tartom kevésbé megbízhatónak, mint azokat, akik elvből nem csalnak. Vitatkozom vele azért is, mert a referenciák ideális esetben éppen azoknak az emberismeretét és ítéletét tükrözik, akiknek a legtöbb lehetőségük volt a Frank által olyan megbízhatónak ítélt, sokatmondó önkéntelen megnyilvánulások megfigyelésére. Ugyanakkor meg kell hagyni, hogy a legtöbb ember vonakodik ilyen megfoghatatlan jeleken alapuló benyomásokat írásba adni, ami azt jelenti, hogy ítéletük csak a sorok közül, a megfogalmazás hangneméből olvasható ki.

A későbbiekben Frank maga is visszavonja eredeti ítéletét, amikor azt elemzi, hogy a becstelen emberek hogyan döntik el, csaljanak-e vagy sem, s arra a következtetésre jut, hogy többségük nemcsak amorális, hanem irracionálisan is viselkedik, mert ritkán elég óvatos ahhoz, hogy a kockázatos lehetőségeket kihagyja, s ezt — megfelelő ügyesség híján — csak ritkán viszi el szárazon. Ebből az következik, hogy a rajta nem kapott csalók aránya nagyon kicsi, s így valószínűleg nem rontja számottevően a jó hír megbízhatóságát a jövőbeli viselkedés előrejelzésében.

Frank következtetése nagyon érdekes, de még sokkal érdekesebb a mögötte rejlő elemzés, mert az utóbbi relevanciája — úgy hiszem — messze meghaladja azt az eléggé korlátozott kört, amelyben a könyv szerzője felhasználja. Megpróbálom bizonyítani, hogy nincs szignifikáns különbség a becsületes ember döntése (maradjon vagy ne maradjon becsületes) és a becstelen ember választása (csaljon vagy ne csaljon) között; s ha ez igaz, akkor ugyanez az elemzés annak a már említett kérdésnek a megoldásában is segítségünkre lehet, hogy a becsületesség gazdasági természetű jutalma hogyan befolyásolja a becsületes emberek népességen belüli arányát.

Az egyénnek időnként választania kell egy bűncselekmény rövid távú, időleges haszna és a becsületességen alapuló jó hír hosszú távú előnyei között. Frank ezt a választást *Robert Strotz* 1956-ban publikált választási modelljének felhasználásával elemzi. Ezt a modellt a közgazdaságtan számos területén használják, a pénzelméletben csakúgy, mint a közületi pénzügyek[3] vagy a fogyasztói magatartás[4] elméletében, de alkalmazzák a pszichológusok is a narkománia problémájának megvilágításában.[5]

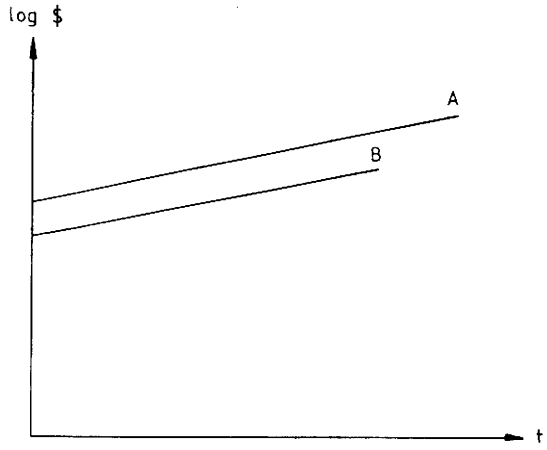
A modell igen jól megfelel Frank céljainak, hiszen éppen azzal a döntési helyzettel foglalkozik, amelyben alternatív jövőbeli előnyök között kell választani, amelyek közül az egyik kisebb, de időben közelebb van, a másik nagyobb, de távolibb. Mivel azonban mindkettő csak a jövőben realizálható, természetesen várható jelenlegi értékük diszkontálása; kérdés az, hogy miért, milyen alapokon és milyen mértékben történik meg ez a leszámítolás. A pénzkövetelések piaci kamatlábnak megfelelő leszámítolása mellett (amivel az egyszerűség kedvéért nem foglalkozom), sok ember annak függvényében is diszkontálja a jövőbeli eseményeket, hogy milyen valószínűséggel fogja őket megélni, s a szubjektív diszkontláb ilyenkor feltehetőleg annál magasabb, minél rövidebb a várható élettartam. Ezért van, hogy az öregek körében és a szegény országokban, ahol alacsony az átlagos életkor, a hosszú távú egészségügyi hatásoktól való félelem kevésbé korlátozza a dohányzás, az ivás és a kalóriában gazdag étrend élvezetét.[6]

Mindezen túl azonban számos ember még azért is tovább diszkontálja a jövőbeli előnyök jelenlegi értékét, mert — ahogy Strotz nevezi — „rövidlátó a képzelete". Az ezzel összefüggő diszkontláb nagysága nem a várható élettartamon múlik, hanem azon, hogy időben mennyire van távol a jövőben várható előny. A diszkontráta meredeken emelkedik akkor, amikor az adott előny belátható, elérhető közelségbe kerül, s ezáltal megnő a vonzereje. S ha valaki nemcsak saját várható élettartama, hanem az előnyök időbeli távolsága miatt is diszkontál jövőbeli előnyöket, akkor előfordulhat, hogy különböző időszakokban másképp fog alternatív előnyöket rangsorolni, ahogy ezt az *1.* és a *2. ábra* illusztrálja.

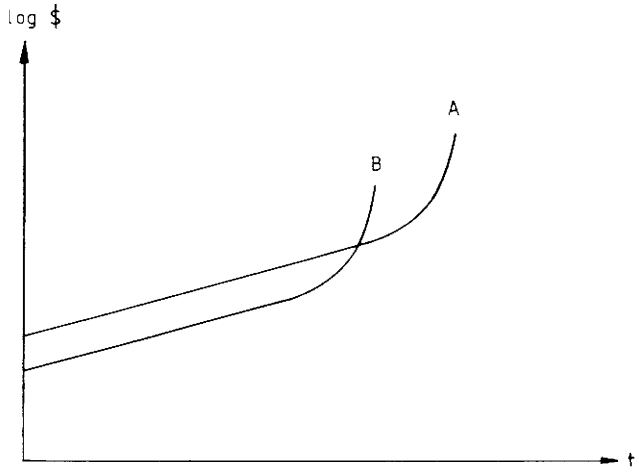
Az ábrákon szereplő valamennyi görbe diszkontgörbe, amely az *A* és a *B* jövőbeli előny diszkontált értékét mutatja a különböző időpontokban. A félig logaritmikus diagramokon a görbék meredeksége a diszkontrátát reprezentálja. Az *1. ábra* csak a bizonytalanságból eredő leszámítolást mutatja. A változatlan diszkontráta miatt a meredekség is állandó, az egyenesek párhuzamosak, és sehol sem metszik egymást, tekintve, hogy a várható élettartam bizonytalansága azonos mértékben befolyásolja a különböző jövőbeli előnyök leszámítolását. A *2. ábra* két görbéje egyszerre reprezentálja a bizonytalanságból *és* a rövidlátásból eredő leszámítolást, s mivel az utóbbi a jövőbeli előnyök közelségétől függ, a görbék metszhetik — és a példában valóban metszik is — egymást.

[3] Vö. *Fischer* [1980], *Persson* [1987] és az utóbbi bibliográfiája.
[4] Vö. *Winston* [1982].
[5] Vö. *Ainslie* [1975] és a mű bibliográfiája, valamint a szerző 1983-as tanulmánya.
[6] A teljesen racionális viselkedés valójában az lenne, ha valamennyien fokozatosan növelnénk a diszkontlábat, ahogy öregszünk és egészségünk gyengül.

1. ábra



2. ábra



Az *1. ábra* tehát azt mutatja, hogy annak az embernek, aki csak élettartamának bizonytalansága miatt diszkontálja a jövőbeli előnyök jelenlegi értékét, az egyszer kialakított preferenciasorrendje időben változatlan marad. A *2. ábrá*ból viszont az derül ki, hogy ha a leszámítolásnak nemcsak a bizonytalanság, hanem a rövidlátás is oka, akkor a preferenciasorrend idővel változhat. Ez akkor fordul elő, amikor az egyén eredetileg a távolabbi, de nagyobb előnyt becsüli többre, az idő múlásával azonban ez a preferencia csökken, majd az ellenkezőjére fordul, mert ahogy elérhető közelségbe kerül a kisebb, de hamarabb élvezhető előny, annak azonnali kihasználása olyan csábító, hogy elhomályosítja a változatlanul nagyobb, de még mindig távoli alternatív előnyt. Ebből adódik az a paradoxon, hogy még ha az ízlés és az elégedettség forrásai nem is változnak, az idő múlása mégis visszájára fordíthatja az egyén választását, mert a különböző előnyök elérhetővé válása közötti időeltérés közelről szemlélve nagyobbnak tűnik, mint akkor, amikor még mindkettő a távoli jövő része.

Ez a gondolatmenet magyarázza meg, hogy némelyek miért tékozolnak meggondolatlanul; hogy néha a takarékos emberek is kirúgnak a hámból, és tivornyákon vesznek részt; hogy fizetésnapokon Mexico Cityben nem lehet taxit kapni, mert a munkások azon mennek mulatni; hogy néha még a boldog házasságban élők is megcsalják a házastársukat; hogy az emberek rendszeresen megszegik az önként vállalt étkezési szabályokat; hogy a játékszenvedély, a dohányzás, az ivás és a kábítószerek rabjai többnyire nem tudnak megszabadulni szenvedélyüktől, bár tökéletesen tisztában vannak annak pusztító hatásával. Ugyanezt használja fel Frank annak magyarázatára, hogy az olyan emberek, akiket nem a lelkiismeretük, hanem csak a gazdasági előnyük ígérete tart a becsület útján, igen gyakran félreteszik az óvatosságot, s nagy kockázatokat vállalva engednek a csalás vagy a lopás csábításának, kockára téve ezzel a becsületességen alapuló jó hír nagyobb, de csak hosszabb távon érvényesülő előnyeinek elvesztését.

Az eredeti választás visszájára fordulásának okát a különböző szerzők különböző elnevezésekkel illetik. Vannak, akik akaratgyengeségnek hívják (a görögök), mások romlottságnak (Hobbes), rossz távlatmegítélési képességnek (Pigou), a távoli célok világos elképzelésére való képtelenségnek (Böhm Bawerk), rövidlátó képzeletnek vagy miópiának (Strotz), az előrelátás hiányának (Mill), óvatlanságnak, türelmetlenségnek stb. Az ilyen viselkedést a legtöbb ember, köztük Frank is irracionálisnak tekinti; a közületi pénzügyek területén azonban természetesen egészen más a magyarázat; s magának az egyéni fogyasztó választásában bekövetkezett változásnak is egész sor magyarázata lehet. Ez utóbbiak többségét *Gordon Winston* részletesen elemzi.

Abban az összefüggésben, amelyben Frank használja a modellt, nyilvánvalóan az irracionalitás a magyarázat, pontosabban a racionalitás időleges felfüggesztése; s ez a racionalitás jelentését is új megvilágításba helyezi. Régóta ismert, hogy a racionális viselkedés sokkal komplexebb jelenség annál, mint ahogy a fogalmat a közgazdászok használják (lásd *Sen* cikkét a The New Palgraveben!). Mindazonáltal úgy tűnik, hogy megértéséhez új elemekkel járul hozzá az, ahogyan Frank és a pszichológusok Strotz modelljét használják. Először is, a racionális viselkedés — úgy tűnik — két részből tevődik össze: a célok kitűzéséhez szükséges racionális gondolkodásból és a racionális cselekvésből, amely e célok hűséges követését és gyakorlati megvalósítását biztosítja. Az első viszonylag egyszerű, a második azonban — mint kimutattuk — nem mindig könnyű feladat, mert néha egy természetadta hajlam legyőzését teszi szükségessé. A pszichológusok igen meggyőző bizonyítékokat gyűjtöttek össze[7] annak igazolására, hogy a jelenlegi kielégülésnek a jövőbeli nagyobb kielégülés érdekében való feláldozását egy erős, mélyen gyökerező, velünk született ösztön akadályozza, amely közös az állatokban és az emberekben, s különösen feltűnő a fiatal gyerekeknél. Ennek az ösztönnek az elfojtása önfegyelmet igényel — egy olyan tanult készséget tehát, amelyet nehéz elsajátítani, s az emberiség jelentős részének soha nem is sikerül teljesen a birtokába jutnia.

Ezért van az, hogy a racionális viselkedésre törekvő emberek oly sok segédeszközt fejlesztettek ki hiányos önfegyelmük erősítésére. A legkorábbi példát Odüsszeusz adta erre, aki a hajóárbóchoz kötöztette magát, hogy képes legyen ellenállni a szirének csábításának, s elkerülje a hajótörést. A mai emberek takarékossági klubokhoz csatlakozva kényszerítik magukat a karácsonyra való felkészülésre, nyugdíjbiztosításokat kötnek, a dohányosok elhatározzák, hogy délelőtt nem gyújtanak rá, az óvatos szerencsejátékosok otthon hagyják a hitelkártyájukat, amikor Las Vegasba mennek, az alkoholisták eldugják az üveget, csatlakoznak az

[7] A bizonyítékok egy részének áttekintését lásd *Ainslie* [1975].

Anonym Alkoholista klubokhoz, vagy — ha mindez nem használ — az ivást kizáró gyógyszereket szednek.[8]

Mindezt azért említem, hogy kimutassam a racionalitás és a becsületesség közötti szoros kapcsolatot. Először is, meglepően hasonló a viselkedésre gyakorolt hatásuk. Mindkettőhöz önfegyelemre van szükség, hogy az ember képes legyen ellenállni a csábításoknak, s sok az olyan csábítás (például kockázattal járó csalás, lopás), amelynek a becsületes és a racionális emberek egyarán ellen kell álljanak. Ugyanakkor azonban a becsületesség nem minden követelményének betartása szolgálja a racionális önérdeket, és fordítva: sok olyasmi áll érdekében az embernek, aminek semmi köze a becsülethez.

Másodszor, a becsületességet bizonyos esetekben eszköznek is lehet tekinteni arra, hogy erősítse a racionális viselkedéshez szükséges önfegyelmet. Egyáltalán nem nyilvánvaló, hogy a becsületesség szolgálatában álló önfegyelmet könnyebb lenne gyakorolni, mint a racionális viselkedéshez szükséges önkontrollt, de az előbbit gyakran támogatja a lelkiismeret, a vallás és a lelkifurdalás meg a szégyen elkerülésére irányuló vágy, olyan erős érzelmek tehát, amelyek — mint Frank kimutatja — képesek az egyenes magatartás kialakítására és erősítésére. Röviden, a racionalitásra törekvő egyén valószínűleg könnyebben tud ellenállni a becsületességet és a racionalitást egyaránt veszélyeztető kísértéseknek, ha egyúttal becsületes is. Frank ezt nem fejti ki ilyen részletesen, de könyvéből számomra ez derül ki.

Miután már foglalkoztunk azzal, hogy a becsületesség hogyan segíti a racionális viselkedést, rátérhetünk az utolsó elemzésre váró kérdés tárgyalására. Ehhez csak az előbbi kérdést kell megfordítanunk: Erősíti-e a gazdasági érdekek racionális követése az emberi becsületességet?

Frank érvelése szerint az emberek erkölcsös viselkedés iránti elkötelezettségének eredete alapvetően emocionális. Bár jellemüket (különösen a gyerekekét) főleg az az igyekezet formálja, hogy utánozzák a felsőbbrendűnek elismert személyek (a felnőttek) viselkedését, agyuk azért mégsem üres lap, amire bármit rá lehet nyomtatni, mert érzékenyebben fogadja be a jó mintákat és az olyan természet adta érzelmeket, mint az empátia és a felelősségérzet. Ez a — nagyrészt a posztbehaviorista pszichológián alapuló — érvelés érdekes, de nem magyarázza meg, hogyan befolyásolják a becsületesség anyagi természetű jutalmának változásai a becsületesség elterjedtségét.

Franknek konstruktív választ kellene adnia erre a kérdésre ahhoz, hogy a becsületesség és a korrupció gazdaságon belüli arányának meghatározására irányuló elmélete teljes legyen, álláspontja azonban e témával kapcsolatban korántsem világos. Úgy tűnik, hogy — Darwin mintájára — evolúciós magyarázatot próbál találni, de ez nem sikerül neki. Érvelése, mely szerint „a nagyobb anyagi jutalomban részesülőknek rendelkezésére állnak a források, hogy nagyobb számban neveljenek utódokat" (58. oldal), nem túlzottan meggyőző, s mindenesetre inkább látszik követendő és javításra váró modellnek, mint magyarázatnak.

Frank láthatóan képtelen elfogadni azt a sokkal egyszerűbb magyarázatot, hogy a becsületesség és a becstelenség relatív gazdasági hasznának változása befolyásolhatja a morális karaktert. Strotz analitikus modellje ideálisan alkalmazható ennek a feltevésnek a vizsgálatára, de használatát Frank kifejezetten az *erkölcstelen* egyének választásainak elemzésére korlátozza, feltehetőleg azért, mert a becsületességet életfelfogásnak tekinti, amely még az erkölcstelen cselekedetek lehetőségének a mérlegelését is kizárja. A becsületesség és a becstelenség közötti választás nyilvánvalóan sokkal nagyobb jelentőségű, mint annak eldöntése, hogy

[8] Az önfegyelmet erősítő különböző belső támaszok részletes elemzését és osztályozását lásd *Ainslie* [1975].

dzsemet vagy lekvárt kenjen az ember a kenyerére; de Frank — úgy látszik — elfelejti, hogy Strotz modellje a racionális és az irracionális viselkedés közötti nem kevésbé fontos választás elemzésére jött létre; hogy a becsületességhez és a racionális magatartáshoz egyaránt önfegyelem szükséges; valamint azt, hogy — bár az erkölcsös ember önkontrollja talán valóban erősebb, mint a racionális emberé — a kísértéseknek azért mindannyian ki vagyunk téve. Nekem úgy tűnik, hogy nem helyes a becsületességet vagy-vagy típusú jelenségnek tekinteni, mint ahogy Frank teszi. A becsületesség abban is bizonyosan hasonlít a racionalitásra, hogy több fokozata van. Ha ezt elfogadjuk, akkor azt a gondolatot is könnyebb elfogadni, hogy a racionális önérdek hatására az egyén becsületessége is erősödhet vagy gyengülhet. *Akerlöf* [1983] mindkét lehetőséggel foglalkozott egy kitűnő, de igen rövid írásában, amelyet Frank idéz ugyan, de nem látszik figyelembe venni.

Engedtessék meg, hogy a fenti érvet összekapcsoljam egy adatokkal alá nem támasztott indirekt bizonyítékkal, amely e tekintetben hasonló lesz néhány, a könyvben felhasznált bizonyítékhoz. Az üzletemberek az Egyesült Államokban hagyományosan maguknál kevésbé becsületesnek, sőt esetenként korruptnak tartják a politikusokat. Ha ez indokolt, aminthogy mostanában biztosan annak tűnik, akkor a magyarázata valószínűleg az, hogy a magánszektorban az üzleti életben és a munkaerő-piacon egyaránt nagyra értékelik, gondosan ellenőrzik, folyamatosan figyelemmel kísérik és honorálják a becsületességet. Mindez sokkal kevésbé igaz a közületi szektorban működő választott tisztviselőkre (és politikusjelöltekre). A választások során többnyire semmit sem lehet tudni a jelöltek morális jellemzőiről, így azok nem is érdekeltek abban, hogy becsületesek legyenek és maradjanak. Elképzelhető, hogy éppen ezért az eredetileg sem becsületes emberek választanak politikusi pályát, vállalnak tisztséget a helyi hatóságoknál, de az a gyanúm, hogy van ennél fontosabb magyarázat is. Az átlagember becsületességét a magánszektorban az táplálja és erősíti, hogy állandó nyomás nehezedik rá, amely mintegy kikényszeríti a becsületességet. A hozzá hasonló átlagemberek becsületességét a közületi szektorban hagyják elsorvadni, mert igen kevés figyelmet szentelnek neki egészen addig, amíg a sajtó ki nem robbant valamilyen botrányt, akkor pedig már túl késő van.

Ismertetésemet dicsérettel szeretném befejezni, mert sokat tanultam ebből a könyvből, de a dicséretet egy figyelmeztetéssel kell megtoldanom. Frank művét könnyebb olvasni, mint tanulni belőle, mert az utóbbi nehéz — bár élvezetes — munkát kíván az olvasótól.

Irodalom

Ainslie, G. [1975]: Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. Psychological Review, 463—496. o.

Ainslie, G. [1983]: Beyond Microeconomics. Conflict among Interests in a Multiple Self as a Determinant of Value. Megjelent: The Multiple Self. (Szerk.: *Jon Elster.*) Cambridge University Press.

Akerlöf, G. A. [1970]: The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. QJE, Vol. 84, 488—500. o.

Akerlöf, G. A. [1983]: Loyalty Filters *AER*, Vol. 73, 54—63. o.

Arrow, K. J. [1972]: Gifts and Exchanges. Philosophy and Public Affairs, Vol. 1, 343—62. o.

Fischer, S. [1980]: Dynamic Inconsistency, Co-operation and the Benevolent Dissembling Government. Journal of Economic Dynamics and Control, 2, 93—107. o.

Frank, R. H. [1988]: Passions within Reason. The Strategic Role of the Emotions W. W. Norton New York.

Hirschman, A. O. [1977]: The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before its Triumph. Princeton University Press.

MACHLUP, F. [1972]: The Universal Bogey. Megjelent: Essays in Honour of Lord Robbins. (Szerk.: *Maurice Peston—Bernard Corry.*) Weidenfeld and Nicolson.
PERSSON, M.—T. PERSSON—L. E. O. SVENSSON [1987]: Time Consistency of Fiscal and Monetary Policy. Econometrica, 55, 1419—31. o.
SEN, A. [1987]: On Ethics and Economics. Basil Blackwell, Oxford.
SIMPSON, D. [1988]: What Economists Need to Know. The Royal Bank of Scotland Review, december, 160, 3—11. o.
STEPHEN, SIR LESLIE [1982]: The Science of Ethics. G. P. Putnam's Sons, New York.
STROTZ, R. H. [1955—1956]: Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. Rev. Econ. Stud. 23, 165—80. o.
WINSTON, G. C. [1982]: The Timing of Economic Activities. Firms, Households, and Markets in Time-Specific Analysis. Cambridge University Press, Cambridge.

VITA

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (755—763. o.)

SIMONOVITS ANDRÁS

Az 1991. lakáshitel-törlesztés matematikája

Ismert, hogy 1991. január elsejétől megváltoztak a kedvezményes kamatozású OTP-lakáshitelek törlesztési feltételei. A szaksajtó alig foglalkozott a kérdéssel, a napi- és hetilapokban pedig még olyan fontos kategóriák magyarázatát sem találhattuk meg, mint a kölcsön (reál-) jelenértéke és a kölcsöntörlesztés súlyozott középideje. Szükségképpen elmaradt az alapvető matematikai összefüggések ismertetése is.

Ez a cikk elsősorban ezt a hiányt szeretné pótolni. Ismerteti a törlesztési részlet és a tartozás függését a kölcsöntől, a lejárati időtől és a kamatlábtól. Bemutatja a kölcsön jelenértékét és a törlesztés súlyozott középidejét. Elemzi, hogy milyen előnyei, illetve hátrányai vannak a kormány által beterjesztett és az országgyűlés által elfogadott két változatnak egymáshoz képest. Végül röviden vázol egy módszertanilag helyesebb törlesztési elvet, amely a kamat indexálása helyett a részletet indexálja.

Az infláció felgyorsulásával és a költségvetés ellehetetlenülésével gazdaságilag elkerülhetetlenné vált, hogy a kormányzat a kedvezményes kamatozású OTP-lakáshitelek feltételeit a lakosság rovására utólagosan megváltoztassa. Teljesen indokolatlan azonban a rendelkezés kivitelezése. Családok százezrei izgultak a rendelet vagy a sajtótájékoztatók egy-egy rosszul megfogalmazott mondata miatt. Emberek tízezrei álltak órákat, esetleg napokat feleslegesen sorban. Mi történt volna, ha az OTP látta volna el számításokkal a lakosságot, s magyarázta volna el a két (illetve két és fél) változat közti különbséget? Mi lett volna, ha a kedvezményes visszafizetést választók többórás sorban állás helyett egy különleges postai csekkre befizethették volna az 1990. szeptember 30. értesítőjükben szereplő összeg felét, illetve annak alkalmasan csökkentett értékét?

Különösen fájdalmas, hogy a legtöbb adós nem is tudta, nem is értette pontosan, hogy mi alapján döntsön a több változat között. A napi- és hetilapokban vagy mellékletekben már sok érdekes — bár nem hibátlan — cikk jelent meg, de ezek az írások nem foglalkoztak (nem is foglalkozhattak) olyan fontos fogalmak elmagyarázásával, mint a kölcsön (piaci) jelenértéke és a kölcsöntörlesztés súlyozott középideje. Szükségképpen elmaradt az alapvető matematikai összefüggések ismertetése is.

Simonovits András az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

Ebben a cikkben elsősorban ezt a hiányt szeretném pótolni. Ismertetem a törlesztési részlet és a tartozás függését a kölcsöntől, a lejárati időtől és a kamatlábtól. Bemutatom a kölcsön jelenértékét és a törlesztés súlyozott középidejét. Elemzem, hogy milyen előnyei, illetve hátrányai vannak a kormány által beterjesztett és az országgyűlés által elfogadott két változatnak egymáshoz képest. Végül röviden vázolok egy módszertanilag helyesebb törlesztési elvet, amely a kamat indexálása helyett a részletet indexálja.

A cikk sok képletet és kevés bizonyítást tartalmaz. Megértéséhez viszonylag szerény matematikai ismeretekre van szükség, de külön nehézséget jelent, hogy Magyarországon nagyon elhanyagolt témáról lesz szó.

A kölcsöntörlesztés matematikája

Mielőtt rátérek az 1991. lakáskölcsön-törlesztés elemzésére, röviden ismertetem a normális kölcsöntörlesztés matematikáját. Az egyszerűség kedvéért egyelőre föltesszük, hogy az inflációs ráta és a kamatláb időben változatlan. A következő fogalmakra és jelölésekre lesz szükségünk. Legyen B_0 a kölcsön teljes összege, e a *havi törlesztés*, i a *havi kamattényező* ($= 1 +$ kamatláb/100) és u a *törlesztési idő*, hónapban. Ekkor a kamatos kamat szerinti leszámítolás (diszkontálás) elve alapján a t. hónapban visszafizetett e értékű részlet a kölcsönnyújtás pillanatában e/i^t értékű, azaz a $t = 1, 2, \ldots, u$ hónapban visszafizetett részletek együttes *jelenértéke* $Z_u = \sum_{t \le u} e/i^t$. [A jelenérték azt mutatja, hogy egy időben szétterülő kiadás (bevétel) mennyit érne, ha a kezdőpontban kellene egyszerre kifizetni (kapnánk kézhez)]. A mértani sor összegképlete szerint ez az összeg $e(i^u - 1)/[i^u(i-1)]$. Mind az adós, mind a hitelező akkor van a pénzénél, ha a kölcsön jelenértéke megegyezik a kölcsönnel: $Z_u = B_0$. (Figyelmeztetem az Olvasót, hogy egyelőre nem foglalkozom azzal a fontos kérdéssel, hogy milyen kamatláb mellett számítjuk a jelenértéket!) Rendezéssel adódik a

havi részlet:

$$e = B_0 \frac{i^u(i-1)}{i^u - 1}. \tag{1}$$

Képletünkkel tetszőleges kölcsönre és kamatlábra kiszámíthatjuk a havi részlet értékét. Figyeljük meg, hogy a részlet nem egyenesen arányos a kamatlábbal (tényezővel), és nem fordítottan arányos a törlesztési idővel! Külön kiemeljük, hogy adott kamatláb mellett a törlesztési idő növekedésével a részlet csökkent, s határértékben $B_0(i-1)$-hez, az első havi kamathoz tart. (A kritikai részben még látni fogjuk, hogy ez az egyszerű tény sok „szakembert" a hosszú lejárat ellen hangolt.)

Meg kell még határoznunk a tartozást valamilyen t. hónap végén: jele B_t. Induljunk ki a $B_s = iB_{s-1} - e$ ($s = 1, 2, \ldots, t-1$) egyenletekből, amelyeket rendre szorozzunk be i^{s-1}-gyel, majd adjuk össze az így kapott új egyenleteket. Az $i^s B_{s-1}$ tagok kiesnek, és a mértani sor összegképlete segítségével adódik

a tartozás tetszőleges részlet esetén:

$$B_t = i^t B_0 - e\frac{i^u - 1}{i - 1}. \tag{2}$$

Helyettesítsük be (1)-et (2)-be!

Tartozás az eredeti részlet esetén:

$$B_t = B_0 \frac{i^u - i^t}{i^u - 1}. \tag{3}$$

Megemlítjük, hogy az eredeti részlet melletti tartozássorozat időben csökkenő: $B_t < B_{t-1}$, $(t = 1, 2, \ldots, u)$.

Hosszú lejáratú kölcsönök esetén kényelmetlen hónapokban számolni, ezért áttérünk az éves nyilvántartásra. Az évi kamatlábat és az évben számolt törlesztési időket a havi értékek nagybetűs megfelelőjével jelöljük: azaz I-vel és U-val. A rövidség kedvéért bevezetjük a $h = 12$ jelölést. Ekkor $i = I^{1/h}$ és $u = U \times h$ Figyelembe véve, hogy $i^u = I^U$, a következő éves képletek adódnak.

Havi részlet — évben:

$$e = B_0 \frac{I^U(i - 1)}{I^U - 1}. \tag{1'}$$

Év végi tartozás tetszőleges részlet esetén:

$$B_T = I^T B_0 - e \frac{I^U - 1}{i - 1}. \tag{2'}$$

Év végi tartozás eredeti részlet esetén:

$$B_T = B_0 \frac{I^U - I^T}{I^U - 1}. \tag{3'}$$

A havi és az évi számolás közti különbség nem túl lényeges, de csínján kell vele bánni, különösen nagyobb kamatlábak esetén, ahol $i - 1$ jóval kisebb, mint $(I - 1)/h$. (Az évtizedes alacsony kamatlábak és az OTP hiányos matematikai kultúrája következményeként egyes esetekben az egyszerűbb és az adósnak kedvező $(I - 1)/h$ képletet alkalmazza az OTP !)

Inflációs időkben a kamatláb elszakadhat az infláció ütemétől. Legyen r a havi *piaci reálkamat-tényező* (például annak az $R = 1{,}03$-as értéknek a 12. gyöke: $r = R^{1/h}$, amellyel az OTP eddig számolt); Ha p a havi *inflációs tényező* $(= 1 +$ + inflációs ráta/100), akkor $j = pr$ a havi *piaci kamattényező*, s ezzel kell leszámítolni az egyes hónapok kiadását. Már havonta eltérő részleteket feltételezve, az s. havi e_s részlet piaci jelenértéke e_s/j^s. Ekkor a t. hónap végén a

részleges és változó törlesztés piaci jelenértéke

$$Z_t = \sum_{s \le t} \frac{e_s}{j^s}. \tag{4}$$

Visszatérve az időben állandó törlesztő részletekhez, Z_t zárt alakban fölírható:

részleges és állandó törlesztés piaci jelenértéke

$$Z_t = \frac{e(j^t - 1)}{j^t(j - 1)}. \tag{5}$$

A bank akkor és csak akkor kapja vissza a kölcsön piaci jelenértéket, ha $Z_u = B_0$. Ez (1) és (5) szerint akkor és csak akkor teljesül, ha $i = j$, azaz, ha a

kölcsön kamatlába egyező a piaci kamatlábbal. Ha $i < j$, akkor a bank reálveszteséget szenved, ha $i > j$, akkor a bank reálnyereséghez jut.

Bevezetjük még a törlesztés időbeli megoszlásának egy fontos mérőszámát, a *kölcsöntörlesztés súlyozott középidejét*, jele n. Ez azt a kölcsönnyújtás utáni hipotetikus időt mutatja, amikor a kölcsön összes törlesztőrészletét egyszerre visszafizetve, a kölcsön piaci jelenértéke változatlan maradna. Képletben (ismét havonta eltérő részleteket írva):

$$\left(\sum_{t \le u} e_t\right)/j^n = \left(\sum_{t \le u} e_t/j^t\right),$$

azaz *a törlesztés súlyozott középideje:*

$$n = \frac{\lg\left(\sum_{t \le u} e_t\right) - \lg\left(\sum_{t \le u} e_t/j^t\right)}{\lg j}, \quad N = n/h. \tag{6}$$

Ez az egyetlen pont, ahol összeadjuk a különböző hónapok, évek részleteit. Egyébként teljesen értelmetlen és megtévesztő a részletek összeadása! (Próbáljuk csak meg összeadni az utóbbi 20 évben keresett jövedelmünket, esetleg még számítsuk ki az átlagát, s látni fogjuk, hogy az infláció milyen csalóka játékot űzhet az emberrel!)

Ezzel a matematikai előzmények ismertetését befejeztük.

Az 1991. évi kölcsöntörlesztési módosítás

1991 elején a kormány módosította a kedvezményes kamatozású OTP-lakáskölcsönök törlesztési rendszerét. Minden adós két változat között választhatott. Elemzési célból három részre osztjuk a törlesztést: múlt, jelen és jövő. Az első rész mindkét változatban közös: a törlesztési időből már $G = U - C$ év eltelt, azaz 1991-ben még C évig kell(ene) az eredeti megállapodás szerint törleszteni. A tartozás 1990 végén B (1) volt. A második résztől kezdve C évig azonos összegű, havi $e(3)$ részletet állapítanak meg. Az 1. változatban a B (1) kölcsönből indulnak ki, amely $I_1 = 1{,}15$ kedvezményes kamatténye zővel kamatozik, míg a 2. változatban a B (1)/2 felezett új kölcsön $I_2 = PR = 1{,}32$ piaci kamatténye zővel kamatozik. Az átmeneti 1991. évben azonban a régi havi részletet [$e(1)$] megtoldják $d = 1{,}5$ ezer forinttal, s a havi törlesztést $e(2) = e(1) + d$ képlet adja. Ha az átmeneti részlet kisebb, mint az új részlet, akkor a kormányzat annyival egészíti ki a törlesztést, hogy a tartozás változatlan maradjon: „... amennyiben az átmeneti törlesztőrészlet nem nyújt fedezetet az esedékes tőkehányad és a ... kamat fizetésére, úgy a fedezetlen kamathányadot továbbra is a költségvetés viseli" [1991. költségvetési törvény 67 § (2)].

A harmadik részben már $e(3)$-at kell havonta törleszteni, s ha a második részben túlfizetés történt, akkor a törlesztési idő megfelelően megrövidül.

A matematikai rész alapján röviden felírhatjuk a szükséges képleteket:

Az 1990. év végi tartozás:

$$B(1) = B_G = B_0 \frac{R^U - I^G}{R^U - 1}, \tag{3''}$$

ahol $R = 1{,}03$ az inflációmentes korszak kamatténye zője.

Régi havi részlet:

$$e(1) = B_0 \frac{R^U(r-1)}{R^U - 1}. \tag{1''}$$

Havi kamattámogatás 1991-ben:

$$k = [(i-1)B(1) - e(2)]_+, \tag{7}$$

ahol x_+ az x valós szám *pozitív része:* $x_+ = x$, ha $x > 0$, $x_+ = 0$ egyébként. (*N. B.:* A Magyar Hírlap táblázatai nem vették figyelembe a kamattámogatást, s ezért náluk előfordulhatott, hogy 1991 folyamán nő a tartozás!)

Az 1991. év végi tartozás:

$$B(2) = IB(1) - [e(2) + k]\frac{I-1}{i-1}. \tag{8}$$

Új havi részlet:

$$e(3) = B(1)\frac{I^C(i-1)}{I^C - 1}. \tag{1'}$$

1991 utáni T. év végi tartozás:

$$B_T = I^T B(2) - B(1)I^C. \tag{2''}$$

Mivel az 1991. évben átmeneti részletet törleszt az adós, az 1991 elején meghatározott, de csak 1992-től fizetendő új részlet mellett kivételes esetben lesz a megújított szerződés új törlesztési ideje a megállapított C érték. Ha $e(3) > e(2)$, akkor a visszafizetés elhúzódik; ha $e(3) < e(2)$, akkor a visszafizetés meggyorsul. (Erre a kellemetlenségre még visszatérünk!)

A (2'') képlet segítségével meghatározható az az év, amelynek végén még utoljára van tartozás, s aztán a befejezésnél áttérhetünk a havi számolásra, avagy rögtön havi megközelítést alkalmazzunk.

A megújított kölcsön törlesztési ideje (hónapban):

$$s \approx \frac{\lg e(3) - \lg [e(3) - (i-1)B(2)]}{\lg i}, \quad S = s/h. \tag{9}$$

A kölcsön piaci jelenértéke 1991 elején:

$$Z_S = e(2)\frac{j(J-1)}{J(j-1)} + e(3)\frac{j(J^S - 1)}{J^{S+1}(j-1)}. \tag{5'}$$

A törlesztés súlyozott középideje:

$$n = \frac{\lg [he(2) + (s-h)e(3)] - \lg Z_s}{\lg j}, \quad N = n/h. \tag{6'}$$

Most már bemutathatjuk számításainkat táblázatos alakban. A következő adatokkal dolgozunk: kölcsön — $B_0 = 300$ ezer forint, a kölcsön kora — $G = 5$ év.

1. táblázat

1. változat: kedvezményes kamatláb (I = 1,15)

Hátralévő törlesztési idő, év	Havi részlet 1990-ig	Tartozás 1990 végén	Havi részlet 1992-től	Teljes piaci jelenérték 1991-től	Ötéves piaci jelenérték 1991-től	Törlesztési középidő, év
	ezer Ft					
5	2,9	161,1	3,8	126,2	126,2	2,0
10	2,1	214,4	3,3	138,5	111,9	3,8
15	1,7	240,7	3,2	137,9	104,9	5,2
20	1,4	256,3	3,2	136,4	102,0	6,4
25	1,3	266,5	3,2	135,8	100,8	7,2
30	1,1	273,7	3,3	135,9	100,4	7,9

2. táblázat

2. változat: felezett tartozás és piaci kamatláb (I = PR = 1,32)

Hátralévő törlesztési idő, év	Havi részlet 1990-ig	Tartozás 1990 végén	Havi részlet 1992-től	Teljes piaci jelenérték 1991-től	Ötéves piaci jelenérték 1991-től	Törlesztési középidő, év
	ezer Ft					
5	2,9	161,1	2,5	82,4	82,4	1,2
10	2,1	214,4	2,7	109,7	97,2	2,8
15	1,7	240,7	2,9	123,2	97,0	4,2
20	1,4	256,3	3,0	130,3	97,8	6,3
25	1,3	266,5	3,1	132,6	98,6	7,2
30	1,1	273,7	3,2	134,2	99,2	7,8

A két táblázat összevetéséből látható, hogy rövidebb (hátralévő) törlesztési idő esetén a *2. változat* kisebb törlesztőrészletet és jóval kisebb törlesztői piaci jelenértéket ad, mint az *1. változat*, hosszabb (hátralévő) törlesztési idő esetén kb. azonosat. Kb. húszéves törlesztési időtől kezdve válik elhanyagolhatóvá a különbség. Külön hangsúlyozom, hogy az első ötéves törlesztés értékelése a végsőhöz hasonlóan rangsorolja a két változatot: rövid törlesztésnél a *2. változat* sokkal előnyösebb, mint az *1. változat:* hosszúnál a két változat nagyjából egyforma. Figyelemre méltó a törlesztés súlyozott középidejének rövidsége! És csak ezen a szűk sávon belül mutatkozik meg az *1. változat* előnye a *2. változattal* szemben: rövid törlesztési idők esetén hosszabb a súlyozott középidő! Bár nehéz összehasonlítani a két dimenziót (a piaci jelenértéket és a törlesztés súlyozott középidejét), úgy érzem, hogy az ötéves megújított kölcsönnél a piaci jelenértékek közti 44 ezer forint veszteségért nem kárpótol a súlyozott középidőbeli 0,8 évnyi nyereség!

A *2. táblázat*ból közelítő választ kaphatunk egy másik, mindenkit érdeklő és sokakat sorban állásra késztető kérdésre is: kinek érdemes a *2. változat*ot választók közül azonnal visszafizetni a megfelezett kölcsönt? Ha eltekintünk az OTP kamatrésétől, amely jelenleg néhány százalék, akkor a 3. és az 5. oszlopot kell összehasonlítanunk: ha az 1990. év végi tartozás kisebb, mint a felezett kölcsön piaci jelenértéke, akkor azonnal érdemes visszafizetni a kölcsönt. Ha fordított a helyzet, akkor nem érdemes. A pontos válaszhoz figyelembe kell venni a kamatrés bonyodalmait: Nem kell-e idő előtt megbontani egy lekötést az azonnali visszafizetéshez? Nem lehet-e egy (vagy több) évre 32 százaléknál nagyobb hozammal befektetni a tartozás összegét?

A rendezés matematikai hibái

A bevezetésben már leszögeztem, hogy a kölcsönrendezés során a pénzügyi szervek még a megszokottnál is hanyagabb munkát végeztek. Ezt azonban a napi- és hetilapok már januárban elmondták, s mire ez a cikk megjelenik, a nagyközönség újabb kormányzati intézkedéseken fog bosszankodni.

Rátérek a rendezés matematikai hibáinak elemzésére.

1. Teljesen logikátlan, hogy minden adósnak egyaránt havi 1500 forint többletrészletet kell fizetnie 1991-ben (feltéve, hogy a tartozása 1991 folyamán nem fogy el). Ha igaz is, hogy a költségvetésnek idén egy fix összeget kellett beszednie a rendezéssel, akkor sem kellett volna megsérteni az arányosság elvét. Milyen szép lett volna egy olyan elv, amelynél az átmeneti részletek is arányosak lettek volna a tartozással (és ezáltal a kölcsönnel)! Milyen csodálatos lett volna, ha az új kölcsön tényleges törlesztési ideje nem változott volna az átmenet durvasága miatt!

2. Említettük már, hogy mindkét változatban az új törlesztés időbeli megoszlása nagyon kedvezőtlen az adósnak (lakosságnak), és nagyon kedvező a hitelezőnek (költségvetésnek). Nyilvánvaló, hogy mindkét változat kezdőrészlete reál- és jelenértékben túl nagy, s zárórészlete túl kicsi. Évi 30 százalékos infláció esetén a harmincéves törlesztés utolsó évi részletének reálértéke $1{,}3^{-30} = 1/2600$-ad része lenne a kezdő részletnek, azaz egy-két (1991. évi) forint. Ezt fejezi ki a magasabb matematika nyelvén a törlesztés súlyozott középidejének kicsisége. Ugyanezt jelzi az a tény, hogy az ötéves piaci jelenérték még harmincéves törlesztésnél is a teljes érték háromnegyedét adja. Külön veszélye az új megoldásnak, hogy a költségvetés az infláció fölgyorsításával előbbre hozhatja a kölcsön piaci jelenértékben való törlesztését!

Itt említem meg a HVG (1991. január 26.) egyébként kitűnő Flúgos futamidő c. cikkének következő *tévedését:* „Havi 100—200 forint többlettörlesztés vállalása mellett akár 10—15 évvel is csökkenthető a ma még jellemzően maratoni törlesztési idő". (Ezt aztán többször is visszhangozta a sajtó, például a Népszabadság 1991. január 31-i száma!) Piaci kamatláb mellett a kölcsön piaci jelenértéke független a törlesztési időtől. Amennyiben az infláció évtizedekig kétszámjegyű, sőt 30 százalék körüli marad, akkor a 2010-től fizetendő „megtakarítható" ezresek *leszámítolva* éppen annyit fognak érni, mint ma a „feláldozott" tízesek-húszasok! Ismétlem: Ha nem akarunk olyan sületlenségeket kapni, mint egyes szakértők, akkor ne adjuk össze a részletösszegeket, és ne foglalkozzunk a teljes befizetés és a kölcsön hányadosával!

3. Teljesen fölösleges volt két változatot készíteni! Úgy tűnik, hogy az *1. változat*ra csak azért volt szükség, hogy valamicskét növeljék a törlesztés súlyozott középidejét, csökkentsék az egyes részletek kezdeti terhét. Mivel a két változatban közelítőleg a hosszú lejáratú kölcsönök törlesztési részletét, illetve piaci jelenértékét veszik egyenlőnek, a kedvezményes kamatláb durván a fele a piacinak. Ekkor viszont az (1) képlet szerint a rövidebb lejáratú kölcsönök részlete és piaci jelenértéke az *1. változat*ban nagyobb, mint a *2. változat*ban, s a különbség a törlesztési idő rövidülésével egyre inkább nő.

De hogyan kell értelmezni a kedvezményes kamatozást, ha lényegesen változik az infláció üteme? (Az infláció változásával együtt változik a piaci kamatláb, tehát a *2. változat* érdemben nem változik.) Az *1. változat* kedvezményes, *jelenleg* 15 százalékos kamatlábát a kormányzat és az országgyűlés az infláció függvényében a jövőben változtatni fogja, mert változtatnia kell. Egyáltalán nem világos azonban, hogy mi lesz a változás logikája, hogyan függ majd a kedvezményes kamatláb az inflációs rátától. (Talán a hosszú lejáratú kölcsönök piaci jelenértékét veszik egyenlőnek? Ha igen, akkor a kedvezményes kamatláb körül-

3. táblázat

3. változat: piaci kamatláb, 55 százalékos kedvezmény, rövidített törlesztéssel

Hátralévő törlesztési idő		Havi részlet 1990-ig	Tartozás 1990 végén	Havi részlet 1992-től	Teljes	Ötéves	Törlesztési közép-idő, év
I.	II.				piaci jelenérték 1991-től		
év		ezer Ft					
5	5	2,9	161,1	2,3	74,2	74,2	1,0
10	6	2,1	214,4	2,8	98,7	98,7	2,0
15	7	1,7	240,7	3,0	110,9	99,2	2,7
20	8	1,4	256,3	3,0	118,0	98,2	3,4
25	9	1,3	266,5	3,1	122,2	97,2	3,9
30	10	1,1	273,7	3,1	123,5	96,3	4,2

belül a fele marad a piaci kamatlábnak!) Követési szabály nélkül viszont szinte semmit sem lehet mondani az *1. változat*ról, s ez pedig megengedhetetlen! Mindenesetre furcsa, hogy a rendelet kiötlői az átlagosan kedvezőtlenebb *1. változat*ot igyekeznek a lakosság nyakába varrni.

4. A fenti három pontban (és a következő indexálási javaslatban) bizonyára túl nagy bátorságot vettem magamnak, s elrugaszkodtam a lehetőségektől. De huppanjunk vissza egy pillanatra a magyar Ugarra, és készítsünk (utólag!) egy csupán formailag jobb javaslatot! Fogadjuk el az idei 1500 forintos részlettöbblet és a piaci kamatláb gondolatát! *a)* De ne az 1990. év végi, hanem az 1991. év végi tartozás alapján határozzák meg a részleteket, C — 1 évre! Ekkor nem lesz sem lassítás, sem gyorsítás, s még kamattámogatás is adható. *b)* Ha a költségvetés nem akarja, hogy a hosszú lejáratú hitelek részlete 2020-ban kevesebbet érjen, mint kezelési költsége, vagy ha meg akarja gyorsítani a visszafizetést, rövidítse a törlesztési időt! Nagyon szép lenne az $S = 0{,}2\,C + 4$ képlet szerint haladni, amely az ötéves törlesztési időt változatlanul hagyná, és ötévente egy többletévet hagyna meg. S hogy a lakosság se járjon rosszul, adjunk 55 százalék vagy akár 60 százalékos kedvezményt (*3. táblázat*)! (Ez a racionális magva a törlesztési idő megrövidítésével foglalkozó csacskaságoknak!)

Javaslat a részletindexálásra

Az igazi megoldás persze az lenne (az lett volna?), ha nem a kamatlábat, hanem a törlesztőrészletet indexálnák. Két változat is elképzelhető: *a)* Az első havi részletet az évi 3 százalékos (reál)kamatláb szerint állapítanák meg, de az időszerű törlesztőrészletet évenként (esetleg negyedévenként) megszoroznák a megfelelő időszak inflációs tényezőjével. *b)* Még elegánsabb lenne, ha a havi részletek piaci jelenértékét, s az első havi részletet az 1991. év végi tartozás s egyenlő részre osztásával határoznák meg, s az időszerű törlesztőrészletet évenként (esetleg negyedévenként) megszoroznák a piaci kamatténye zővel. A költségvetés piaci jelenértékben mindkét esetben visszakapná a példánkban szereplő 273 ezer forint felét, a megújított hitelt, de az adós egyenletesen lenne terhelve. A törlesztési idő rövidítése továbbra is alkalmazható. Az Ugaron maradva, az állampolgár 1992-ben havonta csak 1,3 ezer forintot, és 10 évvel később, 2002-ben 20,3 ezer forintot fizetne (*4. táblázat*). (Az ötletet egy-két éve *Soós K. Attilától* hallottam, aki az országgyűlésben 1991-ben olyan indexálást javasolt, amely az árindex mellett a bérindexet is figyelembe veszi.)

4. táblázat

4. változat: reálkamatláb, indexált részlet, rövidített törlesztés

Hátralévő törlesztési idő		Havi részlet 1990-ig	Tartozás 1990 végén	Havi részlet 1992-től	Teljes	Ötéves	Törlesztési közép-idő, év
I.	II.				piaci jelenérték 1991-től		
év		ezer Ft					
5	5	2,9	161,1	1,0	81,6	81,6	1,9
10	6	2,1	214,4	1,5	108,0	94,0	2,9
15	7	1,7	240,7	1,6	121,1	91,9	3,6
20	8	1,4	256,3	1,5	128,0	86,4	4,3
25	9	1,3	266,5	1,4	130,2	79,7	5,0
30	10	1,1	273,7	1,3	131,7	74,1	5,7

★

Persze jó lenne az inflációt pár éven belül egyszámjegyűvé szelidíteni. Dél-Európa példája (Olaszország, Spanyolország stb.) azonban jól mutatja, hogy a gyors infláció még piacgazdaságokban is sokáig fennmaradhat. Addig is legalább a jelenérték-számítást tanuljuk meg!

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (764—777. o.)

TÓTH JÓZSEF

Szerkezetváltás, foglalkoztatás és a munkaerő hatékonysága

A tanulmány szerzője gazdasági összefüggések matematikai elemzésével támasztja alá s egészíti ki *Boda György és szerzőtársai** megállapításait. Eszerint a gazdasági szerkezetváltás során a nem hatékony ipari termelés megszüntetése következtében munkanélkülivé válók mezőgazdaságban történő foglalkoztatása a mezőgazdasági munka hatékonyságának csökkenésével párosulna. Egy ez irányú gazdaságpolitika a mezőgazdasági munkaerő-sűrűség növekedésén, a termelés szakosodásán és a munkaerő-kihasználás csökkenésén túl még az összes bruttó jövedelem emelkedése esetén is az egy dolgozóra jutó bruttó jövedelem csökkenését eredményezné.

A cikk tételekbe rendezett törvényszerűségek alapján fogalmazza meg a gazdaságirányítás és a vállalatvezetés számára hasznosítható következtetéseket.

Boda György és szerzőtársai tanulmánya nemcsak azért figyelemre méltó, mert a matematika eszköztárával kísérli meg a gazdaság és a politika egyik nagy kérdésének a vizsgálatát, hanem azért is, mert e vizsgálatok alapján a felvetett kérdések objektív megválaszolására törekszik. Statisztikai adatokra alapozott vizsgálatuk mindenképpen indokolt, szükségszerű és elkerülhetetlen, de célszerűnek tűnik a problémát más oldalról, a mezőgazdasági vállalati modellrendszerekkel történő elemzésekre építve, ezúttal tényadatok mellőzésével, csupán matematikai összefüggésekre alapozva megvizsgálni.

Az így megfogalmazott, matematikailag bizonyított gazdasági törvények mentesek lehetnek a tényadatok torzításából eredő hatásoktól, valamint a vizsgálat szempontjából zavaró más gazdasági törvények és szubjektív folyamatok módosító befolyásától, ezért az így végzett vizsgálatok általános, illetve mindenképpen általánosabb gazdasági törvények megfogalmazásához vezethetnek.

Tanulmányomban ilyen vizsgálatra teszek kísérletet, támaszkodva eddigi publikációimra és számos modellvizsgálatomra.

* *Boda György—Fehér Lajos—Sebestyén József—Vigh Judit:* A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán (Közgazdasági Szemle, 1991. 2. sz.)

Tóth József a mezőgazdasági tudomány doktora, a debreceni Agrártudományi Egyetem intézetigazgató egyetemi tanára.

A matematikai modell

Induljunk ki egy komplex mezőgazdasági vállalati matematikai modellből, amely a termelési szerkezet és a termelési források egyidejű, egymással kölcsönhatásban történő optimalizálására alkalmas.

$$\mathbf{x} \geq \mathbf{0}$$

$$\mathbf{fx} = F$$

$$\mathbf{A}_1\mathbf{x} - \mathbf{My}^m \leq 0 \qquad (1)$$

$$\mathbf{A}_2\mathbf{x} - \mathbf{Gy}^e \leq 0$$

$$z = \mathbf{p}^T\mathbf{x} \to \max,$$

ahol:

$\mathbf{x}$ — a termelési tevékenységek vektora, s j-edik eleme a j-edik termelési tevékenység méretét jelenti.

$\mathbf{f}$ — a termelési tevékenységek területszükségletének vektora, j-edik eleme azt mutatja, hogy egységnyi j-edik tevékenység mennyi területet igényel.

$\mathbf{A}_1$ — a tevékenységek munkaerő-szükségleti mátrixa, a_{ijh} eleme egységnyi j-edik tevékenység munkaerőigényét mutatja az i-edik időszakban, a h-adik munkaerőcsoport iránt. (A munkaerőcsoportokat szakképzettség, állandó és időszaki munkások stb. alapján lehet megkülönböztetni.)

$\mathbf{A}_2$ — a tevékenységek fajlagos termelésieszköz-igényességének mátrixa, a_{ijh} eleme a j-edik egységnyi tevékenység termelésieszköz-igényét mutatja az i-edik időszakban, a h-adik termelési eszközből.

$\mathbf{M}$ — munkaerő-kapacitás mátrixa, m_{ih} eleme a h-adik munkaerőcsoportban egységnyi munkaerő kapacitását fejezi ki az i-edik időszakban.

$\mathbf{G}$ — a termelési eszközök kapacitásmátrixa, g_{ih} eleme a h-adik termelési eszköz egységének kapacitását fejezi ki az i-edik időszakban.

$\mathbf{y}^m$ — a munkaerőlétszám vektora; h-adik eleme kifejezi, hogy a h-adik munkaerőcsoportból hány munkaerőt igénylünk.

$\mathbf{y}^e$ — a termelésieszköz-állomány vektora; h-adik eleme kifejezi, hogy a h-adik termelési eszközből mennyit igénylünk.

$\mathbf{p}^T$ — a termelési tevékenység hatékonysági vektora, j-edik eleme a j-edik tevékenység hatékonyságát mutatja. A hatékonyságot a vizsgálatunk céljának megfelelően a bruttó jövedelemmel (tehát a munkabér és a vállalati jövedelemmel) fogjuk jellemezni, mert ez fejezi ki legjobban a mezőgazdaságban a munkaerő és a vállalat érdekeit. Különösen igaz ez a termelőszövetkezetek és a családi munkaerőre alapozott magánvállalatok esetében.

z — a vállalati bruttó jövedelem.

A modell jellegzetessége, hogy mentes minden kötöttségtől és korláttól. Egyedül a területkorlátot találjuk meg, de valójában ez is csak látszólagos korlát: hiszen, ha $F = 100$, akkor a probléma úgy fogható fel, hogy a megoldás bármilyen nagyságú területre kiterjeszthető, illetve a megoldás eredményeként előre meg nem határozott termelőterület-nagyságra százalékosan meghatározott termelési szerkezetet kapunk.

A gazdasági törvények tisztább érvényesülésének kifejezettebbé tétele, valamint az egyszerűbb tárgyalhatóság érdekében is a következő egyszerűsítő feltételezésekkel élünk.

1. A termelési szerkezetet semmi sem korlátozza. Tehát eltekintünk a mezőgazdaságot érintő olyan biológiai összefüggésektől, amelyek a lehetséges terme-

lési arányokat befolyásolják, vetésváltást tesznek szükségessé, kizárják egyes termékek monokultúrában történő termelését stb. Ezek figyelembevétele — mint erre rá fogunk mutatni — a gazdasági törvények érvényre jutását nem negligálná, csupán egy szűkebb intervallumra korlátozná.

2. Eltekintünk a termelési szerkezet szabad meghatározását korlátozó gazdasági, piaci stb. körülményektől is. Ezek hatása az előbbivel azonos.

3. Feltételezzük a termelési eszközök korlátlan beszerzésének lehetőségét, mind összetételüket, mind összességüket tekintve.

4. A modellben lineáris összefüggéseket tételezünk fel. Valójában vizsgálatunk szempontjából ez nem jelentős megszorítás, s nemlineáris modell is alkalmazható, azonban véleményünk szerint a nemlineáris modell az általunk feltárt gazdasági törvényeket nem módosítaná.

5. Tipikus mezőgazdasági vállalatot tételezünk fel, hiszen célunk, hogy a mezőgazdaság oldaláról közelítsük meg a vizsgálandó problémát. Ez megkívánja, hogy a mezőgazdaságban uralkodó gazdasági törvényeket tisztán, zavaró hatásoktól mentesen tárjuk fel. Eltekintünk tehát a mezőgazdasági vállalatok nem mezőgazdasági (ipari, szolgáltatási stb.) tevékenységeitől. Ez a feltételezés nem szükségszerű, alapvetően nem befolyásolja a mezőgazdaságban uralkodó gazdasági törvények érvényre jutását, csupán az egyszerűbb tárgyalást segíti.

6. Kizárjuk a mezőgazdaságot nem jellemző szélsőséges eseteket. Így például kizárjuk annak lehetőségét, hogy egy mezőgazdasági vállalatnál kizárólag vásárolt takarmányra alapozott (ipari) baromfitartásra rendezkedjenek be.

Ez a berendezkedés ugyanis az ipari tevékenységekhez hasonlóan, lényegében (az istálló elhelyezését szolgáló épületekhez szükséges területtől eltekintve) termőföld-független; mentes a mezőgazdaságban jellemző idényszerűségtől stb.

7. Nem kötjük magunkat tényleges adatokhoz. Sőt, megkíséreljük annyira általánosan felfogni a vizsgálatot, hogy eddig nem termelt, ismeretlen mezőgazdasági termékek termelésének lehetőségét sem zárjuk ki. Csupán azzal az általános feltételezéssel élünk, hogy mezőgazdasági termelésről van szó, a termékeknek (vagy legalábbis a termékek egy részének) a termelése során jellemző a termőföldhöz kötöttség és az idényszerűség.

8. Feltételezzük, hogy a termékek ráfordításigénye és hatékonysága nem teljesen egyezik meg.

Vizsgálatunk szempontjából még az utóbbi feltételezések sem feltétlenül szükségszerűek, csupán azt kell megjegyeznünk, hogy amennyiben az idényszerűség nem érvényesül, megvan a lehetősége annak, hogy bármilyen munkaerő- és eszközkapacitás mellett, kizárólag egy terméket termeljünk, s ez a termék az ipari baromfitartással azonosan viselkedik, azzal a különbséggel, hogy termőterületigénye van. Abban az esetben pedig, ha a termékek mind a ráfordítást (mennyiségét, összetételét és felhasználásának időbeliségét), mind a hatékonyságot tekintve teljesen azonosak (valójában ilyen nincs), akkor nem volna értelme a vizsgálatnak, hiszen bármilyen termelési szerkezet ugyanazt az eredményt adná, és ugyanazzal a ráfordításigénnyel járna.

A vizsgálat célja

A bevezetőben említett tanulmány szerzői a gazdasági szerkezetátalakítással járó munkanélküliség, illetve a munkaerő-átcsoportosítással járó problémák kezelésére számos elképzelést vázoltak fel, elemezve ezek ágazati összefüggéseit. E koncepciók közt igen veszélyesnek tartják azt, amely szerint a nem hatékony ipari termelést leállítva, s földosztással az 1947-es tulajdonviszonyokra visszatérve, az iparból felszabaduló, munkanélkülivé váló munkásokat a mezőgazdaságba kel-

lene visszairányítani, remélve, hogy a munka- és létfeltételeket így megteremtve a szerkezetátalakítással járó munkanélküliség problémája megoldható, s ez nem jár olyan mértékű hatékonyságromlással, amely a struktúraátalakítás folyamatát megakasztja.

Az ágazati kapcsolatok elemzésével keresnek választ a következő kérdésekre:

1. Egy adott nemzetgazdasági ágazat termelésének 1 milliárd forintnyi csökkenése mekkora erőforrástömeget szabadít fel, illetve mekkora munkanélküliséget okoz *a)* magában az adott szektorban, illetve *b)* a nemzetgazdaság többi szektorában?

2. A mezőgazdasági termelés 1 milliárd forintnyi növelése a pótlólagos erőforrások mekkora lekötését teszi szükségessé *a)* magában a mezőgazdaságban, illetve *b)* a nemzetgazdaság többi szektorában?

3. Hány százalékkal kell növelni a mezőgazdasági termelést ahhoz, hogy ez a termelésnövekmény az iparból felszabaduló munkaerőt *a)* a mezőgazdaságban, illetve *b)* az iparban, valamint a nemzetgazdaság többi ágazatában le tudja kötni?

Az ágazati kapcsolatok tényadatok alapján történő elemzésével adott (egyébként helyes) válasz hallgatólagosan kénytelen annak feltételezésére, hogy az ágazatokon belül nem történik (legalábbis jelentősebb) szerkezetváltás, másrészt hogy az ágazatok közötti összefüggések (legalábbis jelentősen) nem változnak meg. Márpedig a munkaerő jelentősebb átcsoportosítása az ágazatok között és alighanem az ágazatokon belül is jelentős átrendeződéssel, szerkezetátalakítással jár együtt. Továbbá az átcsoportosítás időbeli folyamat, s ez idő alatt a technológiai, a piaci igények (napjainkban igen gyors és jelentős) változásával kell számolnunk.

Nem kívánunk e helyütt foglalkozni a népgazdasági ágazatok kapcsolatával és egymásra hatásával. Célunk kizárólag — minden politikai meggondolást mellőzve — annak vizsgálata, hogy az objektív gazdasági törvények érvényre jutása esetén hogyan viselkedhet a mezőgazdaság a szerkezetváltás hatására, különös tekintettel arra, ha a nem hatékony ipari termelés megszüntetése által felszabaduló munkaerőt vagy annak egy részét a mezőgazdaságban kívánjuk foglalkoztatni.

A modellvizsgálatok alapján megállapítható gazdasági törvények — a technikai ellátottság adott szintjén

Mindenekelőtt induljunk ki tehát abból a feltételezésből, hogy a szerkezetátalakítás a nem hatékony ipari termelés leállítását vonja maga után, s az így felszabadult munkaerőt (vizsgálatunk szempontjából egyelőre lényegtelen, hogy milyen méretű és milyen tulajdonviszonyok között működő vállalatokban) a mezőgazdaságban kívánjuk hasznosítani.

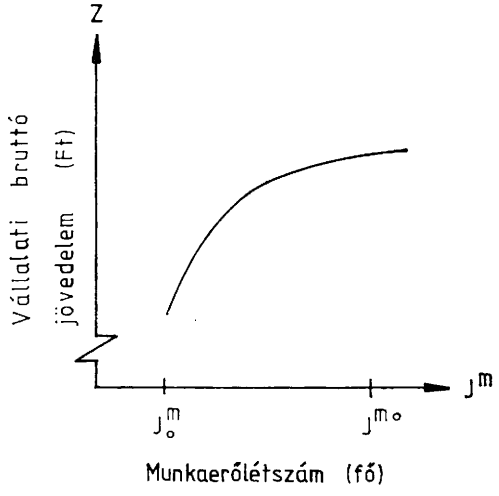
Kérdés, hogy hogyan változhat ezáltal a mezőgazdasági munkaerő hatékonysága, illetve hogy milyen hatással járna ez a mezőgazdaságra és a nemzetgazdaságra?

Vizsgálatainkat az (1) alatti modell alkalmazásával az ott leírt feltételezések mellett kizárólag matematikai úton végezzük. Az eredmények leírásánál azt az utat követjük, hogy a modell elméleti vizsgálata alapján megállapított törvényszerűségeket, illetve következtetéseket tételekben fogalmazzuk meg, majd (a matematikai bizonyításokat mellőzve) megkíséreljük azok rövid kifejtését.

1. tétel. Adott technikai színvonal mellett a mezőgazdaságban a munkaerőráfordítás növelésével a megtermelhető bruttó jövedelem tömege csökkenő ütemben növekszik, majd egy bizonyos ponton a növekedés megáll *(1. ábra)*. Ez a kapcsolat egyébként a csökkenő földhozadék törvényének felel meg.

1. ábra

A munkaerőlétszám és a vállalati bruttó jövedelem kapcsolata



Megjegyzés: Valójában itt és a továbbiakban is szakaszosan lineáris függvények ábráiról van szó.

Vizsgáljuk az (1) alatt megadott matematikai modellt úgy, hogy az y^m-et az $[y_0^m, y^{m0}]$ zárt intervallumban változtatjuk, azaz

$$y_0^m \leq y^m \leq y^{m0}, \tag{2}$$

ahol:

y_0^m a munkaerőnek egy adott alsó határa, amely feltétlenül szükséges ahhoz, hogy a rendelkezésre álló földterületet teljes mértékben művelés alá vonjuk. (Ha ehhez sem ragaszkodunk, az áthidalható azzal a feltételezéssel, hogy a rendelkezésre álló termőterület egy része parlagon marad, s f értékét a felhasználható terület szintjén adjuk meg. A területfelhasználás elvileg egy adott vállalatnál nulla is lehet, ha minden szóba jöhető termék termelése eleve veszteséges, s még a termelőeszköz felhasználásának költségét sem fedezi, vagy ha a vállalat a mezőgazdasági termelésnél hatékonyabb foglalkoztatási lehetőséget talál, illetve ha az állam a föld parlagon hagyását nagyobb összeggel dotálná, mint amennyit a termelés eredményezne stb.

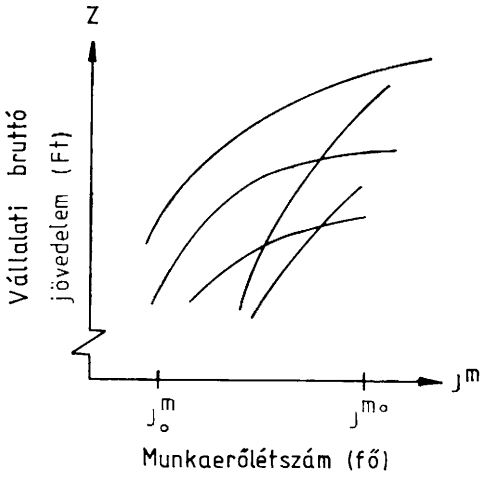
y^{m0} a munkaerőnek egy adott felső határa az a munkaerőlétszám, amely legalább az év egy töredékrészében az adott földterületen foglalkoztatható, úgy, hogy ezáltal még a bruttó jövedelem növekszik, de ettől több munkaerő esetén a munkaerő egy része már egész évben munkanélkülivé válik, s a vállalati bruttó jövedelem tömege nem növekszik.

A modell alapján a vállalati összes bruttó jövedelem y_0^m munkaerőlétszám mellett lesz a legkisebb. Ennek növelésével a bruttó jövedelem csökkenő ütemű növekedést mutat, de mindaddig növekszik, amíg el nem érjük az y^{m0} munkaerőlétszámot. Itt kapjuk az elérhető legmagasabb jövedelemtömeget. A foglalkoztatottak számát tovább növelve a bruttó jövedelem tömege változatlan marad.

2. tétel. A termelési szerkezet vagy/és termelési eszközök felhasználásának korlátozása az y_0^m értékének magasabb, az y^{m0} értékének alacsonyabb szintre történő megváltozásával jár.

2. ábra

A munkaerőlétszám és a vállalati bruttó jövedelem kapcsolata különböző feltételek és korlátok esetén



Ha ugyanis a korlátozás a megoldást befolyásoló (tehát nem redundás) feltételek modellbe építésével jár, akkor az (hacsak nem azonos célfüggvényértéket biztosító alternatív optimumról van szó) a vállalati bruttó jövedelem csökkenését eredményezi. Ez pedig alacsonyabb munkaerő-felhasználással jár együtt. Ha ez nem így lenne, akkor a maximális bruttójövedelem-tömeget eredményező megoldást már alacsonyabb munkaerő-ellátottság mellett is elértük volna.

3. tétel. Az előbbi törvényszerűségek a modell leírásakor megfogalmazott feltételek érvényesülése esetén (tehát mezőgazdasági termelés esetén) általános érvényűek. Az y_0^m és y^{m0} konkrét értékei, a bruttójövedelem-tömeg függvényének szintje és meredeksége azonban a mindenkori körülmények (termelhető termékek, a termékek és a termelési eszközök ára, illetve árarányа, biológiai kapcsolatok és összefüggések, gazdasági feltételek és szubjektív hatások stb.) függvényei *(2. ábra)*.

A termelhető termékek köre, azok árarányai, a termelési eszközök ára és árarányai, valamint a mezőgazdasági termékek és a termelési eszközök árarányai alapvetően meghatározzák az adott vállalat optimális szerkezetét. De adott árviszonyok mellett a termékek közötti biológiai kapcsolatok és a gazdasági feltételek hatással vannak a megvalósítható termelési szerkezetre (így a vállalati bruttó jövedelem alakulására is) — jelentősen befolyásolva, hogy a hatékonyabb termékek milyen mennyiségben termelhetők az adott vállalatnál, milyen ágazattársítási lehetőségek, illetve szükségszerűségek adódnak stb.

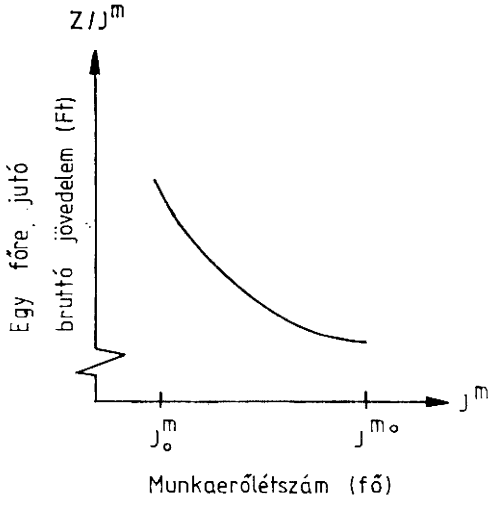
4. tétel. Az *1. tétel*ből adódóan a munkaerőlétszám növekedésével az egy munkaerőre jutó bruttó jövedelem (tehát a munkaerő hatékonysága) kezdetben gyors, később lassuló ütemű, csökkenő tendenciát mutat *(3. ábra)*.

Ha a vállalati bruttó jövedelem tömege (z) a munkaerőlétszám y^m növekedésével csökkenő ütemben növekszik, tehát ha $z_1 < z_2 < \ldots, < z_n$, akkor könnyű belátni, hogy

$$\frac{z_1}{y_1^m} < \frac{z_2}{y_2^m} < , \ldots , < \frac{z_n}{y_n^m} . \qquad (3)$$

3. ábra

A munkaerőlétszám és az egy főre jutó vállalati bruttó jövedelem kapcsolata



5. tétel. A munkaerőlétszámnak a jövedelemtömeggel és az egy főre jutó jövedelemmel való pozitív lineáris kapcsolata matematikai és gazdasági abszurdum.

Egyes agrárközgazdászok tényadatok alapján vizsgálva a munkaerő-kapacitás (munkaerő-sűrűség) és a jövedelem kapcsolatát arra a megállapításra jutottak, hogy a munkaerő-sűrűséggel a bruttó és a nettó jövedelem tömegének és ezek egy főre jutó értékeinek egyaránt pozitív lineáris kapcsolata van. Ennek abszurd voltát több oldalról is bizonyítani lehet:

1. Az, hogy a munkaerő hatására mind a jövedelem tömege, mind annak egységnyi munkaerőre jutó értéke lineárisan növekszik, matematikai abszurdum. Az összes bruttó jövedelem és az egy főre jutó bruttó jövedelem tehát a munkaerő sűrűségének függvényében egyidejűleg nem mutathat pozitív lineáris kapcsolatot. Mint az általánosan ismert, a lineáris függvény első differenciahányadosa a függvény teljes tartományában konstans. Ha tehát az összes bruttó jövedelem a munkaerőlétszámmal pozitív lineáris kapcsolatban volna, akkor az egy munkaerőlétszámra jutó jövedelem a munkaerő-sűrűség minden szintjén azonos lenne.

2. A munkaerőlétszám és az egy munkaerőlétszámra jutó jövedelem között nem lehet pozitív lineáris kapcsolat. Ha ugyanis ez igaz volna, könnyen belátható (és egyszerű számadatokkal is ellenőrizhető), hogy az összjövedelem a munkaerőlétszám növekedésével egyre gyorsabb ütemben növekedne.

3. A munkaerőlétszám és az egy munkaerőlétszámra jutó jövedelem között, legalábbis adott technikai szint esetén (a változó technikai szint esetével később foglalkozunk), nem lehet pozitív lineáris kapcsolat, hiszen ez gazdasági abszurdum volna. Ez ugyanis azt jelentené, hogy a munkaerőlétszám növekedésével az egy főre jutó jövedelem növekszik, illetve ebből adódóan a munkaerőlétszám csökkenése az egy főre jutó jövedelem csökkenésével jár. Eszerint egy adott ország gazdaságának időbeli fejlődése az egy mezőgazdasági dolgozóra jutó bruttó jövedelem állandó csökkenésével járna, hiszen hosszabb távon a fejlődés velejárója a mezőgazdasági munkaerő létszámának állandó csökkenése. Ebben az esetben igazolódna Marx tétele (amelyhez egyébként a marxista politikai gazdaságtan

sokáig igen görcsösen ragaszkodott), hogy a kapitalizmusra jellemző a munkásosztály (és átvitt értelemben a parasztság) abszolút elnyomorodása. Sőt, ez a tétel a parasztságra mindenképpen igaz, és végletesen tragikus lenne, függetlenül a társadalmi berendezkedéstől.

Másrészt az egy főre jutó pozitív lineáris kapcsolat érvényesülése azt jelentené, hogy a mezőgazdaságban azokban az országokban volna a legmagasabb az egy dolgozó által termelt bruttó jövedelem, és természetesen ezáltal a mezőgazdaságból élők életszínvonala is, amelyekben magas a munkaerő-sűrűség. Márpedig a valóság éppen a fordítottját mutatja: a fejlettebb országokban lényegesen alacsonyabb a mezőgazdasági munkaerő-sűrűség és ez együtt jár a mezőgazdasági munkaerő hatékonyságának és életszínvonalának a magasabb színvonalával.

A *3. ábrá*ból leolvasható tendencia híven tükrözi a valóságos gazdasági folyamatokat, amelyek törvényszerűen bekövetkeznek, még akkor is, ha időnként más, szintén objektív gazdasági törvények vagy szubjektív zavaró tényezők a törvény érvényre jutását időlegesen módosítják, illetve gátolják. Kitűnik, hogy a munkaerő-sűrűség csökkenése az egy munkaerőlétszámra jutó jövedelem gyorsuló ütemű növekedésével jár együtt a munkaerő minimális szintjéig. Ez teljesen összhangban van az *1. tétel*ben megfogalmazott gazdasági törvénnyel, amely a munkaerő-sűrűség és az összjövedelem kapcsolatát írja le.

6. tétel. A munkaerő-sűrűség növekedésével a területegységre jutó bruttó jövedelem y^{m0} munkaerőszintig az *1. tétel*ből következően parabolikus függvény szerint változik. (Ennek belátása egyszerű, nincs szükség magyarázatra.)

7. tétel. A munkaerő-sűrűség növekedése a termelés szakosodására ösztönöz.

Az y^{m0} munkaerő-ellátottság esetén a modell megoldásának eredményeként általában szélsőséges termelési szerkezetet kapunk, amelyben kizárólag egy terméket (illetve állati termék esetén ennek takarmánytermelési vonzatát is), a legjövedelmezőbbet termeljük, hiszen ehhez elegendő munkaerővel és termelési eszközökkel rendelkezünk.

A munkaerőlétszám csökkenése a munkaerő-kapacitás szűkülésével jár, ami már nem elegendő a csúcsmunkaidőszakban arra, hogy az egész területen a legjövedelmezőbb terméket termeljük. Ebben az esetben a terület csak akkor használható fel teljesen a termelésre, ha más, az előbbinél kevesebb jövedelmet adó termék(ek)et is bevonunk a termelésbe, amely(ek)nek a munkaerőigénye más időszakban jelentkezik nagyobb mértékben, és az előbbivel a munkaerő igénybevétele szempontjából jól társítható(k).

Valójában a gazdasági fejlődés szempontjából éppen ennek ellenkezője lehet az érdekes, vagyis az, hogy a mezőgazdasági munkaerő-sűrűség csökkenése a sokoldalúbb termelési szerkezet irányában ösztönöz. (Később foglalkozunk a technikai fejlődés módosító hatásával.)

8. tétel. A munkaerő növekedése és az ezzel járó szakosodás a munkaerő kihasználásának csökkenésével jár együtt. Ez az előbbi egyenes következménye. Külön bizonyításra nincs szükség.

A fejlődés szempontjából most is érdekesebb, hogy a munkaerő-sűrűség csökkenésével (adott technikai szinten) fokozódik a munkaerő kihasználása.

A technikai ellátottság változásának hatása

Eddigi fejtegetéseink során (mint jeleztük) a technika adott szintjét feltételeztük. Márpedig a gazdasági fejlődést — még ha időnként a folyamatban zavaró tényezők jelentkezhetnek is — általában a technika fejlődése jellemzi. Kérdés, hogyan alakulnak az előbbiekben megfogalmazott törvényszerűségek a technikai feltételek változásának hatására.

Előrebocsátjuk, hogy nincs módunk a technikai színvonal minőségi változásának vizsgálatára. Bár tagadhatatlan, hogy ennek szükségessége mindenképpen felmerül, sajnos az ehhez szükséges feltételekkel nem rendelkezünk. Éppen ezért csupán egy adott minőségű technika mennyiségi és szerkezeti változását kísérjük figyelemmel, a minőségi változások hatására legfeljebb következtetni tudunk, ha egyáltalán ez lehetséges.

Induljunk ki tehát az (1) alatt megfogalmazott modellből, és tételezzük fel, hogy a felhasználható termelési eszközök mennyisége és összetétele tetszés szerint változtatható, mégpedig olyanképpen, hogy értékben korlátozzuk a felhasználható termelési eszközök mennyiségét, de nem korlátozzuk azt, hogy az adott termelési eszközérték milyen konkrét formában és összetételben kerül felhasználásra, sőt feltételezzük, hogy ez optimális.

Ez a feltételezés a következő matematikai formulával fogalmazható meg:

$$\mathbf{c}^* \mathbf{y} \leq R\,, \tag{4}$$

ahol:

$\mathbf{c}^*$ a termelési eszközök értékét kifejező vektor; j-edik eleme a j-edik termelési eszköz egységének értékét jelenti.

R a termelési eszközök lehetséges összes értéke.

Rögzítsük most a munkaerő-sűrűséget egy adott szinten, és oldjuk meg a modellt a termelési eszközérték (azaz R) változása mellett. A megoldás eredményeként azt kapjuk, hogy a munkaerő-sűrűség vizsgálatánál elmondottakhoz hasonlóan most is van az R-nek egy alsó (R_0) határa (az a termelésieszköz-szükséglet, amely feltétlenül szükséges ahhoz, hogy a rendelkezésre álló területet teljes mértékben felhasználjuk a termelésre), és van egy felső (R^0) határa (amin felül már értelmetlen a termelésieszköz-kapacitás növelése, mert az eszközök egy része felhasználatlanul marad).

Az R értékét az $[R_0, R^0]$ zárt intervallumban változtatva a munkaerő-sűrűség változásával kapcsolatban leírt tendenciákat tapasztaljuk. (Részletezésétől eltekintünk.)

Számunkra azonban most nem annyira a termelési eszközök ráfordításának vizsgálata alapján megállapítható gazdasági törvények feltárása a lényeg (bár ez is megérne egy tanulmányt), hanem az, hogy az eszközráfordítás lehetséges színvonala hogyan hat a munkaerő és a jövedelem kapcsolatára, illetve az ezzel kapcsolatban megfogalmazott gazdasági törvények érvényre jutására.

Végezzünk tehát olyan vizsgálatot, amikor a munkaerő-sűrűség és a jövedelem kapcsolatát a termelési eszközellátottság különböző szintje mellett elemezzük! Az így nyert függvényeket háromdinezióban ábrázolhatjuk *(4. ábra)*.

Az ábrából egyszerűen leolvashatók az alábbi gazdasági törvények:

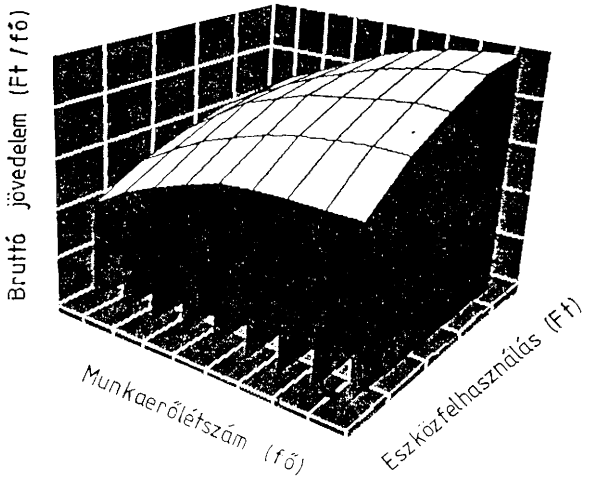
9. tétel. A termelési eszköz értékének (az eszközökkel való ellátottságnak) a növekedése a munkaerő és a vállalati bruttó jövedelem kapcsolatában mutatkozó törvényszerűséget tendenciájában változatlanul hagyja, azonban magasabb szintre emeli.

A termelési eszközzel való ellátottság hatására tehát adott munkaerő-sűrűség mellett a vállalati bruttó jövedelem szintje emelkedik, azonban az emelkedés csökkenő ütemű. (Valószínűleg némileg módosítja ezt a tendenciát az, ha egyidejűleg a termelési eszközökben minőségi változás is bekövetkezik. Ebben az esetben az emelkedés ütemének csökkenése kisebb-nagyobb mértékben mérséklődhet.)

10. tétel. A mezőgazdaság fejlődését (normális gazdasági viszonyok között) hosszabb távon a munkaerő-sűrűség csökkenése s egyidejűleg a termelési eszközök felhasználásának és a vállalati összjövedelemnek az emelkedése jellemzi.

4. ábra

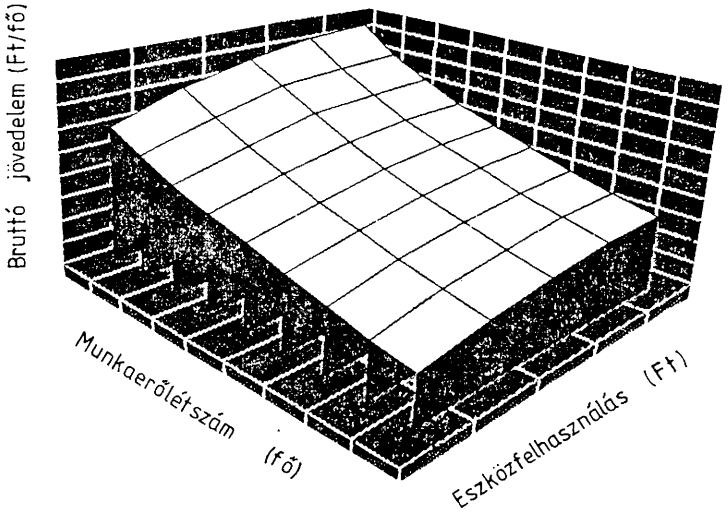
A vállalati bruttó jövedelem alakulása a munkaerőlétszám és az eszközfelhasználás függvényében



Elvileg nem zárható ugyan ki olyan speciális helyzet, hogy a munkaerő-sűrűség növekedése együtt jár a termelési eszközök felhasználásának emelkedésével, s ez esetben a tényleges adatok elemzése a munkaerő-sűrűség és a vállalati bruttó jövedelem között pozitív lineáris függvénnyel is megközelíthető kapcsolatot eredményez. Ez a helyzet azonban csak esetleges lehet, az alapvető meghatározó tendencia a munkaerő-sűrűség csökkenése s egyidejűleg a termelési eszközök felhasználásának és a vállalati bruttó jövedelemnek a növekedése.

5. ábra

Az egy főre jutó bruttó jövedelem alakulása a munkaerőlétszám és az eszközfelhasználás függvényében



11. tétel. A munkaerő-sűrűség csökkenése és egyidejűleg a termelésieszközfelhasználás növekedése az egy munkaerőre jutó jövedelem egyre gyorsuló ütemű növekedésével jár együtt. Ez a megállapítás összhangban van a *9. tétel*lel, s egyidejűleg még kifejezettebbé, gyorsabb üteművé teszi a *4. tétel*ben megfogalmazott tendenciát *(5. ábra)*.

12. tétel. A technikai ellátottság növekedése a termelés szakosodása és a munkaerő kihasználás szempontjából ugyanolyan hatással jár, mint a munkaerő-sűrűség növekedése, azaz a termelés szakosodását és a munkaerő kihasználásának csökkenését idézi elő. Ez a magyarázata annak, hogy a fejlettebb országokban alacsony munkaerő-sűrűség mellett magasfokú gépesítettségre épülő szakosodott termelés valósul meg.

13. tétel. Az alacsony munkaerő-sűrűség és a magas szintű technikai ellátottság a termelés szakosodása és a munkaerő kihasználásának alacsonyabb szintje mellett is az egy főre jutó bruttó jövedelem magasabb színvonalát teremti meg. Az egy főre jutó bruttó jövedelem a kevésbé fejlett, magas munkaerő-sűrűségű országokéhoz képest magas színvonala még akkor is megvalósulhatna, ha a vállalati összes bruttó jövedelem, valamint a termőterület egységére jutó bruttó jövedelem azokétól alacsonyabb szintű volna. A technikai fejlettség magasabb minőségi szintje ezt a törvényszerűséget még erősíti. (Több évvel ezelőtt egy francia farmer elmondta, hogy 480 hektáron gazdálkodik, állatot nem tart, s csak búzát, kukoricát és burgonyát termel. Ő és családja fizikai munkát nem végeznek. Két munkása van, egy kevés volna, de a kettő már sok! Elgondolkodtató, hogy Magyarországon ennyi termőföldnek legalább tízszer ennyi családot kell eltartani. Lehet-e csodálni ezek után az életszínvonalban megmutatkozó nagy különbséget?,

Következtetések

A tanulmányunkban megfogalmazott gazdasági összefüggések alapján számos következtetés vonható le a gazdasági irányítás, valamint a vállalati magatartás számára. Ennek során általában normális gazdasági szituációkat és optimális vállalati magatartást feltételezünk, illetve rámutatunk a normálistól eltérő helyzetek várható hatására és következményeire is.

Nem törekedhetünk a teljességre, sem pedig a csalhatatlanság igényére, hiszen az objektív gazdasági törvények megismerése nem feltétlenül jár együtt objektív következtetések felismerésével, illetve a következtetések objektivitásával. Politikai felfogások, egyéni és csoportérdekek által befolyásolt gondolkodás szubjektív ítéletek érvényesüléséhez vezethet. Kíséreljük meg azonban mentesíteni magunkat mindenféle politikai felfogástól, szubjektív megítéléstől és érdekviszonyoktól, s törekedjünk arra, hogy objektív gazdasági törvényektől vezérelve fogalmazzuk meg következtetéseinket. Ennek során számolnunk kell azzal is, hogy a történelmi igazságosság és a gazdasági hatékonyság sem feltétlenül esik egybe.

1. Mindenekelőtt arra a megállapításra juthatunk, hogy az iparból a mezőgazdaságba átirányított munkaerő — még ha „csereszabatos" is,* és még ha normális gazdasági viszonyokat és optimális cselekvést tételezünk is fel — a mezőgazdasági bruttó jövedelem emelkedését legfeljebb csak csökkenő mértékben teszi lehetővé, sőt egy bizonyos ponton túl a bruttó jövedelem már egyáltalán nem emelkedik.

* Csereszabatos munkaerőnek azt a munkaerőt tekintjük, amely az egyik ágazatból a másikba (például iparból a mezőgazdaságba) átkerülve szakképzettségénél fogva ott megfelelő munka ellátására alkalmas.

2. Amennyiben a mezőgazdaság adóterhei az összes bruttó jövedelemmel arányosak, akkor a munkaerőlétszám növekedésével az adóbevétel lassuló ütemben ugyan, de egy ideig emelkedő, majd stagnáló tendenciát mutat. Ha az adóterhek a vállalati bruttó jövedelem emelkedésével progresszív kapcsolatban vannak, akkor a tendencia mérséklődik ugyan, de (szélsőséges esetet kivéve) fennmarad.

3. Ha az adóterhek az egy dolgozóra jutó bruttó jövedelemhez kapcsolódnak, akkor a munkaerő-sűrűség növekedésének hatására bekövetkező csökkenő egy főre jutó bruttó jövedelem tendenciája felerősödik, illetve a munkaerő csökkenésének hatására emelkedő egy főre jutó bruttó jövedelem tendenciája mérséklődik. A hatás összességét nagymértékben befolyásolja az, hogy az adóterhek az egy főre jutó bruttó jövedelemmel arányos, degresszív vagy progresszív kapcsolatban vannak.

4. Az egy dolgozóra — még inkább az egy családtagra — jutó bruttó jövedelem a munkaerőlétszám növekedésével az adóterhektől függetlenül is csökken.

5. Ha az adóterhek az összes bruttó jövedelemmel arányosak (még inkább, ha progresszíven növekednek), a bruttó jövedelemből a dolgozó számára maradó rész (munkabér), valamint a vállalat számára maradó jövedelem csökkenése a munkaerő-sűrűség növekedésének hatására még nagyobb mértékben megy végbe. A mezőgazdaságban dolgozók amúgy is alacsony életszínvonala mind lejjebb süllyed, s emellett mind kevesebb pénz marad a bővített újratermelésre.

Ha tehát ilyen körülmények között a mezőgazdaság talapon kíván maradni, az csakis a mezőgazdasági népesség fogyasztásának mind alacsonyabbra való szorításával, az újratermelési folyamat akadozásával, majd a termelés csökkenésével lehetséges, ami viszont az adóbevételek csökkenését eredményezi.

A falusi életfelfogás velejárója (különösen magántulajdon-viszonyok között), hogy a paraszt a szinte elviselhetetlen, önsanyargató életviszonyok ellenére a végsőkig ragaszkodik földjéhez. Ha pedig a városban magas a munkanélküliség, akkor nincs is hova mennie, tehát valójában nem kell félni attól, hogy a falu gyorsan elnéptelenedik. Sokkal nagyobb veszélyt rejt magában a mezőgazdaságnak az önellátás irányában való berendezkedése, a termelési színvonal jelentős visszaesése (amikor a mezőgazdaság már nem csak a bővített újratermelésre, de az egyszerű újratermelésre sem képes) és a falusi népesség életének elviselhetetlenné válása.

6. A mezőgazdaság tőkeigényessége a fejlődés során növekvő tendenciát mutat. A privatizáció jelentősebb tőkebefektetés nélkül nem vezethet a mezőgazdaság fejlődéséhez. Kérdés azonban, hogy erre a jelenlegi gazdasági helyzetben és a hitelek jelenlegi magas kamatterhe mellett milyen reményünk lehet.

7. A mezőgazdaságban a tulajdonosnak — éppen a munkaerő-sűrűségnek az egy főre jutó bruttó jövedelemmel való csökkenő kapcsolata miatt — nem érdeke, hogy több munkaerőt foglalkoztasson. Ellenkezőleg, az az érdeke, hogy minél kevesebb munkaerővel dolgozzon. Ezt az érdekeltséget a mezőgazdaságban végbemenő kedvezőtlen folyamatok még fokozzák.

Foglalkoztatási kényszer nélkül (márpedig remélhetőleg erre soha sem kerül sor) a farmgazdaságok csak a legszükségesebb munkaerő foglalkoztatásra törekednek. A kisebb farmok a családi munkaerőre alapoznak, a nagyobbak pedig csak a legszükségesebb munkaerőt fogják foglalkoztatni. A privatizálástól tehát a mezőgazdaságban nem a foglalkoztatottak számának növekedése, hanem csökkenése várható.

8. A nem hatékony ipari termelés megszüntetése által felszabaduló munkaerő mezőgazdaságba történő irányítása mindenképpen csökkentené a mezőgazdasági munkaerő hatékonyságát, illetve nagyfokú falusi munkanélküliséget teremthetne. Ez a nagyfokú munkanélküliség egy ideig rejtve maradhat akkor, ha az iparból

a mezőgazdaságba irányított munkaerőt földhöz jutattjuk, azonban félő, hogy ez elaprózódott gazdaságokhoz vezetne, amelyek nem teszik lehetővé a családi munkaerő foglalkoztatását és ellátását sem. Ez előbb-utóbb az életképtelen kisgazdaságok tönkremenéséhez vezethet, ami felszínre hozza az addig rejtett munkanélküliséget.

9. A szerzők szerint az ágazatok közötti munkaerőmozgás mindig nagyobb hatékonyságcsökkenéssel jár, mint az ágazaton belüli. Tegyük hozzá ehhez, hogy a mezőgazdaságba történő átcsoportosítás emellett még a mezőgazdasági munkaerő hatékonyságának jelentős csökkenésével is párosulna.

10. A technikai ellátottság emelkedése a jövedelemre vonatkozóan kimutatott tendenciákat enyhítheti. Azonban jelenleg nem számíthatunk arra, hogy a mezőgazdaságban technikai fellendülés következik be. Sőt, éppen a jelenlegi gazdasági helyzetből adódóan és a mezőgazdaság várható jövőjét tekintve, a technika visszaesése vagy legalábbis stagnálása következhet be. Hosszabb távon pedig — mint láttuk — a technikai ellátottság növekedése a leírt tendenciákat felerősíti és a munkaerő-sűrűség csökkenése irányába hat.

11. A mezőgazdaságban foglalkoztatott munkaerőlétszám növekedésének gátló tényezője jelenleg az is, hogy — mint ismeretes — a mezőgazdasági termelés piaca (mind a külső, mind a belső piac) beszűkült. Ha tehát a munkaerőlétszám növekedése és a termelés között pozitív lineáris kapcsolat lenne is, akkor sem volna remélhető ettől, hogy a növekvő munkaerő hatékonyan foglalkoztatható, hiszen ha a termékek eladhatatlanok, nincs értelme a termelés fokozásának.

12. A mezőgazdaság hátrányos helyzete hosszú múltra tekint vissza. A mezőgazdaságban használt termelési eszközök és a mezőgazdasági termékek árának mind kedvezőtlenebbé váló aránya, az elvonások fokozása s ezzel egyidejűleg a támogatások csökkenése a leírt tendenciákat — a mezőgazdasági termelés nagyfokú rugalmassága ellenére is — még kifejezettebbé teszi, s az előbbi tényezőkkel együtt, egyre inkább a mezőgazdasági termelés ellehetetlenüléséhez vezethet. Súlyosbító tényező a mezőgazdaság kiszolgáltatott helyzete mind az iparral, mind a kereskedelemmel, mind pedig a bürokráciával, a megalapozatlan gazdasági és kereskedelempolitikai intézkedésekkel szemben.

13. Az ágazati kapcsolatok elemzése során a szerzők kimutatták, hogy a mezőgazdasági termelésnek 1 milliárd forinttal való emelése jelentős számú munkaerő lekötésével járna. Ez azonban csak akkor volna igaz, ha a termelés változatlan struktúrája valósulhatna meg. Csakhogy a termelés emelése, különösen a mezőgazdaságban (a földterület adott, meghatározott), de az iparban is a termelési struktúra változtatásával jár együtt. Ez esetben pedig már a termelési struktúra jelentős megváltozására számíthatunk. Láttuk azonban azt is, hogy a mezőgazdaság belső gazdasági törvényei a munkaerőlétszám emelkedése ellen hatnak. Az iparból felszabaduló munkaerőnek a mezőgazdaságba történő irányítása tehát csak jámbor óhaj lehet, ellentmond a racionális gazdálkodásnak, kényszerítő hatások nélkül, piacgazdasági viszonyok között nem valósulhat meg.

14. A szerzők mentegetőznek és kinyilvánítják, hogy a munkaerő mezőgazdaságba történő átcsoportosításából adódó problémák feltárásával nem a mezőgazdaság fejlesztése ellen beszélnek, hanem csak a nem anyagi szolgáltatásokkal szemben történő preferált fejlesztése ellen. Véleményem szerint a nem hatékony ipari termelés következtében munkanélkülivé válóknak a mezőgazdaságba történő átirányítása éppenséggel nem a mezőgazdaság fejlesztését szolgálná, még akkor sem, ha a mezőgazdasági termékek exportlehetősége és belföldi fizetőképes kereslete nem csökkent volna jelentősen az utóbbi időben. A mezőgazdaság fejlesztése nem a munkaerő-sűrűség növekedése útján valósítható meg, hanem éppen annak csökkentésével, tőkebefektetéssel, a korszerű technológiai eljárások és korszerű termelési módszerek alkalmazásával.

15. Feltétlenül egyetértek viszont a szerzőkkel abban, hogy a nem anyagi szolgáltatások preferálása, különösen egyes területeit tekintve célszerűbb. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek exportja például a turistaforgalomban a leghatékonyabb. Aligha fogadható el gazdaságilag a turistaforgalomban és a kishatárforgalomban a feleslegben lévő élelmiszeripari termékek kiviteli korlátozása.

Nem használ az sem, ha az exportot megnehezítő bürokratikus intézkedéseket és kötöttségeket fenntartjuk. Hasonlóképpen ki lehet terjeszteni más szolgáltatási tevékenységeket is (például gyógyítás, gyógyüdülés stb.).

MŰHELY

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (778—797. o.)

PAPP JÓZSEF—TÓTH JÓZSEF

Ipari válságövezetek Magyarországon*

Az elmúlt évtizedek iparpolitikai gyakorlata — noha önmagát mindig is a tervszerűség jelzőjével minősítette — a magyar ipart sok tekintetben igen egyoldalúan fejlesztette. Ez a „tervszerű aránytalanság" nem kis mértékben felelős azért, hogy számos régióban az ipar mély strukturális válsággal küszködik. A szerzők az ipari válság lokalizálása érdekében kihasználták azt, hogy az egyoldalúság jól megragadható és kvantifikálható kategória. A mozaikszerűen mikrorégiókra bontott magyar ipar strukturális analízise — egy szellemes információelméleti mérőszám, a relatív entrópia bevetésével — az ipari válságövezetek azonosításán túl a válság tipizálását is lehetővé tette. A válságszimptómaként értelmezett strukturális egyoldalúság plasztikusan jellemzi adott régió ipari válságának természetét és intenzitását, utalva egyúttal a strukturális beavatkozás mint válságelhárítás szükségszerű irányára is.

Ipari válságok — az ipari válság tünetei

A magyar ipar a nyolcvanas évek végére tagadhatatlanul válságba került. Az ipari termelés évek óta csökkent, a korábban biztos felvevőpiacot jelentő KGST összeomlott, majd megszűnt. Az energiaellátás bizonytalanná vált. A legjelentősebb konvertibilis bevételeket eredményező exporttételek környezetszennyező ipari folyamatokból származnak. Túlságosan magas az anyag- és energiaigényes ágazatok aránya és alacsony a korszerű tevékenységeké.

A válságjegyek mellett ugyanakkor bizonyos területeken soha nem tapasztalt, szédítő ütemű „boom" tapasztalható. A privatizáció — bár ellentmondásos — beindulása, a liberalizáció kiteljesedése máris jelentős energiákat szabadított fel, bizonyos idő után pedig minden bizonnyal átformálja a magyar ipar arculatát. Ma azonban iparunk válságban van. Az elmúlt 40 évben folytatott dirigista iparosítás, az állami tulajdon kizárólagosságára építő iparfejlesztés kudarca ez a válság. A négy évtizeden át folytatott iparpolitika hatalmas, az ország adottságaihoz képest túlzott méretű objektumokat hozott létre, főleg a kohászatban és a nehézvegyiparban, de más ágazatokban is. E gyáróriások energiaigénye

* Tanulmányunk a TS-2/2 „A terület és településfejlődés társadalmi-gazdasági folyamatai Magyarországon" c. országos kutatási főirány keretében 1989—1990-ben elvégzett vizsgálataink eredményeinek egy részét foglalja össze.

Papp József kandidátus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense, *Tóth József* a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem adjunktusa.

tartós túlkeresletet támasztott az energiapolitikai fejlesztésekkel szemben, így ezek az ágazatok a rendelkezésre álló tőke túlságosan nagy részét kötötték le, krónikus tőkehiányt okozva a feldolgozóipari ágazatokban. A szocialista iparosítás egyik hangsúlyozott célja volt az iparhiányos térségek iparhoz juttatása. Ám ez a cél gyakorlatilag úgy valósult meg, hogy a korábban nem iparosodott térségek inkább csak a túliparosított főváros „levetett ruháit" kapták meg. Hatalmas — és alapításukkor korszerűnek tekintett — üzemek (például az Ikarus, egyes hadiipari gyárak) jöttek létre, amelyek szinte kizárólag a Szovjetunió számára termeltek. Most, amikor a Szovjetunió fizetésképtelen, ez az aránytalanság súlyos problémák forrása. *Tanulmányunk szempontjából ezek az aránytalanságok — amelyek egyszersmind válságtünetek*[1] *— kardinális jelentőségűek.*

Az ipar válságövezeteinek feltérképezésére a *városkörnyékeket*[2] mint jól összehasonlítható, viszonylag homogén területi-statisztikai egységeket választottuk. A 166 városkörnyék lefedi az egész országot, rajtuk keresztül az ipar teljes regionális struktúrája vizsgálható. Ám a városkörnyékre aggregált ipari adatok nem informálnak az adott városkörnyék iparának hatékonyságáról, csupán az inputok nagyságáról és összetételéről. Így a „válsággyanús" városkörnyékek kiszűrése során nem a felhasznált inputok függvényeként értelmezett outputbecslésre támaszkodtunk, hanem az ipari inputok sokoldalú elemzésére törekedtünk. Az aránytalanság e tekintetben kitüntetett szerepű, hiszen az inputokban megnyilvánuló bárminemű egyoldalúság egzakt módon kimutatható és értelmezhető. A kutatás első lépéseként ezért megmértük a városkörnyékek ipari szerkezetének ágazati egyenletességét — ha úgy tetszik: koncentráltságát — a relatív entrópia mérőszámának segítségével.[3] „Válsággyanús" városkörnyékeknek azokat tekintjük, amelyek relatív entrópiája alacsony értéket vett fel, tehát valamilyen értelemben egyoldalúságot mutatott. Az egyoldalúság (nevezetesen az, hogy adott városkörnyéken egy bizonyos ipari ágazat a meghatározó) önmagában természetesen nem jelent válságot, ám fontos jelzés, hogy a vizsgált körzet veszélyeztetett. A magyar városkörnyékek populációja átlagosan 50 ezer körül mozog. Ekkora népesség esetében az egyoldalúság kifejezetten veszélyekkel terhes. Számos városkörnyéken tulajdonképpen csak egyetlen óriási üzem jelenti az ipart, így annak tartós dekonjunktúrája több tízezer ember helyzetét lehetetleníti el. Diverzifikáltabb iparú városkörnyékek esetében, ha az egyik ágazat válságba kerül, a többi felszívhatja a fölössé váló munkaerőt, és tőkével is segítheti a bajba jutottak talpra állását. Egyoldalú iparszerkezet mellett erre kevéssé, vagy egyáltalán nincs lehetőség.

[1] A válságtünetek kiválasztása és érzékelése, valamint a válság meghatározása közti összefüggésekkel 1989-es kutatási jelentésünkben foglalkoztunk részletesen (lásd *Papp J.—Zimányi Z.* [1989]). Az aránytalanság mint struktúraminősítő tényező a területi gazdaságtani munkákban kitüntetett szerepet játszik (lásd például *Mills—Hamilton* [1988] munkáját).

[2] 1984-ben megszüntették a megye és a települések közötti közigazgatási szintet, a járást. Helyette alaposan megcsonkított jogkörrel hozták létre a „városkörnyék" elnevezésű regionális egységet, ami az esetek többségében területileg sem esik egybe a volt járással. A városkörnyék nevét a körzet központjaként deklarált városról (néhány esetben nagyközségről) kapta, és magában foglalja a körzetbe sorolt falvakat és egyéb településeket.

[3] A relatív entrópia és a strukturális eltérések részletes leírását lásd *Papp József* [1986] cikkében. Itt röviden csak annyit jegyezünk meg, hogy a

$$\text{relatív entrópia} = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i \log_2 \frac{1}{x_i}}{\log_2 n},$$

ahol x_i az n elemű struktúra i-edik elemének a részaránya. A relatív entrópia 0 és 1 közti értéket vehet fel. Adott megoszlás koncentrált (egyoldalú), ha 0-hoz közelít, és egyenletes (harmonikus), ha relatív entrópiája egyhez tart.

A válsággyanús városkörnyékek inputjainak[4] további elemzésével megállapíthatjuk, hogy melyek a valóban válság sújtotta városkörnyékek. Megvizsgáltuk városkörnyékenként az ipari munkaerő keresetét, a fizikaiak és a nők arányát. Az arcpirítóan alacsony órabérek, a fizikaiak kiemelkedően magas aránya megannyi válságtünet.

Az állóeszközök korszerűségére vagy elavultságára többé-kevésbé megbízhatóan utal a nettó—bruttó hányados.

Az inputelemzés fontos iránya a városkörnyéki iparok villamosenergia-felhasználásának vizsgálata. Az energiaárak drasztikus növekedésével eleve veszély fenyeget minden olyan régiót, amelynek energiafelhasználása túlzott mértékű. Tovább rontja a helyzetet, hogy a nagy energiaigényesség tapasztalat szerint együtt jár a környezet pusztításával.

Válság sújtotta városkörnyéknek azokat minősítettük, amelyek ipara az erőforrás-felhasználás tekintetében a legkedvezőtlenebb mennyiségi és minőségi paramétereket mutatta. Mivel a diverzifikáltabb iparú városkörnyékek válsága sem zárható ki, megvizsgáltuk azt is, hogy az inputok állapotában milyen városkörnyékek jelentik a negatív szélsőséget.

Az inputok ágazati összetételének és állapotának sokoldalú elemzése[5] alkalmas módszernek bizonyult az ipar válságövezeteinek meghatározására. Mivel a KSH jóvoltából friss (1989-es) adatokkal dolgozhattunk, elemzésünk lényegében a jelenlegi helyzetről ad képet, amire ilyen részletezettségű területi elemzésekben ritkán van lehetőség. Az 1989-es év adatait összehasonlítottuk az 1980-as év adataival — ugyanabban a struktúrában. Az így levonható következtetések azután vagy igazolták, vagy megcáfolták — adott városkörnyékre — a válsággyanút.

Eredményeink egybeesnek a más regionális vizsgálatokból[6] levonható következtetésekkel és korábbi kutatásaink (*Papp—Zimányi* [1984—1985], [1988], *Papp J.* [1986]) megállapításaival is. Noha ezek az elemzéseink nem a válságtérségek meghatározására irányultak, ebben a tekintetben is nyújtottak számos információt. Bizonyos értelemben jelezték azt is, hogy mely körzetekben várható válság. Az, hogy e „jóslataink" beváltak, persze egyáltalán nem ok az örömre. Jobb lett volna, ha nem jönnek létre válság sújtotta övezetek. Kutatási eredményeink — remélhetőleg — segítséget adnak a kormány és az önkormányzatok munkájához, eszközöket a válságelhárítási stratégiák körzetenkénti kiválasztásához.

[4] A tanulmányban inputok alatt az adott városkörnyék iparában felhasznált munkaerőt, állóeszközöket és villamos energiát értjük.

[5] Az elemzett adatok a következők:

— a három mutató szerinti relatív entrópia *átlaga* 1980-ban, illetve 1989-ben. Az átlagos koncentráltság változásának *iránya* az aránytalanság csökkenésére, illetve növekedésére utal;

— a fizikai állományúak aránya az összes foglalkoztatotton belül, amelyből következtetni lehet a munkaerő képzettségi színvonalára. A női munkaerő súlya, amely összefügg az ipar jellegével és egyoldalúságának típusával. (Ez a két adat 1988-as, mivel 1989-re a KSH nem tudta ezeket városkörnyékek szerinti bontásban megadni);

— a fizikai állományúak átlagos órabére, illetve a bérszint növekedési indexe, mely utal az adott városkörnyék iparának jövedelmezőségére vagy preferáltsági fokára;

— a fajlagos villamosenergia-fogyasztás, amely jól jellemzi az energiaigényességet. Nagy előnye e mutatónak, hogy naturális lévén, az árrendszer nem torzítja;

— a gépek, berendezések, nettó és bruttó értékének aránya, amely jelzi a termelő állóeszközök elhasználódási fokát, elavultságát, illetve korszerűségét;

— a bér—eszköz arány, amely utal a felszereltség, a munka, illetve a tőkeigényesség fokára.

[6] *Nemes Nagy J.* [1990] és *Rechnitzer J.* [1989] munkáit említhetjük meg elsősorban.

Válsággyanús városkörnyékek

A 166 városkörnyék mindegyikében megvizsgáltuk, hogy mekkora értéket vett fel az ipar ágazati megoszlásának relatív entrópiája 1986-ban és 1989-ben. Három mutató (létszám, villamosenergia-fogyasztás és bruttó állóeszközérték) alapján számítottuk ágazati megoszlásukat, majd ezeket elemeztük. Kiválasztottuk azokat a városkörnyékeket (lásd Függelék *1.* és *2. térképét* és a hozzájuk tartozó megjegyzéseket), amelyeknek legalább egyik mutató szerinti relatív entrópiája 0,5-nél kisebb értékű volt.[7] A térképeken különbözőképpen jelöltük azokat a városkörnyékeket, amelyeknek mindhárom, kettő vagy csak egyetlen mutatóval mért relatív entrópiája kisebb volt 0,5-nél. A 0,5-ös küszöbértéket 1980-ban 55, 1989-ben 65 városkörnyék lépte túl, ami azt mutatja, hogy kilenc év alatt jelentősen nőtt az egyoldalú iparszerkezetű, válsággyanús városkörnyékek száma. 45 városkörnyék mind a két vizsgált évben fennakadt a rostán, 10 városkörnyék viszont annyira tudta növelni relatív entrópiáját, hogy 1989-re kikerült a válsággyanús körből. Ugyanakkor 1989-ben 20 olyan városkörnyék került fel a válsággyanúsak listájára, amelyek 1980-ban még nem szerepeltek ott.

A térképeket vizsgálva feltűnő, hogy a Dunántúli-középhegység, az Északi-középhegység és a Mecsek városkörnyékei mellett az Alföld bizonyos térségei is összefüggő válsággyanús övezetek. Az ország déli felében viszont — Baranyát és talán Békés megyét leszámítva — alig van válsággyanús városkörnyék. Északon ez csupán Győr megyéről mondható el. Az *1. táblázat* megyénként mutatja be a válsággyanús városkörnyékek számát. Meglepő, hogy Borsod-Abaúj-Zemplén,

1. táblázat

Válsággyanús városkörnyékek száma megyénként

Megye	Összes	Válsággyanús városkörnyék	
		1980	1989
Győr-Moson-Sopron	5	1	1
Vas	7	3	4
Zala	6	1	1
Somogy	9	1	1
Baranya	5	3	3
Tolna	7	1	2
Fejér	6	4	4
Veszprém	9	6	6
Komárom-Esztergom	8	3	5
Pest	14	5	5
Bács-Kiskun	11	2	3
Csongrád	7	1	1
Békés	12	4	4
Hajdú-Bihar	11	4	5
Jász-Nagykun-Szolnok	12	3	6
Heves	6	2	2
Nógrád	6	3	2
Borsod-Abaúj-Zemplén	14	6	7
Szabolcs-Szatmár-Bereg	10	2	3
Budapest	1	—	—
Összesen	166	55	65

Forrás: KSH ipari főosztály adatközlése alapján készített saját számítások.

[7] A 0,5-ös választóvonal maga is szélsőségnek tekinthető. Összehasonlításul az ország iparának relatív entrópiája 1989-ben a munkaerőt tekintve 0,84, az energiafelhasználás szerint 0,86 volt.

Fejér, Komárom-Esztergom, Baranya és Veszprém — a hagyományos nehézipari válságágazatoknak otthont adó — megyék mellett Vas megyében is a városkörnyékek több mint a fele válsággyanús.

Az alföldi megyék közül főleg Jász-Nagykun-Szolnok és Hajdú-Bihar, kisebb mértékben Békés megye tekinthető erősen válsággyanúsnak. Érdekes módon az entrópiát tekintve Szabolcs-Szatmár-Bereg nem minősül válsággyanúsnak.

Válságmentes térségek Zala, Somogy, Győr-Moson-Sopron és Csongrád megye, és Pest megye Duna—Tisza közi részében is feltűnő a satírozott városkörnyékek hiánya.

Leginkább válsággyanúsak azok a városkörnyékek, amelyeknek mindhárom struktúrája aránytalanságról árulkodik. Köztük is főleg azok, amelyek mindkét vizsgált évben ebbe a csoportba tartoztak (Leninváros, Balatonalmádi, Nyergesújfalu: *nehézvegyipari*, Szentgotthárd, Hajdúdorog: *könnyűipari*, Hadháztéglás és Szigetszentmiklós: *gépipari dominanciájú* városkörnyékek. Utóbbi egyben az egyoldalú szovjet orientáció iskolapéldája is.)

A válsággyanús városkörnyékek iparának erőforrás-felhasználása

Az alacsony entrópiájú városkörnyékeket további csoportokra bontottuk, aszerint, hogy melyik ipari ágazat okozza az egyoldalúságukat (lásd a *2. táblázat*ot). Mindhárom erőforrás (munkaerő, villamos energia, állóeszköz) felhasználásának ágazati összetételét tekintve, megnéztük, hogy melyik az az ágazat, amelynek

Az egyoldalúság

Az ágazat súlya nagyobb ötven százaléknál	Az egyoldalúságot			
	bányászat	villamos-energia termelés	kohászat	gépipar
Mindhárom mutató szerint	Mór Oroszlány Zirc Letenye Bicske		Dunaújváros	Kistelek Hadháztéglás Füzesabony Érd Szigetszentmiklós Tab Jászberény Tiszafüred Túrkeve Kunhegyes
Kettő mutató szerint	Komló Kiskunmajsa Szeghalom Battonya Hajdúszoboszló Dorog Bátonyterenye Tapolca	Paks	Ózd Mosonmagyaróvár Komárom Tatabánya Salgótarján Ajka	Tokaj Balatonföldvár
Egy mutató szerint	Pécs Mezőkövesd			Gárdony
Két ágazat súlya is nagyobb ötven százaléknál	Gyöngyös (villamosenergia-termelés)			Sárbogárd (élelmiszer) Mezőhegyes (bányászat)

Forrás: Lásd *1. táblázat* forrását!

részaránya nagyobb 50 százaléknál. Néhány városkörnyék esetében két ágazat is átlépte valamelyik erőforrás felhasználásában ezt a koncentráltsági küszöböt. Esetükben azt tekintettük inkább meghatározónak, hogy melyik ágazatnak volt nagyobb az átlagos részesedése. Ezen városkörnyékcsoportra a *2. táblázatban* feltüntettük a másik, kevésbé determináns ágazatot is.

Hét olyan ágazat akadt, amelyik legalább öt városkörnyék esetében 50 százalék fölötti részarányt vett fel, így a válsággyanús városkörnyékek hét halmazát képeztük. (A villamosenergia-termelést Paks, az egyéb ipart Encs esetében lehetne csoportképző ismérvnek tekinteni, de társaik egyelőre nincsenek.)

A legszámosabb csoport a bányászat (16), ezt követi a gépipar (15), harmadik a könnyűipar (14). Ez a három nagy csoport a strukturális beavatkozás szempontjából is markánsan elkülönül. A bányászatra orientált városkörnyékek válságának mélysége és tartóssága, illetve a kilábalás lehetősége nagyban függ attól, hogy miként alakulnak a közeljövőben az energiaárak.

A gépipari dominancia elsősorban azért problematikus, mert többnyire egyoldalú szovjet orientációval párosul, s az export ellehetetlenülése rendkívül nehéz helyzetbe sodorja ezen körzeteket (Szigetszentmiklós, Tab, Jászberény, Hadháztéglás).

A könnyűipar túlsúlya általában rosszul fizetett női munkahelyeket jelent, s olyan üzemeket, amelyeknek központjai távoli városokban találhatók.

A kohászati, vegyipari és építőanyag-ipari csoportnak szembetűnő jellegzetessége a kiugróan magas energiafelhasználás. Az energiaárak emelkedése ezen városkörnyékek egyoldalú iparát — amely az esetek legtöbbjében egy-egy gigan-

2. táblázat

ágazati jellemzői

okozó ágazat a(z)				
építőanyag-ipar	vegyipar	könnyűipar	egyéb	élelmiszer-ipar
Sajószentpéter	Leninváros Nyergesújfalu Százhalombatta Tiszavasvári Balatonalmádi	Mohács Bácsalmás Hajdúdorog Nádudvar Szentendre Tolna Kőszeg Szentgotthárd		Szikszó Nagykőrös
Siklós Orosháza Rétság	Kazincbarcika	Vásárosnamény Celldömölk Vasvár		Tiszakécske Gyula Sarkad Püspökladány Törökszentmiklós Sárvár
			Encs	
Sümeg (könnyű)	Várpalota (kohászat)	Csenger (élelmiszer) Záhony (élelmiszer) Martfű (élelmiszer)		Jánoshalma (egyéb ipar)

3. táblázat

Egyoldalúan iparosodott városkörnyékek

Városkörnyék	Átlagos entrópia		Fizikaiak	Nők	Fizikaiak átlagos órabére		Villamos-energia-felhasználás (kWh/fő) 1989	Gépek nettó és bruttó értékének aránya (%) 1989	Bér—eszköz aránya (Ft/1000 Ft) 1989
	1980	1989	aránya (%) az összes létszámon belül (1988)		1989 (Ft/óra)	(1989 = = 100%)			
Bányászati túlsúlyú városkörnyékek									
Bicske	0,60	0,28	86,9	17,2	119,1	306	41,6	57,8	93
Mór	0,49	0,41	83,0	28,5	100,4	305	19,5	44,9	142
Oroszlány	0,33	0,36	79,1	35,4	80,7	231	6,5	64,6	99
Zirc	0,67	0,49	85,9	33,4	72,5	292	9,0	45,2	169
Letenye	0,37	0,41	86,3	22,0	74,4	302	9,6	51,0	66
Komló	0,48	0,66	82,4	32,7	82,8	254	5,1	45,8	186
Kiskunmajsa	0,46	0,55	80,7	28,7	82,8	316	4,4	53,9	93
Szeghalom	0,79	0,65	83,1	44,1	53,4	272	2,9	75,4	74
Battonya	0,71	0,66	86,9	41,5	55,0	284	7,9	64,5	46
Hajdúszoboszló	0,63	0,60	71,4	24,8	71,5	310	5,8	24,8	78
Dorog	0,56	0,49	76,0	32,6	76,7	254	7,5	47,1	106
Bátonyterenye	0,56	0,60	83,8	26,2	76,7	252	6,0	51,0	194
Tapolca	0,51	0,50	78,6	35,9	78,8	298	36,5	48,2	107
Pécs	0,69	0,65	74,9	33,0	78,8	278	9,2	42,9	162
Mezőkövesd	0,45	0,59	64,1	48,3	56,6	309	3,9	59,4	165
Kohászati túlsúlyú városkörnyékek									
Dunaújváros	0,51	0,42	79,8	39,6	76,9	303	38,6	39,5	70
Ózd	0,26	0,38	84,5	30,1	71,9	259	19,4	28,2	160
Mosonmagyaróvár	0,65	0,63	78,6	43,9	66,1	280	20,7	36,5	166
Komárom	0,67	0,69	75,7	40,6	69,8	274	24,8	35,1	79
Tatabánya	0,59	0,62	73,1	32,9	68,5	221	32,2	35,4	172
Salgótarján	0,61	0,63	75,2	39,4	63,4	276	19,3	33,0	165
Ajka	0,54	0,54	84,1	34,6	81,2	273	46,4	27,3	254

Gépipari túlsúlyú városközpontok									
Kistelek	0,61	0,55	79,0	50,8	77,6	408	6,3	45,2	223
Hadháztéglás	0,07	0,32	74,8	42,8	50,0	243	5,8	27,2	156
Füzesabony	0,67	0,47	80,9	43,6	56,7	292	5,1	33,4	387
Érd	0,39	0,56	55,8	37,5	67,6	288	5,8	25,4	193
Szigetszentmiklós	0,26	0,27	70,7	31,9	61,4	261	4,4	23,9	196
Tab	0,48	0,53	78,9	47,2	50,1	246	3,0	33,0	227
Jászberény	0,55	0,35	71,6	44,6	55,0	279	5,2	40,2	214
Tiszafüred	0,59	0,58	79,1	32,4	53,2	270	3,4	57,9	226
Túrkeve	0,75	0,62	80,9	33,3	51,7	259	1,9	38,7	435
Kunhegyes	0,49	0,48	81,4	47,0	51,1	256	1,7	35,9	415
Tokaj	0,66	0,51	66,8	4,0	39,8	221	0,9	44,2	555
Balatonfüred	0,42	0,56	69,5	29,5	63,2	256	3,3	39,0	146
Gárdony	0,65	0,68	73,4	36,4	58,6	305	2,9	42,4	137
Sárbogárd	0,72	0,42	81,0	55,3	57,2	299	12,2	28,2	92
Mezőhegyes	0,40	0,74	81,5	49,5	50,8	236	5,1	35,7	131
Építőipari túlsúlyú városkörnyék									
Sajószentpéter	0,26	0,27	83,9	44,2	62,2	277	27,5	93,8	238
Siklós	0,46	0,50	79,7	39,5	56,3	265	27,6	40,2	69
Orosháza	0,63	0,69	77,5	33,2	67,3	293	13,7	49,5	154
Rétság	0,54	0,59	83,2	43,9	58,3	257	7,4	46,3	127
Sümeg	0,63	0,63	73,1	71,4	50,1	254	3,1	49,1	322
Vegyipari túlsúlyú városkörnyék									
Leninváros	0,28	0,26	79,4	40,1	87,7	367	101,1	28,2	45
Nyergesújfalu	0,30	0,34	77,6	48,6	64,3	261	27,0	20,4	65
Százhalombatta	0,30	0,26	74,6	31,3	102,9	381	91,8	32,4	25
Tiszavasvári	0,52	0,43	81,2	46,1	62,5	285	8,2	42,6	137
Balatonalmádi	0,38	0,33	74,8	39,3	72,0	268	20,9	33,2	116
Kazincbarcika	0,41	0,47	82,2	30,5	75,9	255	61,7	65,3	135
Várpalota	0,50	0,53	78,7	35,6	75,4	259	83,5	22,9	68

(3. táblázat folytatása)

Városkörnyék	Átlagos entrópia		Fizikaiak	Nők	Fizikaiak átlagos órabére		Villamos-energia-felhasználás (kWh/fő) 1989	Gépek nettó és bruttó értékének aránya (%) 1989	Bér—eszköz arány (Ft/1000 Ft) 1989
	1980	1989	aránya (%) az összes létszámon belül (1988)		1989 (Ft/óra)	(1989 = = 100%)			
Könnyűipari túlsúlyú városkörnyék									
Mohács	0,46	0,51	79,8	42,8	55,4	263	11,5	29,0	172
Bácsalmás	0,75	0,33	86,4	62,8	51,0	261	5,5	63,4	449
Hajdúdorog	0,19	0,07	85,6	46,9	57,6	266	1,7	13,3	481
Nádudvar	0,53	0,62	58,4	94,8	35,0	209	0,4	6,6	539
Szentendre	0,59	0,55	64,1	36,2	60,6	268	6,8	33,5	185
Tolna	0,62	0,51	78,0	53,8	52,2	243	7,1	31,4	194
Kőszeg	0,36	0,42	82,1	49,9	54,0	245	5,2	44,0	226
Szentgotthárd	0,42	0,40	87,5	44,2	53,3	235	7,4	35,1	234
Vásárosnamény	0,78	0,69	82,0	45,6	56,7	309	12,1	77,3	204
Celldömölk	0,58	0,51	80,9	48,7	49,6	259	2,3	51,9	347
Vasvár	0,47	0,80	90,3	65,6	51,0	267	2,7	53,0	270
Csenger	0,29	0,75	90,8	49,2	37,7	228	1,1	72,1	146
Záhony	0,86	0,54	84,0	73,3	42,3	245	0,7	58,8	794
Élelmiszeripari túlsúlyú városkörnyékek									
Szikszó	0,35	0,15	88,9	28,0	58,3	253	12,0	54,9	76
Nagykőrös	0,38	0,54	81,1	41,2	69,2	337	4,1	55,1	130
Tiszakécske	0,75	0,53	76,4	42,0	53,9	313	3,7	57,0	172
Gyula	0,59	0,51	75,2	41,7	56,4	264	4,6	34,5	229
Sarkad	0,50	0,54	77,1	39,8	55,8	263	11,8	35,1	87
Püspökladány	0,33	0,47	72,5	31,6	63,4	307	14,4	32,6	87
Törökszentmiklós	0,58	0,52	76,3	43,7	54,8	275	5,1	38,7	236
Sárvár	0,63	0,58	80,7	39,7	65,0	295	8,3	37,2	171
Jánoshalma	0,55	0,66	79,9	41,9	46,6	266	2,1	32,2	260
Martfű	0,50	0,50	82,3	50,4	57,9	266	10,3	46,7	98
Országos ipari átlag	0,88	0,88	68,4	38,1	65,5	277	11,9	41,4	131

Forrás: Lásd *1. táblázat* forrását!

tikus gyáróriásban koncentrálódik — rendkívül veszélyes helyzetbe hozza (bár esetleges leállításuk az ország gazdaságszerkezetét jótékonyan befolyásolná).

Egyre inkább válsággyanússá válnak az élelmiszeripari meghatározottságú városkörnyékek is, hiszen olyan termékeket állítanak elő, amelyek belföldi kereslete alig vagy egyáltalán nem bővíthető, exportjuk növelése pedig kemény korlátokba ütközik.

A *2. táblázat* első csoportjában azok a városkörnyékek találhatók, amelyek meghatározó ágazata minden mutató szerint 50 százalék feletti súlyú, tehát iparszerkezetük a leginkább koncentrált.

A második csoportban azok, amelyek két, a harmadikban azok, amelyek csak egy mutató szerint jeleznek kiugró aránytalanságot. A legalsó csoportban azon városok szerepelnek, amelyeknek két ágazata is kiugró.

Nyilvánvaló, hogy azok a városkörnyékek a leginkább válsággyanúsak, amelyek a legfelső csoportban helyezkednek el, míg a következő két csoportban kevésbé valószínű a gyanú igazolódása.

Csoportonként megvizsgáltuk az ipar erőforrás-felhasználását jellemző adatokat, abból a célból, hogy egyértelműen megkülönböztessük a valóban válságban szenvedő városkörnyékeket azoktól, amelyek csak közel jutottak ehhez az állapothoz és azoktól, amelyek nem tekinthetők válságba jutott körzeteknek.

A *3. táblázat* az egyoldalúan iparosított városkörnyékek adatait tartalmazza. A táblázatban vízszintes vonal választja el egymástól az egyes városkörnyékhalmazokat. Minden halmazt három részre osztottunk — a *2. táblázat* logikája alapján —, vagyis az első sorban a három, a másodikban a két, a harmadikban az egy mutató szerint egyoldalúnak minősülő városkörnyékek szerepelnek.

Vegyük sorra az egyes halmazokat!

Az átlagos entrópia a *bányászati* túlsúlyú városkörnyékek esetében csökkenő tendenciájú. A fizikaiak aránya náluk — Mezőkövesdet leszámítva — lényegesen magasabb, mint az országos ipari átlag. A nők aránya — eltekintve Battonyától, Szeghalomtól és Mezőkövesdtől — messze az országos átlag alatt marad, viszont az átlagos órabér — szintén a fenti három kivételével — jócskán meghaladja azt. Mór és Bicske átlagos órabére kiemelkedő, a bérszint növekedési üteme úgyszintén. Oroszlány, Komló, Dorog és Bátonyterenye, e hagyományos bányászati körzetek preferáltsága szűnőfélben, a bérszint emelkedése átlag alatti. A villamosenergia-felhasználás nem jelentős, leszámítva az eocénprogram „gyümölcseit" élvező Bicske és a bauxitbányászatot folytató Mór és Tapolca városkörnyékeket. A gépek nettó és bruttó értékének aránya jónak tekinthető, lényegesen felette van az országos átlagnak, annak betudhatóan, hogy az elmúlt évtizedben a központi beruházások jelentős része áramlott e térségek bányászatába. A bér—eszköz arány tekintetében nagy különbségek tapasztalhatók: a szénhidrogén-bányászat roppant eszközigényes, a szén- és a bauxitbányászat kevésbé.

Mindezek alapján azt mondhatjuk, hogy a 15 (bányászati túlsúlyú) városkörnyék közül hét válságban van, öt válságközeli és csak három nincs válsághelyzetben. *Válságban van:* Oroszlány, Zirc, Szeghalom, Battonya, Hajdúszoboszló, Dorog és Bátonyterenye; *válságközeli:* Bicske, Mór, Tapolca, Gyöngyös, Komló; *nincs válságban:* Letenye, Kiskunmajsa, Mezőkövesd.

A *kohászati* orientációjú városkörnyék — különösen a timföldgyártásnak és alumíniumkohászatnak otthont adók — adatai feltűnően hasonlítanak egymásra. Érdekes, hogy Ózd relatív entrópiája igen alacsony. Feltűnő, hogy a nettó—bruttó arány minden esetben átlag alatti, a villamosenergia-fogyasztás pedig kiugró. Éppen emiatt, a hét kohászati orientáltságú városkörnyék közül egy sincs olyan, amelyet a válsággyanú alól felmenthetnénk. *Válságban van:* Ózd, Tatabánya; *válságközeli:* Dunaújváros, Mosonmagyaróvár, Komárom, Salgótarján, Ajka.

A *gépipari* dominanciájú városkörnyékek átlagos relatív entrópiája meglehetősen szóródik, de magasabb, mint az előző két csoporté, ugyanakkor erősen csökkenő tendenciájú. A nők aránya viszonylag magas, míg a fizikai dolgozóké alacsony, ami összefügg a gépipar kvalifikált munkaerő iránti magas igényével. Az órabérek szintje az országos átlag közelében alakul, növekedési ütemük úgyszintén (leszámítva Tokajt, Tabot, Hadháztéglást, Túrkevét és Kunhegyest). Bár a gépipar energiaigénye általában alacsony, az említett négy városkörnyék fajlagos villamosenergia-felhasználása olyan csekély, hogy az már egyértelműen az élő munkára való túlzott mértékű támaszkodás következménye. Az állóeszközök nettó—bruttó értékének aránya átlag alatti. *Válságban van:* Hadháztéglás, Szigetszentmiklós, Tab, Túrkeve, Kunhegyes, Tokaj; *válságközeli:* Füzesabony, Érd, Jászberény, Tiszafüred, Balatonfüred, Sárbogárd, Mezőhegyes; *válságmentes:* Kistelek, Gárdony.

Az *építőanyag-ipari* orientáltságú városkörnyékek jellemző adatai hasonlítanak a kohászat paramétereire. Az átlagos relatív entrópia Sajószentpétert leszámítva nem szélsőségesen alacsony. Az órabérek átlagosak, a növekedésük szintén. Az áramfogyasztásban nagy a szóródás: legalacsonyabb a sümegi városkörnyék kőbányászatában, amely inkább az emberi, mint a villamos energiát igényli (a bér—eszköz arány is erre utal). A nettó—bruttó arány átlagos, leszámítva Sajószentpétert, ahol a közelmúlt nagy beruházásai még kevéssé amortizálódtak. *Válságban van:* Siklós; *válságközeli:* Sajószentpéter, Rétság, Sümeg; *válságmentes:* Orosháza.

A *vegyipari* dominanciájú városkörnyékek iparára jellemző az igen alacsony átlagos entrópia. Az órabérek Százhalombattán nagyon magasak, és 1980-hoz viszonyítva a növekedés is itt volt a legnagyobb. Az áramfogyasztás — a gyógyszergyártásáról híres Tiszavasvárit leszámítva — horribilis, ugyanakkor a tőkeigényesség igen alacsony. A nettó—bruttó arány szintén meglehetősen kedvezőtlen. *Válságban van:* Nyergesújfalu, Balatonalmádi, Várpalota; *válságközeli:* Kazincbarcika, Leninváros, Tiszavasvári.

A *könnyűipari* túlsúly — Hajdúdorog szélsőséges értékét leszámítva — meglehetősen magas átlagos entrópiával, változó fizikai aránnyal és magas női részvétellel párosul. Az átlagos órabérek alacsonyak, növekedési ütemük is általában elmarad az ipari átlagtól. Nádudvar és Csenger esetében az órabér feltűnően alacsony. Az áramfogyasztás nem jelentős. A nettó—bruttó arányt tekintve nagy a szóródás. A tőkeigényesség magas. *Válságban van:* Hajdúdorog, Nádudvar, Tolna; *válságközeli:* Mohács, Bácsalmás, Kőszeg, Szentgotthárd, Celldömölk, Vasvár, Csenger, Záhony; *válságmentes:* Szentendre, Vásárosnamény.

Az *élelmiszeripari* orientáltságú városkörnyékek paraméterei viszonylag kedvezőek, egy sincs köztük egyértelműen válságos helyzetben. *Válságközeli:* Szikszó, Tiszakécske, Gyula, Püspökladány, Törökszentmiklós, Jánoshalma, Martfű; *válságmentes:* Nagykőrös, Sárvár.

A *4. táblázatban* két magányos városkörnyék adatai szerepelnek. Paks nagyon kedvező képet mutat, válságról vele kapcsolatban nem beszélhetünk, szemben az encsi városkörnyékkel, amely kifejezetten válságban van.

Az *5. táblázat* azon városkörnyékek adatait tartalmazza, amelyek relatív entrópiája ugyan nem tekinthető alacsonynak, valamelyik inputadatuk azonban kedvezőtlen állapotról tanúskodott. A relatív entrópia mint szelekciós elv helyességét bizonyítja, hogy a hajdúböszörményi városkörnyéket leszámítva (ahol az állóeszközök nettó—bruttó értéke hihetetlenül alacsony), az összes szélsőséget sikerült kiszűrni a segítségével.

Az *5. táblázatban* felsorolt városkörnyékek iparának relatív entrópiája viszonylag magas, és 1980-hoz viszonyítva szinte alig változott. Az alacsony órabérű körzetekben a bérek növekedése is lassú, így a bérszínvonalbeli elmaradás

4. táblázat

A villamosenergia-termelés, illetve az egyéb ipar túlsúlyát reprezentáló városkörnyékek

Városkörnyék	Átlagos entrópia		Fizikaiak	Nők	Fizikaiak átlagos órabére		Villamosenergia-felhasználás (kWh/fő) 1989	Gépek nettó és bruttó értékének aránya (%) 1989	Bér—eszköz arány (Ft/1000 Ft) 1989
	1980	1989	aránya (%) az összes létszámon belül (1988)		1989 (Ft/óra)	(1989 = = 100%)			
Paks	0,77	0,42	67,6	35,0	96,4	422	1,8	78,0	19
Encs	0,78	0,61	83,5	29,3	43,1	240	2,1	21,9	357
Országos ipari átlag	0,88	0,88	68,4	38,1	65,5	277	11,9	42,4	131

Forrás: Lásd *1. táblázat forrását*!.

5. táblázat

Egyéb (alacsony entrópiájú) válságggyanús városkörnyékek

Városkörnyék	Átlagos entrópia		Fizikaiak	Nők	Fizikaiak átlagos órabére		Villamos-energia-felhasználás (kWh/fő) 1989	Gépek nettó és bruttó értékének aránya (%) 1989	Bér—eszköz arány (Ft/1000 Ft) 1989
	1940	1989	aránya (%) az összes létszámon belül (1988)		1989 (Ft/óra)	1989 = = 100%			
Kalocsa	0,78	0,78	67,4	55,1	48,9	244	3,6	47,8	270
Békés	0,71	0,72	73,8	45,6	49,7	267	1,6	42,7	550
Mezőkövesd	0,74	0,74	80,4	43,3	46,6	257	2,6	35,7	134
Mezőberény	0,63	0,75	79,7	44,4	46,8	240	5,5	48,1	294
Sátoraljaújhely	0,88	0,90	80,4	44,1	48,4	263	4,1	41,8	344
Biharkeresztes	0,88	0,85	75,0	29,7	49,6	246	5,6	28,3	152
Kisbér	0,71	0,67	80,2	29,9	48,7	238	10,8	38,0	142
Szécsény	0,67	0,73	69,6	58,8	48,3	259	3,2	61,5	333
Fehérgyarmat	0,81	0,81	85,9	30,9	44,8	297	4,2	42,7	303
Kisvárda	0,81	0,83	83,5	44,9	49,8	251	6,7	39,3	238
Nagykálló	0,81	0,73	86,1	49,9	48,5	241	2,8	75,5	542
Mezőtúr	0,72	0,74	75,3	35,7	49,6	254	5,2	36,0	248
Kunszentmárton	0,67	0,73	81,4	43,9	47,4	240	4,4	36,7	243
Tamási	0,60	0,56	78,6	45,1	49,0	235	4,0	32,0	229
Miskolc	0,69	0,71	76,6	33,2	68,0	269	22,8	32,1	128
Vác	0,70	0,70	75,6	36,7	58,5	265	15,7	35,4	134
Dunaföldvár	0,62	0,72	81,3	28,8	54,0	271	17,8	30,8	160
Edelény	0,61	0,63	87,2	33,6	70,5	226	7,6	27,2	340
Makó	0,77	0,77	78,0	32,6	57,4	285	4,5	29,4	145
Mórahalom	0,58	0,59	93,9	52,9	56,6	291	4,1	24,9	127
Hajdúböszörmény	0,62	0,65	81,1	49,5	54,5	278	4,5	6,6	265
Ráckeve	0,80	0,68	77,6	27,7	59,2	303	5,3	24,4	296
Országos ipari átlag	0,88	0,88	68,4	38,1	65,5	277	11,0	42,4	131

Forrás: Lásd *1. táblázat* forrását!

fokozódott. Egyes helyeken azonban ezt tetemesebb állóeszköz-bővüléssel, új üzemek indításával kompenzálni tudták. A kirívóan alacsony nettó—bruttó arányokhoz viszont — Edelényt kivéve — átlag feletti bérnövekedés tartozik, így igazából csak Edelényt és Hajdúböszörményt lehet válság sújtotta városkörnyékeknek tekinteni.

A válság szélére viszont az említett csoportból is sok városkörnyék elérkezett: Mezőkovácsháza, Sátoraljaújhely, Biharkeresztes, Kisbér, Fehérgyarmat, Kisvárda, Mezőtúr, Kunszentmiklós, Tamási, Miskolc, Vác, Makó, Mórahalom. *Válságmentes:* Kalocsa, Békés, Mezőberény, Szécsény, Nagykálló, Dunaföldvár, Rackeve.

A Függelékben szereplő *3. térképen* a válságba jutott és válságban lévő városkörnyékeket ábrázoltuk, míg a *4. térképen* a válságközelieket is feltüntettük. A térképek önmagukban is szemléletesek. *Válságban lévő* városkörnyékek: Oroszlány, Zirc, Szeghalom, Battonya, Hajdúszoboszló, Dorog, Bátonyterenye, Ózd, Tatabánya, Hadháztéglás, Szigetszentmiklós, Tab, Túrkeve, Kunhegyes, Tokaj, Siklós, Nyergesújfalu, Balatonalmádi, Várpalota, Hajdúdorog, Nádudvar, Tolna, Encs, Edelény, Hajdúböszörmény. Összesen: 25 terület.

Válságközeli városkörnyékek: Bicske, Mór, Tapolca, Pécs, Gyöngyös, Komló, Dunaújváros, Mosonmagyaróvár, Komárom, Salgótarján, Ajka, Füzesabony, Érd, Jászberény, Tiszafüred, Balatonfüred, Sárbogárd, Mezőhegyes, Sajószentpéter, Rétság, Sümeg, Százhalombatta, Kazincbarcika, Leninváros, Mohács, Bácsalmás, Kőszeg, Szentgotthárd, Celldömölk, Vasvár, Csenger, Záhony, Szikszó, Tiszakécske, Gyula, Püspökladány, Törökszentmiklós, Jánoshalma, Martfű, Mezőkovácsháza, Sátoraljaújhely, Biharkeresztes, Kisbér, Fehérgyarmat, Kisvárda, Mezőtúr, Kunszentmárton, Tamási, Miskolc, Vác, Makó, Mórahalom. Összesen: 52.

A *6. táblázatban* megyék szerint foglaltuk össze az eredményeket. A leginkább válság sújtotta négy megye Veszprém, Komárom-Esztergom, Borsod-Aba-

6. táblázat

Iparukat tekintve válságos és válságközeli városkörnyékek

Megye	Összes	Válságos városkörnyék	Válságközeli városkörnyék
Győr-Moson-Sopron	5	—	1
Vas	7	—	4
Zala	6	—	—
Somogy	9	1	—
Baranya	5	1	3
Tolna	7	1	1
Fejér	6	—	4
Veszprém	9	3	4
Komárom-Esztergom	8	4	2
Pest	14	1	3
Bács-Kiskun	11	—	3
Csongrád	7	—	2
Békés	12	2	3
Hajdú-Bihar	11	5	2
Jász-Nagykun-Szolnok	12	2	6
Heves	6	—	2
Nógrád	6	1	2
Borsod-Abaúj-Zemplén	14	4	6
Szabolcs-Szatmár-Bereg	10	—	4
Budapest	1	—	—
Összesen	166	25	53

Forrás: Lásd *1. táblázat* forrását!

új-Zemplén és Hajdú-Bihar. Rajtuk kívül Szabolcs-Szatmár-Bereg, Jász-Nagykun-Szolnok, Baranya, Békés, Fejér és Vas megyék ipara van fenyegetett helyzetben. Zala megye ipara válságmentes, Győr-Moson-Sopronban csak Mosonmagyaróvár van válságközeli állapotban. Somogy kilenc körzetéből egy válság sújtott. A Duna—Tisza köze viszonylag kedvező képet mutat.

A hagyományos válságágazatokkal bajlódó Borsod-Abaúj-Zemplén, Komárom-Esztergom és Veszprém megyék mellett összefüggő válságövezet rajzolódik ki a Nagykunságban és a Hajdúságban. E régiók ipara roppant törékeny, a települések egymás segítségére sem nagyon számíthatnak.

Nincs kizárva egy összefüggő válságövezet létrejötte Fejér, Tolna, Baranya megyékben sem (amelyekhez a somogyi Tab is társulna). Vas megye válságközeli városkörnyékei közül a General Motors beruházási injekciója révén Szentgotthárdnak vannak jó kilábalási esélyei.

Figyelemre méltó végül az Alföld peremvidékeinek közeledése a válságállapothoz.

Függelék

Válsággyanús városkörnyékek 1980-ban*

1. *Mindhárom relatív entrópia kisebb 0,5-nél:*

Kőszeg, Szentgotthárd, Balatonalmádi, Oroszlány, Nyergesújfalu, Szigetszentmiklós, Ózd, Sajószentpéter, Leninváros, *Mezőkövesd, Csenger*, Hajdúdorog, Hadháztéglás.

2. *Két relatív entrópiájuk kisebb 0,5-nél:*

Ajka, Várpalota, Balatonfüred, Letenye, Siklós, Tolna, Érd, Százhalombatta, Kiskőrös, Kiskunmajsa, *Mezőhegyes*, Püspökladány, Nádudvar, Kunhegyes, Jászberény Tiszavasvári, Szikszó, Kazincbarcika, Gyöngyös, Rétság.

3. *Egy relatív entrópia kisebb 0,5-nél:*

Mosonmagyaróvár, *Vasvár, Sümeg*, Tapolca, Tab, *Komló*, Mohács, Dunaújváros, *Gárdony*, Mór, Bicske, Tatabánya, Szentendre, *Jánoshalma*, Kistelek, *Orosháza*, Gyula, Sarkad, Martfű, Füzesabony, Salgótartján, *Bátonyterenye*.

Összesen: 55 városkörnyék.

Válsággyanús városkörnyékek 1989-ben**

1. *Mindhárom relatív entrópia kisebb 0,5-nél:*

Szentgotthárd, Balatonalmádi, Nyergesújfalu, Százhalombatta, Szigetszentmiklós, *Bácsalmás*, Jászberény, Hajdúdorog, Hadháztéglás, Leninváros, Szikszó.

2. *Kettő relatív entrópiájuk kisebb 0,5-nél:*

Kőszeg, *Celldömölk*, Letenye, *Zirc*, Siklós, Tolna, *Sárbogárd*, Dunaújváros, Mór, Bicske, *Dorog*, Oroszlány, Ózd, Füzesabony, Tiszavasvári, Kunhegyes, Martfű, Püspökladány, Kistelek.

3. *Egy relatív entrópia kisebb 0,5-nél:*

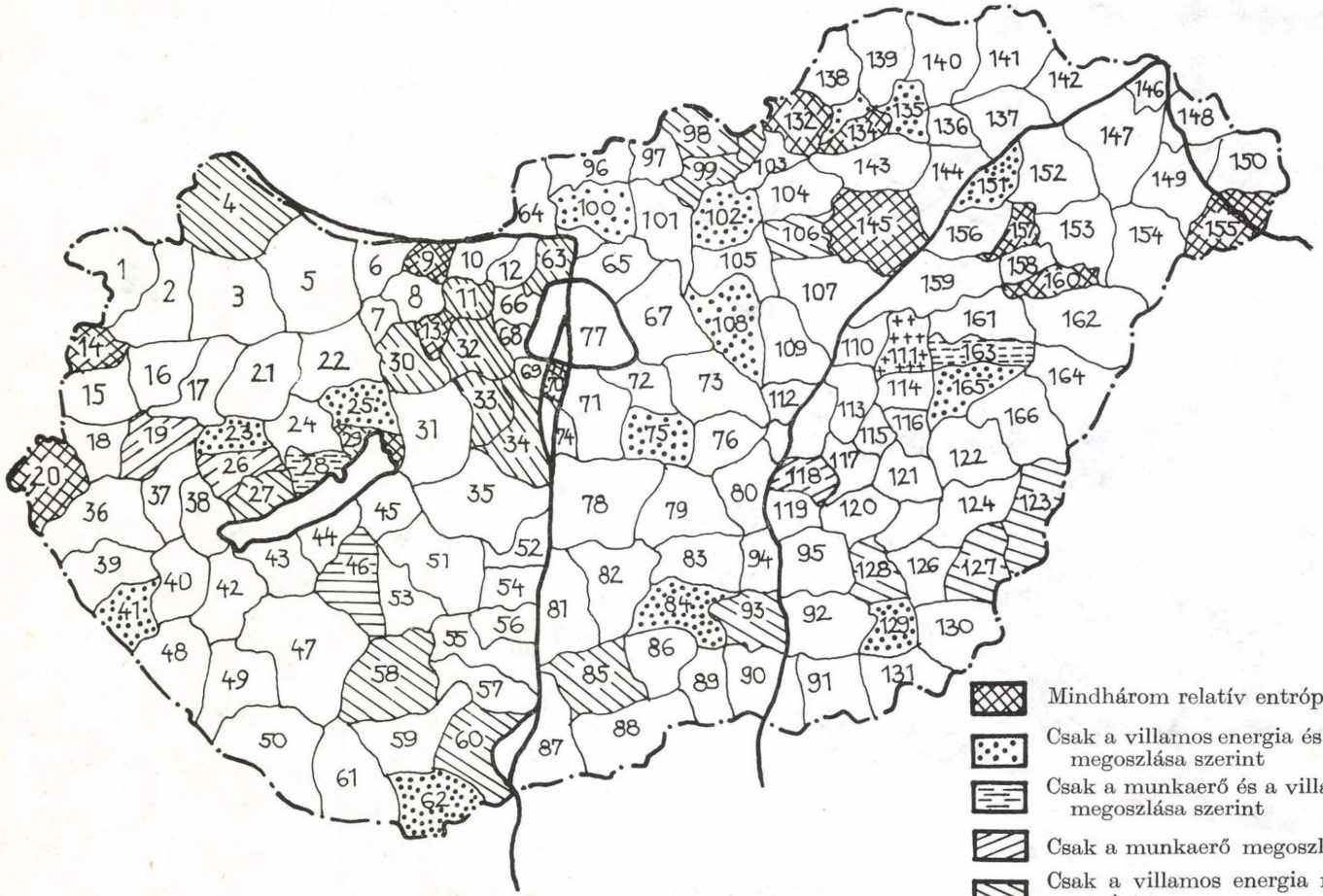
Mosonmagyaróvár, *Sárvár*, Ajka, Tapolca, Balatonfüred, Várpalota, *Komárom*, Tatabánya, Szentendre, Érd, *Paks*, Tab, *Pécs*, Mohács, Kiskunmajsa, *Tiszakécske, Battonya*, Gyula, Sarkad, *Szeghalom, Túrkeve, Törökszentmikós, Tiszafüred*, Nagykörös, Nádudvar, *Hajdúszoboszló, Záhony, Vásárosnamény, Tokaj, Encs*, Sajószenpéter, Kazincbarcika, Gyöngyös, Salgótarján, Rétság.

Összesen: 65 városkörnyék.

* A dőlt betűvel szedett városkörnyékek 1989-ben *már* nem tartoznak a válsággyanús körbe.

** A dőlt betűvel szedett városkörnyékek 1980-ban *még* nem tartoztak a válsággyanús körbe.

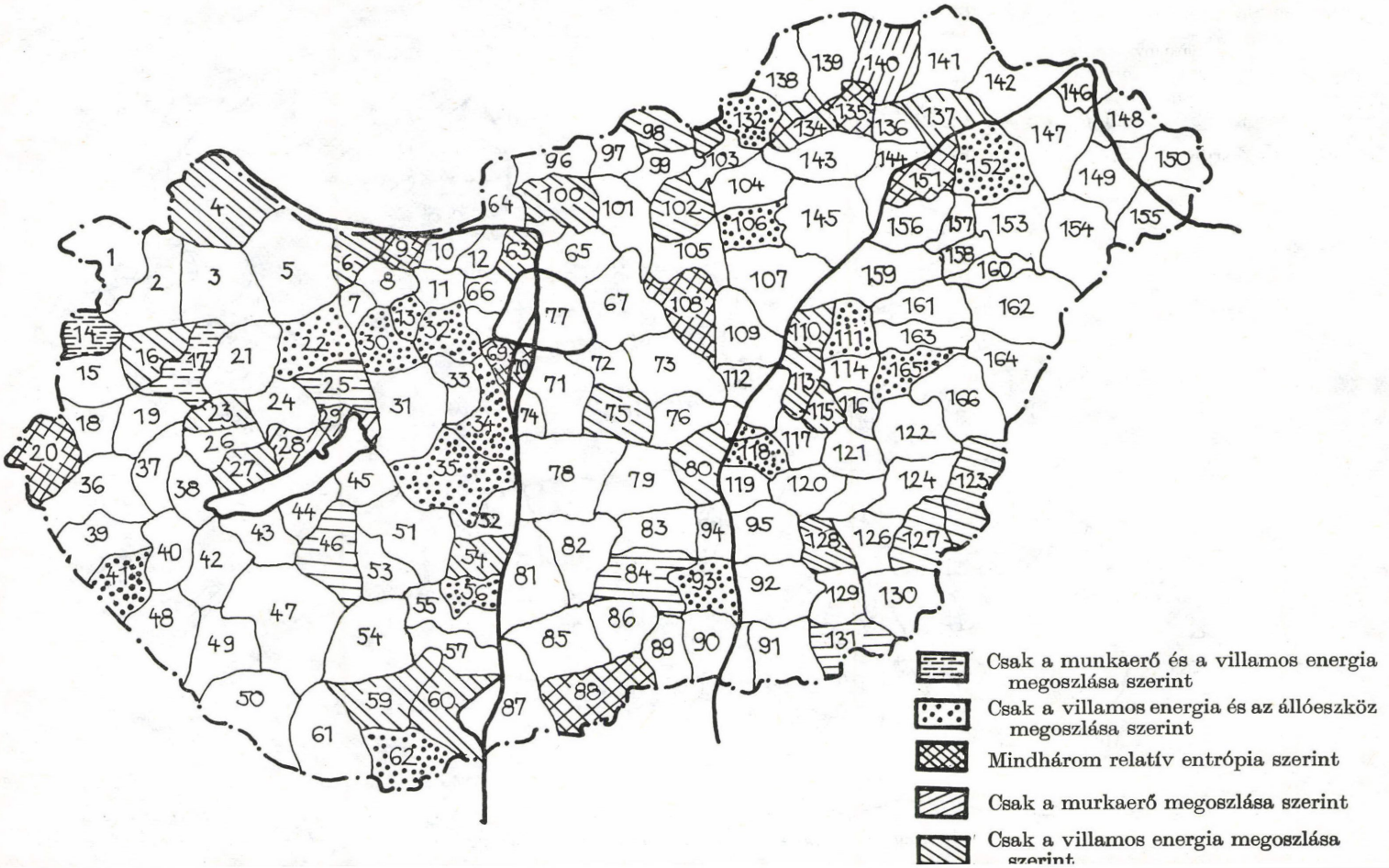
Válsággyanús iparú városkörnyékek 1980-ban*



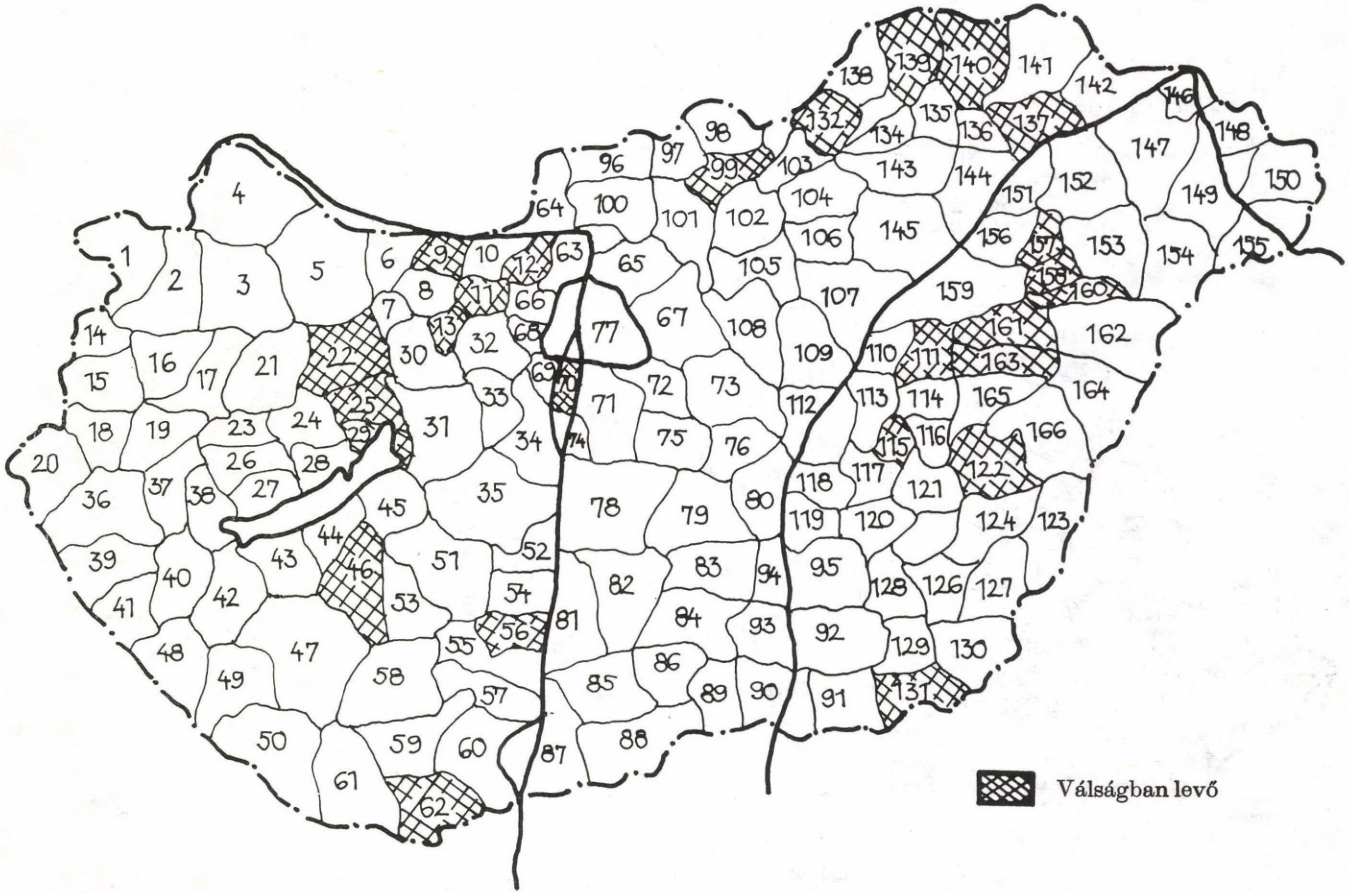
* A városkörnyékek azonosítási számait lásd a 797. oldalon.

2. térkép

Válságggyanús iparú városkörnyékek 1989-ben*



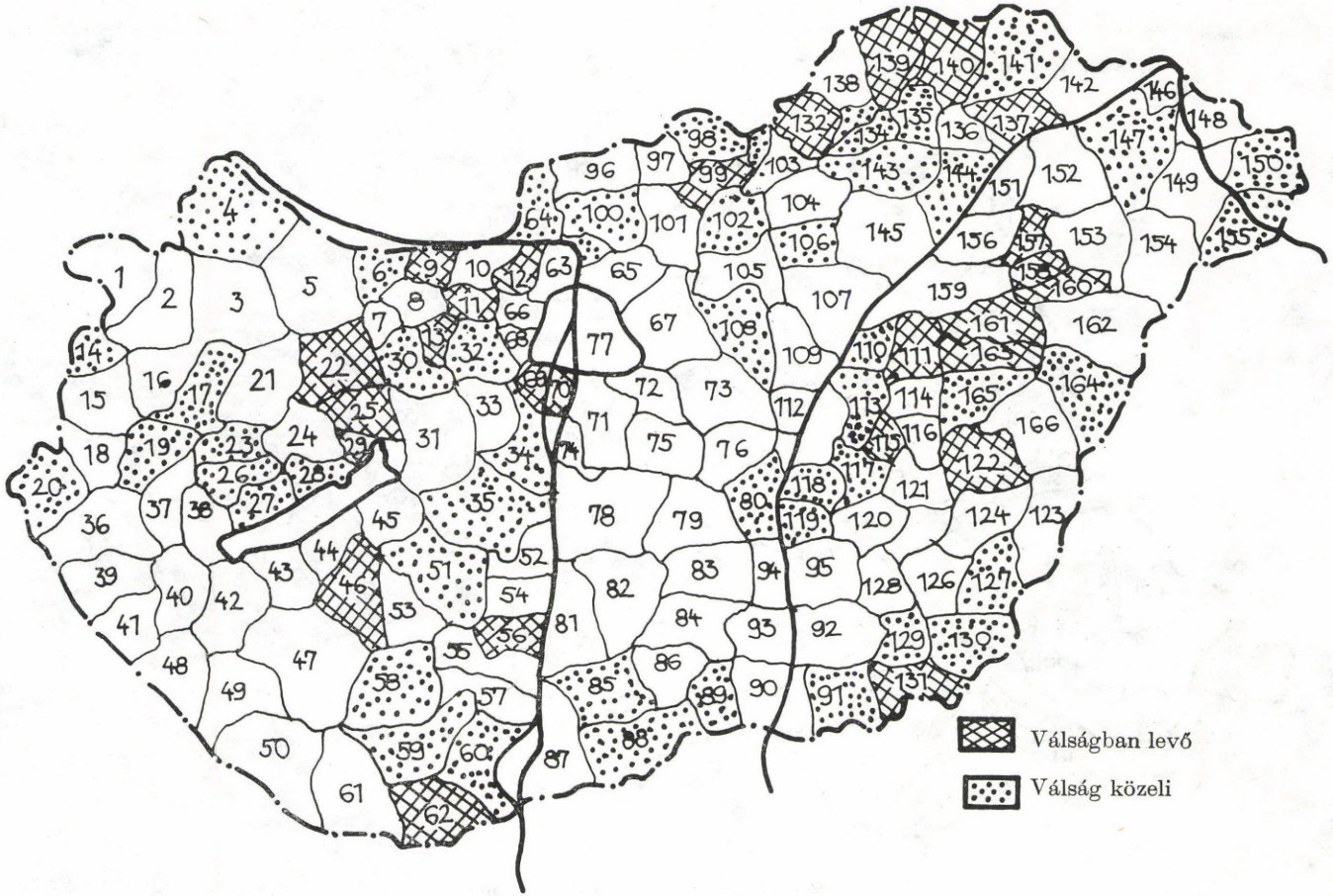
Városkörnyékek, amelyek ipara válságban van*



* A városkörnyékek azonosítási számait lásd a 797. oldalon.

4. térkép

Az ipart tekintve válságban lévő és válságközeli városkörnyékek*



Városkörnyékek azonosítási száma az 1—4. térképen

1 — Sopron, 2 — Kapuvár, 3 — Csorna, 4 — Mosonmagyaróvár, 5 — Győr, 6 — Komárom, 7 — Kisbér, 8 — Tata, 9 — Nyergesújfalu, 10 — Esztergom, 11 — Tatabánya, 12 — Dorog, 13 — Oroszlány, 14 — Kőszeg, 15 — Szombathely, 16 — Sárvár, 17 — Celldömölk, 18 — Körmend, 19 — Vasvár, 20 — Szentgotthárd, 21 — Pápa, 22 — Zirc, 23 —Ajka, 24 — Veszprém, 25 — Várpalota, 26 — Sümeg, 27 — Tapolca, 28 — Balatonfüred, 29 — Balatonalmádi, 30 — Mór, 31 — Székesfehérvár, 32 — Bicske, 33 — Gárdony, 34 — Dunaújváros, 35 — Sárbogárd, 36 — Zalaegerszeg, 37 — Zalaszentgrót, 38 — Keszthely, 39 — Lenti, 40 — Nagykanizsa, 41 — Letenye, 42 — Marcali, 43 — Fonyód, 44 — Boglárlelle, 45 — Siófok, 46 — Tab, 47 — Kaposvár, 48 — Csurgó, 49 — Nagyatád, 50 — Barcs, 51 — Tamási, 52 — Dunaföldvár, 53 — Dombóvár, 54 — Paks, 55 — Szekszárd, 56 — Tolna, 57 — Bonyhád, 58 — Komló, 59 — Pécs, 60 — Mohács, 61 — Szigetvár, 62 — Siklós, 63 — Szentendre, 64 — Vác, 65 — Dunakeszi, 66 — Budaörs, 67 — Gödöllő, 68 — Érd, 69 — Százhalombatta, 70 — Szigetszentmiklós, 71 — Dabas, 72 — Monor, 73 — Nagykáta, 74 — Ráckeve, 75 — Nagykőrös, 76 — Cegléd, 77 — Budapest, 78 — Kunszentmiklós, 79 — Kecskemét, 80 — Tiszakécske, 81 — Kalocsa, 82 — Kiskőrös, 83 — Kiskunfélegyháza, 84 — Kiskunmajsa, 85 — Jánoshalma, 86 — Kiskunhalas, 87 — Baja, 88 — Bácsalmás, 89 — Mórahalom, 90 — Szeged, 91 — Makó, 92 — Hódmezővásárhely, 93 — Kistelek, 94 — Csongrád, 95 — Szentes, 96 — Balassagyarmat, 97 — Szécsény, 98 — Salgótarján, 99 — Bátonyterenye, 100 — Rétság, 101 — Pásztó, 102 — Gyöngyös, 103 — Pétervására, 104 — Eger, 105 — Hatvan, 106 — Füzesabony, 107 — Heves, 108 — Jászberény, 109 — Jászapáti, 110 — Tiszafüred, 111 — Kunhegyes, 112 — Szolnok, 113 — Törökszentmiklós, 114 — Karcag, 115 — Turkeve, 116 — Kisújszállás, 117 — Mezőtúr, 118 — Martfű, 119 — Kunszentmárton, 120 — Szarvas, 121 — Gyomaendrőd, 122 — Szeghalom, 123 — Sarkad, 124 — Békés, 125 — Mezőberény, 126 — Békéscsaba, 127 — Gyula, 128 — Orosháza, 129 — Mezőhegyes, 130 — Mezőkovácsháza, 131 — Battonya, 132 — Ózd, 133 — Kazincbarcika, 134 — Sajószentpéter, 135 — Szikszó, 136 — Szerencs, 137 — Tokaj, 138 — Putnok, 139 — Edelény, 140 — Encs, 141 — Sátoraljaújhely, 142 — Sárospatak, 143 — Miskolc, 144 — Leninváros, 145 — Mezőkövesd, 146 — Záhony, 147 — Kisvárda, 148 — Vásárosnamény, 149 — Mátészalka, 150 — Fehérgyarmat, 151 — Tiszavasvári, 152 — Nyíregyháza, 153 — Nagykálló, 154 — Nyírbátor, 155 — Csenger, 156 — Hajdúnánás, 157 — Hajdúdorog, 158 — Hajdúböszörmény, 159 — Balmazaújváros, 160 — Hadháztéglás, 161 — Hajdúszoboszló, 162 — Debrecen, 163 — Nádudvar, 164 — Biharkeresztes, 165 — Püspökladány, 166 — Berettyóújfalu.

Hivatkozások

Mills, E. S.—Hamilton, B. W. [1988]: Urban Economics. Scott, Foresman and Company, Boston.

Nemes Nagy József [1990]: Hol terem a jó adófizető? Tervgazdasági Fórum, 1. sz.

Papp J.—Zimányi Z. [1989]: Válság és struktúra. Kutatási jelentés a TS-2/2 „A terület és településfejlődés társadalmi, gazdasági folyamatai Magyarországon c. program keretében.

Papp J.—Zimányi Z. [1988]: Az ipari tevékenység hatékonyságának területi összefüggései. Kézirat.

Papp József [1986]: Ipari struktúraváltás és városdifferenciálódás. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

Papp J.—Zimányi Z. [1984—1985]: Az ipari struktúraváltás és a településfejlődés összefüggései, különös tekintettel az ipari fejlődéssel kompatibilis városfejlesztés feltételeinek kialakítására I—II. Kézirat. Kutatási jelentés OKKFT B/4 program. Budapest.

Rechnitzer János [1989]: Területi szempontok az ipari szerkezetátalakításhoz. Tér és társadalom 2. sz.

SZEMLE

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 7—8. sz. (798—811. o.)

CSÁKI CSABA

A kelet-európai és a szovjet agrárátalakulás hatása a hús-világkereskedelemre*

Kelet-Európa és a Szovjetunió radikális gazdasági és politikai átalakulás napjait éli. Ezek a változások alapvetően befolyásolják a régió országainak magatartását a nemzetközi agrárkapcsolatok rendszerében. A tanulmány a kelet-európai agrárátalakulás hús-világkereskedelemre gyakorolt hatásait elemzi. Először az olvasó az állattenyésztés és a hústermelés helyzetéről kap részletes tájékoztatást. Részletesen foglalkozik a tanulmány a húsfogyasztás alakulásával, megállapítva, hogy néhány kelet-európai ország fogyasztása felveszi a versenyt az EGK országaival, a régió egészére azonban a húsfogyasztás fejlett országokénál alacsonyabb szintje jellemző. Vizsgálja a tanulmány a húspiacok elmúlt évben végbement átalakulását is.

A kelet-európai régió egésze hagyományosan húsexportőr, míg a Szovjetunió hosszú idő óta jelentős mennyiségű húst importál. A jelen legfontosabb problémája a Szovjetunióba irányuló kelet-európai húskivitel drasztikus csökkenése.

Az elmúlt időszak agrárpolitikai változásai alapvetően módosították a húskereskedelem feltételeit és lehetőségeit. A jövő perspektíváit vizsgálva a szerző elemzi a hústermelés, a húsfogyasztás és a régiót érintő agrárkereskedelem-politikai feltételek átalakulását. Várható a kisebb kelet-európai országok húsexport-ambícióinak erősödése valamennyi fejlett ország piacán, míg a Szovjetunió középtávon továbbra is nettó húsexportőr marad. A szovjet vásárlások volumenét végső soron az eladó országok hitelnyújtási készsége és hitelezési feltételei fogják meghatározni.

Kelet-Európa és a Szovjetunió radikális gazdasági és politikai átalakulás napjait éli. A korábbi évek reformjainak keretein messze túllépő, mélyreható változások mennek végbe Kelet- és Közép-Európa agrárgazdaságában is. Ez a folyamat ma még egyetlen országban sem fejeződött be. A részletek, különösen a Szovjetunióban sok tekintetben még tisztázásra várnak, és rendkívül nagy a várható fejleményekkel kapcsolatos bizonytalanság. Az azonban nem kétséges,

* A Hús-világkongresszuson (London, 1991. április 24—26.) elhangzott előadás.

Csáki Csaba egyetemi tanár, az MTA levelező tagja, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem rektora.

hogy a változások alapvetően befolyásolják a régió országainak magatartását és szerepüket a nemzetközi agrárkapcsolatok rendszerében, benne a hús-világkereskedelemben is.

Állattenyésztés és hústermelés a régióban

Kelet-Európa és a Szovjetunió a világ mezőgazdasági erőforrásainak mintegy 20 százalékával rendelkezik, itt él a világ népességének 8 százaléka és itt található a világ állatállományának 12—16 százaléka. *(Lásd az 1. és 2. ábrát.)* Legmagasabb a sertés- és a baromfisűrűség, míg a szarvasmarhatartás az átlagosnál kisebb intenzitású. A világ sertésállományának több mint 17 százaléka, míg a szarvasmarha-állományának csupán 12 százaléka található a régióban.

Az állattartás helyzetét a következőkkel jellemezhetjük:

— Az *állatállomány növekedési üteme az elmúlt két évtizedben elmaradt a világátlagtól.* A régió részesedése szinte valamennyi állatfaj állományában csökkent!

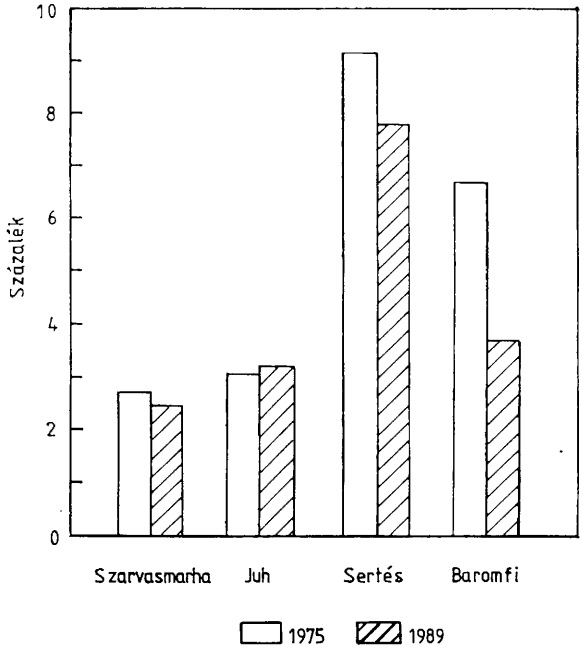
— A *növénytermesztés fejlődése nem tartott lépést az állatállományéval,* csaknem minden országban nőtt az állattenyésztés súlya a mezőgazdasági termelésen *belül.*

— A régió állattenyésztésében *a mezőgazdasági nagyüzemek* (termelőszövetkezetek és állami gazdaságok) *a meghatározóak.* A háztáji és a kisgazdaságok, tehát a magántermelés súlya nagyobb az állattenyésztésben, mint a növénytermesztésben. Lengyelországban és Magyarországon az állomány több mint fele a magántermelőknél található.

— *Az állattenyésztés színvonala alacsonyabb, mint a fejlett európai országokban.* Ez az elmaradottság a fajtaösszetételben, az állategészségügyi helyzet alakulásában és különösen a kedvezőtlen takarmányértékesülésben jut kifejezésre. Ér-

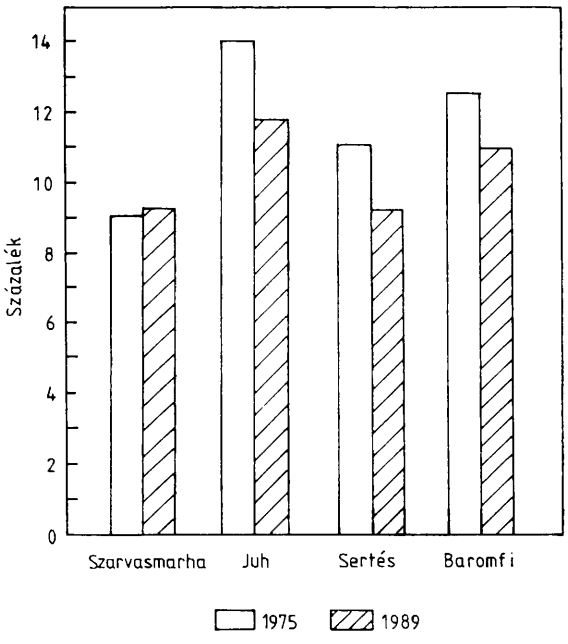
1. ábra

Kelet-Európa állatállománya 1975-ben és 1989-ben (a világállomány százalékában)



2. ábra

A Szovjetunió állatállománya 1975-ben és 1989-ben (a világállomány százalékában)



demes megjegyezni továbbá, hogy az állattenyésztés viszonylagos elmaradottsága a régióban nagyobb, mint a növénytermesztésé.

— A korszerű feldolgozás és az egészséges fogyasztás szempontjából fontos *minőségi követelmények* (például a kevesebb zsír) *nem kapnak kellő hangsúlyt* sem a tenyésztésben, sem a hizlalásban és tartásban.

— A régió átlagai mögött *a kép országonként meglehetősen differenciált.* A különbségek megmutatkoznak az állatállomány eltérő összetételében, a fejlettségi színvonalban és a növekedési ütemben egyaránt. Viszonylag fejlett az állattenyésztés a volt NDK-ban, Csehszlovákiában és Magyarországon, valamint részben Lengyelországban, míg Bulgária Románia és különösen a Szovjetunió egészének állattartása meglehetősen elmaradott.

A hústermelés alakulása szorosan összefügg az állattenyésztés helyzetével. (Az 1. táblázat a régió hústermelésének alakulását mutatja). 1989-ben az érintett országok 18 százalékkal részesedtek a világ hústermeléséből. A hústermelés növekedési üteme — hasonlóan az állatállomány alakulásához — az elmúlt két évtizedben elmaradt a világ fejlődési ütemétől. Különösen vonatkozik ez a közép- és a kelet-európai országokra, amelyek részesedése a világtermelésből az elmúlt két évtizedben mintegy 20 százalékkal csökkent. Valamivel alatta maradt a világátlagnak a szovjetunióbeli hústermelés növekedése is.

A legjelentősebb ütemű fejlődés szinte valamennyi országban a baromfi ágazatban következett be. Továbbá a Szovjetunióban gyorsabb volt a világátlagnál a marhahústermelés növekedése.

A *3. és 4. ábrák* a kelet-európai és a szovjet hústermelés összetételéről és annak változásáról tájékoztatnak. A két struktúra alapvetően eltérő egymástól. *A kelet- és közép-európai hústermelésben meghatározó a sertéshús:* az összes termelés majdnem kétharmadát adja. Viszonylag alacsony a marha- (18,8 százalék) és különösen a juhhús (1,9 százalék)

A hústermelés alakulása *1. táblázat*
(1000 tonna)

Megnevezés	1975	1980	1985	1989	1989 (1970 = 100)	1989 a világtermelés %-ában
Bulgária	553	651	723	814	147,2	0,48
Csehszlovákia	1 304	1 426	1 486	1 635	125,4	0,97
NDK	1 721	1 783	1 914	1 987	115,5	1,18
Magyarország	1 297	1 441	1 595	1 588	122,4	0,91
Lengyelország	2 786	2 858	2 513	2 801	100,5	1,66
Románia	1 337	1 774	1 835	1 628	121,8	0,96
Hat kelet-európai ország	8 998	9 933	10 066	10 453	116,2	6,19
Szovjetunió	15 060	14 981	17 131	19 970	132,6	11,83
Világ összesen	119 853	141 081	151 209	168 860	140,9	100,00

Forrás: FAO Production Yearbooks, 1975—1989. FAO, Róma.

aránya. A *Szovjetunióban* viszont *a marhahústermelés szerepe a legjelentősebb* (az összes termelés 44,1 százaléka), és a világátlagnál magasabb a juhhús aránya is. Az elmúlt húsz év során ezek az arányok alig változtak. Kelet-Európában a baromfihús-termelés súlya növekedett elsősorban a marhahús rovására, míg a Szovjetunióban jelentősebb arányeltolódás csupán a baromfihús javára történt, és kisebb mértékben javult a marhahús-termelés pozíciója.

A hústermelés *szerkezete Kelet-Európán belül országonként is meglehetősen eltérő, és nagyok a különbségek* a növekedés ütemében is. A sor egyik szélén Lengyelország áll, ahol a hústermelés az elmúlt húsz évben gyakorlatilag nem fejlődött; csak a baromfihús-termelés bővült számottevően. Mintegy 15—25 százalékkal növekedett az összes hústermelés Romániában, az NDK-ban, Csehszlovákiában és Magyarországon. Ezekben az országokban a termelés meglehetősen sertéshús-orientált, ez az ágazat az átlagosnál gyorsabban is növekedett. Hasonlóképpen erősödött a baromfihús pozíciója is. Szinte valamennyi országban stagnál ellenben a marhahús-termelés. A világtendenciáknál gyorsabban fejlődött Bulgária hústermelése. Ez mindenekelőtt a sertés- és a baromfihús-termelés nagymértékű felfutásának tudható be.

A kelet-európai országokénál gyorsabb volt a hústermelés fejlődése a Szovjetunióban. A növekedés üteme azonban itt is elmaradt a világátlagtól (1970—1975 között 32,6 százalék). Húsz év alatt több mint a duplájára növekedett viszont a szovjet baromfihús-termelés, és jelentősen bővült a marha- és a borjúhús előállítása is.

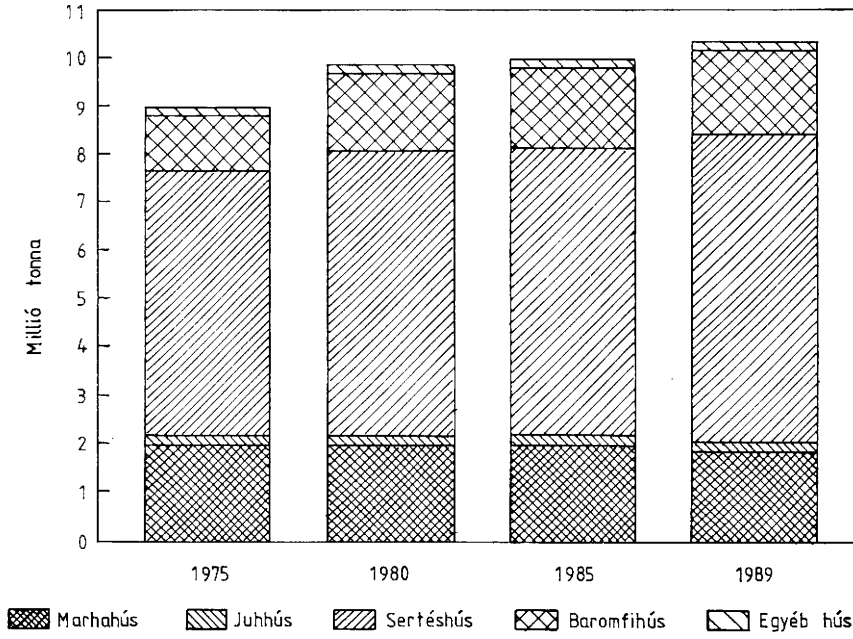
A *kelet-európai és a szovjet húsfeldolgozás túlnyomó többségét állami tulajdonban lévő feldolgozó üzemek végzik.* E rugalmatlan, tradicionálisan monopolhelyzetben lévő szervezetek a szocialista gazdaság tipikus intézményei. Jellemzőjük a viszonylag alacsony színvonalú technika és technológia, a mennyiségi szemlélet és a nagyfokú rugalmatlanság. Az elmaradott húsipar a régióban a fejlődés egyik legfontosabb korlátozó tényezője. Ez különösen az export, a nemzetközi versenyben való részvétel szempontjából jelent súlyos hátrányt.

A húsfogyasztás

A kelet-európai és a szovjet húsfogyasztást a fejlett országokéval összehasonlítva kiderül, *hogy néhány kelet-európai ország a hivatalos statisztikák szerint felveszi a versenyt az Európai Gazdasági Közösség országaival* (lásd a 2. táblázatot).

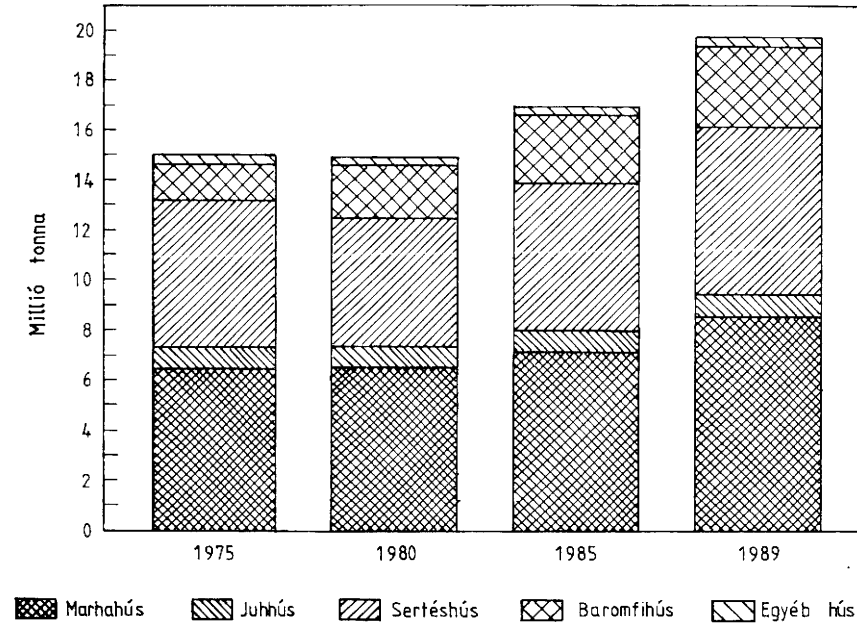
3. ábra

A hústermelés összetétele Kelet-Európában



4. ábra

A hústermelés összetétele a Szovjetunióban



2. táblázat

Az egy főre jutó hús- és húskészítmény-fogyasztás
(kg)

Ország	1970	1980	1985	1987	1988
Bulgária	43,7	64,9	76,9	68,3	79,3
Csehszlovákia	71,9	85,6	85,8	85,5	91,3
NDK	66,1	89,5	96,2	101,3	100,2
Magyarország	58,1	71,7	76,9	80,4	75,3
Lengyelország	61,2	82,1	67,3	62,6	76,1
Románia	..	45,7	..	55,1	..
Szovjetunió	..	53,3	57,1	63,2	..
NSZK	..	99,8	99,8	97,1	..
Belgium	..	97,8	101,1	93,6	..
Franciaország	..	110,7	105,9	92,6	.
Dánia	..	86,6	83,1	89,7	.
Görögország	..	69,3	79,0	77,9	.
Olaszország	..	78,7	83,8	77,2	.
Spanyolország	..	69,3	74,6	76,2	.
Hollandia	..	77,1	79,3	75,4	.
Anglia	..	75,2	74,3	67,8	.
Portugália	..	55,2	52,4	51,2	.
Írország	..	96,7	96,6	83,9	.
Hat kelet-európai ország átlaga	..	..	..	72,1	.
EGK-átlag	..	..	..	81,8	.

Forrás: Statiszticseszkij Jezsegodnyik, SZEVA.
Nemzetközi Statisztikai Évkönyv, 1989., 1990. KSH
Magyar Mezőgazdaság, 1990. 06.20.18. o.

Az NDK-ban például az egy főre jutó húsfogyasztás nagyobb, mint néhány közös piaci országban, de Csehszlovákia és Magyarország húsfogyasztási szintje is hasonló. *A húsfogyasztás szerkezete meglehetősen eltérő.* A Szovjetuniót kivéve a sertéshús-fogyasztás a legnagyobb arányú, valamivel több mint az összes fogyasztás fele, a volt NDK-ban csaknem kétharmada, miközben a Szovjetunióban kevesebb mint egyharmada. A juh- és kecskehús kevésbé népszerű. Csehszlovákiában, Magyarországon és Lengyelországban fogyasztásuk elhanyagolható, nem éri el az 1 kg/fő/évet sem. A másik véglet Bulgária, ahol az átlagos évi juhhús-fogyasztás 8,3 kg; ez majdnem 2 kg-mal nagyobb az angliai átlagnál. A statisztikák szerint a Szovjetunió 29 kg/fő/év marhahús-fogyasztással ebben a tekintetben a térség vezető országa. Ezt a szintet csak Csehszlovákia és a volt NDK közelíti meg. Magyarország és Románia marhahús-fogyasztása ezzel szemben még a 10 kg/fő/évet sem éri el. Kiemelkedően magas ezzel szemben Magyarországon a baromfihús-fogyasztás.

A régió húsfogyasztásának alakulásában a korábbi években jelentős szerepet játszott a mindenkori kínálat. Ma már Lengyelország, Csehszlovákia és Magyarország piacai kínálati piacok, a mennyiségi hiányok megszűntek. *A Szovjetunióban, Bulgáriában és Romániában továbbra is a kereslet túlsúlya jellemző.* Állandó a sorban állás, a húshiány.

1990-ben *Lengyelországban, Magyarországon és Csehszlovákiában alapvetően átalakult a húspiac.* A kormányok a fogyasztói és termelési támogatások, valamint az exporttámogatás jelentős részét megszüntették. Ezzel párhuzamosan —

az általános gazdasági nehézségekkel együtt — csökkent a fogyasztók reáljövedelme. A jelentős húsáremelés és támogatás-leépítés megbontotta a húspiacok korábbi viszonylagos egyensúlyát. A mintegy 30—40 százalékos húsáremelkedések hatására a belső fogyasztás számottevően visszaesett (Magyarországon és Lengyelországban az elmúlt évben mintegy 20—25 százalékkal). Az exporttámogatások leépítése viszont a külföldi értékesítés gazdaságosságát rontotta tovább a termelők számára. Ennek következtében eladatlan készletek halmozódtak fel, felgyorsult az állomány csökkenése, visszaesett a termelés. (Becslések szerint a három ország hústermelése 1990-ben 8 százalékkal csökkent.) Úgy tűnik, a korszerűtlen és monopolisztikus szervezetű feldolgozás lassan reagál e változásokra. Egyelőre szokatlan az új típusú alkalmazkodás a termelők számára is.

Az említettektől eltérően alakul a húspiacok helyzete Romániában, Bulgáriában és a Szovjetunióban. Romániában 1990-ben a termelés növekedett a Ceaucescu-rendszer kötöttségeinek megszűnése eredményeként. Mennyiségileg növekedett a hústermelés a Szovjetunióban is. Ennek ellenére a nagyvárosokban a korábbi években tapasztalhatónál is súlyosabb ellátási nehézségekkel kellett szembenézni, bár az import is kétségtelenül csökkent. A kedvezőtlen helyzet nem elsősorban a termelés alakulásával magyarázható, hanem a hagyományos belső szállítási és ellátási kapcsolatok felbomlásának az eredménye. A korábbi szigorú termelési és ellátási kvóták lazulása, az egyes régiók gazdasági önállósági törekvéseinek erősödése eredményeként számottevően csökkent a nagyvárosokba hivatalos árakon szállított hús mennyisége. A szabad piacon érzékelhető ármaximalizálási törekvések is kedvezőtlenül befolyásolták a nagyvárosok ellátását. Ezzel egyidejűleg a falusi termelő területeken az ellátás érzékelhetően javult.

Talán még *a húsiparénál is nagyobb mértékű az elmaradás a régió húskiskereskedelmében.* Az üzletek technikai elmaradottsága kirívó, a választék primitív és minőségileg gyakran kifogásolható. A Szovjetunióban a hús fogyasztói értékesítésében alig érvényesül a minőség szerinti árdifferenciálódás. Az országok egy részében még érvényben van a húsértékesítés szigorú állami monopóliuma is.

Kelet-Európa és a Szovjetunió a hús-világkereskedelemben

A hús és húskészítmények rendkívül fontos szerepet játszanak a régió agrár- és élelmiszer-külkereskedelmében. *A kelet-európai régió egésze hagyományosan húsexportőr, míg a Szovjetunió hosszú idő óta jelentős mennyiségű húst importál.*

A kelet-európai országok 1989-ben 7,1 százalékkal részesedtek a világ összes húsexportjából. (Lásd a 3. táblázatot). Érdemes megemlíteni, hogy a kis Magyarország egyedül 3,3 százalékkal járult a globális exporthoz. *A régió egészének hústöbblete évente 500—800 ezer tonna körül mozgott az elmúlt időszakban.* Az 1989-es év a már jelzett válság kezdeteként jelentős visszaesést hozott. 1988-ról 1989-re a régió húsfölöslege mintegy 30 százalékkal csökkent. 1989-ben is Magyarországról származott azonban a húsfölösleg több mint 60 százaléka. A régióban csak a csehszlovák húsexport fejlődött dinamikusan.

A kelet-európai húsexport mintegy 40 százaléka sertés, több mint 30 százaléka pedig baromfihús. A marhahús aránya 25—30 százalék körül ingadozik. *A viszonylag kis mennyiségű import több mint háromnegyede marhahús.* (4. táblázat). Nagyjából a régió átlagának felel meg az egyes országok exportstruktúrája is, tehát sertés- és a baromfihús kivitele a meghatározó. Kivételt csak Lengyelország és Bulgária képez. Lengyelország húsexportjának több mint fele marhahús, míg a bolgár exportban több mint 20 százalék a juh- és a kecskehús aránya.

A szovjet húsimport a világkereskedelem igen jelentős tényezője. 1989-ben a világ húsimportjának mintegy 5 százaléka került a Szovjetunióba. A szovjet húsimport csúcséve 1986 volt, amikor több mint 760 ezer tonna húst vásárolt az ország. A szovjet gazdasági nehézségek

Megnevezés	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1989/1975=100	1989 a világker. %-ában
Import									
Bulgária	186	48	54	111	81	308	317	170,4	0,3
Csehszlovákia	169	313	648	296	194	283	210	124,3	0,2
NDK	229	285	223	96	122	213	172	75,1	0,2
Magyarország	99	125	33	177	123	151	121	122,2	0,1
Lengyelország	155	495	529	114	128	487	1 053	679,4	1,0
Románia	28	901	103	550	56	50	679	2 425,0	0,6
Hat kelet-európai ország	866	2 167	1 590	1 344	704	1 492	2 552	294,7	2,3
Szovjetunió	4 589	7 396	6 915	7 609	6 839	5 603	5 425	118,2	4,9
Világ összesen	55 561	79 090	90 187	98 996	99 458	103 071	110 168	198,3	100,0
Export									
Bulgária	560	791	662	705	592	761	551	98,4	0,5
Csehszlovákia	234	482	763	780	704	780	782	334,2	0,7
NDK	400	552	670	913	615	482	1 098	274,5	1,0
Magyarország	2 140	2 988	3 539	3 566	4 002	4 297	3 713	173,5	3,3
Lengyelország	1 216	802	478	786	846	866	854	70,2	0,8
Románia	1 394	1 619	2 111	2 413	1 879	1 535	937	67,2	0,8
Hat kelet-európai ország	5 944	7 234	8 223	9 163	8 638	8 721	7 935	133,5	7,1
Szovjetunió	260	184	91	14	21	19	24	9,2	7,1
Világ összesen	55 445	80 840	90 346	98 800	101 265	107 427	112 334	202,6	100,0
Egyenleg									
Bulgária	374	743	608	594	511	453	234	62,6	—
Csehszlovákia	65	169	115	484	510	497	572	880,0	—
NDK	171	267	447	817	493	269	926	541,5	—
Magyarország	2 041	2 863	3 506	3 389	3 879	4 146	3 592	176,0	—
Lengyelország	1 061	307	—51	672	718	379	—199	—18,8	—
Románia	1 366	718	2 008	1 863	1 823	1 485	258	18,9	—
Hat kelet-európai ország	5 078	5 067	6 633	7 819	7 934	7 229	5 383	106,0	—
Szovjetunió	—4 329	—7 212	—6 824	—7 595	—6 818	—5 584	—5 401	124,8	—

Forrás: FAO Trade Yearbooks 1975—1989, FAO, Róma.

4. táblázat

A kelet-európai országok húskereskedelmének összetétele (százalék)

Húsfajta	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1989 (1975=100)
Import								
Marhahús	55,1	72,0	30,0	57,2	34,9	55,0	77,4	140,6
Juhhús	3,0	1,9	13,0	0,9	2,1	5,8	4,3	143,6
Sertéshús	25,3	17,0	49,2	35,6	55,7	32,7	14,7	58,0
Baromfihús	16,5	8,6	6,7	4,2	7,1	6,0	2,7	16,6
Egyéb hús	0,1	0,5	1,1	2,1	0,2	0,5	0,9	746,6
Hús összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Export								
Marhahús	30,3	30,5	25,5	28,4	27,4	24,7	24,4	80,8
Juhhús	2,9	3,4	4,3	3,4	3,5	3,4	2,0	67,9
Sertéshús	34,8	32,5	36,5	35,6	32,1	28,5	38,3	110,0
Baromfihús	29,6	29,5	30,5	30,1	34,2	39,9	31,1	105,1
Egyéb hús	2,4	4,1	3,2	2,5	2,8	3,5	4,2	174,8
Hús összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Forrás: FAO Trade Yearbooks 1975—1989, FAO, Róma.

miatt 1989-ben csupán 542 ezer tonna hús importjára került sor. Fontos azonban megjegyezni, hogy a szovjet gazdaságpolitika a húsimporttal szemben tartósan a takarmánygabona-importot részesíti előnyben annak ellenére, hogy a vásárolt takarmányok hasznosulása az országon belül rendkívül alacsony hatékonyságú. Az egyértelműen gazdaságosabb húsimport bővítését azonban az infrastruktúra elmaradottsága, a szállítási, valamint a tárolási kapacitások hiányosságai korlátozzák. A korábbi években kisebb mennyiségű húst (elsősorban marhahúst) exportált is a Szovjetunió. A nyolcvanas évek második felében azonban a szovjet húsexport gyakorlatilag teljesen megszűnt. 1989-ben csupán 2400 tonna volt, az 1975-ös szint 9,2 százaléka.

A hetvenes évekhez képest a szovjet importban jelentősen csökkent (88 százalékról 36,9 százalékra) a marhahús aránya. (Lásd az 5. táblázatot.) Továbbra is ez a húsféleség áll azonban az első helyen a behozott mennyiséget tekintve. Rendkívüli mértékben növekedett a sertéshús aránya (1989-ben 31,6 százalék), a harmadik helyet pedig a baromfihús foglalja el, amely 1989-ben az összes szovjet import 25,1 százalékát tette ki.

A kelet-európai országok húskivitelének két fő piacát az OECD-országok és a Szovjetunió képezték az elmúlt évtizedekben. A kelet-európai országok fejlett piacgazdaságokba irányuló exportjának mintegy 1/3-a volt húskészítmény és élőállat. Az élőállatok aránya a kivitelben fokozatosan csökkent, és ma már csupán mintegy 10 százalék. Jellemző e relációban a magasan feldolgozott, jó minőségű termékek eladása. Egyes országok, különösen Magyarország és Lengyelország kivitelében jelentős szerepet töltenek be a húskészítmények, kolbászfélék és a dobozolt sonka. A közelmúltban a Közös Piac kedvezményei révén a kelet-európai országok húskivitele az OECD-országokba számottevően bővült.

A kelet-európai húskivitel tradicionálisan legfontosabb rendeltetési helye a Szovjetunió. Hosszú évekig ide irányult az összes kivitel több mint fele. A közelmúltban ez a kapcsolatrendszer alapjaiban ingott meg. 1988-ról 1989-re a szocialista országokból a Szovjetunióba irányuló húsexport 20 százalékkal csökkent,

5. táblázat

A Szovjetunió húskereskedelmének összetétele (százalék)

Húsfajta	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1989 (1977=100)
Import								
Marhahús	88,5	45,0	46,3	42,1	39,5	26,8	36,9	41,7
Juhhús	0,0	17,6	5,8	10,1	9,1	8,9	6,5	—
Sertéshús[1]	1,0	15,9	27,5	24,8	26,6	32,4	31,5	3212,3
Baromfihús	10,5	21,5	20,4	23,0	24,8	31,9	25,1	238,4
Hús összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Export								
Marhahús	67,7	44,0	19,8	71,4	47,6	57,9	62,5	92,3
Juhhús	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
Sertéshús[1]	32,3	56,0	80,2	28,6	52,4	42,1	37,5	116,1
Baromfihús	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
Hús összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Forrás: FAO Trade Yearbooks 1975—1989. FAO, Róma.
[1] A sertéshúsadatok számított értékek.

és 1990-ben is igen jelentős volt a visszaesés. A dollárelszámolásra való áttérés teljesen bizonytalanná tette az 1991. évi forgalmat. A Szovjetunió jelentős összegekkel tartozik a fontosabb húsexportáló kelet-európai országoknak, amelyek képtelenek további hitelek nyújtásával segíteni a Szovjetunióba irányuló kivitelüket. Így a szovjet import forrása egyre nagyobb mértékben az OECD-régió és Latin-Amerika. Az innen eredő behozatal 1989-ben 231 százalékkal növekedett, és további jelentős növekedés következett be 1990-ben is. Alapvetően tehát a Szovjetunióba irányuló kelet-európai húsexportot a fejlett országokból hitelbe történő vásárlások váltották fel, rendszerint igen jelentős exporttámogatásokkal mérsékelt árakon.

Az agrárpolitikai változások hatása a hústermelésre

Az elmúlt két évben a kelet-európai és a szovjet agrárstruktúra alapvető átalakulása kezdődött meg. Ezek a változások alapjaiban érintik az agrárpolitika fő elemeit és jellemzőit is, és új feltételeket hoznak létre a hústermelés számára is. A legfontosabb változások a következők:

a) A szóban forgó országok agrárpolitikájának alapvető vonása az önellátásra való törekvés. A gazdasági fejlődés ütemének csökkenése — a növekvő adósságterhekkel párosulva — tovább erősítette az önellátásra irányuló törekvést a nyolcvanas évek folyamán. *Az új helyzetben sem várható lényeges változás ebben a tekintetben.* A régió országainak súlyos gazdasági válsága, a nagymérvű eladósodottság továbbra is szükségessé teszi a nettó exportőrök számára az agrárkereskedelem pozitív egyenlegének maximalizálását, a húsexport-erőfeszítések fokozását, az importáló országokban pedig az élelmiszer-beszerzési, benne a húsvásárlási kiadások minimalizálását. Az is nyilvánvaló azonban, hogy ezek az autark törekvések a korábbiaktól eltérő formában jelennek meg és a gazdasági gondok enyhülésével párhuzamosan enyhülnek.

b) A kelet-európai országok és a Szovjetunió új agrárpolitikája *alapvetően megváltoztatja és kedvezőbbé teszi a magántermelés feltételeit.* Ez a kérdés ma még az országok többségében nincs lezárva. Az

azonban nem lehet kétséges, hogy a közeljövőben a mezőgazdasági és az élelmiszer-termelés egészének vállalati struktúrája átalakul. *A privatizáció (esetleg reprivatizáció) eredményeként sokszínűbb és jelentős részben a magánvállalkozásokon, a magánkezdeményezésen alapuló vállalat-vállalkozási struktúra kialakulása várható.*

c) Átalakul a húsipar és a húskereskedelem struktúrája. Már folyamatban van a húsipari monopóliumok felbomlása, önálló, egymással versenyző feldolgozó üzemek piacra lépése. Magyarországon, Csehszlovákiában és Lengyelországban gombamódra szaporodnak a kisebb méretű magánfeldolgozó üzemek, napirenden van a húsipari üzemek privatizációja, esetenként külföldi cégeknek történő eladása. A kereskedelemben is megindult a privatizáció, illetve a többcsatornás nagykereskedelem és az értékesítési monopóliumok felszámolása. A magánkereskedelmi hálózat bővülése felélesztí a versenyt és a minőség javulását eredményezi.

d) Az új agrárpolitikában a piaci módszerek, a piac állnak a középpontban. Ezek válnak meghatározóvá a húskereskedelem gyakorlatában is. Közvetlen kapcsolatba kerül a világpiaci és a belső fogyasztói, valamint termelői ár. Ez a változás Lengyelországban, Magyarországon és Csehszlovákiában már lezajlott. A világpiaci árakhoz történő igazodással együtt megszűnt a hústermelés és -fogyasztás állami támogatása. A többi országban, így a Szovjetunióban is csupán az első lépéseket tették meg a támogatások csökkentése, a húsárak liberalizálása irányában. Nem valószínű azonban, hogy a húsártámogatások terheit ezek az országok képesek lesznek tovább viselni.

Érdemes megjegyezni, hogy *a húspiacok liberalizálása meglehetősen súlyos helyzetet idézett elő a liberalizálás útjára lépő három országban.* Az elmúlt év tapasztalatai alapján világossá vált, hogy a piaci gazdálkodás nem azonos a piac korlátlan szabadságával. A piacteremtés, a piacépítés nem fejeződhet be az árak felszabadításával. Szükség van a húspiac jogi és fizikai feltételeinek a kiépítésére, a valódi verseny intézményi alapjainak a megteremtésére is. Érzékelhetővé váltak továbbá a hústermelés szociális és jövedelempolitikai kihatásai is. Lengyelországban és Magyarországon a termelők százezreinek évtizedeken keresztül tartós és megbízható jövedelmet biztosított a hústermelés. Kérdés, hogy az árak teljes felszabadítása, a világpiaci hatások közvetlen érvényesülése rövid távon mennyire elfogadható e tömegek számára. Nem véletlen, hogy az említett országokban újra napirendre került az exporttámogatások ügye és az átalakuló húspiac komoly politikai feszültségek forrásává vált.

e) Megszűnt vagy megszűnőben van a húskereskedelem állami monopóliuma. Valamennyi országban a kereskedés, beleértve a külkereskedelmi ügyleteket is a vállalkozások természetes tevékenységévé és alanyi jogává válik. A húsexport decentralizálása talán legjelentősebb lépés a hús-külkereskedelemben. Eredményeként megszűnnek, vagy darabokra hullanak a korábbi időszakot fémjelző állami monopolvállalatok, és remélhetőleg viszonylag hamar a piaci gazdaságú országok hús-külkereskedelméhez hasonló értékesítési gyakorlat alakul ki. Ma még ez a folyamat a kezdeti lépéseknél tart, egyes országokban el sem kezdődött igazán. Különösen hiányzik a piackonform kereskedelem konzisztens jogi szabályozása, és csak részben jöttek létre a szükséges intézményi keretek. A demonopolizálás jelentőségét azonban aligha lehet túlbecsülni.

f) Folyamatban van a devizagazdálkodás átalakulása, amelynek szembetűnő eredménye *a devizagazdálkodási kötöttségek lazulása és az import, ezen belül az élelmiszer-import liberalizálása.* Ez kitágítja a termelő- és a kereskedő vállalatok mozgásterét, és jelentős hozzájárulás lehet a valódi piac kialakulásához. A húsimport liberalizálására azonban sajnálatos módon eddig egyetlen országban sem került sor.

g) Átalakulóban van a hústermelés és a kereskedelem makroökonómiai kapcsolatrendszere is. A támogatások már említett leépítésén túlmenően a fejlett tőkés

országokéhoz hasonló adó-, vám- és tarifarendszer kialakítása a legfontosabb változás. Az agrártámogatások, így a húsexport támogatásának jövője az egyik legvitatottabb kérdés a kelet-európai agrárkörökben. A költségvetési hiány ma gyakorlatilag lehetetlenné teszi az agrárexport támogatását. Kérdés azonban, hogy egy protekcionista világban megengedhető-e az exporttámogatások teljes és tartós megszüntetése.

A kelet-európai országok és a Szovjetunió várható piaci magatartása

Az agrárpolitika változásai által teremtett új helyzetben sem könnyű a kelet-európai országok húsexportjának és -importjának, várható piaci viselkedésének előrejelzése. Egy ilyen fajta előrejelzéshez mindenekelőtt három kérdés megválaszolására kell kísérletet tennünk. Ezek a következők:

— Hogyan alakul az élelmiszer-termelés és ezen belül a hústermelés?

— Várható-e a húsfogyasztás bővülése, milyen tendenciák érvényesülnek a belső piacokon?

— Hogyan változik a nemzetközi környezet, mennyiben javulnak az érintett országok húsexportjának kereskedelempolitikai feltételei, hogyan alakulnak egymás között kereskedelmi kapcsolataik?

A régió hústermelését tekintve három középtávú fejlődési pályának van értékelhető valószínűsége.

1. Az általános gazdasági válság és a politikai átalakulás szülte feszültségek és bizonytalanságok, a támogatás-leépítés eredményeként bekövetkező keresletcsökkenés hatására a hústermelés növekedése megáll, *a termelés több éves távlatban csökken.* A kibontakozás, az esetleges termelésnövekedés az évtized második felére tolódik ki.

2. A reformintézkedések, az árak liberalizálása viszonylag gyorsan érezteti hatását az állattenyésztésben és a hústermelésben. A termelés nem csökken, sőt *a hústermelés növekedési üteme már rövid távon is gyorsul, és a közeljövőben érzékelhető fellendülés kezdődik.*

3. *A régió hústermelése, az elhúzódó válság a stagnálás állapotában marad.* A termelés egésze mérsékelten növekszik, vagy stagnál — természetesen nagy ingadozásokkal —, lemaradva a globális fejlődés ütemétől, egészen az évtized végéig.

Mindhárom szcenáriónak van esélye mindhárom országban. Valószínű azonban, hogy a vázolt három lehetőség közül egyik sem lesz jellemző a régió egészére. Megítélésem szerint:

— Az *exportáló országokat* (Magyarország, Csehszlovákia, Bulgária, és ide sorolnám Lengyelországot is) inkább az elsőként vázolt tendencia fogja jellemezni.

— Legnagyobb a valószínűsége a második fejlődési pályának *Romániában,* és ez lehet a fejlődés tendenciája a körülmények optimális alakulása esetén a *Szovjetunióban* is. Ez utóbbi valószínűsége azonban meglehetősen kicsi.

— Valószínű, hogy a *Szovjetunióra* a harmadikként vázolt tendencia lesz jellemző, feltételezve a reformfolyamat elhúzódását, a politikai, gazdasági feszültségek tartóssá válását.

A régió országaiban a húsfogyasztás az elmúlt években viszonylag magas szintet ért el. A nyolcvanas évek közepére — az életszínvonal-növekedés leállásával együtt — gyakorlatilag megállt a húsfogyasztás növekedése is, lelassult, sőt egyes esetekben kedvezőtlen fordulatot vett az élelmiszer-fogyasztás strukturális átalakulása is. Az elkövetkező néhány évben *nem várható alapvető javulás a lakosság egészének jövedelemhelyzetét, életszínvonalát illetően.* Minden bizonnyal növekszik azonban a jövedelmek differenciáltsága, és várhatóan éleződnek a szociális feszültségek is. Ebből eredően a húskereslettel kapcsolatban az alábbi megállapításokat tehetjük:

— az alapvető húsféleségekből nem várható a fogyasztás mennyiségi növekedése, a kereslet bővülése;

— a kereslet várhatóan eltolódik az olcsóbb, gyengébb minőségválasztékok, illetve az olcsóbb húsféleségek (például a baromfi) irányában;

— a jövedelemdifferenciálódás eredményeként ugyancsak növekszik a kereslet a magasabban feldolgozott, kiváló minőségű húsok és húskészítmények iránt.

Átalakulóban van a régió nemzetközi húskereskedelmi rendszere. Széthullott az a kapcsolatrendszer, amelynek keretei között a KGST-, illetve az ún. szocialista táboron belül alapvetően a Szovjetunióra építették a kelet-európai országok húsértékesítésüket.

— A Szovjetunió mély gazdasági válsága, az ide irányuló kelet-európai húsexportban is igen súlyosan érezteti hatását. Már 1990-ben bekövetkezett a *kelet-európai országok Szovjetunióba irányuló húsexportjának* jelentős visszaesése, és 1991-ben valószínűleg még az 1990. évi szintek sem tarthatók. Ennek ellenére nem valószínű, hogy ez a kapcsolatrendszer teljes mértékben megszűnik. A Kelet-Európát átfogó és kiépített szovjet energiaszállítási rendszer és a prognosztizált olajbőség a világpiacokon, valamint a kelet-európai országok húsfölöslegei újra fogják teremteni ezeket a kapcsolatokat, de valószínűleg a korábbiaktól eltérő alapokon. Nem várható azonban, hogy a kelet-európai országok Szovjetunióval folytatott agrárkereskedelme belátható időn belül eléri a korábbi szintet.

— Akadozik *a kelet-európai országok egymással folytatott húskereskedelme* is. Itt a fizetőképesség hiánya támaszt kemény korlátokat. A közelmúlt fejleményei azonban arra utalnak, hogy a kibontakozó piacgazdaság keretei között ezek a kapcsolatok viszonylag gyorsan újjáélednek és számottevővé válnak.

— A hagyományos KGST-kapcsolatok felbomlásával egyidőben *kedvezőbbé váltak a fejlett világgal folytatott húskereskedelem feltételei.* A húsexportáló közép-kelet-európai országok esetében a korábbi, túlnyomórészt politikai indíttatású hátrányos megkülönböztetéseket segítő szándékú preferenciák váltják fel. Kétségtelen azonban, hogy különösen az Európai Gazdasági Közösség, de a többi érintett ország is leginkább az agrárkereskedelem feltételeinek javításában tartózkodó. Ennek ellenére már ma is egyértelműen kedvezőbbek a közép-kelet-európai országok hústermékei számára a piacra jutás feltételei, mint bármikor az elmúlt két évtizedben. Az Európai Gazdasági Közösséghez való társulás pedig még további lehetőségeket kínál néhány kelet-európai ország számára.

— *A Szovjetunió* a közép-kelet-európai országokból származó húsimportot egyre nagyobb mértékben az *OECD-országokból eszközölt vásárlásokkal* helyettesíti. Szinte kivétel nélkül hitellel támogatott és kedvező árú, rendszerint gyengébb minőségű hústermékekről van szó. Úgy tűnik, ma a fejlett országok — jelentős részben politikai motivációktól vezettetve — vállalják további hitelek nyújtását a Szovjetuniónak hústermékek vásárlásához. Figyelembe véve a Szovjetunió gazdasági helyzetét és az éleződő belpolitikai feszültségeket, kérdéses, hogy e gyakorlat meddig folytatódik.

A kelet-európai és kisebb részben a szovjet élelmiszer-termelés nyitottabbá válása várhatóan *a külföldi tőke megjelenésében* is kifejezésre fog jutni. Ma a húsfeldolgozás és -értékesítés a közép-kelet-európai országok húságazatának szűk keresztmetszete. Éppen ezek a területek azok, ahol számítani lehet a külföldi tőke bevonására, a multinacionális élelmiszer-konszernek megjelenésére. Ennek eredményeként várható a kelet-európai feldolgozott mezőgazdasági termékek minőségének és választékának javulása, versenyképességük növekedése az igényes piacokon — az egyébként kedvezőbbé váló feltételrendszerben. A külföldi tőke érzékelhető megjelenése a szovjet hústermelésben azonban a közeljövőben nem valószínű.

A piacgazdaság kiépülése, a teljesen piackonform megoldások térnyerése a hústermelésben és -értékesítésben sem következik be egycsapásra. Várhatóan súlyosak maradnak az érintett országok fizetési gondjai is. Mindezekből következően a kelet-európai országok kereskedelempolitikája (különösen érvényes ez a Szovjetunióra) továbbra is nagy súlyt helyez majd a kétoldalú kapcsolatokra, illetve az egyensúly követelményeire a

különböző viszonylatokban. *A húskereskedelem számottevő része még középtávon sem szabad devizában, hanem bonyolult, esetenként többoldalú barter jellegű megállapodások* (árucsere-akciók) *révén realizálódik majd.* Különösen jelentős marad az ilyen üzletek aránya a Szovjetunióval fennmaradó, vagy újonnan kiépülő kapcsolatokban.

★

Mindezek alapján a *régió országainak várható húspiaci viselkedéséről* a következő megállapításokat tehetjük:

a) A közép-kelet-európai régió számottevő komparatív előnnyel és termelési kapacitással rendelkezik a hústermelésben. A termelés oldaláról adva vannak a jelenleginél lényegesen nagyobb export feltételei is. Az érintett országok gazdasági nehézségei, az exporttámogatásokra rendelkezésre álló alapok hiánya azonban nyilvánvalóan korlátozza az exportambíciókat. A nemzetközi fizetési kötelezettségek ugyanakkor a fejlett országokba irányuló export maximális növelésére és csupán a feltétlenül szükséges importra ösztönöznek. Figyelembe véve, hogy a mezőgazdasági export bővítése rövid távon könnyebben megvalósítható, mint az ipari termékek eladásának bővítése, *várható az érintett országok agrárexport- — és különösen húsexport- — ambícióinak erősödése valamennyi fejlett ország piacán.*

b) Az exportkínálat várhatóan a termelés stagnálása, vagy esetleges visszaesése ellenére is bővül majd. A stagnáló belső fogyasztás és beszűkülő szovjet piac ehhez mindenképpen megteremti a szükséges árualapokat. Rövid távon az állomány kivágása is tovább növeli az exportálható húsmennyiséget. Ugyanakkor megítélésem szerint a kelet-európai exportkínálat nem elsősorban mennyiségi vonatkozásban bővül. Már a közeljövőben *a jobb minőség, a piachoz jobban igazodó választék és hatékonyabb piaci munka fogja jellemezni a kelet-európai húsexportot.* Ez egyes termékek piacán akár érzékelhető változást is előidézhet. Nem kétséges hogy a Közép-Kelet-Európa keményebb, erőteljesebb szereplővé válhat elsősorban az igényesebb hústermékek, mindenekelőtt a sertés és a baromfi piacain.

c) A Szovjetunió — bár ugyancsak rendelkezik a hústermékekből való önellátás minden feltételével — *középtávon továbbra is nettó húsimportőr marad.* A szovjet gazdasági nehézségek azonban minden bizonnyal megakadályozzák a húsimport bővülését, sőt valószínű, hogy az elkövetkező években az import elmarad a nyolcvanas évek második felének kiugró értékeitől. A jelzett strukturális átalakulás következtében 1991-ben tovább bővülhet a fejlett országokból a Szovjetunióba irányuló húsexport. Középtávon a *szovjet vásárlások volumenét végső soron az eladó országok hitelnyújtási készsége és hitelezési feltételei fogják meghatározni.*

d) Az átalakuló Kelet-Európa és Szovjetunió fontos piacot és üzleti lehetőséget kínál a fejlett világ országai számára *az állattenyésztés és húsfeldolgozás eszközei tekintetében.*

— Jelentős kelet-európai igénnyel lehet számolni az állattenyésztési technológiák, elsősorban a kisgazdaságokat szolgáló gépek, eszközök iránt.

— Általában véve is bővül az állattenyésztéshez szükséges anyagok, eszközök, különösen pedig a tenyészállatok, valamint a környezetbarát termékek piaca.

— Tartósan fennmarad a régió takarmányimportja, amelyen belül növekszik a fehérjetakarmányok aránya.

— A húsipar elkerülhetetlen rekonstrukciója jelentős mennyiségű gép, felszerelés behozatalát teszi szükségessé.

— A húsvertikum fejlesztéséhez szükséges háttéripari és infrastrukturális beruházások gép- és eszközigénye túlnyomórészt csak a fejlett országokból elégíthető ki.

KÖNYVISMERTETÉS

Marburgi receptek

A gazdasági rendszerek átalakulásáról — a szocialista tervgazdaságtól a szociális piacgazdaságig[1]

A gazdasági rendszerek összehasonlító elemzésében az NSZK-ban évtizedek óta kiemelkedő szerepet játszó — *K. Paul Hensel* által alapított — marburgi kutatóintézet a tervgazdaságból a piacgazdaságba való átmenet elméleti kérdéseivel és első gyakorlati tapasztalataival foglalkozó színvonalas és bízvást nagy érdeklődésre számottartó tanulmánykötettel jelentkezett 1990 júliusában. Mint *Alfred Schüller* és *Hans-Georg Krüsselberg* rövid bevezető soraiból kitűnik, ezzel a kötettel a marburgi iskola egyik kiemelkedő alakját, a 60. születésnapjához érkezett *Hannelore Hamel* professzorasszonyt is köszöntve, arra vállalkoztak, hogy a Kelet-Európában jelenleg zajló gazdasági és politikai rendszerváltás tudományosan megalapozott elemzését adják. A marburgi iskola eszmetörténeti hagyományaiból következően, az írások tárgya a központi tervgazdálkodást leghosszabb ideig és legkövetkezetesebben megvalósító gazdaságok — főként a Szovjetunió és az NDK — gazdasági rendszerváltásának problematikája. Így a magyar olvasó némi csalódására, mind az elméleti elemzések, mind az első gyakorlati tennivalókat, illetve tapasztalatokat összegző tanulmányok csak érintőlegesen (ha egyáltalán) foglalkoznak a Kelet-Európában az 1968-as reform óta kétségkívül a terv- és piacgazdaság sajátos kombinációját felmutató magyar gazdasági mechanizmus sajátosságaival. Hasonlóképpen kevés szó esik a másik karakterisztikusan különutas gazdasági és politikai rendszer, a jugoszláv berendezkedés meghatározó elemeiről, bár Jugoszláviát többször is megemlítik a „harmadik út" elrettentő példájaként. Krüsselberg elmélettörténeti írása mellett, két tanulmány „lóg ki" a kötetből: *Wladislaw W. Jermakovicz* rendkívül tanulságos összehasonlító elemzése a német és a lengyel *szociális piacgazdaság* kezdeti időszakáról, illetve *Helmut Leipold* áttekintése a Thatcher-kormány deregulációs és főként a privatizációs politikájának tapasztalatairól.

A kötet címe pontosan megadja a szerzők többsége által a kelet-európai rendszerátalakítás kiinduló és befejező pontjaként tételezett állapotokat. Ahonnan el kell mozdulni az a szocialista tervgazdaság vagy a pályáját a freiburgi egyetemen kezdő Hensel és követői által előszeretettel használt kifejezéssel: a központi irányítású vagy igazgatású gazdaság (Zentralverwaltungswirtschaft), amelynek a magyar közgazdasági szaknyelvben leginkább a (hagyományos) direktív, tervutasításos gazdaságirányítási rendszer felel meg. A marburgi kutatók által kívánatosnak tekintett végállomás pedig nem más, mint a legtöbb kelet-európai országban — eltérő értelmezéssel ugyan, de — mind nagyobb népszerűségnek örvendő szociális piacgazdaság (nyugatnémet) modellje. A szociális piacgazdaság megkülönböztető jegye — mint Schüller tanulmányának függelékéből is kitűnik —, hogy az egyfajta középút az amerikai „tőkés piacgazdaság" és a svéd „jóléti-állami piacgazdaság" (22—23. o.) között, némi hajlandósággal az utóbbi felé való elmozdulásra. Ez az elképzelés lényegében egybevág azzal, amit a szociális piacgazdaság mai magyar hirdetői vallanak, de — mint arra többek között *Jermakowicz* említett tanulmánya is rávilágít — a nyugatnémet szociális piacgazdaság születésekor az alkalmazott gazdaságpolitikát inkább a monetarista vonások túlsúlya, mint a szociális szempontok fokozott érvényesítése jellemezte.

A kötet első írásában — amelynek címe: Az államgazdaságból a piacgazdaságba való átmenet problémái[2] — *Schüller* kimutatja, hogy a piacgazdaság bármelyik fent említett formájára való áttéréshez elengedhetetlen a szovjet típusú tervutasításos

[1] Zur Transformation von Wirtschaftssystemen: von der Sozialistischen Planwirtschaft zur Sozialen Marktwirtschaft. Arbeitsberichte zum Systemvergleich, Nr. 15. Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme der Philipps Universität Marburg; 1990. július Marburg.

[2] Probleme des Übergangs von der Staatswirtschaft zur Marktwirtschaft.

rendszer négy alappillérének — a demokratikus centralizmusnak, a központi tervezésnek, az állami tulajdonnak, az állam külgazdasági monopóliumának — lebontása. *Schüller* a szovjet „reformfolyamat" (peresztrojka) eddigi történetét elemezve joggal mutat rá, hogy tévesek azok az „átalakulásillúzionisták" (7. o.) által képviselt nézetek, amelyek szerint először a (reál)gazdasági válságot kell orvosolni, és csak azután lehet megkezdeni az áttérést a piacgazdaságra, mert az ellenkező esetben az átalakulás társadalmi költségei túl magasak lesznek. Ez az érvelés teljesíthetetlen előfeltételhez köti az átmenetet. Schüller szerint nem visznek a megoldáshoz közelebb azok az intézkedések sem, amelyekkel — országonként eltérő intenzitással és hangsúlyokkal — évtizedek óta próbálkoznak a kelet-európai reformerek (a tervezés demokratizálása; direkt és indirekt irányítási módszerek kombinációja, illetve az előző felváltása az utóbbival; a gazdaság egyes szektorainak fokozatos egymás utáni reformálása; a központi tervek állami megrendelésekkel való helyettesítése; a „terven kívüli" termelés szabad értékesítése). Schüller tanulmányából végezetül érdemes kiemelni egy gondolatmenetet, amely a gazdasági rendszerváltás és a pártállami diktatúrát, illetve hegemóniát felváltó pluralista politikai rendszer működése közötti kapcsolatot tárgyalja. Eszerint minden bizonnyal nehezebb sikert ígérő parlamenti ellenzéket létrehozni, ha a kormánypárt meghatározó befolyást gyakorol a gazdasági folyamatok és a gazdasági struktúra átalakulására. Így azok a „harmadik utas" javaslatok, amelyek a politikai pluralizmust a gazdaság erős állami irányításával (akár a hagyományos szocialista értelemben, akár a jóléti államokban követett módon) kívánják kombinálni, joggal gyanúsíthatók azzal, hogy valójában a parlamentáris rendszer ellen irányulnak.

Krüsselberg Adam Smith és a németek. Gondolatok a gazdasági rendszerek etikai alapjairól[3] c. tanulmánya arra tesz kísérletet, hogy megkeresse a szellemi-eszmetörténeti kapcsolatot a liberális közgazdasági gondolkodás első nagy hullámának, közelebbről *Adam Smith*nek a gazdaságfilozófiája és a szociális piacgazdaság eszmerendszerét kidolgozó német társadalomtudósok világfelfogása között. Krüsselberg egyrészt kimutatja, hogy a „nagy leegyszerűsítők" alaptalanul tulajdonítják Smithnek azt a feltevést, miszerint „a (felvilágosult) önérdek saját igazolását kvázi önmagából nyeri, mivel általános jólétnövelő hatást fejt ki egy olyan kiválasztási folyamatban, amelyben az erősebb a gyengébb ellenében érvényesül, és amelyben a gyengébbekkel való törődést nem tekintik sem hasznosnak, sem morálisan ajánlatosnak" (31. o.). Ezzel szemben, mint azt műveinek keletkezési sorrendje is jelzi, Smith érdeklődésének középpontjában mindig is az értékrendszer, a jog- és államrendszer, valamint a gazdasági rendszer hármasának kölcsönös összefüggései álltak. A 20. század második harmadának freiburgi iskolájához tartozó német gondolkodók *(Eucken, Müller-Armack, Erhard* és az ugyancsak idesorolt *Röpke)* eszméit vizsgálva Krüsselberg másrészt kimutatja, hogy munkásságukban szintén kiemelkedő helyet foglalt el a szabad piacgazdasági rendszer morális alapjainak és morális igazolásának kérdése. A keleti tartományok gazdasági és politikai integrálásával az NSZK-ban emberek milliói ismeretlen intézményi keretekkel és új értékrendszerekkel kénytelenek váratlanul szembesülni. Ezeknek az élményeknek a feldolgozásában és az új intézményekkel való azonosulásban — Krüsselberg szerint — nagy szerepet játszhat a piacgazdasági rendszer morálfilozófiai alapjainak megér(te)tése és elfogad(tat)ása.

Karl von Delhaes tanulmánya A központi irányítású gazdaság mint politikai uralmi eszköz[4] címmel — arra a rendkívül izgalmas kérdésre keres választ, hogy „hogyan maradhatott fenn ilyen sokáig egy a modern népgazdaság követelményeivel — legalábbis visszatekintve — láthatóan inadekvát rendszer" (41. o.) Delhaes megállapítja, hogy a szocialista gazdasági rendszerekhez fűzött, kezdetben talán még némi legitimációs erővel és motivációs hatással bíró remények is — az állásbiztonság garantálásának kivételével — hamarosan megalapozatlannak bizonyultak. Elfogadja azt a tézist, hogy az „adminisztratív szocializmus" fenntartását a kelet-európai országok-

[3] Adam Smith und die Deutschen: Gedanken zu den ethischen Grundlagen von Wirtschaftssystemen.

[4] Zur Funktion der Zentralverwaltungswirtschaft als politisches Herrschaftsinstrument.

ban a szovjet hegemóntörekvések magyarázták. Magában a Szovjetunióban viszont „ez a rendszer minden bizonnyal olyan előnyöket nyújtott a mindenkori döntéshozóknak, amelyek hosszú ideig ellensúlyozták azokat a költségeket, amivel a rendszer alacsony gazdasági hatékonysága miatt számolniuk kellett" (42. o.). A szovjet párt- és gazdaságtörténet első évtizedeinek dokumentációjából gazdagon idézve, Delhaes arra a következtetésre jut, hogy a szélsőségesen centralizált gazdasági rendszer kiépítése, fenntartása, de még reformálgatása is hatalompolitikai célokat szolgált. (Következtetését erősíti mind a lengyel és a keletnémet gazdaságirányítási rendszer ötvenes és hatvanas évekbeli változásainak példája, mind a KGST keretein belül folyó „nemzetközi szocialista munkamegosztás".) Ez az álláspont kétségkívül igen tetszetős addig, amíg az olvasó a kommunista párt vagy a nomenklatúra, a politikai elit kategóriáiban gondolkodik. A magyarországi szocializmus utóbbi évtizedeinek elemzésére vállalkozó gazdaságszociológusok és politológusok kutatásai azonban arra engednek következtetni, hogy a hatalmi szerkezet jóval bonyolultabb, mélységében és szélességében jóval tagoltabb annál, mintsem leírható lenne a párttagok és pártonkívüliek vagy a vezetők és vezetettek leegyszerűsítő sémáival. Nincs ok feltételezni, hogy — a szélsőséges diktatúra éveit leszámítva — nem alakult ki ilyen jellegű, bár nyilván nem ilyen mértékű érdektagoltság és összetett hatalmi struktúra a Szovjetunióban vagy a tervutasításos rendszert a közelmúltig fenntartó kis kelet-európai országokban. Úgy véljük tehát, hogy jóllehet Delhaes állítása, miszerint a központosított gazdaságirányítási rendszer a politikai diktatúra, illetve hegemónia fenntartásának eszközeként maradhatott fenn évtizedekig, első megközelítésben nyilvánvalóan igaz, hogy a „hétköznapi szocializmus" érdekviszonyainak, hatalmi szerkezetének, formális és informális intézményeinek alaposabb megismerése szükséges mind a kelet-európai rendszerek működési mechanizmusainak, mind pedig összeomlásuk időpontjának, mértékének és módjának megértéséhez.[5]

A marburgi iskolától intellektuálisan egyáltalán nem távol álló *Gernot Gutmann* kölni professzor tanulmánya (A gazdaságpolitika konstitutív elvei Euckennél és a gazdasági rendszerváltás Kelet-Európában[6]) abból a már említett helyzetből indul ki, hogy sem Nyugaton, sem Keleten nem született még meg a politikai diktatúrából és központilag irányított gazdaságból a piacgazdaságba és demokráciába való átmenet átfogó elmélete. Ha ez így is van, folytatja Gutmann, legalábbis a német közgazdászok rendelkeznek azokkal a gazdasági rendszer megszervezésére irányuló (ordungspolitische) ajánlásokkal, amelyeket *Walter Eucken* dolgozott ki a piacgazdasági versenyrendszer megteremtésének legfontosabb elveire vonatkozólag. Bírnak-e ezek az ajánlások relevanciával a mai kelet-európai átmenet szempontjából, vagy érvényességük a negyvenes évek végének Németországára korlátozódott? A tanulmány ezekre a kérdésekre keres választ, amelynek lényege: a piacgazdaság alapvető működési feltételeit összefoglaló euckeni mű A gazdaságpolitika alapelvei (Grundsätze der Wirtschaftspolitik) ugyanazokat a gazdaságszervezési alapelveket tartalmazta, amelyeket napjainkban a kelet-európai átmenet élvonalában haladó országok megvalósítani igyekeznek (szabad áralakulás, magántulajdon, monetáris stabilitás, szerződéskötési szabadság és a szerződésekért vállalt felelősség, versenyszabályozás stb.)

A recenzens számára a kötetben szereplő írások közül a legnagyobb élményt *W. W. Jermakowicz* (Evansville, Egyesült Államok) tanulmánya (A szociális piacgazdaság kezdetei Németországban és Lengyelországban[7]) nyújtotta, amely a valutareform bevezetésének és a kötött gazdálkodás felszámolásának negyvenes évekbeli német és az 1990-es gazdaságstabilizálási és rendszerátalakítási program első hónapjainak lengyel tapasztalatait veti egybe. Jermakowicz komparatív elemzése kiterjed a kiinduló

[5] Ennek a megismerési folyamatnak nyilván nem kizárólagos módja a kelet-európai (főként magyar) társadalomtudósok (szociológusok, politológusok, közgazdászok) által eddig követett út. A gazdasági és politikai folyamatok elemzésében nagy szerepet játszhatnak azok az elméletek és eljárások is, amelyeket eddig nagyrészt csak a piacgazdaságok, illetve a pluralista politikai berendezkedésű országok döntési folyamatainak vizsgálatára alkalmaztak (public choice- és bürokráciaelméletek, a gazdasági szabályozás elmélete stb.).

[6] Euckens konstituierende Prinzipen der Wirtschaftspolitik und der ordnungspolitische Wandel Osteuropas.

[7] The Beginnings of Social Market Economies in Germany and in Poland.

feltételek, a nemzetközi környezet, a gazdaságpolitikai koncepciók és a megvalósítás, valamint a tanulságok közötti hasonlóságok és eltérések számbavételére. Írásából érdemes kiemelni azt, hogy míg 1948-ban *Ludwig Erhard* és munkatársai a tervezéssel és az állami intervencionalizmussal rokonszenvező nemzetközi és főként európai környezetben vezettek be egy a szabadpiaci elveken alapuló gazdasági rendszert, addig 1990-ben *Leszek Balcerowicz* a liberalizáció és dereguláció világszerte tapasztalható népszerűsödésének és terjedésének közepette kezdett hozzá az Erhardéhoz hasonló szabadpiaci koncepció megvalósításához. (Apró adalék, hogy kinevezését megelőzően Balcerowicz egy NSZK-beli tanulmányúton éppen Erhard gazdaságpolitikáját tanulmányozta.) Mindkét program tartalmazott gazdaságstabilizáló és rendszerátalakító intézkedéseket. Míg azonban a (reál)gazdaság dezintegráltsága, szétziláltsága tekintetében nehéz különbséget tenni a német és a lengyel helyzet között, addig a gazdasági intézményrendszer tekintetében Erhard kétségtelen előnyt élvezett: Németországban már megvoltak a piacgazdaság alapvető intézményei (magántulajdon, tőzsde, bankrendszer stb.) „csak" újra működésbe kellett hozni őket, Lengyelországban viszont a stabilizációval párhuzamosan kezdődött meg a piacgazdaság intézményeinek a kiépítése; a privatizálás tekintetében pedig a lengyel (és általában a kelet-európai) helyzet példa nélküli a történelemben. Egyebek mellett ezért a valutareformot követően Németországban a gazdasági teljesítmény gyorsan nőtt, míg Lengyelországban a stabilizációs program első hónapjaiban a gazdaság korábban soha nem tapasztalt méretű recessziót szenvedett el. Az infláció megfékezésére, a gazdaságban lévő pénzfelesleg lecsapolására Németországban a nominális pénzmennyiség drasztikus csökkentését alkalmazták (valutareform), Lengyelországban pedig a pénzmennyiség változatlanul hagyása mellett a szinte teljes árliberalizáláshoz folyamodtak (korrektív infláció). Egyik esetben sem próbálkoztak a pénzmennyiség lekötésével az állami vagyon eladása révén. Németországban egyszerűen nem volt elegendő állami tulajdon erre a célra, míg Lengyelországban politikai és szociális szempontok, illetve az előkészítés elhúzódása akadályozták ennek a lehetőségnek a komoly megfontolását. Jermakowicz ezt a lengyel program nagy hiányosságának tartja. A német és a lengyel tapasztalatokból a szerző által levont tanulságok közül még kettőt érdemes kiemelni. *1.* A gazdasági reformok sikeres véghezviteléhez elengedhetetlen, hogy a kormány rendelkezzen jól átgondolt, konzisztens és részletesen kidolgozott csomagtervvel. *2.* A lengyel példa azt mutatja, hogy „könnyebb a pénzügyi helyzetet stabilizálni, mint végrehajtani az intézményi változásokat" (96. o.). Figyelembe véve, hogy a Balcerowicz-programot a nemzetközi pénzvilágban rokonszenvövezi, ez azt is jelenti, hogy ha a viszonylag stabil (reál)gazdasági helyzetben lévő kelet-európai országok sokáig késlekednek a rendszerátalakítás koncepcionális kérdéseinek megválaszolásával és a programok következetes megvalósításával, akkor könnyen elveszhet az a helyzeti előnyük, amelyet a rendszerváltás kezdetén élveztek a régió más országaival szemben.

H. Jörg Thieme (Bochum) színvonalas tanulmányának — Valutaunió Németországban — feltételek, esélyek, kockázatok[8] — különlegességét az adja, hogy azt a szerző még az 1990. július 1-i német valutaunió előtt lezárta; az azóta eltelt idő így lehetőséget ad a Thieme által spekulatív módon felvetett gondolatmenetek és ajánlások empirikus tesztelésére. Thieme alapvető kérdése az volt, hogy a főként politikai okokból gyorsan végrehajtandó valutaunió nyújt-e közgazdasági szempontból is előnyöket a keleti tartományok gazdasági integrálódása szempontjából, vagy „csupán feláldozzák a közgazdasági racionalitást a politikai pragmatizmus . . . oltárán" (114. o.). A gyors valutaunióval kapcsolatos kockázatokat mérlegelve, Thieme nagy jelentőséget tulajdonít az átváltási kulcs meghatározásának. (Ne feledjük: a tanulmány írásakor még csak a valutaunió időpontja volt ismeretes!) Közgazdasági szempontból tévesnek tartja azt az elgondolást, hogy az átváltási kulcs megállapításához szociális szempontokat érvényesítsenek. Úgy véli, hogy ezzel a lépéssel — helytelenül — szociálpolitikai feladatokat rónának a jegybankra, holott annak funkciója a pénzügyi stabilitás feletti őrködés. A gazdasági alkalmazkodás kedvezőtlen szociális következményeinek enyhítését nem a jegybanknak, hanem a költségvetésnek kell megoldania. Amennyiben a Bundesbank feladata továbbra is a gazdasági stabilitás monetáris oldalról való bizto-

[8] Währungsunion in Deutschland: Bedingungen, Chancen und Risiken.

sítása, és amennyiben a valutaunió bevezetéséhez hasonló gyorsasággal kezdenek hozzá a gazdasági és szociális unió megteremtéséhez, akkor Thieme szerint a „»kemény DM« bevezetése az NDK-ban egy nem lebecsülendő termelékenységösztönző adunak bizonyulhat" (115. o.).

A keleti tartományok gazdasági integrációjának egyik igen fontos várható következményével, a vállalatiméret-szerkezet már részben meg is kezdődött átalakulásával foglalkozik *Ulrich Fehl* tanulmánya, amelynek címe: Néhány észrevétel az NDK gazdaság-, vállalatiméret-szerkezetéről, tekintettel a központi irányítású gazdaságból a piacgazdaságba való átmenetre.[9] Mondanivalója természetszerűleg nemcsak a volt NDK, hanem az összes kelet-európai ország szempontjából figyelmet érdemel, hiszen a rendkívül koncentrált vállalatiméret-szerkezet, a kis- és középüzemek relatív hiánya, az ún. fordított vállalatpiramis minden tervgazdálkodást folytató országban szükségképpen kialakult. Ennek okaival és speciális keletnémet változatával foglalkozik *Fehl* írásának első része, majd a vállalatiméret-szerkezetnek a piacgazdaságokban megfigyelhető alakulásával kapcsolatos két magyarázó elméletet ismertet. Az egyik szerint vannak olyan oksági összefüggések, amelyek alapján az ágazatonként vizsgált tényleges vállalatiméret-szerkezet minden ágazatban egy meghatározható „optimum" körül ingadozik. A másik felfogás szerint nem létezik ilyen *ex ante* meghatározható optimum, a piaci folyamatok állandó változása a vállalatok méret szerinti struktúráinak újabb és újabb kombinációit hozza magával. Ez utóbbi álláspontra helyezkedve Fehl úgy véli, hogy a kelet-európai átmeneti gazdaságokban „az áttérés . . . a piaci vállalatszerkezetre csak a piaci erők működése alapján történhet. Így először azokat az előfeltételeket kell megteremteni, amelyek lehetővé tesznek egy ilyen működést" (125. o.). Ugyanakkor abból a tényből, hogy a gazdaság „államtalanítása" Kelet-Európában (közelebbről a volt NDK-ban) nem mehet végbe az állam közreműködése nélkül, az is következik, hogy az állami vagyonrészek privatizálásával megbízott vagyonügynökségeknek, csakúgy, mint a versenyfeltételek tisztasága felett őrködő versenyhivataloknak nagy szerepe lesz a vállalatiméret-szerkezet formálásában (is). Ezenkívül — mutat rá *Fehl* — az állami intézmények a kis- és középvállalatok és különösen az új vállalkozások támogatásával is jelentős szerepet játszhatnak az egészségesebb vállalatiméret-szerkezet megteremtésében.

Helmut Leipold tanulmányának — A privatizálás és a deregulálás politikája: tanulságok a gazdasági reformok számára a szocializmusban[10] — kiindulópontja, hogy a nyugatnémet szociális piacgazdaság megteremtésének gazdaságtörténeti példája mellett a nyolcvanas években a nyugati világban és különösen az Egyesült Királyságban folytatott privatizációs és deregulációs politikából tanulhatnak a kelet-európai országok a legtöbbet arról, „hogyan lehet egy gazdaságot államtalanítani és a magánkezdeményezést erősíteni" (133. o.). A brit tapasztalatok széles körű áttekintése során Leipold bemutatja a privatizáció céljait, módszereit és eredményeit. Megállapítja, hogy az állami költségvetés tehermentesítésének tervezett célját elérték: 1979—1989 között a kincstár bruttó privatizációs bevételei 25 milliárd fontra rúgtak (ehhez járult még 15 milliárd font a lakáseladásokból); a nettó bevételek ennél 2—9 százalékkal voltak alacsonyabbak. Ugyan nem számszerűsíthetők, de valószínűsíthetők további kedvező hatások is: a privatizált (és az állami kézben maradt, de átszervezett) vállalatoktól és a dereguláció nyomán szaporodó új kisvállalkozásoktól származó adóbevételtöbblet, a veszteséges állami vállalatoknak korábban nyújtott szubvenciók megtakarítása. Nemzetközi összehasonlításban a brit gazdaságpolitika kimagasló sikereket ért el: míg a kormányzati szféra adósságállománya a nyolcvanas években a legnagyobb nyugati országokban jelentősen nőtt, addig az Egyesült Királyságban érzékelhetően mérséklődött. Ezzel egyidejűleg az adóbevételeknek a GDP-hez viszonyított aránya csökkent, és az adószerkezet teljesítményösztönző irányban módosult. A brit példa kevésbé pozitív vonásai közül Leipold azt emeli ki, hogy az állami vállalatok erőteljes privatizálását nem kísérték hasonlóan határozott deregulációs és a versenyt új piaci szereplők bevonásával erősítő intézkedések.

[9] Einige Überlegungen zur Betriebsgrössenstruktur der DDR-Wirtschaft angesichts des Übergangs von der Zentralverwaltungswirtschaft zur Marktwirtschaft.

[10] Die Politik der Privatisierung und Deregulierung: Lehren für die Wirtschaftsreformen im Sozialismus.

A kelet-európai országok gazdasági rendszerének átalakulása során óhatatlanul fellépő szociális feszültségek kérdése érintőlegesen már több tanulmányban is felbukkant. *Reinhard Peterhoff* írásában (A szociálpolitika jelentősége a rendszerváltás során[11]) a problémakör részletesebb kifejtésére vállalkozik. Mondanivalójának illusztrálásához főként a keletnémet, valamint a lengyel és a szovjet példákat idézi. Peterhoff írásából világosan kitűnik, hogy a piacgazdaságra való átmenet Kelet-Európában teljesen új szociálpolitikai intézményrendszert követel meg. Ennek elemei között mindeddig szinte teljesen ismeretlen szervezetek és eljárásmódok (például a tömeges munkanélküliség kezelésére) éppúgy megtalálhatók, mint a már létező intézmények piacgazdasági követelményeknek megfelelően átalakított formái (például nyugdíj- és betegbiztosítás). Ezeket az alapvető intézményeket egészítik ki a „szociális »elsősegély-intézkedések«" (165. o.), amelyek célja az átmenet keménységének mérséklése és a gazdasági reform szociálpolitikai támogatása. Peterhoff keletnémet és lengyel példákra hivatkozva arra is rámutat, hogy a piacgazdasági értékrendszer és a piacgazdasági rendszerekben meghonosodott szociálpolitika elfogadása nem problémamentes: az állami előírásokhoz és gyámkodásokhoz szokott embereknek nem könnyű megbarátkozniuk azzal a gondolattal, hogy elsősorban saját maguk felelősek sorsuk alakításáért, nekik kell megtalálniuk a módját, hogyan éljenek a nagyobb szabadsággal, a választási lehetőségek kibővülésével. Peterhoff úgy véli, hogy komoly felvilágosító tevékenység, „politikai meggyőző munka" (165. o.) hárul az állami intézményekre a piacgazdasági rendszer működési sajátosságainak, a termelés és elosztás összefüggéseinek megértéséhez és elfogadtatásához.

Előbb vagy később, a kelet-európai országok mindegyike elindult a szocialista tervgazdaságból kivezető úton. A legtöbb országban a cél most már egyértelműen a fejlett demokráciák (szociális) piacgazdasága. Amint azonban arra a kötetben szereplő tanulmányok is felhívják a figyelmet, nem vezetnek kitaposott ösvények az egyik társadalmi, gazdasági, politikai és értékrendszerből a másikba. Így a célba éréshez minden bizonnyal sok időre, türelemre és kitartásra lesz szükség.

Tóth G. László

[11] Die Bedeutung der Sozialpolitik im Systemwandel.

Tóth G. László az MTA Közgazdasági Információs Szolgálatának munkatársa.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Курсовые системы, валютный союз и конвертируемость — возможности Венгрии

Эрик В. Стрейслер

Старые мудрости связанные с курсовыми системами и валютным союзом в большинстве попали в «мусорную кучу истории», цитируя выдумающего содержательные речи нашего старого друга, *Карла Маркса*. Но до сих по мало экономистов учитывали этот факт. На основе опыта прошедших 15 лет можно вывести, что принятые экономические тезисы, связанные с курсовыми системами и валютным союзом не оказались правильными. Мы слишком долгое время были захвачены предрассудочными взглядами, бывшими продуктами исторического опыта периода между двумя мировыми войнами. Этот опыт считался общепринятым, хотя условия данной эпохи были очень специальных. Для достоверного показа возможностей выбора Венгрии, весь вопрос должен быть обдуман.

О денежном обороте

Андраш Броди

Модели Найменна и Леонтиефа до сих пор не изобразили действительного денежного оборота. Картина, которую можно создать на основе теории Брун-движения, гармонизирует с этими моделями. Таким образом можно уже логистически определить те теоретические распределения, практическое исследование которых будет целесообразно. С их помощью можно тольковать и макроэкономические переменные Фишера, и так можно различать разнообразную скорость денежного потока и товарного оборота. Видно, что бесперебойный денежный оборот сам по себе гарантирует стохастический подход к равновесию. Для доказания практического действия равновесия не нужно предположение ни мотива прибыли, ни сознательности планирования.

Непосредственное заграничное капиталовложение и уплата долга и процентов

Иштван Абел—Джон П. Бонин

Мы анализируем последствия сокращения роли бюджета в хозяйстве посредством несложной макромодели, в которой годовая уплата долга и процентов и прямые заграничные капиталовложения играют выдающуюся роль.

Принципы Тайлора, структурное приспособление и японский пример

Ласло Самуели

Ускорившееся с второй половины 70-х годов изменение структуры мировой экономики представляет собой серьёзный вызов и необходимость приспособления. Эта статья занимается одним важным аспектом создания гибкой и конкурентноспособной структуры, стратегиями организации труда и предприятий развитых промышленных стран, их общественными условиями и следствиями. Ведь новая волна массовой безработицы с 70-х годов изменила отношения рынка труда в ущерб трудящихся, ослабила позиции представления их интересов. При таких условиях две стратегии приспособления возможны. Одна постарается увеличить гибкость хозяйства, усилить его конкурентноспособность посредством «дисциплинирования» трудящихся, методов автократического руководства. Другая исходит из того, что быстрое техническое развитие, гибкое приспособление требуют отказа от прежней жёсткой организации крупных предприятий с целью более широкого использования квалификации рабочих, развёртывания их самостоятельных инициатив. В обеих случаях служит примером японская организация труда, ведь несомненно Япония до сегодняшнего дня является «страной успехов» в отношении структурного приспособления. Также важный вопрос оценка «классических» принципов органигации труда на крупных предприятиях связанных с именем Тайлора. Кажется, что суждения их не можем заключить даже спустя сто лет.

Перестроим или сохраняем структуру нашей промышленности?

Габор Папанек

Статья указывает на то, что развитие в 1989—90 гг. обозначает перелом в прежних трендах медленного изменения промышленной структуры. Разруха восточно-европейской торговой системы и вследствие этого, снижение спроса, часто делают невозможным дальнейшее сохранение производства наименее конкурентоспособных на ммировом рынке продуктов, прекращение производства которых уже давно было предложено. Увеличением материалоёмкости экспорта — экспорта материалов,;полуфабрикатов,;запчастей. Внезапное расширение сферы мелкого предпринимательства обозначает увеличение мощности прежде всего в машиностроении, лёгкой промышленности, строительстве (и в торговле, в области экономических услуг). Промышленная политика здесь имеет много возможностей для того, чтобы помогать благопричтые и тормозить неблагоприятные процессы. Подержка создания рыночного хозяйства может иметь самое благоприятное влияние. Значит, было бы желательно, чтобы приватизация началась в сферах заинтересованных в сохранении структуры (на крупных предприятиях монополистического положения); и в сфере очень отсталых услуг, способствующей ускорению развития. Необходимо и умножение центральных усилий против монополий и картелей.

Экономическая наука как мораль

Кэннет Е. Булдинг

Вопреки внешности наука многосторонно, крепко связана с полемикой о моральных суждениях, ценностях. Сама наука может создаться только в таких обществах, в которых господствующая система ценностей не протворечит ценностям и нормам научной субкультуры.

Что касается экономики, наша наука имела значительное влияние на развитие норм и этических представлений, но в первую очередь не посредством бытовой экономики построенной на нестойном постаменте оптимума Парето, а скорее с разработкой показателей макро-уровня и принципов анализа пользы и расходов. Ставить под вопрос последнее можно только со стороны т. н. «героической этики», то есть из позиции «Выполни свой долг и не спроси, какая этому цена». И имея ввиду, что хотя человек это не с холодным бессердием калькулирующий «homo oeconomicus», или герой в футляре, а существо ищущее свою дорогу между этими крайностями, кто может использовать и экономическое мышление при создании своих моральных суждений.

Мораль и экономическое благосостояние

Тибор Сцитовски

В связи с рецензией о книге Франка, автор доказываем, что экономичекое поведение людей помимо личного интереса, влияют и другие могивации. Он виявляем тесную связь между рациональным аледованием своим интересам и честным повегением, а также анализирует главиую роль ирава в рыночной экономике.

Математика погашения жилищного кредита в 1991 г.

Андраш Шимонович

Известно, что с 1-го января 1991 г. условия погашения жилищного кредита с льготным процентом Всевенгерской сбергкассы изменились. Отраслевая периодическая печать едва занималась вопросом, а в ежедневной и еженедельной печати не нашли объяснения даже таких важных категорий, как (реальная) настоящая стоимость кредита и взвешенное среднее время погашения. Так закономерно отсуствовало и ознакомление с основными математическими зависимостями.

В этой стати мы хотели бы прежде всего заполнить эти проблемы. Излагается зависимость частичного взноса и задолженности от заёма, срока истечения и процентной ставки. Показывается настоящая стоимость заёма и взвешенное среднее время погашения. Анализируется, что какие выгоды и невыгоды имеют два варианта в сравнении

друг с другом, имея ввиду вариант правительства и вариант одобренный парламентом. Наконец, коротко излагается методически более правильный принцип погашения, который вместо индексации процента, индексирует частичный взнос.

Изменение структуры, занятость и эффективность рабочей силы

Йожеф Тот

Автор стати подтверждает и добавляет установления *Дьёрдя Бода и его соавторов* (1991) с математическим анализом экономических связей. Соответственно этому при изменении экономической структуры, занятие лиц ставших безработными вследствие прекращения неэффективного промышленного производства, сопроводилось бы снижением эффективности сельскохозяйственной работы. В результате экономической политики такой направленности, кроме увеличения численности сельскохозяйственной рабочей силы, специализации производства и снижения использования рабочей силы, даже в случае увеличения всего валового дохода, валовый доход на одного работника снизился бы.

В стате на основе положительных закономерностей сочиняются выводы, которые могут быть использованы руководством хозяйства и предприятий.

Промышленные кризисные зоны во Венгрии

Йожеф Папп—Йожеф Тот

Практика промышленной политики последних десятилетий — хотя употребляла всегда прилагательное «планомерное» говоря о себе — развивала венгерскую промышленность во многих отношениях очень односторонно. Эта «планомерная непропорциональность» в большой мере отвечает за то, что промышленность в глубоком структурном кризисе в многих регионах. С целью локализации промышленного кризиса, авторы пользовались тем, что односторонность есть категория которую можно схватить и квантифицировать. Структурный анализ мозаично разложенной на микрорегины венгетрской промышленности — посредством применения остроумного измерителя информационной теории, относительной энтропии — кроме определения промышленных кризисных зон, позволил и типизацию кризиса. Структуральная односторонность, в качестве кризисного симптома, пластично характеризует природу и интенсивность промышленного кризиса данного региона, одновременно указывая и на структурное вмешательство, как на необходимое направление отвращения кризиса.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Exchange rate systems, currency union and convertibility — The chances of Hungary

Erich W. Streissler

Most of the wisdoms relating to exchange rate systems and currency union have got to the "scrap-heap of history" to quote the inventor of laconic phrases, our old friend Karl Marx. But up to now this fact has been recongized by too few economists. On the basis of the experiences of the last 15 years the conclusion can be drawn that the accepted economic theses about exchange rate systems and currency union do not hold water. We have been too long captive of the views, full of prejudice, which had been influenced by the historical experience of the interwar period. These experiences were thought to be of universal validity, while the circumstances of the given period were particular, indeed. In the interest to be able to present the choices facing Hungary in an authentic manner the whole complexity of problems has to be reconsidered.

On money circulation

András Bródy

Up to now, the models of Neumann and Leontief have not represented the real flows of money. The picture that can be drawn on the basis of the theory of Brownian motion is in a good harmony with these models. Thus the theoretical distribution can be determined logically; it will be expedient to examine it also in practice. With their aid the macroeconomic variables of Fisher's equation may be interpreted and the differing speeds of money flows and commodity turnover computed. It also turns out that smooth money circulation in itself gurantees a stochastic convergence to equilibrium. Thus, for proving the practical existence of equilibrium it is not necessary to assume either a profit motive or conscious planning.

Direct foreign investment and the debt service

István Ábel—John P. Bonin

The authors analyze the consequences of the fact that the state budget's economic role has diminished with the aid of a simple macromodel in which the debt service and direct foreign investments play outstanding roles.

Taylor's principles, structural adjustment and the example of Japan

László Szamuely

The world economic structural changes, accelerating since the mid-seventies, are a grave challange and demand adjustment. The study discusses an important aspect of developing a flexible and competitive structure, the strategies followed by developed industrial countries in work and business/organization, their social conditions and consequences. The reappearance of massive unemployment since the seventies has changed the labour market relations at the detriment of the employed, and weakened the positions of organizations representing their interests. Under such conditions two strategies of adjustment have become possible. One of them wishes to increase the flexibility of management and strengthen competitiveness by keeping the employees under strict discipline with the methods of authoritarian management. The other sets out from the statement that rapid technical progress and flexible adjustment demand precisely the discarding of the hitherto rigid, big factory organization so as to allow the widest possible exploitation of the expertise of those employed and the evolution of their independent initiatives. The Japanese factory organization serves as an example for both strategies, since, undoubtedly, Japan has been the "success country" of structural adjustment up to now. Another important question is the judgement of the "classical" principles of work organization in large factories, hallmarked by the name of Taylor. It seems that their discussion cannot be considered as closed even after a hundred years.

Do we transform or conserve the structure of Hungarian industry?

Gábor Papanek

The article points out that the development of the Hungarian economy in 1989—90 caused a strong break in the hitherto slow changes in the trend of structural development of industry. Collapse of the Estern-European system of trade and the decline in demand in its wake frequently make impossible to maintain production of products least sought for on the world market — otherwise long ago recommended to eliminate from production. The boosting of exports against convertible currencies entails higher material- intensity of exports and growing imports of materials, intermediaries and parts. The explosion-like growth of small ventures means expansion of capacities mainly in the enginsering and light industries, constructon as well as in trade an economic services). Industrial policy has a variety of chances for helping the processes judged favourable and for braking the unfavourable ones. The most favourable impact may be expected from supporting the building up of market economy. It would thus be desirable to start privatization in the spheres interested in preserving the existing structure (among the big firms in monopolistic position), and in the circle of the now backward services that may accelerate development. Greater central efforts are indispensable against monopolies and cartels, too.

Economics as a moral philosophy

Kenneth E. Boulding

In spite of all appearances, science is linked to the debate of moral judgements and values with many threads. Science itself can come about only in such societies where the dominating system of values is not in conflict with the values and norms of the scientific subculture.

As regards economics, our discipline has had significant impact on the development of norms and ethical ideas, but not mainly through the welfare economics relying on the shaky foundations of the Pareto-optimum, but rather by elaborating the macrolevel income indicators and the principles of cost-benefit analysis. The latter can seriously be challenged only from the side of the so-called "heroic ethics", that is, from the stand: "do your duty and do not ask its price". And, since man is neither a "homo oeconomicus" calculating with cold insensibility, nor a hero with blinkers, but looks for his own uncertain ways between these two extremes, he can make use also of economic reasoning in formulating his moral judgements.

Ethics and economic welfare

Tibor Scitovsky

Under the pretext of reviewing a book of Frank, the author proves that the economic behaviour of people is motivated — beyond self-interest — also by other factors. He proves that there is a close relationship between the rational following of interests and honest behaviour, and that ethics plays an indispensable role in market economy.

Mathematics of the amortization of hosuing loans in 1991

András Simonovits

It is well known that the amotization conditions of housing loans granted by the National Savings Bank with advantageous interest conditions have changed with January 1st, 1991. The professional press hardly discussed the problem and the dailies and weeklies have not explained such important categories as the (real) present value of the loan and the real mean time of amortization of the loan. Also a review of the basic mathematical interrelations was necessarily missing.

The article intends to make up for this deficiency. It is reviewed how the amortization (instalment) and the debt depend on the loan, the expiration and the rate of interest. The present value of the loan and the weighted mean time of amortization are shown. The advantages and disadvantages of the two versions — the one submitted by the government and the one approved by Parliament — are analysed relative to

each other. Finally, a methodologically more correct principle of amortization is briefly outlined which, instead of indexing the interest, indexes the amortization (instalment).

Structural change, employment and labour efficiency

József Tóth

The author supports and completes the statements of György Boda and his co-authors (published in the Feb. 1991 issue of this periodical) by a mathematical analysis of economic interrelations. Accordingly, in the course of structural changes the employment of those becoming redundant in consequence of cutting down inefficient industrial production would entail a diminishing efficiency of agricultural labour. An economic policy aiming at such rearrangement would result, beyond growing labour density, diminishing specialization of production and declining utilization of labour in agriculture, in a falling gross income per employee — even in the case of growing total gross income.

The conclusions for economic control and enterprise management are formulated in the article on the basis of rules arranged by theses.

Industrial crisis zones in Hungary

József Papp—József Tóth

The Hungarian industrial policy developed the Hungarian industry in a highly onesided way — although it qualified itself as "planned". This "planned disproportionality" is to no small extent responsible for the deep structural crisis of industry in many regions. In the interest of locating the industrial crisis the authors exploited the fact that onesidedness is a category that can be well grasped and quantified. By introducing a witty indicator of information theory, the relative entropy, the structural analysis of the Hungarian industry, broken down into microregions, allowed — beyond the identification of the crisis zones — also the typifying of the crisis. The structural onesidedness, interpreted as a symptom of crisis, tangibly characterizes the nature of the industrial crisis of the region and its intensity, indicating at the same time the necessary direction of structural interference as an instrument to ward off crisis.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII год издания, июль—август 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Эрик В. Штрейслер: Курсовые системы, валютный союз и конвертируемость — возможности Венгрии 665

Андраш Броди: О денежном обороте 681

Иштван Абел—Джон П. Бонин: Непосредственное заграничное капиталовложение и уплата долга и процентов 692

Ласло Самуели: Принципы Тайлора, структурное приспособление и японский пример 706

Габор Папанек: Перестроим или сохраняем структуру нашей промышленности? 721

МОРАЛЬ И ХОЗЯЙСТВО

Кэннет Е. Булдинг: Экономическая наука как мораль 729

Тибор Сцитовски: Мораль и экономическое благосостояние 742

ДИСКУССИЯ

Андраш Шимонович: Математика погашения жилищного кредита в 1991 г. 755

Йожеф Тот: Изменение структуры, занятость и эффективность рабочей силы ... 764

МАСТЕРСКАЯ

Йожеф Папп—Йожеф Тот: Промышленные кризисные зоны во Венгрии 778

ОБЗОР

Чаба Чаки: Влияние восточно-европейского и советского аграрного преобразования на мясную мировую торговль 798

РЕЦЕНЗИЯ О КНИГЕ

Марбургские рецепты (*Ласло Тот Г.*) 812

Краткое содержание статей на русском и английском языках 818

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, July—August, 1991

CONTENTS

Erich W. Streissler: Exchange rate systems, currency union and convertibility — The chances of Hungary 665
András Bródy: On money circulation 681
István Ábel—John P. Bonin: Direct foreign investment and the debt service 692
László Szamuely: Taylor's principles, structural adjustment and the example of Japan 706
Gábor Papanek: Do we transform or conserve the structure of Hungarian industry? 721

MORALS AND ECONOMY

Kenneth E. Boulding: Economics as a moral philosophy 729
Tibor Scitovsky: Ethics and economic welfare 742

DISCUSSION

András Simonovits: Mathematics of the amortization of housing loans in 1991 755
József Tóth: Structural change, employment and labour efficiency 764

WORKSHOP

József Papp—József Tóth: Industrial crisis zones in Hungary 778

REVIEW

Csaba Csáki: Impact on the world trade of meat of the agrarian changes in Eastern Europe and the Soviet Union 798

BOOK REVIEW

Recipes from Marburg *(László G. Tóth)* 812
Abstracts of the articles, in Russian and English 818

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat igazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. május 28.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte.
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 20 248
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 10 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft


BIZTONSÁG
PROLONGÁLVA
McCANN-ERICKSON
BIZTOS KÖTÉS
HUNGÁRIA
BIZTOSÍTÓ RT

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. SZEPTEMBER

MÁTYÁS ANTAL
Széchenyi fejtegetései Magyarország gazdasági felemelkedésének feltételeiről és akadályairól

DAVID STARK
Privatizáció Magyarországon.
A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz?

VOSZKA ÉVA
Tulajdonosi szerkezet — tulajdonosi érdek

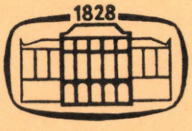
KARSAI JUDIT
„Hiteles" vezetők.
MBO-ügyletek külföldi és hazai tapasztalatai

PETER KOSLOWSKI
Etika a piacgazdaságban, avagy magánbűnökből nem lesz közjó

VÁGI FERENC
Támogatott vagy saját lábon álló a mezőgazdaság?

GAÁL GYULA
Az érzelmek iskolája — Vági Ferenc cikkéhez

BAGÓ ESZTER
A nagy- és kisvállalatok kapcsolata az iparban.
Nemzetközi és hazai tendenciák



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. szeptember

TARTALOM

ÉVFORDULÓ

Mátyás Antal: Széchenyi fejtegetései Magyarország gazdasági felemelkedésének feltételeiről és akadályairól 825

TANULMÁNYOK

David Stark: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? 838
Voszka Éva: Tulajdonosi szerkezet — tulajdonosi érdek 860
Karsai Judit: „Hiteles" vezetők. MBO-ügyletek külföldi és hazai tapasztalatai 872

ESSZÉ

Peter Koslowski: Etika a piacgazdaságban, avagy magánbűnökből nem lesz közjó 888

VITA

Vági Ferenc: Támogatott vagy saját lábon álló a mezőgazdaság? 898
Gaál Gyula: Az érzelmek iskolája — Vági Ferenc cikkéhez 913

MŰHELY

Bagó Eszter: A nagy- és kisvállalatok kapcsolatai az iparban. Nemzetközi és hazai tendenciák 917

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 927

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,
Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

ÉVFORDULÓ

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (825—837. o.)

MÁTYÁS ANTAL

Széchenyi fejtegetései Magyarország gazdasági felemelkedésének feltételeiről és akadályairól

Széchenyi közgazdasági műveit olvasva meglepődéssel tapasztaljuk, hogy gondolatai között mennyi az időszerű. Mi teszi Széchenyi megállapításait annyira aktuálissá? Rendszerváltás időszakában működött, olyan körülmények között, amikor gazdasági felemelkedésünknek az volt a feltétele, hogy az ország képes-e felszámolni az elavult társadalmi, gazdasági viszonyokat, át tud-e térni egy fejlettebb társadalmi, gazdasági rendszerre, el tudja-e hárítani a termelés fejlődése s a fejlett piaci viszonyok kialakulásának útját álló akadályokat, fel tud-e zárkózni a fejlett Európához. Széchenyi nagyságát mutatja, hogy kora magyar gazdasága bajainak jó diagnózisát adta meg, s a gyógyítás eszközeit is helyesen tárta fel. A rendszerváltás mai feltételei között az ország előtt álló feladatok egy része hasonló: a tulajdonviszonyok átalakítása, a fejlett piaci viszonyok kibontakoztatása, az élenjáró országokhoz való felzárkózás. Innen a gondolatok hasonlósága is.

A polgári átalakulás útjára lépő feudális Magyarországon központi gondolatként vonult végig a kor közgazdasági tárgyú műveiben — s ilyenek nálunk először a 18. század utolsó évtizedeiben bukkantak fel — az a kérdés, mi az oka annak, hogy a természeti kincsekben oly gazdag Magyarország mégis oly szegény, s miként lehetne az országot gazdaságilag felvirágoztatni.

A 18. század utolsó s a 19. század első évtizedeiben megjelent közgazdasági művek nagy része Magyarország gazdasági felemelkedését a piaci lehetőségek, mégpedig a belső piac fejletlensége folytán a külkereskedelem fejlődésétől tették függővé. Ezért támadták az osztrák kormányzat által állított kereskedelmi akadályokat. A feudalizmusnak ekkor még legfeljebb a termékek szabad forgalmát gátló bilincseit kívánták széttörni. A feudalizmus válságának az elmélyülésével azután a piac kérdése mellett egyre inkább előtérbe került a termelés kérdése, a feudális gátak felszámolásának a követelménye.

Széchenyi az ország elmaradottságának alapvető okát a fennálló feudális rendszerben látta, amely minden területen, mind a termelésben, mind a forgalomban, mind a pénzügyi szférában akadályozza a gazdasági tevékenységet. „Systemánkban van leginkább a hiba, im ez a dolog philosophiája." (*Stádium*, 57. o.) „... egy régi recsegő feudális machinával ... ezentul is biztosan haladni, semmi

Mátyás Antal akadémikus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezetője.

egyéb, mint tompa eszü pium desiderium . . .". (*Stádium*, 29. o.) Példaként előtte azoknak a földesuraknak a gazdasága állt, akiknek sikerült a feudális viszonyok körülményei között is termelésüket tőkés útra állítani, de támaszkodhatott külföldi, főleg angliai utazásai alatt szerzett gazdag tapasztalataira. „Nekem úgy látszik — írja —, hogy külföldön tett utazásim, helyszínen szerzett tapasztalásim és sok jeles emberekkel gyakorlott társalkodásim által egyrül, másrul világosb, kiterjedtebb s több oldalú értelmem lehet, mint sok más nem oly kedvező állapotban voltaknak . . .". (*Hitel*, 239. o.) S ismerte kora fejlett közgazdaságtanát. Tisztában volt e tudomány jelentőségével, azzal, hogy a gazdasági élet felszíne mást mutat, mint ami a gazdasági folyamatok mélyén rejlik, ezért közgazdaságtudomány nélkül nehéz a gazdasági élet szövevényeiben eligazodni. Szerinte közgazdaságtudomány nélkül a „. . . nemesb fiatal kebel . . . az emberiség javát . . . rendszerint másutt keresi, . . . mint a hol fekszik . . ." Ugyanis a „sokaság bévett gondolkodása" rendszerint ellentétben áll a „mélyen fekvő okok feltárására", törekvő tudomány tételeivel. „A nemzeti jólét s gazdagság kútfejei nincsenek oly közel a földszínhez, hogy azokat könnyen s minden fáradság nélkül mindenki feltalálni képes volna . . ." Adam Smithre hivatkozik, „. . . ki legelső rakta döntheteten sarkalatokra le a nemzeti gazdaság elveit, s úgy szólván egészen új, előtte csak sejdített tudománynak vala feltalálója . . .". (*Világ*, 284. o.) Honfitársait e tudomány megismerésére, szüntelen tanulásra ösztönzi. „Senki ne higgye, míg él, hogy tanulásit már elvégezte . . . abbul amit nem tudunk, több százezer tudóst lehetne koholni." (*Hitel*, 49. o.)

A rendszerváltás problémái között a központi helyet a földesúri gazdaság tőkés útra állítása foglalja el Széchenyi fő műveiben. Megjelenésük időszakában, az 1830-as években Magyarország még döntően agrárország, a hazai ipar fejletlen, így a polgárság gyenge, nem képes a polgári átalakulás élére állni. A polgári átalakulás vezető erejének Széchenyi a földbirtokos osztályt tekinti, elsősorban az ő helyzetén kíván változtatni. A gazdaságban mutatkozó egyetemes összefüggések folytán azonban, amelyeket Széchenyi műveiben gyakran hangoztat, a földesúri gazdaság felvirágoztatása a feudális viszonyok lebontása révén szorosan összefügg a jobbágytömegek, az iparűző, kereskedő és hitelügylettel foglalkozó polgárság gazdasági felemelkedésével. Az érdekegyesítés eszméje, az a gondolat, hogy a feudális viszonyok megváltoztatása egyaránt érdeke mind a földesúrnak, mind a jobbágynak, mind a városi polgárságnak, végigvonul Széchenyi fő művein. „A közös érdek — interesse — azon nagy titok, mely mindent egyesít, s a nemzetek hosszú éltöknek egyedüli garantiája." (*Világ*, 208. o.)

A feudális viszonyok fejlődést gátló szerepének ábrázolása s az ország gazdasági felemelkedésének koncepciója Széchenyinél

A földesurak gazdagodásának kérdését Széchenyi polgári módon gondolkozva közelíti meg. Hangoztatja, hogy a föld, akárcsak a pénz „haszonvehetősége", azaz jövedelmezősége alapján jelent csak vagyont. A földbirtok jövedelme azonban csekély, mert korszerűtlenül, bérmunka helyett alacsony hatásfokú jobbágymunkával művelik. Rámutat arra, hogy a kétféle munka eredményessége közötti különbség azon alapszik, hogy a jobbágy a bérmunkástól eltérően nem érdekelt munkája végzésében. Művei számos helyén bizonygatja a bérmunka fölényét a jobbágymunkával szemben. „60 ezer robot egy esztendőben szint azon munkát viszi végbe, amelyet 20 ezer napszámmal könnyen el lehet végezni." (*Hitel*, 87. o.) „Egy berek szárításnál próba tétetvén az világosodott ki, hogy azon kiállított munkások, kik végrevitt ásások szerint fizettettek, tizenháromszor annyit dolgoztak, mint kik ingyen kínszeríttettek munkára." (*Hitel*, 89. o.) „. . . ha parasztok

volnánk, dolgoznánk e robotban oly jobbra s balra nem tekintő szorgalommal, mintha valamely bizonyos pénzért folytatnánk a munkánkat . . .". (*Hitel*, 90. o.)

A dézsma révén sem gazdagodik a földesúr, mivel az is szorgalma visszafogására ösztönzi a jobbágyot. Az angol mezőgazdasági szakemberre, Youngra hivatkozva írja: „. . . a mezei gazdaság megrontására a dézsmánál sikeresbet kitalálni nem lehetett. — Mennél jobban iparkodik a jobbágy, annál jobban büntettetik, mert mennél többet termeszt, annál többet kell adnia." (*Hitel*, 90. o.)

Széchenyi elsősorban a feudális viszonyoknak a mezőgazdasági munkát bilincsekbe verő hatását emeli ki, utal azonban arra, hogy a céhek az iparban fojtják el a szorgalmat.

A feudális körülmények között végzett munka alacsony hatásfokára hivatkozva cáfolja azt a kora magyar közgazdasági irodalmában is felbukkanó álláspontot, miszerint a munkaerőhiány lenne gazdasági elmaradottságunk oka. Szerinte a munkaerő csak a régi rendszer, a feudális viszonyok között tűnhet elégtelennek. „. . . nem annyira népesedésünk csekély, hanem systémánk hijányos . . . nem azért fedi posvány s dísztelenîti sivatag a hazát, mert nincs ember, nincs kéz, hanem azért, mert annyi munka foganatlan vész el." (*Hitel*, 88. o.)

A földesurak számára a kiutat a szegénységből, elmaradottságból az jelentené, ha áttérnének a tőkés termelési módra. Ehhez azonban tőkére lenne szükségük. A feudális gazdálkodási mód következtében csak kevés földesúrnak sikerült — a kedvezőtlen jövedelmi helyzete folytán — a szükséges tőkét felhalmoznia. Széchenyi ábrázolásában a földesurak jövedelme alacsony, mert nem tudnak fejlett, tőkés módon gazdálkodni, s alacsony jövedelmük következtében képtelenek annyi pénzt felhalmozni, hogy gazdaságukat tőkés útra állíthassák. Széchenyi stagnációról beszél a mezőgazdaságban. A hibás körből, a stagnációból a kitörést, a polgári termelési módra való áttéréshez szükséges tőkét szerinte hitel révén lehetne biztosítani. „Azon számos eszközöknek pedig, melyek által a gazdaságot növelhetni, legfőbbike . . . a Hitel." (*Stádium*, 51. o.) „. . . az igazi Hitel felállítása a földművelés s kereskedésbe egy eddig nem ismert életet öntene." A hitel hasznos voltának a bemutatására, írja, „legtanácsosabbnak tartom azon nemzetek mibenlétét, kiknél Hitel van, azokéval összehasonlítani, kiknél Hitel sincs." (*Hitel*, 187. o.)

A szükséges hitelt részben külföldről kívánja megszerezni. Úgy gondolja, hogy Magyarországon van bőven nyereséges befektetési lehetőség, több, mint a fejlett Nyugaton. Figyeljünk fel arra, hogy Széchenyi Magyarország kedvező befektetési lehetőségeit teljesen a mezőgazdaság aspektusából szemléli: a föld hazánkban még szűzebb, mint Nyugaton, így a külföldi hitelező Magyarországnak nyújtott hitel révén magasabb kamatlábhoz jut, mint ha azt otthon fekteti be. Ha tehát garanciát kap, szívesen adja pénzét kölcsön hazai termesztőknek. Egyáltalán nem számol a nyugati országok e korban, az ipari forradalom korában még bőséges, nyereséges ipari, kereskedelmi beruházási lehetőségeivel. Széchenyi szerint azonban hazánkban is van bőven „circulátion kívüli" pénz, s így ha ma „jól elrendelt Nemzeti Bankot állítanánk" (*Hitel*, 122. o.), az ugyanazon következményekkel járna, mintha a pénzt külföldiek hoznák hazánkba.

Széchenyi azonban panaszkodik, hogy a modern kölcsöntőke kialakulásának, a külföldi pénzek hazánkba áramlásának útját állja az ősiség, azaz az aviticitás és a fiskalitás.

Az ősiség a feudális alkotmánynak a nemesi földbirtok családi birtoklásával kapcsolatos sarkalatos elve, amely szerint a nemesi föld nem azé egyedül, aki birtokolja, hanem azoké is, akik törvényes oknál fogva az örökségre számot tarthatnak. Ez lehetetlenné tette a nemesi birtok elidegenítését, azaz azt, hogy szabad adásvétel tárgya legyen. A család kihalása után pedig a nemesi birtok visszaszállt a kincstárra, azaz a fiskusra. Ez volt a fiskalitás elve. A föld feudális tulajdon-

jogát ezért Széchenyi nem tekinti igazi tulajdonnak. Számára az igazi tulajdont a polgári tulajdon jelenti. „Az *Enyimnek* és *Sajátnak* ideája az, hogy azzal minden lehetőt tehessek, de jószágimmal nem tehetek mindent, amit akarok, s így nincs Enyim, ti. nincs Sajátom, Tulajdonom." (*Stádium*, 74. o.)

A modern hitelrendszer a feudális viszonyok között nem tud kialakulni, mert a földesúr nem tud biztosítékot adni a hitelezőjének a felvett kölcsön után. Fizetésképtelenség esetén a nem nemes hitelező hosszas perlekedés után legfeljebb zálogba kaphatja meg a nemesi birtokot, de nem szerezhet rá tulajdonjogot. Széchenyi több helyen is nagyon szemléltetően, színesen, szellemesen írja le az ősiségnek és a fiskalitásnak a hitelezőt sújtó hatását. Ha az adós nem fizeti a kamatot, „az tehát többé nem foly, de foly helyette a pör, sőt az is alig foly, mert a gyengéd érzésű bíró azt tartja, hogy ily nevezetes summával nem lehet hirtelenkedni." És ha végre eljön a végrehajtás ideje, a földesúri adós opponálhat, „s az oppositionális pört, kivált, ha egy jótévő országgyűlés vagy insurrectio jő közbe, még néhány esztendőig elhúzza, s a csekély bírságot a kamatok kamatain tízszerte megnyeri." (*Stádium*, 85. o.) A perek csigalassúságú előmenetele mellett Széchenyi megemlíti hiteltörvényeink „chamaeleoni színét, ti., hogy sok de patria bene meritus könnyen elbújhatik a sequestrum favori (zárlati kedvezmény — *M. A.*) alá, s akkor a hitelezők pénzek utáni egész örömük sokszor arra szoríttatik, hogy *egy szál gyertyavilágnál* bámulhatják az adósnak *illuminált palotáját* . . ." (*Stádium*, 81., 82. o.) És ha mégis megtörténik a végrehajtás, „. . . mit vesz át a kölcsönadó — kire közbevetőleg senki nem ismér, mert fekete hajú volt, midőn adá pénzét, s most midőn azért jön, már hóhajú — mit vesz át? Önkénytül becsült földet, számtalanszor egy szomorú szárcsa-tavat, néha néha még medve nyomtul ékesített rengeteget is." (*Stádium*, 86. o.) De ezt is csak bírói zálogba kapja, amiből őt a pénz lefizetése után bármikor ki lehet vetni, „abban úgy ül, mint a nyúl bátortalan fekhelyében" (*Stádium*, 84. o.), a zálogként kapott földbe tehát nem fog beruházni. „Ott áll előtte a legelszántabb szorgalmakat visszaijjesztő kísértetek nagy anyja, az aviticitás . . . vagy . . . a fiskus." (*Stádium*, 86. o.) Szellemesen jellemzi az akkori hitelviszonyainkat az a párbeszéd, amit a Stádiumban a megszemélyesített régi rendszer, a „Vén systema" folytat a haladó gondolkozású Józani földesúrral, hogy megnyerje a konzervatívok táborának. „Legelőször is nem fizetéd ki kamatidat, győzködi Józanit, s pajzsom alatt volnál, moratoriumot, sequestrumot (bírói zárlat — *M. A.*) kérnél . . . adósságidat felével hoznád rendbe, de csak rendbe, mert azt sem fizetnéd mind, quia qui habet tempus, habet vitam (ki időt nyer, életet nyer — *M. A.*), s ekép idővel megint lehetne alkudozni s én mindenütt s mindenbe pártolód volnék." (*Stádium*, 129. o.) Széchenyi szomorúan jegyzi meg, hogy hiteltörvényeink „. . . az adóst legyezik s a hitelezőt büntetik . . . A felgyűjtött vagyon és pénz általánosan véve, egykori munka, szorgalom s takarékosság gyümölcse . . . nálunk ez nincs biztos pajzs alatt . . ." (*Stádium*, 82., 83., 84. o.)

Széchenyi panaszkodik, hogy pénzügyi viszonyaink bizonytalansága folytán a külföldi tőke nem mer hazánkba jönni, idehaza viszont csak az uzsoratőke képes fennmaradni, a modern kölcsöntőke nem.

Frappánsan jellemzi kora magyar gazdaságát a bőség és a hiány egyidejű fennállása révén. A magyar tőkepénzes fölös kölcsöntőkével rendelkezik, mivel „. . . nem teheti pénzét oly helyre . . . honnét mindég tetszése szerint ki is vehetné s attul rendes kamat folyna is . . ." (*Hitel*, 35. o.) A földesúr viszont „. . . kiterjedt zsíros dülőji mellett se kap jószágira . . . okvetetlenül egy forintot is." (*Hitel*, 35., 36. o.) Fölös pénz az egyik oldalon, pénzhiány a másikon. A földesúr nem tud tehát tőkés módon gazdálkodni, így a jobbágynak a földesúri földön végzett munkával kapcsolatos érdekeltsége folytán sok föld műveletlenül hever. Kihasználatlan munkaerő az egyik oldalon, műveletlen föld a másikon. Ugyanakkor a lakos-

ság nagy része szükséget szenved „... így a pénz is hever, a gazdaság is hever, az ember is hever, a közjó is hever és minden hever ..." (*Stádium*, 55. o.)

Mindenekelőtt javasolja, hogy el kell törölni mind az ősiséget, mind a fiskalitást. A hitel útját álló feudális akadályok felszámolása után „csudálni fogjuk, mennyi pénz tünend majd elő, amikor egy garassal sem lesz több, csakhogy egy kézbe, hová előbb rendesen, de lassan minden esztendőben egyszer kétszer esett, szinte azon pénz most számtalanszor fog megfordulni." (*Hitel*, 194. o.)

Azonban az említett intézmények felszámolása önmagában Széchenyi szerint az ország gazdasági felvirágoztatásának szükséges, de nem elégséges feltétele. Eme intézkedést a gazdasági folyamatok szoros összefüggése folytán további változtatások egész sora kell hogy kövesse. A Stádiumban törvényjavaslatok formájában a szükséges intézkedések egymást feltételező, konzisztens rendszerét írja le. Mivel az ősiség és a fiskalitás eltörlése biztosítja a földesuraknak, hogy földjüket szabadon eladhassák, így azt is biztosítani kell, hogy nem nemesek is szerezhessenek földet saját tulajdonukként, s a fizetésképtelenné váló földesurak földjei a nem nemes hitelezők jogos tulajdonába kerülhessenek. Szükség van erre az intézkedésre márcsak azért is, mivel a hitelező „... többször ... nemtelen, mint magyar nemes." Azaz az ősiség és a fiskalitás eltörlése következtében „... szükségkép foly mindenkire a ... Jus Proprietatis." (*Stádium*, 41. o.) Nemcsak a nem nemes hitelezők, hanem a jobbágyok is szerezhetnek földet tulajdonként. „... fogadom, csudálkozni fogtok — mondja Széchenyi nemesi társainak —, mily felette nagy energia s elevenség van azon lassú testben, melyet Ti roboti vagy vármegyei munka után ítéltek, s mely test, ha munkája gyümölcsét ... teljes biztonságban látandja, oly csudákat fog művelni, milyeneken Ti fogtok leginkább bámulni ..." (*Stádium*, 111. o.) „... a tulajdon mindenkor és mindenütt legnagyobb szorgalommal munkáltatott, munkáltatik s mindaddig munkáltatni fog, s ekép legbecsesebb, míg az ember ember lesz, és mostani természetének tulajdoni gyökerestül ki nem fordulnak." (*Stádium*, 95. o.) Viszont tulajdon nélkül „... az egész haza csakúgy munkáltatik, mint idegen föld, mert szinte senki sem munkálja magáét, hanem mindenki másét." (*Stádium*, 107., 108. o.)

Polgári hiteltörvények körülményei között a perek egy felállítandó váltókereskedési törvényszék előtt gyorsan rendeződnek, az ítélet után a vagyon és a birtok azonnal elfoglalható. Következésképpen a földesúr rá lesz kényszerítve a gondos, ésszerű gazdálkodásra, arra, „hogy magával vessen számot s rend legyen ..." (*Hitel*, 186. o.), hogy tudja „... mennyi jövedelme, minő teher, röviden mije van." (*Hitel*, 185., 186. o.)

Azok a földesurak pedig, akik az új gazdasági rendben, az erős versenyharcban nem állják meg a helyüket, akik azt hiszik, hogy pusztán őseik dicső tettei révén továbbra is boldogulhatnak, el fognak bukni, s birtokaik azok kezébe mennek át, akik jobban tudnak vele gazdálkodni. Széchenyi úgy ír róluk, hogy „... lételek se nem szükséges, se nem hasznos ...". (*Hitel*, 181. o.) „... a szerencsétlen vagy gyenge velejű birtokosok helyökbe szerencsésbek s erősb velejűek fognak ülni, a mi ... nagy szerencse, melyen eléggé örülni nem lehetne ..." (*Stádium*, 125. o.)

Az ősiség és a fiskalitás eltörlése, a tulajdonjog biztosítása mindenki számára, így az új gazdasági rend kialakulása az összefüggések logikája alapján megköveteli a törvény előtti egyenlőséget, az állampolgári jogok biztosítását mindenki számára. Széchenyi az általa alapított egyesületeket is igyekszik felhasználni e cél megvalósítása érdekében. Kis polgári mintaközösségek lennének a feudális társadalmon belül, „... szabadsági iskolák gyanánt használhatnak ..." (*Világ*, 250. o.), s előmozdítanák a rendi előjogok felszámolását, a polgári jogegyenlőség megvalósulását. Tennék ezt azáltal, hogy az egyesületeken belül tömörítenék a nemeseket és a polgárokat. A nemesek hozzászoknának ahhoz, hogy az egyesület életében

nekik sincs több joguk, mint a nem nemeseknek, megtanulnák korlátok közé szorítani zabolátlan önkényüket s megbecsülni nem nemes embertásaikat is. Az egyesületben „... nincs első s nincs utolsó, s hol a köz szabadság fentartás végett — s ím ez a dolog philosophiája — mindenki szoros törvények alá van vetve ..." (*Világ*, 250. o.)

A törvény előtti egyenlőség megvalósulásától várja többek között külföldi szakemberek hazánkban történő letelepedését. A tőkés mezőgazdaságnak szakképzett munkaerőre lenne szüksége, aki képes a fejlettebb termelési eszközöket is működésbe hozni. A szolgasorban élő jobbágyok viszont szellemileg eltompultak, nem rendelkeznek az ehhez szükséges szaktudással. „Tudok több helyen egész angol gazdasági szerszámtárt, ... de haszna nem volt, mert vele senki nem tudott bánni ... ahhoz tanult új és szokott kéz is kell ..." Működtetésükhöz külföldi szakemberekre lenne szükség. Az ipar is igényli a szakképzett munkaerőt. „Manufactúrák állítására többek között a dologhoz tökéletesen értő emberek is kellenek múlhatatlanul s kivált eleinte ... kiket megint legtöbb manufactúrák s fabrikákra nézve nem honunkban, de külföldön vagyunk kénytelenek keresni ..." (*Világ*, 254., 256. o.) De a nem nemeseknek hazánkban „... a törvény nem ád elég oltalmat ... az nem terjed ki a haza minden lakosira egyenlően s általányosan ..." (*Világ*, 271. o.) „Ha egy szeles nemes úrfi pofon üt, vagy egy másik lehuzat, mily satisfactiót várhatunk?" — teszi fel Széchenyi a nevükben a kérdést. És megállapítja, hogy míg a régi, elavult törvények vannak érvényben, „... mindaddig számos vagy elegendő becsületes s ügyes kézművész s gyártó hazánkba letelepülni soha nem fog." (*Világ*, 271. o.)

A polgári átalakulással, a törvény előtti egyenlőséggel együtt jár, hogy a házipénztár és az országgyűlés költségeit mindenki fizesse. Széchenyi panaszkodik, hogy a fennálló feudális rendszerben a költségeket csak a jobbágyok viselik, akik sem a megyegyűlésen, sem az országgyűlésen nincsenek közvetlenül képviselve. „... képesek vagyunk országgyűlésen kirekesztőleg azok által fizettetni magunkat, akik, ha ott repraesentáltatnak is ... csakugyan szerfelett indirekte repraesentáltatnak, s valóban oly módon — ha Isten képébe hazudni nem akarunk — hogy mentsen meg Ő szent irgalmában minket nemeseket oly repraesentatiótul!" (*Stádium*, 178. o.)

A polgári termelési mód fejlett infrastruktúrát, korszerű utakat, csatornákat, szabályozott folyókat követel meg, s ezek költségeit, hangoztatja Széchenyi, szintén nem lehet csak a jobbágyokra hárítani, azokból a nemességnek is ki kellene vennie a részét.

Szükségesnek tartja, hogy országos fontosságú létesítményekről ne a megyék partikuláris érdekei, hanem központilag, „systematicai planum" alapján döntsenek. Panaszkodik, hogy az ország feudális széttagoltsága folytán a vizek, utak nincsenek olyan állapotban, amelyben lehetnének, ha az ezekre szánt milliókat nem „in partibus" fecsérelték volna el egyes vármegyék helyi érdekeinek megfelelően. Ennek során „Nem gondol Vas Abaujjal: Kecskemétnek legkisebb gondja is nagyobb, mintha lesüllyedne Lőcse a föld közepéig, mit bánja Csalóköz Mosonyt, habár Dunába fulladna: Tolna vizeit Pestre torlasztja, Győr a Hanságnak vet gátot ... s így feloszlik az úgy is nem igen nagy Királyság 52 piciny királyságra ..." (*Világ*, 48. o.) Folyóink szabályozását részben új, termékeny földek szerzése, részben a vízi úton történő közlekedés fejlesztése szempontjából tartja fontosnak. S felveti a kérdést, „... melyik folyónkat regulázzuk előbb ..." És válaszol: „... csak egyetlen felfogó csatornánk van, melybe két kis folyón kívül végre az ország minden vizei s legutolsó cseppjei is érkezni kénytelenek — s ez a mi hatalmas Dunánk!" Széchenyi intelmei napjainkban is figyelemre méltóak. A Dunával kapcsolatos munkálatokat alaposan meg kell fontolni, s az sem baj, „... ha több esztendeig fogunk is e kérdés fejtegetésén tanácskozni ...", mert

ennek során mindenki belátja, hogy ha nem hozzák tökéletesen rendbe a folyót, „... Árvától Szepességig, Zalától Bánságig a legkisebb vízre, a leghiábavalóbb malomra is ellenségesen visszahatni kénytelen a Duna ..." (*Stádium*, 216., 217. o.) Javasolja, hogy a Duna szabályozásának a kérdésével egy szabadon választott bizottság foglalkozzon, „... amely mindenekben a legnagyobb nyilvánossággal dolgoznék ... a legszorosb' feleletnek is alája volna vetve, jobban s sikeresebben és főképp mindenkinek nagyobb megnyugtatására vinné a dolgot ...", mint az olyan bizottság, „... ki sem számolni, se felelni senkinek nem köteles s más pénzével tesz, amit akar, midőn a világosságot mindenben kerüli ..." (*Stádium*, 219. o.)

Az egész ország érdekeit szolgáló s a magánvállalatok erejét meghaladó beruházásokra közadakozásból kíván pénzalapot létrehozni. De mivel ez előreláthatóan csak bizonyos létesítmények kivitelezésére elégséges, a feladatokat fontossági sorrendben rangsorolni kellene: utakat, csatornákat építsünk-e előbb, vagy mocsarakat szárítsunk ki a közös pénzből? Úgy gondolja, hogy az általa javasolt Casino lenne az a hely, ahol az „eszmesúrlódás során", azaz a viták tüzében többek között a preferenciasorrend is kialakulhat. (*Világ*, 232—236. o.) S a magyar tudós Társaságtól várja, hogy a magyar nyelv ápolása mellett a nemzeti értelmünk tágításán keresztül hozzájárul ahhoz, hogy „... hazai mechanikánk tökéletesüljön ...", hogy „... teszem például: kő- vagy vashíd támadjon Buda s Pest közt, közösülésink javuljanak, mocsárink csapoltassanak le ..." (*Világ*, 239. o.) Ezért szerinte a közadakozásból megvalósítandó létesítmények sorát a tudós Társaság és a Casino megteremtésével kell kezdeni. „... a tudós Társaság s a Casino felállítása", írja, „azon természetes rendsorhoz közelebb fekszik ... mint a híd, út, vízcsatorna s több eféle mechanika ...", mert „... apodictice lehetetlen, hogy az ország jobb mechanikájából ... tudós Társaság eredjen, mert soha nem fog híd, út, vízcsatorna embert alkotni, de viszont a kifejlett s egyesített emberi lélek nem csak ezen parányiakat, hanem ezeknél sokkal nagyobbakat s dicsőbbeket is teremtend idő jártával minden bizonnyal." (*Világ*, 239. o.)

Akadályai a termelési kedvnek, a verseny szabadságának, a fejlett piaci gazdaság kialakulásának „... a monopóliumok, céhek, limitációk (árszabályozások — *M. A.*) s egyéb ilyes a közszorgalmat és konkurrenciát akadályozó intézetek ..." (*Stádium*, 40. o.) Az ország polgári átalakításának szorosan összefüggő feladatai között említi ezek örökre történő eltörlését.

A céhrendszer gátolja a hazai ipar fejlődését. Márpedig a termelési ágak között fennálló szoros kapcsolat folytán az ipar hatással van a mezőgazdaságra, „... egynek a bágyadtsága a többieket is elgyengíti ..." (*Világ*, 274. o.), így a hazai ipar fejletlensége folytán „... természetesen legtöbbet veszt a termesztő ..." (*Világ*, 267. o.), „... soha nem fogunk boldogulni — írja — míg nyerstermesztményinket nem változtatjuk honunkban becsesebbekké, ez pedig csak gyárak által eszközöltethetik." (*Világ*, 281. o.)

Lankasztja a termelési kedvet, a verseny üdvös hatásának az érvényesülését az árak szabályozása, a limitáció. A versenyben, hangoztatja Széchenyi, azon termelő fog „... legerősben használva s ekép legbizonyosabban végkép boldogulni, ki egyenlő jóságút olcsóbban állít elő ... s vele mind a közönség, mind a munkáló nyer." (*Stádium*, 241. o.) Az árszabályozás folytán azonban „... a jó hús nem drágább, mint a rossz, s így miért törekedne a gazda jobb húst állítani ... A hús megállapított ára minden derekas hízlalást lehetetlenné tesz." „... nincs-e abban valami természetellenesség, ha valamely portéka jó és rossz minőségben egyenlő áru legyen? ... S ugyan egyéb termesztményinkre nézve micsoda következése lenne annak, ha teszem a legjobb bor s legrosszabb, a legtisztább búza s konkolos, a legszebb gyapjú s legdurvább s a t. egyenlő áru lenne?" (*Hitel*, 82.,

83. o.) „A céhek örökké hátráltatják a termesztmények s mesterművek árainak egymásközti rendes arányát." (*Hitel*, 81. o.)

Széchenyi a gazdaságra nehezedő rendeletek tömkelegét panaszolja, az „igen szőrszálas instructiókat". És általános szabályként állapítja meg, hogy „... mennél több firkáló, lineázó, rajzoló s a t. ... annál rosszabban szántanak, rendetlenebbül vetnek, trágyáznak s a t." (*Hitel*, 113. o.) Ellenzi a gazdasági folyamatokba rendeleti úton történő beavatkozást. Hangoztatja: „Jobb ... kereskedési tárgyban mindent a dolog természeti folyásának átengedni, mint sokat mesterkélni, mert sokszor a jó szándékú segítségbül olyan gát lesz, melyen minden megakad. S mennyi elhibázottat lehetne nálunk mutatni, mert igen számos avatkozott belé s a sok szakács elsózta a levest." (*Világ*, 114. o.)

A korábbi nemesi állásponttól eltérően Széchenyi kereskedelmünk fejletlenségét is elsősorban a fennálló feudális viszonyokra, s nem Bécs vámpolitikai intézkedéseire vezeti vissza. Azt tartja, hogy nem a vám miatt kevés a kivitelünk, hanem mert kevés és rossz minőségű a termékünk. „... a kádárság s pincemesterség az értelem legalacsonyabb lépcsőjén áll ..." (*Világ*, 100. o.) „... a szüretelés hiányos módja, kádárság s pincemesterség körülti szívreható tudatlanság mindent elront." (*Világ*, 97. o.) Ezért „... jól készült boraink mennyisége igen csekély." (*Világ*, 103. o.) „Gabona körülti ismeretinkkel éppen úgy állunk, mint bor termesztésinkkel ..." (*Világ*, 112. o.) S nem különb a helyzet a szarvasmarhatenyésztéssel. Közlekedési viszonyaink is rosszak. Ugyanakkor nemcsak az iparűzői, hanem a kereskedői rend is az országban nagyon gyenge. A nemesség pedig, még a kisnemesek is rangon alulinak tartják, hogy iparral, kereskedelemmel foglalkozzanak. Széchenyi egyenesen arról ír, hogy „... a szó valódi szoros értelmében kereskedői rend nincs is hazánkban még." (*Világ*, 46. o.) Következésképp míg „Más nemzetek mily fáradsággal keresik ... kereskedési előmeneteleiket portékáik olcsóbbá s jobbá tétele s minden utak s módok felkeresése által, melyeken más hazákba csúsztathassák javaikat ... mi ehelyett a vevőket oktatjuk, s józanabb, azaz mi ízlésünkre vinni akarjuk ...". (*Hitel*, 123. o.) „A magyar bort nagy bölcsen legjobbnak hirdetjük a föld kerekén, s azt praetendáljuk, hogy ízlését a nagy Világ a kis Hunnia ízléséhez szabja ..." (*Világ*, 102. o.), „... ha nem keres minket a vevő, bizony soha vele nem találkozunk, s így sem adás sem vevés, mert mi őtet nem keressük." (*Világ*, 104. o.) „Tettünk-e sokat produktumunk szaporítása vagy azok javítása s divatba hozása végett? Iparkodunk-e felettébb más nemzetekkel összeköttetést keresni?" (*Hitel*, 123. o.) „... a külföldet megcsaltuk s bőrét nyúsztuk, azt gondolván, majd ő azt nem veszi észre." (*Hitel*, 121. o.) És még bőven lehetne idézni a Széchenyiből áradó panaszt kereskedelmünk fejletlenségét illetően.

Hazánk, panaszkodik Széchenyi, „... mindenben századi távolságban kullog más nemzetek után ..." Csak a mindig idehaza ülő gondolhatja azt, hogy „... külföld minket csodálva irigyel s csak Magyarország van eszébe ... midőn külföld honunkról alig tud valamit, azzal egy cseppet sem gondol." (*Hitel*, 231., 232. o.)

Hangoztatja, hogy az ország gazdasági felemelkedését, polgári átalakulását saját erőnkből kell megvalósítani. „... senki a tágas világon rajtunk segíteni nem fog, ha értelmi súlyunk s férfiúi tenyerünk nem ..." (*Világ*, 212. o.) Hasznosnak tartja, ha honfitársai megismerik a külföldi fejlett országokat, s ezáltal gazdag tapasztalatokra tesznek szert. De kárhoztatja azt, aki tapasztalva a „... civilizáltabb országok elsőségeit ... honját kerüli s rendszerint azokban tartózkodik ..." (*Hitel*, 232. o.) „... az ember, ha már egyszer körülnézte a világot, hangzanak Széchenyi ma is megszívlelendő sorai, ... mennél hátrább van hazája, annál inkább tartozik annak elővitelén fáradozni ... nincs oly ürügy, mely minden időre való kivándorlást megbocsáthatóvá tenné ... mert anyaföldet elhagyni nem egyéb, mint azt elárulni." (*Hitel*, 145., 146. o.)

Azt tartja, hogy az újításoknak az ország polgári átalakulása során — a gazdaságban uralkodó szoros összefüggések következtében — egyszerre kell végbemenniök. „A józan gazdasággal s kereskedéssel oly szorosan függ a legelők felosztása, húsárosítás eltörlése. Hitel, papírospénz s több eféle, hogy úgy szólván csak egyszerre mehetnek előre." (*Hitel*, 222. o.)

Figyelmeztetése arra vonatkozóan, hogy az új társadalmi, gazdasági rendre való áttérés átmenetileg zavarokkal, válsággal jár, ma is időszerű. „Minden változásra, legyen az legislegjózanabb, fog minden bizonnyal valami zavar — Crisis következni . . . az átváltozási időszakban minden rendetlenebbül forog s . . . így azok kik előre combinálni nem tudnak, megijjednek, s minek előtte a szebb rend helyre állott volna, már a kezdettől felhagynak s magokat régi helyzetekben még jobban leszegezik." (*Hitel*, 87. o.) Ez az átmeneti krízis, mutat rá Széchenyi, Franciaországban és Britanniában forradalom formájában jelentkezett. Ha a fejlődés nem talál magának szabad utat, forradalom révén távolítja el a kibontakozását gátló akadályokat. Széchenyi nem forradalmár, békés úton, felülről végrehajtott reformokkal, a földesúri osztály vezető szerepének a megőrzésével kívánja a polgári átalakulást megvalósítani. Mégis szerencsésnek tartja, hogy ott, ahol forradalomra került sor, a régi rendszerhez ragaszkodó, előjogokat élvező osztályt legyőzték. Britanniában és Franciaországban, írja, a lakosság elnyomott része „. . . rabláncait kettétörte, azoknak, kik őket úgy szólván fogva tartották, legnagyobb ijedtekre s ideigleni károkra tagadhatatlan, de egyszersmind legnagyobb valódi hasznokra s mai tartós jó létekre is, mert ezen *kinszerített* változások következéseiben ők most határ nélkül jobban bírják magokat s boldogabbak, mint régi helyzetekben lennének, melyért annyit fáradtak és harcoltak s melynek további fenntartása végett, *legnagyobb szerencséjekre* a csatát elvesztették." (*Hitel*, 230. o.)

Széchenyi érvei nemestársai meggyőzésére, válaszai a felvethető ellenvetésekre

Alapvető műveiben Széchenyi nemcsak a feudális magyar gazdaság helyzetét ábrázolja tudományos alapossággal s mutatja meg a kivezető utat az ország nehéz gazdasági helyzetéből, hanem igyekszik helyzetüket féltő, éppen ezért a reformoktól idegenkedő nemestársait s a reformokat akadályozó Bécset meggyőzni arról, hogy a polgári átalakulás hazánkban számukra kedvező hatással jár. Előre válaszol a felmerülhető ellenvetésekre, mert amint írja „Mindenekelőtte valami újat kezdenénk, tehát, ne felejtsük el soha s vegyük előre számba mind azt, ami hihetőleg magát ellenünk fogja szegezni." (*Hitel*, 127. o.) S hol gúnyosan, hol keményen vág vissza a Hitelt támadó Dessewffy József grófnak.

Nemestársait önérdekükre hivatkozva győzködi. Azt bizonygatja nekik, hogy az új gazdasági rendszer bevezetésével több előnyhöz jutnak, mint amennyit fel kell áldozniok a régi rendszer felszámolása következtében. A gazdálkodó alany mérlegelése a modern közgazdaságtanban a nyert és a feláldozott előny között az alternatívák közötti választás során Széchenyinél a két társadalmi rendszer vonatkozásában bukkan fel. Az új gazdasági rendszer „. . . senkitől semmi koncessziót nem kíván, írja, s ha kíván is, tüstént többet ád." (*Stádium*, 44. o.) Nemestársai, ha vállalják „a vizek, utak, belvámok" terheit, „. . . ezen terheknek szabad akaratunk utáni magunkra vétele sokkal több hasznot hajtana, mint kárt okozna . . ." A közlekedés fejlesztése költségeinek vállalásával „. . . azon teher, mely jó Communicatiókra fordíttatik . . . felette könnyű azon terhekhez képest, melyek szükségkép folynak a hijányos közösülésbül." (*Stádium*, 91. o.)

Széchenyi igyekszik a reformok miatt aggódó Bécset is megnyugtatni, hogy Magyarország polgári átalakulásával Ausztria is nyer. Fejlett külkereskedelem

csak gazdag országok között lehetséges. Magyarországnak érdeke, hogy Ausztria gazdag legyen, s minél többet tudjon tőlünk vásárolni. Ausztriának viszont az az előnyös, ha Magyarország lakosai jólétben élnek. Még az ország mostani elmaradt állapota mellett is elmondható, hogy „... volna-e Bécsben stb. annyi felhalmozott tehetség, ha a magyarok nem vinnék oda s nem költenék ott pénzeiket." (*Stádium*, 252. o.)

Persze az új rendszer bevezetésével, mutat rá Széchenyi, nem mindenki nyer. „... mert mi lesz a sok pseudó magyarbul, mi a más pénzével oly szépen és fényesen élőkbül ... mi azon számtalan ügyvédecskébül, kik a régi machina tekervényi közt, annak rozsdáin s penészein rágódnak ..." (*Stádium*, 68. o.) Azt írja róluk: „Fajtájokkal tehát kevesebb lesz ... Elég soká dúlták ők már anyaföldünket ..." (*Stádium*, 69. o.)

Sokan arra hivatkozhatnak, veszi számba Széchenyi a polgári átalakulással szemben felvetődhető ellenvetéseket, hogy jelen helyzetünkben sem tudjuk eladni termékeinket, vagy csak potom áron kelnek el. És ha az új rendszerben jelentősen megnő a termékek kínálata, „... oh Isten mily olcsó lenne még akkor a búza!" (*Stádium*, 72. o.) Szerinte a hazai piac a szolgasorban élő tömegek alacsony fogyasztóképessége miatt szűk. Ki fog szélesedni, mihelyt a nép felszabadul a szolgasorból s szabad emberként maguknak dolgozva jövedelmük jelentősen megnő. „Mennél több marhahúst eszik, mennél több bort iszik, mennél több posztó ruhát visel s a t. a nép, annál jobb lábra kap a termesztő s nincs mit rettegnie a vásár változásai, külföldi tilalmak, banquerotte s lankadó kereskedés miatt — mert minden terméke szinte már mezein kél el ..." (*Hitel*, 227. o.) Széchenyi a 19. század elejének magyar közgazdasági irodalmában elterjedt állásponttal ellentétben a belső piacot tekinti az ország gazdasági életében alapvető fontosságúnak, s hangoztatja, hogy nem lehet virágzó külkereskedelem, ha a honi piac fejletlen. „A vevők mennyiségét s tehetségét egyedül a szabad külkereskedés s a lakosok tökéletes emancipációja határozza meg ... Már ami az elsőt illeti, az számnélküli körülményektől függ s akárki mit mond is, soha, de soha nem fejlődhetik ki némi magasságra, míg rendben nincs a második." (*Stádium*, 253. o.)

Az árak szabad alakulásának a bevezetése s az árszabályozás megszüntetése ellen a konzervatív tábor tagjai úgy érvelhetnek, hogy a marhahús ára limitálva van, a borjúhúsé nincs, mégis hiány van borjúhúsban. Széchenyi válasza: a kétféle hús között „... némi analógia s atyafiság ..." (*Stádium*, 242. o.), azaz mai közgazdasági kifejezéssel élve helyettesítésről van szó. Aki, nagyobb rész szolgai helyzete folytán, nem tudja megvenni a borjúhúst, helyette marhahúst fogyaszt. „Nem keresik sokan a borjúhúst s ekép nincs is sok, ha keresnék, akkor volna elég." (*Stádium*, 242. o.)

Széchenyi kárhoztatja azokat a polgári átalakulás körül zajló végnélküli, meddő vitákat, amelyek annak következtében alakultak ki, hogy a konzervatív tábor a haladás híveinek érvelésébe rabulisztikus módon köt bele. Példával is szolgál. Ha a haladás hívei azt állítják, hogy Britannia nagy és boldog, megállapításukat azon az alapon fogják vitatni, hogy még nincs eldöntve, mi a nagyság, mi a boldogság. S ha a kérdésben sikerülne megegyezni, s folytatódna az okfejtés, miszerint „Jőne most azon megmutatás szüksége, hogy az ember, habár sejdítlen is mindig előre törekedik, létét javítani iparkodik, de jaj, el van hibázva már a logika — mert szorosan el kell határozni előbb: mi a megmutatás, mi a szükség, mi az ember, mi a sejdítés, mi az előre, mi a hátra, mi a lét, javítás, ipar s a t." (*Stádium*, 63. o.) Széchenyi panaszkodik, hogy a rabulisztika, a viták vég nélküli elnyújtása miatt „... szinte egy verebet sem tudunk lőni három, négy aziránt tartott ülés nélkül ..." (*Stádium*, 64. o.)

S milyen szellemesen gúnyolja a Világban Dessewffy József grófot, aki elküldte neki egy levél kíséretében a Hitel bírálatát tartalmazó munkáját, a Taglalatot.

Erre utalva írja Széchenyi: Te leveledben arról beszélsz, hogy mennyire szeretsz és tisztelsz, közben „... animal rafinének, stiglicznek, magyar apostolnak, népszónoknak, hiúságba burkolt patriótának s a t. nevezgetsz: eszemet nyúlfarknyinak mondod, természetemet farkas és oroszlánénál rosszabbnak állítod, zsidó Shylockhoz hasonlítasz. Oh nagyon köszönöm Barátom hozzám ezen szép, bár sejdítlen vonzódásodat." Lelked tisztaságát mutatja, hogy felőlem „... szíved tükrébe tekintvén valóban a legnemesb gondolkodással viseltetél." Noha a legmélyebben sebesítesz meg, továbbra is azt gondolod, hogy jó barátok maradunk s fel sem tételezed rólam, hogy ellenségeddé válnék. „Oh be nemesen gondolkozol felőlem." (*Világ*, 18., 19. o.)

Dessewffynek a Hitelre vonatkozó bírálatát jellemző sorai ma sem vesztettek semmit aktualitásukból. „... Taglalatod ... nem is annyira kritikája vagy Taglalatja a Hitelnek, mint egészen különös munka: mert mondhatom, alig van szakasz, melyben vagy szavaimat nem facsarnád el, vagy a tárgyontul nem vágnál, s kalandoznál, majd ismét másokra mondottimat Magadra nem vennéd, majd igen sok jót s derekast ne hoznál elő oly állítások megcáfolására, melyek egész könyvemben nincsenek." (*Világ*, 22. o.)

A gúnyolódást azután gyakran kemény visszavágás követi. „Hidd el, írja Dessewffynek válaszolva a Világban, nincs nagyobb vétek, mint másokat oktatni akarni, ahhoz megkívántató tudomány nélkül ... ne vedd rossz néven, hanem egyenesen ki kell mondanom — senki e tágas hazában jó s rendes financiernek Téged nem tart, s valóban rendetlenül vitt, Ten, idomzólag kis körű dolgaidnál fogva ítélve, nem is hihető, hogy az ország legszövevényesb tárgyát, ti. a pénzbelit practice jól tudnád intézni ... tekintsd gazdaságbeli fáradozásid csekély sikerét, pénzbeli helyzeted naprul napra szűkebbülését, sajátod rendetlenségét, üres ládáidat ..." (*Világ*, 94. o.)

A magyar gazdaság Széchenyi által ábrázolt képének néhány elméleti szempontból jellemző vonása

Ha az elmélet síkjain kívánjuk kora magyar gazdaságának Széchenyi által bemutatott képét jellemezni, megtalálható benne az angol klasszikus közgazdaságtan, elsősorban Adam Smith ama felfogásának hatása, amely szerint a gazdasági cselekvés mozgatórugója az önérdek, amely az örök emberi természetből fakad. „... tán szívfájdalommal, de öncsalás nélkül s általányosan csak azt vehetjük szabályul, vagy sinormértékül, hogy senki nem szeret s nem kedvel senkit is annyira, mint magát ..." (*Stádium*, 191. o.), „... ki ki hevesebben aggódik saját, mint más hasznán ..." (*Stádium*, 193. o.), „... a sokaságnál az önhaszon többet nyom, mint a honhaszon ..." (*Stádium*, 45., 46. o.) Az önérdek a polgári rendszerben mint a nyereség utáni vágy jelentkezik. „... a gazdálkodásban, kereskedésben csak a haszonvágy vagy nyereség reménye mozdít ..." (*Hitel*, 67. o.) „... a valódi nyereség a gazdaság philosophiája." (*Hitel*, 93. o.) Ilyen megállapításokkal lépten-nyomon találkozunk Széchenyi műveiben. Az önérdek érvényesítését gátló feudális korlátok s a monopolhelyzetek felszámolása, a szabad konkurencia biztosítása nyomán közelíthető meg szerinte a benthami ideál: „... a legnagyobb rész boldogítása ..." (*Hitel*, 190. o.)

Még azonban a fejlett tőkés viszonyok között működő angol klasszikus közgazdák vizsgálódásaik során elsősorban azt igyekeztek feltárni, miként szabályozzák az önérdeken alapuló mechanizmusok a gazdasági folyamatokat, addig az elavult társadalmi, gazdasági viszonyok lebontásáért küzdő Széchenyi figyelme alapvetően arra irányult, hogy megmutassa, miként akadályozzák a fennálló feudális intézmények az önérdek, a nyereségvágy érvényesülését. A történelmi

körülmények különbözősége magyarázza az intézményi tényezők gazdasági fejlődésben betöltött szerepének még Smithhez képest is sokkal erőteljesebb hangoztatását Széchenyi műveiben.

Az intézményi tényezők fontosságának kidomborítása mellett azok történelmi megközelítése további sajátos vonása Széchenyi szemléletének. Akármennyire is keményen bírálta a fennálló, elavult feudális viszonyokat, a feudális rendszert mint földesúr nem vethette el oly egyértelműen, mint annak polgári bírálói. Nem vethette el, hiszen az új rendszerben is a földesurakat tekinti az ország vezető erejének, s jogosnak tartja, hogy a földesurak a régi rendszerben feudális módon szerzett földtulajdonukat polgári tulajdon formájában megtartják az új rendszer körülményei között is. Ezért a fennálló feudális rendszer kemény bírálata mellett fel-felbukkan nála az elavult intézmények történelmi igazolása is. A történelmi szemlélet végigvonul fő művein. A kor közgazdaságtanának csúcsát jelentő angol klasszikus közgazdaságtanon belül a történelmi elem csak Adam Smithnél és jóval később, Széchenyi alapvető műveinek megjelenése után, John Stuart Millnél található meg.

Széchenyi műveiben több helyen is rámutat arra, hogy a jelenben káros intézmények valamikor hasznosak lehettek, csak a fejlődés során csaptak át ellentétükbe. „. . . 1230-ban valamely rendszabás igen hasznos lehetett, mely 1830-ra nem alkalmas többé, s 1830-ban valami jó következéseket szülhet, melyek tán 2430-ra nagyon károsak lennének . . .” (*Hitel*, 172. o.) „A mi eddig jó volt, az éppen azért, mert a múlt időben volt jó, ma tán csak meglehetős s utóbb még káros is lehet . . .” (*Hitel*, 195. o.) A történelmi fejlődés aspektusából bírálja azok felfogását, akik a fennálló feudális intézmények, törvények sérthetetlenségét arra hivatkozva kívánták igazolni, hogy azok nagy királyainktól vagy legalábbis Werbőczytől származnak. Széchenyi nem ismer el megváltoztathatatlan törvényeket. „. . . törvény változhatatlansága s eltörülhetetlensége nem egyéb, mint az országlásnak azok kezében tétele, kik a dolgok természete szerint arrul semmit sem tudhatnak . . .” „Azok, kiknek egy századdal több tapasztalások van, olyanoknak engedik át a kormányt, kiknek egy századdal kevesebb tapasztalások, így kevesebb ismeretek is van.” (*Hitel*, 170. o.) „Eleinknek Werbőczyvel együtt, kinek kereskedési tudományirul nagy ideám nincs, legkisebb képzeletök sem volt a nemzeti gazdaságrul.” (*Világ*, 284. o.) Széchenyi szerint az Egyesült Államokat és Angliát kell példaképnek tekinteni az intézményeket, törvényeket illetően s azokon oly javításokat kell eszközölni, „. . . melyeket ők sok év előtt, midőn csak ugyanazon lépcsőn állottak, melyen mi ma állunk, vittek végbe, s melyeknek mai gazdagságokat s előmeneteleket köszönhetik.” (*Hitel*, 100. o.)

A gazdasági folyamatok történelmi megközelítése nemcsak a Széchenyi korabeli közgazdasági irodalomban, hanem a modern közgazdaságtan sokáig uralkodó s újabban ismét előretörő neoklasszikus irányzatában is az elemzés perifériájára szorult. A marxizmus éppen azt tekinti társadalmi elmélete fő eredményének, hangoztatják a neoklasszikus paradigmán belül kibontakozóban lévő új institucionalista közgazdaságtan képviselői (*Heijdra—Lowenberg—Mallick* [1988] 296. o.), hogy képes megmutatni az intézmények történelmileg relatív voltát. North, Thomas és mások csak újabban mutatnak rá arra, hogy a gazdasági növekedés, a termelés fejlődése előfeltételként megköveteli a hatékony gazdasági szervezetet. Ez viszont szükségessé teszi a megfelelő intézmények és tulajdonjogok létrehozását. (*Heijdra—Lowenberg—Mallick* [1988] 302. o.) Nos Széchenyi már 1830-ban hangoztatja, hogy a régi intézmények, régi törvények azért avultak el és váltak károssá, mert a termelés a termelőerők fejlődése folytán nagyon megnövekedett. „Azon okbul, hogy Zápolya vagy Dózsa ideire s midőn Rákoson gyűltek össze elődeink, szoros pénzbeli törvények nem illettek, még nem az foly, hogy azok a mai időkre se valók, hanem hogy ily józan változásokra s elrende-

lésekre éppen a jelenkor legalkalmasb: mert ... jelentkezik azon időszak, melyben a nagyobb rész józanabb elintézés által egyenlő vagy csekélyebb erővel több élet-javakat előteremteni minden módon iparkodand." (*Hitel*, 188. o.)

Összefoglaló értékelés

Széchenyinek Magyarország gazdasági fejlődésére vonatkozó közgazdasági gondolatait értékelve megállapíthatjuk, hogy sokoldalúan és mélyen elemezte a fennálló feudális viszonyoknak a gazdaságra gyakorolt káros hatását. Ilyen alapos diagnózist a feudális magyar gazdaság bajairól előtte még nem adtak. Kora közgazdaságtudományának eszközeivel is igyekezett felismerését nemestársaiban tudatosítani. A polgári felvilágosítók szerepét töltötte be hazánkban. Felvázolta az ország polgári átalakulása előtt álló teendőket, amelyeket hazánk akkori sajátos helyzetében, a polgárság gyengesége folytán, nemesi vezetés mellett kellett megoldani. Rámutatott arra, hogy e feladatokat — a gazdasági folyamatok széles körű összefüggései miatt — csak egyszerre lehet végrehajtani. Felhívta a figyelmet, hogy a rendszerváltás csak hosszú távon érezteti üdvös hatását, rövid távon zavarokkal, megrázkódtatásokkal jár együtt. Az új és a régi rendszert tudományos alapossággal vetette egybe. Felismerte, hogy a társadalmi haladás elválaszthatatlan a néptömegek felemelkedésétől. A gazdasági fejlődés intézményi kereteinek a bemutatásával nála — azok történelmi jellegére való utalással — a vizsgálódás homlokterébe az 1830-as évek közgazdasági irodalmából hiányzó vagy háttérbe szoruló elemek kerültek. A társadalmi haladásért vívott küzdelmében sem a konzervatív földesurak támadása, sem Bécs mesterkedései nem rettentették vissza. Bár műveiben hivatkozott az angol klaszszikus közgazdaságtanra vagy a francia közgazdászra, Sayre, az angol és a francia filozófusokra (előbbiek közül különösen Baconra), angol és német agrárszakemberek írásaira, nézetei alapvetően eredetiek, kora magyar valóságából sarjadtak ki. Bízott benne, hogy az általa kijelölt úton haladva Magyarország felzárkózhat a fejlett Európához, vagy Széchenyi szavait idézve „... a 19-dik századhoz illő előmenetel s magasodás által drága hazánk ... a többi európai nemzetek közt helyet foglalna ..." (*Hitel*, 229., 230. o.) Úgy gondolom, hogy Széchenyi célkitűzéseit, amelyek megvalósításán egész életén keresztül fáradozott, a Hitel zárószavai fejezik ki a legszebben: „A múlt elesett hatalmunkból, a jövendőnek urai vagyunk ... Sokan azt gondolják: Magyarország — volt: — én azt szeretem hinni: lesz!" (*Hitel*, 243. o.)

Hivatkozások

Széchenyi István [1904]: Hitel. Gróf Széchenyi István munkái. I. kötet. Az MTA kiadása.

Széchenyi István [1904]: Világ. Gróf Széchenyi István munkái. I. kötet. Az MTA kiadása.

Széchenyi István [1905]: Stádium. Gróf Széchenyi István munkái. III. kötet. Az MTA kiadása.

Heijdra, B. J.—Lowenberg, A. D.—Mallick, R. J. [1988]: Marxism, Individualism, and the New Institutional Economics. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, április.

TANULMÁNYOK

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (838—859. o.)

DAVID STARK

Privatizáció Magyarországon
A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz?*

A szerző négy dimenzió mentén rekonstruálja a magyar privatizációs vita jellegzetes álláspontjait. Megvizsgálja a hazai—külföldi tulajdonosok, a spontán, illetve ellenőrzött privatizáció, az intézményi vagy természetes tulajdonosok, valamint a koncentrált versus szétszórt tulajdon mellett és ellen szóló érveket. Felveti azt a kérdést, hogy a piaci körülmények megbízható újratermelését másutt garantáló intézmények létrehozása megfelelő eszköz-e a magyar viszonyok között az átmenet feladatainak megoldására. Mivel tény az, hogy erős társadalmi csoportok, illetve hálózatok képesek a szilárdnak hitt intézmények aláaknázására is, félő, hogy egy idő után kiderül: a magántulajdon létrehozásával még nem következik be automatikusan a gazdaság átfogó piacosítása.

A reformtól az átalakulásig

A kelet-közép-európai államszocialista gazdaságok reformjait majdnem három évtizedig az jellemezte, hogy az állami szektoron belül keresték a terv és a piac helyes elegyét. Az 1980-as évek közepén Magyarországon a reformnak egy új, a kisméretű magánszektorra összpontosító felfogása jelent meg azokban a közgazdasági vitákban, amelyek a köz- és magántulajdon helyes arányát vizsgálták a gazdasági szektorokban. 1989-ben mind Magyarországon, mind Lengyelországban alapvetően szakítottak e reformfelfogásokkal: a politikusok a hagyományos magánszektor növekedésének egyszerű ösztönzése helyett egy sor olyan intézkedés tervezésébe fogtak, amelyek célja magának az állami szektornak a privatizálása volt. Míg a korábbi viták az államszocializmus gazdasági mechanizmusának a *reformja* körül forogtak, a mostani erőfeszítések célja e társadalmak alapvető intézményeinek és tulajdonviszonyainak az *átalakítása*.

* E cikknek egy korábbi fogalmazványa az East European Politics and Societies c. folyóirat 1990. 3. számában jelent meg Privatization in Hungary: From Plan to Market or From Plan to Clan? címmel. Az alábbiakban ennek átdolgozott és lerövidített változatát közöljük. A szerző hálával tartozik *Gábor R. István*nak, *Lukács János*nak, *Victor Nee*nek és különösképpen *Monique Djokic*nak kritikai megjegyzéseikért és javaslataikért.

David Stark a Cornell University (Ithaca, Egyesült Államok) szociológia tanszékének tanára.

A magyar közgazdászok az elmúlt húsz év reformkísérleteinek tanulságaként azt a következtetést vonják le, hogy a köz-, vagyis az állami tulajdon meghatározó szerepe összeegyeztethetetlen a piaci koordinációval.[1] Ma Magyarországon senki sincsen, aki hitelesen lépne fel a piaci koordináció ellen, és így szinte mindenki a privatizációban látja a piacosításhoz vezető utat.

A privatizáció szükségességét és kívánatosságát illetően ugyan széles körű egyetértés uralkodik a közgazdászok, a politikusok és a politikai elemzők között, de jelentős az egyet nem értés abban a tekintetben, hogyan lehetne a legjobban végrehajtani a privatizációs programot. 1989 eleje és napjaink (1990 májusa) között a privatizációs problémát szenvedélyesen vitatta a magyar tudományos irodalom, az újságok, az üzleti sajtó, a rádió és a televízió. A tanulmány e vita főbb kérdéseit kísérli meg tisztázni.[2] A különböző politikai pártok és egyes közgazdászok csomagterveinek összefoglalása helyett arra törekszem, hogy feltárjam azokat az analitikus dimenziókat, amelyek formába öntik és strukturálják e diszkurzív mezőt. Felfogásom szerint a privatizációs vita négy egymástól független dimenzió mentén elemezhető:

— külföldi *versus* hazai tulajdon;

— spontán privatizáció *versus* az állami ügynökségek által ellenőrzött és irányított privatizáció;

— intézményi tulajdon *versus* természetes tulajdonosok,

és

— koncentrált *versus* szétszórt tulajdon.

E négy dimenzió nem redukálható egymásra. Ez azt jelenti, hogy az egyik vitakérdésben elfoglalt álláspont nem vonja maga után azt, hogy a másikban egy meghatározott álláspontra kelljen helyezkedni. Így például az intézményi tulajdon lehet spontán *vagy* ellenőrzött, koncentrált *vagy* szétszórt.[3] A különböző kombinációk átfogó leképezése olyan térképet eredményezne, amelynek négyzethálóján elhelyezhetők a különböző privatizációs modellek politikai csomagtervei. Feladatom azonban ezúttal nem a versenyző szereplők (pártok vagy személyek) koordinátáinak a megjelölése, hanem a térkép alaptengelyeinek felvázolása és a főbb tájékozódási pontok kijelölése.

A kifejtés módja ennek megfelelően az érvek szembeállítása a különböző dimenziók mentén úgy, hogy egy adott változat mellett szóló legerősebb érv kerül szembe az ellenkező álláspontról gyakorolt legerősebb kritikával. A vita stilizált résztvevői közötti dialógus, amelyet mi alkottunk újjá, helyenként a tényleges szereplők közötti heves szócsataként tűnhet fel, de hangsúlyoznunk kell, hogy választott műfajunk nem a riport vagy a dokumentum. Ellenkezőleg, a különböző álláspontokat analitikusan konstruáltuk, és a kifejtés dialógus formája a privatizá-

[1] Ebben a tanulmányban nem szükséges annak az átalakulási folyamatnak a gyorsaságát és mélységét elemezni, amely a reformtól a rendszerváltásig vezetett. A „terv—piac-vitát" s annak a terminológiai változások ellenére folyamatos hatását *Kovács János Mátyás* [1990] írása elemzi. Az első nagyobb kritikai sortüzet *Gábor R. István* adta le a reformközgazdaságtan feltevései ellen [1986]. *Kornai János* [1989] tovább támadta a reformközgazdaságtan illúzióit, de tartózkodott attól, hogy összekapcsolja a piacot és a magántulajdont. A tulajdon alapvető kérdéseit *Tardos Márton* [1988] és *Kornai János* [1990] cikke fogalmazta meg.

[2] A bemutatáshoz felhasznált anyagok forrása a magyar üzleti sajtó, hosszú beszélgetések magyar közgazdászokkal. 1990 januárjában több magyar nagyvállalat menedzsereivel és alkalmazottaival (*Lukács János*sal közösen) készített interjúk és 1990 januárjában, illetve áprilisában *Bruszt László*val közösen felvett interjúk a távozó kormány, a Magyar Szocialista Párt tisztségviselőivel és a főbb ellenzéki pártok vezető személyiségeivel.

[3] Bizonyos kombinációk azonban logikailag és gyakorlatilag valószínűtlenek. Egy olyan politikai csomagterv például, amely a külföldi—ellenőrzött—szétszórt—természetes tulajdonos kombinációt támogatja, nagyon nehezen képzelhető el.

ció központi problémáinak feltárását szolgálja. Az ellentétes álláspontok ismétlődő cserélődése révén értékelhetjük minden változat előnyeit és hátrányait, és így bemutathatjuk a dilemmák teljességét, és a vita gazdag komplexitását.

Igen sok nyugati megfigyelő a kelet-közép-európai országok súlyos gazdasági válságát látván politikai recepteket ajánl olyan intézkedések megtételére, amelyek e gazdaságok teljes piacosítását eredményeznék. Más nyugati megfigyelők ugyanakkor hasonlóan jószándékkal figyelmeztetnek a radikális változtatások drámai hatásaira, és hasonló adag paternalizmussal óvatosságra intik a lengyel és a magyar politikusokat, akik úgymond naivan vélekednek a „piacról". E tanulmány szemlélete különbözik mindkét fenti állásponttól: nem javasolja a privatizációt, de nem is sajnálkozik felette, hanem kiindulópontként elfogadja magának a magyarországi vitának a kereteit. Ez az elemzési stratégia, mint majd látni fogjuk, meglepő következtetésekre fog vezetni bennünket. A tanulmány valójában azt sugallja, hogy meg kell kérdőjelezni azt a vita valamennyi résztvevője által osztott előfeltevést, hogy a privatizáció szükségszerűen kiterjedt és átfogó piacosítást eredményez. A magántulajdon létrehozása valóban szükséges, de nem biztos, hogy elégséges az átfogó piacosításhoz. Azok a bevált intézmények ugyanis, amelyek lehetővé teszik a piaci viszonyok újratermelését, alkalmatlannak bizonyulhatnak a piacgazdasághoz vezető *átmenet* számára.

A privatizációs vita fő dimenziói

Külföldi versus hazai tulajdon

A magyar privatizációs vitában az első lövéseket nem az ellenzéki pártok *laissez faire* liberálisai adták le, hanem a kommunista állam magas rangú hivatalnokai. 1988. június 21-én San Franciscóban egy, az üzleti élet vezetőivel szervezett találkozón jegyezte meg *Grósz Károly:* „Nagyon örülnénk, ha Önök megvásárolnák néhány vállalatunkat ... mégha ezek százszázalékos külföldi tulajdonba kerülnének is." Az új pártfőtitkár megjegyzése először nem vert nagy hullámokat Budapesten, ahol közgazdász kutatók 1988 nyarán és kora őszén már terveket fogalmaztak meg a magyar gazdasági sajtóban az adósság tulajdoni jogcímekre cseréjéről. De az igazi nyitó sortűz 1989. január 31-én, egy sajtókonferencián dördült el, amikor az ipari miniszter megemlítette annak az 51 magyar állami vállalatnak a listáját, amelyet eladásra jelöltek ki külföldi vevők számára. Az azt követő tizennyolc hónapban e listáról csupán egy maroknyi cégnek sikerült az „aukciós blokkba" bekerülnie, noha ugyanebben az időszakban számos más magyar vállalat talált magának külföldi vevőket. Fontosabb volt a fenti 51 vállalat sorsánál (a listát beavatott megfigyelők egyébként is igencsak önkényesnek találták) az a vita a külföldi tulajdonról, amelyet a Grósz-kormány esetlen lépései provokáltak.

Azok, akik támogatták a külföldi tulajdoni részarány jelentős növelését a magyar gazdaságban, először úgy érveltek, hogy az állami vállalatok eladásából származó keményvaluta segítségével megindítható az országot bénító külföldi adósság csökkentésének folyamata. E bevételek rövid távon közvetlen forrásként használhatók a fizetésképtelenség elhárítására vagy a fizetések átütemezésének elkerülésére. A stratégiai szempontokat is figyelembe véve pedig a nyugati tőke jelentős nagyságrendű beáramlása szükséges a magyar ipar modernizálásához; csak egy ilyen modernizáció révén válhat képessé a gazdaság a világpiaci színvonalú exporttermékek előállítására, amely hosszú távon csökkenti az adósságot.

A közvetlen külföldi beruházások révén, érvelnek ennek hívei, olyan járulékos előnyökhöz is jutnánk, amelyeket a finánchitelek felvételének további erőltetésével nem lehet megszerezni. A nyugati cégek közvetlen beruházásai új technoló-

giákat, új termékeket hoznak be az országba, hozzáférhetővé teszik a legújabb kutatási és fejlesztési eredményeket, a jobb marketingmódszereket; e cégek segítségével könnyebben bejuthatunk a nyugati piacokra, és megszerezhetjük a modern vezetési szakismereteket. Természetesen a nyugati vezetési képességeket a magyar vállalatok úgy is felhasználhatják, ha sikerül alkalmazniuk nyugati menedzsereket; az új termékeket és technológiákat beszerezhetik licenc- és lízingmegállapodások révén. De ezek a módszerek (amelyekkel a közelmúltban is kísérleteztek, lényeges eredmény nélkül) — érvelnek a hívek — nem helyettesítik az intenzív részvételt a közvetlen külföldi beruházást kísérő stratégiai döntéshozatalban és a napi operatív irányításban. A technológiai és szervezeti modernizáció akkor érhető el leginkább, ha a nyugati cégek részesedésük révén is érdekeltek a magyar vállalatok jövedelmezőségében. Végül a közvetlen külföldi beruházás további előnyökkel is jár: amennyiben a nyugati menedzsmentről feltesszük, hogy költségérzékeny, verseny- és profitorientált, akkor követelményei biztosítani fogják az igazi piacgazdasághoz vezető átmenet időszakában a vezetői magatartás átalakulásához olyannyira szükséges fegyelmező hatást.

Feltételezve egy pillanatra, hogy ezek az előnyök megvalósulnak, felmerül a kérdés: miért találnák a nyugati cégek perspektivikusnak a magyarországi befektetéseket. A külföldi működőtőke bevonása mellett érvelők első és legkézenfekvőbb válasza az lehetett, hogy vonzó lesz az eladási ár (és itt kezdjük bemutatni az egyes kritikai elemeket). Ebből következik azonban az a nem kevésbé kézenfekvő kérdés, hogyan határozható meg az eladásra szánt eszközök értéke. A közgazdaságtan főáramlatának tipikus válasza erre az, hogy „a vállalat annyit ér, amennyit a vevő hajlandó fizetni érte", vagy „majd a piac eldönti". Ezzel azonban csak megkerüljük a választ egy olyan helyzetben, amikor még nincsen piac, hiszen éppen a vállalatok magántulajdonba adásától várjuk, hogy az majd idővel *létrehozza a piacot.*

További bonyodalmakat okoz az érték meghatározásában a magyar cégek könyvviteli gyakorlata, mert ez eltér a nyugati konvencióktól. De még azokban az esetekben is, amikor ezek technikailag összeegyeztethetők, megmarad az érték mérésének problémája. A könyv szerinti értéket kell tekinteni? Ha igen, akkor az amortizáció vagy a pótlási költségek alapján? Lehet azonban úgy is érvelni, hogy a vállalat értékét igazából a jövedelmezősége vagy eladásainak volumene fejezi ki, illetve ezek várható nagysága egy új irányítás alatt. A „méltányos ár" megállapításának nehézségei az eladásokat végzőket annak a vádnak teszik ki, hogy aláértékelik a vállalat vagyonát és eltékozolják a nemzet erőforrásait. E vádak jelentkezése különösen valószínű akkor, amikor sem a közszereplők, sem a lakosság nem szokott hozzá az ilyen tranzakciókhoz.

Az alulértékelés vádja nem tántorítja el egykönnyen szándékaitól a közvetlen külföldi tulajdon támogatóit. A magyar hatóságok szilárd alapról tárgyalhatnak, mondják, mert a nyugati befektetők készek méltányos árat fizetni a valóságos növekedési potenciállal rendelkező vállalatokért. A művelt magyar munkaerő az egyik fő vonzerő, mert tudományos és matematikai iskolázottsága magasabb, mint a Magyarországgal összehasonlítható fejlődő országok munkaerejének, ráadásul a dél-koreai és a tajvani színvonalnál alacsonyabb bérért is foglalkoztatható. Magyarország továbbá megfelelő kiindulópontot biztosít az amerikai és a japán befektetőknek nyugat-európai exportjuk számára, amint ezt a GE—Tungsram üzlet és a Suzuki vegyes vállalat mutatja. Mivel pedig a hazai igények annyira sürgetőek, és az előnyök olyan sokat ígérőek, a külföldiek aktív tőkebefektetéseit liberális adószabályokkal, ideiglenes adómentességgel (ötéves időtartamra azokban az esetekben, amikor a külföldi partner jelentős tőkeberuházásokat végez) aktívan ösztönözni kell. Ezzel szemben azok a kritikusok, akik inkább a nemzeti büszkeség, semmint egy globális perspektíva által vezettetik magukat, megütköz-

nek a fejlődő országokkal való összehasonlítás hallatán. A realisztikusabb gondolkodásúak közül néhányan megkérdőjelezik, hogy a magyar termékek kedvező vámok alá esnek majd az Európai Közösség piacain, és megállapítják, hogy a Világbank tisztviselői aggodalmukat fejezték ki az ideiglenes adómentességgel kapcsolatban, mondván: amikor az ötéves adómentességre jogosult „jelentős" új tőkebefektetések alsó határa csupán néhány százezer dollár, akkor ez az ösztönző túlságosan is nagyvonalú.

Magyarország viszonylag sikeresen vonzotta magához az új külföldi befektetéseket, akár azért, mert a feltételeket találták a vevők méltányosnak, akár azért, mert túl liberálisak voltak az ösztönzők. A Magyar Nemzeti Bank becslései szerint 1989-ben (a Grósz-kormány és később az ügyvezető Németh-kormány alatt) a közvetlen külföldi befektetések körülbelül 300 millió dollárt tettek ki, szemben a megelőző évtized egészének 200 millió dollárjával. Hangsúlyoznunk kell azonban, hogy ez a volumen kétségkívül kisebb volt annál, amennyit a külföldi tulajdon hívei szerettek volna, és több, mint amennyitől ellenzői féltek.

A közvetlen külföldi befektetések leghangosabb bírálói mindenekfelett két dologtól féltek: a külföldi tulajdon kiterjedt munkanélküliséghez és a nemzet gazdasági szuverenitásának elvesztéséhez vezet. A külföldi tulajdon védelmezői elismerték, hogy az elbocsátások várhatóan az új irányítás első lépését jelentik majd. Leszögezték, hogy noha a munkanélküliség időbeli megjelenését meghatározhatják a tulajdonviszonyok változásai, ezért azonban nem a piaci erők tehetők felelőssé, hanem sokkal inkább az a régi államszocialista rend, amely pazarló módon munkásokat tartott elavult, nem hatékony és ráfizetéses vállalatoknál. Ami a nemzet gazdasági szuverenitását illeti: nem lehet szembeállítani a gazdasági függetlenséget védelmező államszocializmust az ezt feladó új kapitalista vagy hibrid gazdasággal, hiszen a függetlenséget már a korábbi rendszer áldozta fel. A társadalom már régóta fizeti ennek költségeit, minthogy az ország által megkeresett keményvalutában realizálódó profit négyötödét a felhalmozott adósságteher kamatainak fizetésére kell fordítani. Ha ez nem merül feledésbe, akkor Magyarországnak teljesen be kell lépnie a világgazdaságba. E belépés azonban e pillanatban szükségszerűen korlátok elfogadásával jár. A kérdés az, vajon ezek a külföldi hitelezők vagy a külföldi befektetők által felállított korlátok lesznek-e? A külföldi tulajdon hívei az utóbbit tekintik kedvezőbbnek: inkább azok a külföldiek korlátozzanak bennünket, akik a magyar vállalatok teljesítményében, hatékonyságában és jövedelmezőségében közvetlen tulajdonuk révén érdekeltek.

A magyar vállalatok külföldi tulajdonba adásának legalaposabb kritikusai figyelembe vették a fenti érveket, de kétségbe vonták azt, hogy a feltételezett előnyök ténylegesen kihasználhatók. Így például a külföldi adósság és az állami költségvetési deficit csökkentése kérdésesnek tűnt abban a kezdeti szakaszban, amelyben a privatizációs bevételek a vállalatnál maradtak. Másodszor, a menedzsment megújulásához fűződő várakozások megalapozatlannak bizonyulhatnak, mert a régi rend vállalati elitje szemlátomást arra használja a privatizációs intézkedéseket, hogy megőrizze menedzseri pozícióit az újjászervezett vállalatoknál. Harmadszor, a kritikusok megkérdőjelezték azt, hogy a külföldi eladások megvalósításának során bármilyen koherens stratégia érvényesült volna. A külföldieknek való eladás szolgálhatná például a gazdaság demonopolizálásának stratégiáját, de kevés jele volt annak, hogy az eladásokat ilyen szándék motiválta volna, vagy ezek ilyen hatást váltottak volna ki. Általánosságban szólva, mivel a vita majdnem valamennyi résztvevője egyetértett abban, hogy a közvetlen külföldi tulajdon valamilyen részarányának kialakítása kívánatos, a nézetek elsősorban a privatizáció időzítése, üteme, módja és formái kapcsán ütköztek össze. Az alábbiakban e problémákkal foglalkozunk.

Spontán versus az állami ügynökségek által ellenőrzött és irányított privatizáció

Ha a közvetlen külföldi befektetésről folytatott vitát a hivatalban lévő kommunista kormánynak a devizabevételek utáni kétségbeesett hajszája váltotta ki, akkor a „spontán" vagy „ellenőrzött" privatizáció körüli vitát a pozíciójukat féltő, hivatalban lévő vállalati igazgatók ösztönözték. A vállalati igazgatók 1989 elején elérkezettnek látták az időt az egyoldalú fellépésre, amelyhez a jogi alapot két korábban elfogadott törvény teremtette meg.

Az első, önmagában ártatlan törvény a vállalati tanácsokról szóló 1984-es törvény volt. Ez a tulajdonosi jogok egy részét a minisztériumoktól formálisan az újonnan létrehozott vállalati tanácsokhoz telepítette. Ezek elnevezése találó, mivel e szervezetek nem is hasonlítottak az autentikus munkástanácsokhoz: tagjaik felét ugyanis a menedzsment nevezte ki, és így a vállalati vezetés akaratának végrehajtójává váltak. A vállalati tanácsokról készült egyetlen komoly tudományos munka sem állította, hogy e törvény bármiféle változást hozott volna a vállalatok tényleges vezetésében vagy a gazdaság általános működésében. Ez így is volt egészen addig, amíg az 1989. január 1-én beiktatott társasági törvénnyel új jelentőséget nem nyertek a vállalati tanácsok kezébe adott tulajdonosi funkciók. Ez a szabályozás rendelkezéseket foglalt magában részvénytársaságok és korlátolt felelősségű társaságok alapításáról. Szemben a későbbi, 1989. májusi átalakulási törvénnyel, a társasági törvény nem számolt az állami vállalatok magánvállalatokká történő tényleges átalakulásával, és nem rendelkezett erről. De tartalmazott egy fontos cikkelyt, amely megengedte az állami vállalatok számára a részvénytársaságok és a korlátolt felelősségű társaságok alapítását. Ez a cikkely szolgáltatta a kritikus jogi eszközt az állami vállalatok spontán privatizációjához.

Az alapvető lépések e folyamatban a következők. Először a vállalati tanács, gyakorolva az állami vállalattal kapcsolatos tulajdonosi funkcióját, létrehoz egy vagy több, új tulajdoni formában működő vállalatot. Ezek az *új* vállalatok részvényeket bocsátanak ki, és azután becserélik ezeket a részvényeket az állami vállalat eszközeire (földre, épületekre, berendezésekre stb.). Az állami vállalat ezek után rendelkezik ugyan részvényekkel, de meg lett fosztva tényleges eszközeitől, amelyek saját teremtményeinek, az új korlátolt felelősségű vállalatoknak a tulajdonába kerültek. Egy további csavarral az új vállalatok (rögzített hozadékú) kötvényeket bocsátanak ki, és ezeket az eredeti állami vállalatok vásárolják meg *azokkal a részvényekkel*, amelyeket az állami vállalat eszközeiért cserébe kapott. Tiszta esetben az állami vállalat szintje üres héjjá változott: birtokol kötvényeket, *de az eszközök és a részvények* a „magán"vállalat(ok) kezébe kerültek. E részvények azután eladhatók más magyar vállalatoknak, külföldi cégeknek vagy magánszemélyeknek.

Ez a rendszer nyilvánvalóan tág teret nyit a visszaélések számára, különösen mert a vállalati tanács az, amely mint eredeti „tulajdonos" dönthet a különböző, fent vázolt tranzakciók feltételeiről. A kritikusok vádja szerint a vállalati felső vezetés — amely sem az igazgatótanácsnak, sem a vagyonkezelőknek (trustees), sem a részvényeseknek nem számol be, hanem csak a vállalati tanácsnak, amelyet a zsebében tart — *képes megválasztani saját tulajdonosait.* Néha a vevő számára kedvező feltételekkel választanak külföldi tulajdonosokat, azok pedig cserébe megengedik a vezetői pozícióik megőrzését, vagy azt, hogy a volt vezetők ellenőrizhessenek egy, az eredeti állami vállalatból kiszakított nyereséges vállalkozást. A vállalati eszközök értékelésének nehézségei jelentős mozgásteret biztosítanak a vállalati vezetőknek ilyen manipulációkhoz, mert bizonyos védelmet nyújtanak az erőforrások „eltékozlásának" vádjával szemben. Más esetekben a vállalati ve-

zetők *magukat* választják új tulajdonosnak. Nézzük a fent vázolt folyamatot! Ha az első lépésben a vállalati tanács nagy jutalmakat szavaz meg a felső vezetés számára, akkor ők ezt az új részvénytársaságok vagy korlátolt felelősségű vállalatok részvényeinek megvásárlására fordíthatják. Mi több, a vállalati vezetés mellett a pártállami apparátus elitje is hasznot húz az átalakulási folyamatból. A nómenklatúra általi tulajdonszerzés során az előzetes ipari tapasztalattal vagy termelési és marketing-szakértelemmel nem rendelkező hivatalnokok igencsak jövedelmező vállalkozásokba mentik át magukat. Ahogyan magyar munkások mondták nekem: „*peresztrojkások* helyett *ejtőernyősök* kezében vannak az új egységek részvényei". A spontán privatizáció így olyan folyamat, amelyben a politikai tőkét gazdasági tőkévé alakítják át.[4] A kritikusok állítása szerint a régi oligarchia — az apparátus és vállalati funkcionáriusaik — ezen a módon menti át hatalmát.

A spontán privatizáció ellenfelei az állami tulajdon átalakításának irányítására és koordinálására központi ügynökségek létrehozását és megerősítését javasolják. A vállalati tanácsoknak a decentralizált tulajdonosi jogosítványokkal elkövetett visszaéléseire rámutatva, a tulajdonnal való rendelkezés recentralizálása mellett érvelnek. Ha a privatizáció nem kerül állami kontroll alá, mondják, akkor ez nem a közjót fogja szolgálni, csupán a magánnyereség szerzésére nyújt lehetőséget. Így az átalakulási folyamat „racionálisabb irányítására" való törekvés különös következtetéshez vezet: a tulajdon államtalanításának érdekében először ennek az újraállamosítására van szükség.

1989 második felében a privatizáció körüli nyilvános és szakmai vita nagy része egy, az átalakulási folyamat felügyeletéért felelős ügynökség létrehozása körül forgott.

Az ellentmondásos szabályozás és a jogi vita hónapjai után végül 1990 márciusában megalakult a privatizáció koordinálásáért felelős Állami Vagyonügynökség. Tanulmányom szempontjából az új vagyonügynökség sajátos jellegzetességei kevésbé érdekesek, mint az átalakulási folyamatot koordináló és ellenőrző központi hatóságok szerepéről folytatott általános vita. A vállalati menedzserek és néhány, a központi ellenőrzést bíráló közgazdász érvelése szerint az új állami ügynökségek csupán új bürokratikus szervezetek. Miért kellene feltételeznünk, hogy ezek valamivel is jobban fognak gazdálkodni a társadalmi vagyonnal, mint a régi minisztériumok? A legjobb esetben ezeket az ügynökségeket szétzizálja a költségvetés éhsége, a legrosszabb esetben, szervezeti imperativuszként, ők kezdenek el vagyont felhalmozni. A kritikusok, gúnyolódva a „tulajdonosi minisztériumon", azt állítják, hogy a „kiürült minisztériumok" kilátásaival szembesülő régi hatóságok hatalmuk átmentésére olyan szervezetekben találták meg az eszközt, mint a nemzeti vagyonalap (trust fond).

A központilag irányított privatizáció hívei úgy válaszolnak, hogy az új vagyonügynökséget elszámoltathatja az új, demokratikusan választott parlament. A vagyonügynökség feladata nem a vagyon felhalmozása lesz, hanem az, hogy túladjon rajta. Ha a spontán privatizációnak nem vetnének gátat, akkor nem maradna tulajdon, amelyet az új állam racionális módon alakíthatna át.

A spontán átalakulás hívei szerint egy állami hivatal közbeiktatása megengedhetetlenül lelassítja az amúgy sem eléggé gyors privatizációt, pedig a gyors

[4] A „tőke" különböző formái köré szerveződő társadalmi mezők fogalma (számos változaté és nem pusztán a gazdaságé) és az a gondolat, hogy e formák átválthatók az egyik társadalmi formából egy másikba, *Pierre Bourdieu* társadalomelméletének kulcsfontosságú összetevői. (Lásd például *Bourdieu* [1986], [1988].) E gondolat alkotó alkalmazása a kelet-európai viszonyokra megtalálható *Hankiss Elemér*: East European Alternatives: Are There Any? című kiadás alatt álló munkájában.

átalakulás sürgető. Ha új intézményes kontrollokra kell várnunk és arra, hogy a parlament intézkedjen, akkor már túl késő lesz. A spontán átalakulás híveinek táborából a „radikális pragmatisták" a következő módon vélekednek. Elherdálják a nemzeti vagyon egy részét? Na és? Ez alacsony ár egy hatékonyabb rendszerbe való átmenetért. Írjuk hozzá a számlához mint a negyvenéves kommunista kormányzás utolsó költségét. Mit számít, ha a korábbi menedzserelit lesz az új tulajdonos? Nem a személy számít, hanem a szerep és a döntéshozatal kritériumai. Minden valóságos, profitmaximalizáló tulajdonos jobb a tulajdonos hiányánál. Minél előbb válik továbbá a profitmaximalizálás a gazdálkodás fő kritériumává, annál hamarabb növekednek majd az adóbevételek, a bérek és a nemzet gazdasága.

Az ellenőrzött privatizációt támogatók úgy vágnak vissza, hogy a nemzeti vagyon elherdálása nem engedhető meg, mivel a privatizációból származó bevételek egyszeri alkalomhoz kötöttek. A deficit csökkentésének és az adósság visszafizetésének e lehetősége egyszer s mindenkorra elvész, ha nem törekszenek e bevételek maximalizálására. Az időzítés szerintük is fontos: azok az elsietett intézkedések, amelyek túlságosan sok vállalatot helyeznek az aukciós csomagba, lenyomják az eladási árat.

A spontán privatizáció hívei azzal vádolják a központi ellenőrzés támogatóit, hogy egy „maximalizáló utópiát" kergetnek, a kecske is jóllakjon és a káposzta is megmaradjon elve alapján. Lehetetlen egyszerre maximalizálni az állami vállalatok eladási árát, a hosszú távú hatékonyságot, redukálni a költségeket, felszámolni a monopóliumokat, bejutni a külföldi piacokra, fenntartani a teljes foglalkoztatottságot stb. Csak optimalizálhatunk, és az optimális politika az, amelyik gyorsan átviszi a gazdaságot a köztulajdonosi redisztribúció rendszeréből a magántulajdonosi piaci koordináció rendszerébe. A centralizálók moralisták és rövidlátók. A nemzeti érdekek nevében a rövid távú bevételekre összpontosítanak, eközben akadályozzák a hosszú távú fellendülés egyedüli ígéretét hordozó magánkezdeményezéseket. A privatizáció természetesen magánhasznot eredményez, ha nem így lenne, akkor ugyan ki venné meg a vállalatokat? Szakítanunk kell azokkal a korábbi ideológiákkal, amelyekben a „közérdek" megfojtotta a „magánérdekeket", és emiatt semmiféle racionális gazdasági érdek sem érvényesülhetett. A magánhaszon követése eredményez majd közhasznot. A szükségtelenül korlátozó központi ellenőrzés támogatóinak vissza kellene fogniuk a demagógiát, és egyszerűen be kellene ismerniük, hogy ellenzik a privatizációt.

A központi koordináció híveinek határozott válasza az, hogy a spontán privatizáció elutasítása részükről nem a magánmeggazdagodás elvetését jelenti, de a köztulajdon magánelsajátításán alapuló magánmeggazdagodás felháborító. A spontán privatizáció, mondják, az állami eszközökért folytatott versenyben — a bennfenteseknek juttatott jelentős előny révén — hátrányba hozza azokat a vállalkozókat, akik ugyanúgy vagy még inkább méltók arra, hogy e forrásokkal gazdálkodjanak. Amikor azok határozzák meg a játékszabályokat, akik már birtokolják a gazdasági hatalmat, akkor az érdekeltek egy korlátozott köre előjogokhoz jut. Csak a lehetőségek kiegyenlítésével (vagy legalábbis a bennfentesek közötti üzletelés lehetőségének a megszüntetésével) alakulhat ki valamilyen bizonyosság afelől, hogy a gazdaság erőforrásaival a leginkább rátermettek gazdálkodnak majd. Az átalakulási folyamat állami szabályozása nem ellentétes a piaccal, mert erre éppen a piac létrehozása érdekében van szükség. A lassúbb, átgondoltabb és ellenőrzött privatizáció inkább biztosítja azt, hogy a korábbi állami eszközökkel azok gazdálkodnak majd, akik képességeiket az újonnan kialakuló piaci intézményekben igazolhatják, és nem azok, akik bebizonyították, hogy magasra tudnak kapaszkodni az államszocialista gazdaság korábbi intézményeiben. Ez lesz a

biztosabb út a hosszú távú felemelkedéshez.[5] Az állami koordináció hívei szerint emiatt ők csak a spontán privatizáció támogatóinak rövidlátása miatt tünhetnek a liberális piacgazdaság ellenőreinek.

Az állami vagyon védelméről hozott törvény elfogadásával és az Állami Vagyonügynökség létrehozásával ez a vitakérdés látszólag eldőlt, mivel úgy tűnik, a centralizálók akarata érvényesült. De a központi ellenőrzés elkerülésének még mindig számos útja van. Vegyünk csak egy példát! A vállalatoknak csak akkor kell benyújtaniuk átalakulási terveiket az új ügynökségnek, ha a szerződés értéke meghaladja a 30 millió forintot. A közepestől a nagy méretekig terjedő korlátolt felelősségű társaság vagyona rendszerint nem éri el ezt a határt, ezért kívül marad az ügynökség hatáskörén. Egy vállalat technikailag egymás után több (talán még egy tucat) kft.-t is létrehozhat a központi hatóság beavatkozása nélkül.[6] Egy ilyen manőverrel nemcsak az állami beavatkozás kerülhető el, hanem az alulról jövő konfliktusok is megelőzhetők: a munkásokat az új kft.-ben nem védik a szakszervezetek és az állami vállalatok keretei között megtárgyalt kollektív szerződések.

Mi több, a spontán *versus* ellenőrzött privatizáció feletti vita még tovább folytatódik az „ellenőrzés" kifejezés operacionális értelméről. Az ellenőrzés utalhat a közvetlen koordinációra; de jelenthet *post hoc* felügyeletet és ellenőrzést is — direkt beavatkozás nélkül. A közvélemény jelenlegi hangulatára való tekintettel egy spontán privatizáció felé hajló politikai vonal az „ellenőrzés" támogatójaként fog fellépni — abban a reményben, hogy ez az utóbbi változatba tartozik majd. A világok legjobbikában egyszerre követhetnék kedvelt stratégiájukat *és* legitimálhatnák eljárásukat. A dolgoknak erre a kimenetére akkor kell számítani, ha a szabályozó ügynökség igazgatói és személyi állománya a szabályozottak köréből kerül ki (ez nem szokatlan a nyugati szabályozott iparágakban), vagy ha a munkatársak karrierjének pályái azoknak a vállalatoknak az igazgatótanácsaiba vezetnek, amelyeknek az ügyleteit jelenleg jóváhagyják (ez sem szokatlan az amerikai hadiipari komplexumban). Ha így történik, akkor a privatizációt ugyan felügyelik, de az átalakulási folyamat majdnem annyira spontán és gyors marad, mint a privatizáció első hullámában. A veszély, amint a következő részben látni fogjuk, abban rejlik, hogy az a gazdasági rendszer, amely egy ilyen privatizáció során jön létre, nem csupán a korábbi oligarchiát tartja meg pozíciókban, hanem több közös vonást mutathat fel a korábbi, puha költségvetési korlátokkal jellemzett hiánygazdasággal, mint a dinamikus piacgazdaságokkal. Vagyis lehetséges, hogy a leggyorsabb privatizáció valójában nem vezet egy működő piachoz, hanem költséges kitérőnek bizonyul.

[5] A kritikusok attól is tartanak, hogy az állami vállalatok eladásának első hullámára jellemző spontán privatizáció veszélyezteti Magyarország képességét arra, hogy hosszú távon külföldi tőkét vonzzon az országba. A belső üzletelések felfedésekor kirobbant közfelháborodás (gondoljunk az ÁPISZ- és a HungarHotels-lánc hírhedtté vált eseteire) e szerződések elutasítására kényszerítette az állami hatóságokat. Az ilyen epizódok megnövelik a számított kockázatot a lehetséges külföldi vevő számára. A legitim — mert jobban ellenőrzött — privatizáció inkább növeli, és nem csökkenti a külföldi befektetők üzleti bizalmát.

[6] Az, hogy a nagyvállalatok számos, csak formális függetlenséggel rendelkező kft.-t hoznak létre, mintegy bolygóvállalati hálózatként, nem hipotézis, hanem tény; a *Lukács János*sal végzett terepmunka során ezzel gyakran találkoztunk. Az 1989 végéig működő, félig önálló belső alvállalkozói egységekre, a vgmk-ra történő utalással a munkások e valóságosan nem független egységeket vállalati kft.-nek vagy egyszerűen vkft.-nek nevezik. Az utalással azt jelzik, hogy a vkft.-nek nincsen a vgmk-nál nagyobb autonómiája. A különbség annyi, hogy míg a vgmk a szakmunkások és a közvetlen termelésirányítók szervezeti bástyája volt, addig a vkft. a vállalati felső vezetés műve.

Intézményi versus természetes tulajdonosok

Az állami alapoknak a magánmegtakarításokhoz viszonyított aránya mellett (a legtöbb becslés szerint a hazai magánmegtakarításokból még a hitelekkel együtt is a jelenlegi állami alapoknak csupán körülbelül tíz százalékát lehetne megvásárolni) az állami vállalatok gyors eladása a külföldi vevőknek kedvezne. A hazai tulajdon fenntartását célzó gyors privatizáció az *intézményi tulajdon* két típusát eredményezné: *1.* vagyon juttatását nonprofit intézmények (kórházak, iskolák, alapítványok stb.) számára és *2.* vállalatközi holdingok létrehozását, amelyekben bankok, biztosítási társaságok és iparvállalatok birtokolják más magyar társaságok részvényeit.

Az intézményi tulajdon első típusában a nonprofit intézmények a korábbi állami vállalatok által kibocsátott részvények formájában kapnak alapítványi tulajdont. Más szóval, a magyar állam kórházakat, alapítványokat, oktatási intézményeket, orvosi vagy egyéb alapkutatásokat végző szervezeteket és más intézményeket jelölne ki az újonnan privatizált vállalatok fő részvényeseivé. Az erre vonatkozó javaslatok között van olyan, amely egy átfogó terv alapján juttatna tulajdont a privatizációs ügynökség közvetítésével az érintetteknek, a másik végleten pedig azok a fokozatosabb átmenetben gondolkodó megközelítések találhatók, amelyek bátorítanák a vállalatokat arra (talán a helyi önkormányzatokkal együttműködve), hogy vegyenek be nonprofit intézményeket az Állami Vagyonügynökségnek benyújtott átalakulási tervezeteikbe. A nonprofit intézmények, amelyek korábban teljes bevételüket az állami költségvetésből kapták, most mindegyik változat szerint számíthatnának a részvényeikből származó osztalékokra tevékenységük részleges (vagy éppen teljes) finanszírozásához.

A nonprofit intézmények átalakítása alapítvánnyá a privatizáció alapvető célkitűzéseinek a megvalósítását ígéri: olyan, a vállalati menedzsmenttől független, jól informált részvényeseket teremt, akik közvetlenül érdekeltek vagyonuk hosszú távú jövedelmezőségében. Annak megfelelően, ahogyan az állami költségvetésből származó bevételeik — várható portfóliójövedelmeik arányában — csökkennek, az alapítványként működő intézmények számára létkérdéssé válik részvényeik értékének növelése. Mivel nem szándékoznak és nem is képesek eltűrni a gyenge teljesítményt, részvénytulajdonosi szavazati jogaikat arra használják majd, hogy eltávolítsák az alkalmatlan menedzsereket, vagy elcseréljék részvényeiket olyan vállalatok részvényeire, amelyek befektetéseinek hozama várhatóan nagyobb. Furcsa módon az állami szektor nonprofit intézményei lesznek azok, akik rászorítják az ipari vállalatokat a nyereséges gazdálkodásra. Az alkalmazotti részvénytulajdon vagy az állampolgári jogon történő általános részvényjuttatás modelljeivel szemben az intézményi befektetők járulékos előnye, hogy a befektetők kisebb száma miatt a tőzsde jobban kezelhetővé válik a nyugtalan átmeneti szakasz idején. Sőt, a nonprofit alapítványok révén történő privatizálás az előző részben tárgyalt legitimációs problémák megoldását is jelentheti. Az alapítványok a jövedelmezőségben magánérdekeltséggel rendelkező gazdasági szereplőket hoznak létre, de a profit olyan intézményeké, amelyek közjavakat és -szolgáltatásokat nyújtanak. A privatizáció kedvezményezettjei így szélesebb körből kerülnek majd ki, ami megnöveli a tulajdonviszonyok átalakulásának átfogó folyamata iránti politikai támogatást.

A magyar gazdaság privatizált vagyonának igen jelentős arányát lehetne elvileg az alapítványoknak juttatni. De az intézményi tulajdon ellenzői egy sor olyan komoly ellenvetést fogalmaznak meg, amelyeket meg kell fontolni. Először, hol vannak azok a pénzügyi tervezők, akiknek gyakorlatuk van a portfólióval való gazdálkodásban? Minél nagyobb az alapítványi intézmények száma, annál nagyobb az igény az ilyen szakismeretek iránt. Másodszor, hol van az a szervezeti

rutin, amely alkalmas a megbízó—ügyvivő problémák (principal—agent problems) kezelésére az alapítványi intézmények és a hivatásos vagyonkezelő menedzserek közötti viszonyban? Az e célt szolgáló komplex ösztönzési rendszerek létrehozásához Nyugaton is évtizedek kellettek. E hivatásos szakemberek kiképezhetők ugyan, és a kellő rutin is megszerezhető egy idő után; a probléma azonban az, hogy ezekre most az átmeneti időszakban lenne szükség.

Ami ennél is fontosabb, a piacgazdaságok viszonylag zökkenőmentesen működő intézményi rendjének átültetése nem biztos, hogy a megfelelő eszköz funkcionáló piaci intézmények létrehozására az átmenet időszakában.[7] Nevezetesen, az alapítványi tulajdonhoz való átmenet sikere érdekében kényes egyensúlyt kell létrehozni a nonprofit intézmények és az állami költségvetés elválasztásában: ha az átmenet túlságosan gyors, akkor a nonprofit intézmények magas kockázatú befektetésekre kényszerülnek a közvetlen haszon reményében; ha túlságosan lassú, akkor pénzügyileg kötve maradnak az államhoz, és így kevés figyelmet szentelnek a portfóliójukban lévő részvények mozgatásának. A magyar állami költségvetés jelenlegi válsága az első lehetőség megvalósulásának kedvez. A döntéshozók nehezen tudnának ellenállni annak a kísértésnek, hogy egy programmal érjenek el két politikai célkitűzést — a privatizációt és a deficit csökkentését. Ennek eredményeképpen az újonnan alapítványi formában létrehozott nonprofit intézmények vezetői valószínűleg azt tapasztalnák, hogy a költségvetésből származó korábbi bevételeiket sokkal drasztikusabban csökkentik, mint amennyivel az új részvények jövedelmükhöz hozzájárulnak. Ezért rákényszerülnének kockázatos, rövid távú megtérülést ígérő értékpapírok megvásárlására. Mi több, még ha óvatosabb befektetési stratégiát szeretnének is választani, a részvénypiac primitív állapota és a részvénymozgások nyilvántartásának a hiánya lehetetlenné teszi a legjobb minőségű, igazolt teljesítményű részvények felismerését. Ez megnöveli annak a valószínűségét (e valószínűség már amúgy is nagy a szakértelem hiánya és a rövid távú haszon iránti nyomás miatt), hogy az alapítványi nonprofit intézmények bevételeik biztos növekedése helyett komoly veszteségeket szenvednek a tőzsdén. Ezek az intézmények visszatérnének a költségvetéssel való alkudozás kifinomult gyakorlatához; a helyi, a megyei és az országos szintű kormányzati hivatalnokok az elé a nehéz döntés elé kerülnének, hogy vagy kisegítik őket, vagy kórházakat és oktatási intézményeket zárnak be.

Az is könnyen elképzelhető, hogy a nonprofit intézmények egy része a tőkéjét egy (vagy csak néhány) társaságnál helyezné el. E befektetési stratégiától égnek állna egy tapasztalt portfóliómenedzser haja; de e döntés nem lenne feltétlenül irracionális a mai magyar helyzetben. A tőzsdei ismeretek általános hiánya és az új gazdasági feltételek között működő vállalatok teljesítményéről beszerezhető információ korlátozottsága mellett nagyon is valószínű, hogy például egy kórház egy prominens helyi vállalatba fektet be ott, ahol a kórház igazgatótanácsa ismeri a vállalatvezetést. (Az, hogy az újonnan alapítvánnyá szervezett kórház gazdasági tapasztalattal rendelkező helyi előkelőségek közül fogja kiválasztani igazgatósági tagjait, csak növeli e stratégia valószínűségét.) Első pillantásra rendkívül

[7] Az intézményi tulajdon egyes támogatói olyan mértékű tőkejuttatást javasolnak, amelynél az intézményi költségvetés 50—100 százalékát saját részvénytulajdonuk hozadéka fedezné. E javaslatok figyelmen kívül hagyják a láthatóan legsikeresebb alapítványi intézményeknek, az amerikai felsőoktatás elit „magán" egyetemeinek a hosszú evolúcióját. Ezek az intézmények igen diverzifikált vagyonnal és jövedelemforrásokkal rendelkeznek. Az alapítványi bevétel rendszerint az elit magánegyetemek évi költségvetésének körülbelül 25 százalékát fedezi, a fennmaradó bevételek forrását a volt diákok hozzájárulásai, a tandíjak, nagy összegű adományok, valamint a szövetségi kormány és a magánalapítványok juttatásai alkotják. Ezek az intézmények azért lehetnek érdekeltek alapítványi vagyonuk *hosszú távú* jövedelmezőségében, mert „több lábon állnak".

kockázatosnak tűnik az ilyen döntés, de ha szinte valamennyi befektetés kockázatos ebben az időpontban, akkor miért ne egy ismert és közeli egységgel együtt ússzunk vagy merüljünk el? Ha a vállalat bajba kerül, akkor még jó is, hogy az alapítvány igazgatósági tagjai kart karba öltve járnak a vállalati vezetéssel és szakszervezettel. Vagyis az üzem és a kórház egyidejű bezárásával fenyegethetik a helyi vagy a megyei politikusokat és államhivatalnokokat akkor, amikor támogatást kérnek tőlük. Ez hozzájárulhat a puha költségvetési korlát újratermeléséhez a piacgazdaságba való átmenet során.

Az intézményi tulajdon második típusa — a vállalatközi tulajdon — akkor keletkezik, amikor magyar cégek (például bankok vagy biztosítótársaságok) az átalakulás időszakában más állami vállalatok által kibocsátott részvényeket vásárolnak meg. A közgazdászok befolyásos köreiben régóta népszerű intézményi tulajdon[8] csak a legutóbbi időszakban vált valósággá. Gyors evolúciója sajátos csavarral történt — *az intézményi kereszttulajdon* formájában, amikor a vállalatok egymás részvényeit vásárolják meg vagy cserélik ki.[9] A te vállalatod is bocsát ki részvényeket, az enyém is; mindketten megvesszük a másikét együtt egy harmadikkal, és kölcsönösen kinevezzük egymást (együtt a kereskedelmi bank képviselőivel, akik hitelt adnak és részvényt birtokolnak) az újonnan átalakult vállalatok igazgatótanácsaiba. Az eredmény, mondják a kritikusok, nem a tervtől a piac felé, hanem a tervtől a klán felé való elmozdulás.

Az ilyen intézményi tulajdonnal való szembenállás a következő érvelésen alapul: a korábbi rendszerrel nem csupán az volt a probléma, hogy hiányoztak belőle a valódi tulajdonosok és a piacok, hanem az is, hogy az ipari koncentráció monopolhelyzetbe juttatta a nagyvállalatokat. Az intézményi tulajdon nem változtatja meg e szervezeti struktúrát, sőt a kereszttulajdon és az összefonódó igazgatótanácsok még nagyobb hatalommal bíró megaszervezeteket hoznak létre. Az olyan bankok ráadásul, amelyek nemcsak hitelt nyújtanak, hanem részvényeket is birtokolnak, még inkább felbátorítva érzik majd magukat arra, hogy segítsenek e cégeknek a szubvenciókért, a kedvező importengedélyekért és az elnéző szabályozásért való lobbizásban.

A korábbi rendszerrel másfelől az volt a probléma, hogy objektíve a *más emberek pénzével való kockázatvállalásra* ösztönzött. Az intézményi tulajdon nem fogja megváltoztatni az ösztönzőknek és a kockázatoknak ezt a struktúráját: a személytelen állami tulajdont egyszerűen felváltja az a tulajdon, amely csak nevében „magán", mert különben ugyanúgy személytelen. A monopolisztikus hatalom problémájára a megoldás a nagy cégek szétdarabolása és a kisebb részek eladása igazi vállalkozóknak. Az ösztönzők és kockázatok problémája csak akkor oldható meg, ha az állami tulajdon természetes tulajdonosok kezébe kerül, akik személyes tulajdonuk elvesztését kockáztatják akkor, ha a vállalkozás megbukik.[10]

Az imént bemutatott mindkét érv annak a meglévő magánszektornak az erősítése és kiterjesztése mellett szól, amely az elmúlt tizenöt évben a központi terv árnyékában jött fokozatosan létre. A javaslat pártolói beismerik, hogy jelenleg e „második gazdaság" jellemző egységei túlságosan kis méretűek, s noha néhány vállalkozó alkalmaz fejlett technológiát, a túlnyomó többséget oly mérték-

[8] Az intézményi tulajdon koncepciójával kapcsolatos intellektuális útmutatást *Tardos Márton* adta meg.

[9] Az Állami Vagyonügynökséget létrehozó törvény egyik cikkelye további ösztönzést adhat a kereszttulajdonnak: egy állami vállalat átalakulása után három éven belül a kibocsátott, de el nem kelt részvénytőke automatikusan az Állami Vagyonügynökségé lesz. A vállalatok, elkerülendő azt, hogy ez a vagyon az Ügynökség kezébe kerüljön, kicserélhetik e részvényeket egymás között.

[10] Az intézményi tulajdon legalaposabb kritikusa és a „természetes" tulajdon legodaadóbb támogatója *Kornai János*. (Lásd *Kornai* [1989*b*].)

ben gátolta a hitelek hiánya és az állam által a tőkefelhalmozás elé állított korlát, hogy felszerelésük és technikájuk messze van a kívánatos színvonaltól. Mindazonáltal ezek az energikus vállalkozók, akik bizonyították készségüket valós kockázatok vállalására és képességüket minden piaci lehetőség megragadására, a legmegfelelőbb jelöltek a gazdasági erőforrásokkal való gazdálkodás nagyobb követelményeket támasztó feladataira. Az átalakulás új korszakában az első állami lépés, amely felszabadíthatja ezeket az energiákat, az erőteljes dereguláció kell hogy legyen — azoknak az adminisztratív szabályoknak az eltörlése, amelyek mesterségesen korlátozzák e potenciálisan dinamikus és valóban magántulajdonra épülő szektornak a növekedését.

E javaslatok kritikusai a lekezelés és türelmetlenség keverékével azt kérdezik: „Ez mind nagyon jó és helyes az éttermek, az autójavító műhelyek és a városi butikok esetében. De mi lesz a nagy iparvállalatokkal?" A természetes tulajdon hívei azonban számolnak azzal, hogy az ipari tőke csak egy hosszú folyamat eredményeként kerülhet természetes tulajdonosok kezébe, ezért javaslataik egy második pontot is tartalmaznak. Ez a még egy ideig köztulajdonban maradó nagy állami vállalatokkal foglalkozik: a magánszektor deregulációjával párhuzamosan az állami szektor *reregulációját* javasolják. A „liberalizálás", az állami vállalatok feletti ellenőrzés lazítása szerintük osztozik a piaci szocializmusnak azon illúzióiban, hogy a piacok szimulálhatók akár az állami politika, akár az intézményi tulajdon révén. Egészen addig, amíg létre nem jön a valóságos piaci koordináció, azok az intézkedések, amelyek nagyobb mozgástérhez juttatják a vállalati vezetést az árak és bérek meghatározásában, csupán a (puha költségvetési korlát melletti) hiány *és* az infláció legrosszabb kombinációjához vezetnek. A rereguláció tehát az ellenőrzés megszigorítását célozza, azt, hogy az állami vállalatok menedzserei (akik továbbra is az állampolgárok pénzét kockáztatják) megnövekedett felelősséggel tartozzanak az átmenet során a gazdaságot irányító demokratikusan választott kormánynak.

A *de*regulációt és a *re*regulációt azután össze kell kötni további kiegészítő intézkedésekkel annak érdekében, hogy elősegítsék a gazdasági erőforrások átirányítását az igazi vállalkozókhoz. Más szóval, nem elegendő az, hogy az állam elveti a különböző tulajdonformába tartozó vállalatok eltérő kezelését, mivel a megkülönböztetés nélküli szabályozás absztrakt elve a privilegizált helyzetben lévő erőseknek kedvez. Egy valóságos magánszektor életre segítéséhez a magánvállalkozókat előnyökhöz kell juttatni: kapjanak kedvezőbb feltételek mellett hitelt, adózzanak kevesebbet, és elsőként kapjanak lehetőséget arra, hogy szerződjenek a korábbi állami vállalatok szétbontásából képződő, kisebb méretű részekkel való gazdálkodásra.

Az intézményi tulajdon hívei némi tanácstalansággal kérdezik: milyen új gazdaságot szeretnénk, olyant, amelyik a 19. századi, vagy olyant, amelyik a 20. századi kapitalizmus modelljén alapul? Először is, ha szemügyre vesszük a nyugat-európai gazdaságokat, sok esetben az intézményi tulajdon túlsúlyával találkozunk. Ez azonban nem gátolta a fejlődésüket. Másodszor, az intézményi tulajdonosok közötti összefonódás természetes és szükséges. Hogyan lehetne másképpen a világgazdaságban túlélésre képes, egymással összekapcsolódó pénzügyi és ipari intézmények szilárd rendszerét létrehozni? Ami a negatív címkézést illeti, a „klánok" annak a korábbi rendszernek a jellemzői voltak, amelyben a pártapparátusi elit és a nagyvállalati vezetés egymással intim kapcsolatban állva működött. A tervezés és a klánok kialakulása járt együtt; a mi kapcsolataink az üzleti logikán és nem a párthűség kötelékein nyugszanak. Utánagondolva, a klánszerű kapcsolatok létrejötte talán nem is olyan nagy baj — feltéve, ha nem egyes dél-európai maffiákra hasonlítanak, hanem a bizalom, a kereszttulajdon és a japán csodát lehetővé tevő stabil alvállalkozási szerződéses rendszer összetartó hálózatára. A

modern világgazdaságban a stratégiai jelentőségű választás nem az, hogy klánokat vagy piacokat, hanem klánokat a piacokért.

A természetes tulajdon híveinek válasza: felismeréseitek a nyugat-európai intézményi tulajdonról helytállóak ugyan, de nem alkalmazhatók a magyar viszonyokra. Nyugat-Európa tipikus gazdaságaiban mind a mai napig a termelés igen jelentős aránya a száznál kevesebb alkalmazottal működő egységekben folyik, és a gazdasági magatartást az egész gazdaságban a mélyen gyökerező piaci logika hatja át. Ezzel szemben Magyarországon a gazdasági eszközök kilencven százaléka állami tulajdonban van, és a második természetté vált szokásokat és rutinokat négy évtizeden át a puha költségvetési korlát logikája alakította. E gazdaság átalakításához nem elegendő új intézmények létrehozása; új szokásokat is ki kell fejleszteni. Mivel ezeket nem lehet felülről létrehozni, oda kell fordulnunk, ahol ezek már megjelentek — a létező második gazdasághoz, ahol mindennapos szokás a kockázatvállalás, a takarékosság, a szorgalom.

Igazatok van abban, folytatják, hogy a klánok a korábbi rendszer kulcsjelentőségű jellemvonását alkották, de éppen a régi és új hálózatok sémáinak rokonságában látjuk a piaci fejlődés gátját. Ezeknek a klánhálózatoknak a mélyen gyökerező szokásai még a puha költségvetési korlát korszakában alakultak ki. Emiatt azt a félelmet keltik bennünk, hogy az intézményi tulajdon feltételei mellett a vállalatok továbbra is az államhoz fordulnak majd támogatásokért, és túlzott méreteik eszközöket adnak a kezükbe az új állam zsarolásához a gazdasági nehézségek eljövendő és várhatóan hosszú időszakában. Ugyanezen ok miatt a Japánnal való analógia sem megfelelő. Japán utánzása helyett (ami teljességgel valószínűtlen a gazdaságban, a kulturális tradícióban, a technológiában és a világgazdasági helyzetben lévő nagy különbségek miatt) jobban tennénk, ha Olaszországra figyelnénk, ahol a kisebb méretű vállalatok rugalmasan igazodnak a gyorsan változó piacokhoz. A lassúbb ütemű privatizáció olyan kisebb, valóságos vállalkozói és innovatív természettel rendelkező cégeket eredményezhet, amelyek inkább képesek az ilyen rugalmas alkalmazkodásra.

Az institucionalisták: a sok beszéd a „természetes tulajdonosokról" nem más, mint a kispolgársághoz kötődő romanticizmus. Jelen vannak ugyan a takarékosság és az iparkodás szokásai a második gazdaságban, de ugyanígy rámutathatnánk e szférában a korrupció, az adócsalás, a monopoljáradék szerzésének a szokásaira — az államszocializmus abszurditásai által újratermelt teljesen mesterséges „piac" feltételei mellett. Javasoljatok deregulációt, ha akartok, de álvállalkozóitokat szokásaik arra késztetik, hogy a valóságos verseny elősegítése helyett új belépési korlátokat emeljenek. Mi magyarok nem a 19. században, hanem a számítógépek korában élünk. Menedzsereink tanult üzleti szakemberek, akik beutazták a világot. Nem engedhetjük meg magunknak, hogy saját középosztályunk kifejlődésére várjunk, mert nincsen szükség arra, hogy kínzó lassúsággal, lépésről lépésre reprodukáljuk a kapitalizmushoz vezető utat.

„De éppen ezt kell tennünk", válaszolják a természetes tulajdonosokat támogatók, és így folytatják: azoknak, akik hatalmas ugrásokról beszélnek a jövőbe, kétszer is meg kellene gondolniuk, mielőtt másokat vádolnak romanticizmussal. Már korábban, a negyvenes évek végén és az ötvenes években is találkoztunk „bátor kísérletekkel" és olyan látnokokkal, akik át akartak ugrani történelmi fejlődési fokokat. De nézzétek, hogyan szenvedett gazdaságunk attól az elsöprő jövőformáló lendülettől, s ne legyetek olyan magabiztosak, mint elődeitek voltak! A társadalom nem készült fel arra, hogy kötelességtudó tárgya legyen egy új kísérleti ugrásnak. A leninizmus bukását az okozta, hogy absztrakt történelmi érdekeket feltételezett, és azokat egy olyan osztályhoz kötötte, amely még nem létezett a keleti országokban. A proletariátust tehát az államnak kellett létrehoznia, miközben a párt uralkodott azoknak az absztrakt érdekeknek a nevében.

Nem ismételhetjük meg ezt a hibát, s nem feltételezhetünk egy absztrakt magántulajdonosi érdeket, mielőtt valóban létezne társadalmunkban egy kiterjedt tulajdonos burzsoázia. A tulajdonos középosztály nem valamilyen mesterségesen létrehozható „lombikbébi". A legjobb esetben olyan politikát alkalmazhatunk, amely bátorítja az egészséges növekedést, vagy — ennek alternatívájaként, mint a ti álprivatizációs terveitekben — választhatunk olyan politikát, amely akadályozza a fejlődést. De a piacgazdasághoz vezető utat vagy egy tulajdonos középosztály járja be, vagy az út járatlan marad.

Koncentrált versus szétszórt tulajdon

Első pillantásra a privatizációs vitának ez az utolsó dimenziója egyszerűen levezethetőnek látszik a korábban tárgyalt másik három dimenzióból. Noha nehéz a vitában olyan résztvevőt találni, aki a koncentrált tulajdont mint olyat támogatná, a külföldi tulajdonnak és/vagy az intézményi tulajdon bizonyos formáinak a túlsúlya a tulajdon inkább nagyobb, mint kisebb koncentrációját sugallja. Hasonlóképpen, azok, akik elsőbbséget adnak a gyors átmenetnek, hajlanak arra, hogy a koncentráltabb tulajdont válasszák, hiszen a lakossági megtakarítások a nagy állami vállalatok vagyonának csupán egy kis töredékét teszik ki. Később megismerkedünk azonban egy olyan állásponttal, amely azt tartja, hogy a privatizáció kezdeti szakaszában a tulajdon legnagyobb szétszóródása vezet el a leggyorsabban a piacosítás céljához. Hasonlóképpen azt is látni fogjuk, hogy az intézményi tulajdonnak legalább egy változata, az alkalmazotti részvénytulajdon, jobban összeegyeztethető a szétszórt, mint a koncentrált részvénytulajdonnal.

A szétszórt tulajdon hívei nem ellenzik a befektetési hiteleket és az adómentességeket, de érvelésük szerint ezek nem a megfelelő egységeknek jutnak. Ez az álláspont nem a helyi elitnek ajánl fel adómenedéket, s nem a külföldi befektetőket csalogatja a könnyen repatriálható profitok ígéretével, hanem azoknak a magyaroknak javasol időleges adómentességet és liberálisabb hitelt, akik már mutattak gyakorlati érdeklődést a magánvállalkozásokban, vagyis a második gazdaságban aktívan részt vevő népesség jelentős arányának. A 2000 vagy (talán nagylelkűbben) 20 000 leggazdagabb család prosperitásán alapuló fejlődési stratégiával szemben ez a stratégia a gazdasági fellendülést azon mintegy 2 millió család tőkefelhalmozásához köti, amely már időt és forrásokat fektetett be a kisméretű, gyakran részmunkaidős magántermelésbe a mezőgazdaság, a szolgáltatások és az ipar területén. *Szelényi Iván* azok közé tartozik, akik amellett érveltek, hogy a szétszórt tulajdon ilyesfajta politikája nem csupán morális alapról igazolható, hanem van közgazdasági értelme is *(Szelényi* [1988], [1989], [1990]). Az olcsó munkaerőn alapuló tömegtermelés dél-koreai vagy tajvani modelljének másolása nem csupán feláldozná a nemzet gazdasági szuverenitását, hanem valójában lemondana a kapitalizálódás lehetőségéről azokon a területeken, ahol a magyar gazdaság potenciálisan komparatív előnyökkel rendelkezik, nevezetesen a munkaigényes termékek (különösen, noha nem kizárólag, a minőségi élelmiszerek) esetében. A „kert-Magyarországnak" és a magyar kézműves termelésnek ez az elképzelése a magyarországi második gazdaságban már megmutatkozott képességekre és leleményességre épít. A sikerhez azonban el kell mozdulni a mostani részmunkaidős, jövedelemmaximalizáló, családi munkát hasznosító tevékenységektől a teljes munkaidőben végzett, tőkefelhalmozáson és bérmunka alkalmazásán alapuló tevékenységhez. Szelényi állítása szerint az empirikus megfigyelések és a magyarországi vidéki vállalkozók között végzett felmérések azt bizonyítják, hogy léteznek és kihasználhatók az ilyen változáshoz szükséges energiák, ambiciók és képességek, feltéve, hogy a kistermelést sújtó, régóta érvényben lévő korlátozásokat feloldják, a hiteleket liberalizálják és az adókat csökkentik.

A meglévő második gazdaság egy legitim, dinamikus, vállalkozói magánszektorrá való átalakításának koncepciója mellőzi a nagy állami vállalatok sorsának kérdését. Valóban, lehetne úgy érvelni, hogy a Szelényiéhez hasonló álláspontok kívül esnek a privatizációs vita keretein, mivel az elsődleges hangsúlyt nem a jelenleg állami tulajdonban lévő vagyonnal való rendelkezésre teszik.[11] Ez a kritika húzódik meg a szétszórt tulajdon azon felfogása mögött, amely a magántulajdonban való részesedés kedvezményezettjeinek a kiterjesztését tűzte ki célul *a korábbi állami nagyvállalatok körében* anélkül, hogy a vállalkozok körének nagyarányú kiszélesítésével számolna. Magyarországon éppen úgy, mint Lengyelországban a tulajdonban részesítés fő szervezeti eszközeként az alkalmazotti részvénytulajdont javasolták.

Az alkalmazotti részvénytulajdonosi programok (angol rövidítéssel ESOP)[12] híveinek érvelése szerint a nómenklatúra helyett az alkalmazottakat kell tulajdonhoz juttatni: a munkások szakismereteinek és energiáinak a befektetése saját cégeikbe jogos igényt teremt a számukra ugyanezen vállalatok részvényeire. Az ESOP hirdetői, tekintettel a népesség korlátozott megtakarításaira, azt javasolják, hogy a kormány ösztönözze (és ha kell, támogatásokkal segítse) a hitelintézményeket az alkalmazotti részvényvásárlás finanszírozására — ilyen célra lehessen például kedvező kamatlábak mellett és késleltetett visszafizetési határidőkkel hiteleket felvenni. E kölcsönöket a jövőbeli osztalékokból fizetnék vissza, és a részvényeik árfolyamának alakulásában közvetlenül érdekeltté váló alkalmazottak rövid időn belül megértenék az összefüggést a teljesítmény, a jövedelmezőség és cégük gazdasági életképessége között. Ez az érdekeltség ösztönözné a teljesítményt mind közvetlenül az egyes munkahelyeken, mind közvetve a részvényesek tanácsainak intézményei révén, amelyekben az alkalmazottak felügyelnék a menedzseri teljesítményeket. Az ESOP-rendszer hívei erőteljesen hangsúlyozzák azt, hogy a privatizációnak az általuk javasolt formája nem korlátozható az elbukó cégekre. Ami viszont ez utóbbiakat illeti, az ipari szerkezetváltás miatt bezárásra ítélt üzemek egy része az ESOP-menedzsment alatt várható teljesítményjavulás és struktúraátalakítás révén még bizonyíthatja életképességét. Így a szétszórt alkalmazotti részvénytulajdon egyéb előnyei mellett a munkanélküliség jelenleg várható magas szintjét is csökkentené a közvetlen átmenet időszakában, és lehetőséget biztosítana az alkalmazottaknak munkahelyük hosszú távú megőrzésére.

Az ESOP-alternatíva becsmérlői azonnal rámutatnak arra, hogy az alkalmazotti részvénytulajdon és a munkások teljesítménye közötti kapcsolat meglehetősen bizonytalan az ún. potyautas-probléma miatt. Miért kellene bármelyik munkásnak egy sokezer alkalmazottat foglalkoztató cégnél azt feltételeznie, hogy

[11] Fel kell itt hívnunk a figyelmet egy, az irodalomban található, a *privatizáció* fogalmával kapcsolatos terminológiai különbségre. Míg a Közép-Kelet-Európával foglalkozó kutatók e fogalommal az állami vállalatoknak magántulajdonosi vagyonná történő átalakulására utalnak, addig a szovjetológusok ugyanezzel a fogalommal a magánszektor (szövetkezetek és más, tipikusan kisebb méretű vállalkozások) növekedésére utalnak a központilag irányított gazdaság mellett. A kelet-európai tudományos kutatás nem alakított ki egyetlen közös fogalmat ez utóbbi folyamat leírására (a *privatizáció* kifejezést nem használják ebben az értelemben), és a felhasznált kifejezések tipikusan nehézkesebbek (a „tradicionális magánszektor terjeszkedése", a „második gazdaság átalakulása" stb.). Annak megfelelően, ahogyan ez a fejlődés közvetetten erőforrásokat terel át az állam által ellenőrzött tevékenységektől a magánellenőrzés alatt álló tevékenységekhez, és lényegesen megváltoztatja arányaikat, értelmes lehet a gazdaság *privatizációjáról* beszélni. De a két folyamatot nem szabad összekeverni.

[12] Az ESOP-gondolatkör vezető képviselője Magyarországon *Lukács János*, aki iparszociológiával foglalkozik az MTA Szociológiai Intézetében, s aki terepvizsgálatokat végzett az alkalmazotti tulajdonban lévő Wierton Steel gyárban West Virginiában, miután a Berkeley Egyetem Ipari Kapcsolatok Intézetében megismerkedett az ESOP elméletével.

részvényeinek értékére saját jobb teljesítménye hatni fog? Valóban, ha ez az érték emelkedhet akkor is, ha valaki lazsál, illetve süllyedhet saját megfeszített munkája ellenére, akkor az objektív ösztönzők nem késztetik-e az átlagos munkavállalót erőfeszítéseinek visszafogására? Az ESOP támogatói válaszként az alkalmazotti részvénytulajdon létére, sőt növekedésére mutatnak rá a nyugati gazdaságok nagyvállalataiban, és azt állítják, hogy a jobb teljesítmény elsősorban a menedzsmentnek a munkástulajdonosokkal szembeni felelősségéből származó jobb munkaszervezés következménye, amihez a játékelmélet individuális pszichológiájának kevés köze van. Az ESOP bírálóinak ellenvetése szerint az Egyesült Államokban és máshol végzett szervezeti vizsgálatok azt jelzik, hogy az alkalmazotti tulajdon és a vállalati teljesítmény közötti kapcsolat legalábbis kétséges:[13] az alkalmazotti részvénytulajdonosi programok jelenlegi növekedése legalább annyira az idegenek általi átvétel elkerülését szolgáló menedzseri stratégiáknak tulajdonítható, mint a jövedelmezőség bármilyen javulásának. A Japánból és az NSZK-ból származó bizonyíték ezzel szemben azt tanúsítja, hogy jobb munkaszervezés, valamint a munkások és a menedzserek közötti szoros együttműködés az alkalmazotti tulajdon nélkül is lehetséges. Ilyen és más okok miatt neves közgazdászok, mint Kornai János és Tardos Márton a fenti intézkedésekkel csupán a kisebb cégek, különösen a kézműves termelés esetében értenek egyet (mint például az ESOP bevezetése a Herendi Porcelángyárban), ahol az emberi tőke a termelési folyamat döntő tényezője.

De az ESOP-tervezet magyar alkalmazásával kapcsolatos legerősebb kritika az alkalmazotti tulajdon azon elemeire irányul, amelyek a közgazdászok szemében akadályozzák a privatizáció óhajtott következményének, nevezetesen a piacosításnak az érvényre juttatását. Az alkalmazotti tulajdon, érvelnek, korlátozni fogja a tőke mobilitását, és késlelteti a valóságos munkaerőpiac kialakulását. További következményként elodázza az ipari szerkezet átalakítását. Szól-e nemzeti vagy bármilyen érdek például az acélgyártás folytatása mellett akkor, amikor sokkal olcsóbb külföldről beszerezni ezeket az ipari anyagokat? A korosodó üzemek és berendezések működésének fenntartása csak további terheket ró a már így is megroggyant gazdaságra; csak meghosszabbítja és talán súlyosbítja az agóniát.

Az ESOP támogatói úgy válaszolnak, hogy egy ilyen makroökonómiai szempontokra tekintő érvelés figyelmen kívül hagyja az emberi tényezőt. A munkások nem áruk, amelyek kiszakíthatók környezetükből, és egyik munkahelyről a másikra terelhetők. A munkások meghatározott helyi közösségekben gyökereznek, és meghatározott cégekbe fektettek be, ezért meg kell védeni a jogukat arra, hogy megszokott munkahelyükön maradhassanak. Az alkalmazotti tulajdon a többi között ezt a célt is szolgálja. Az ipari szerkezetátalakítás lelassulásától sem kell félni, mert a munkásoknak, akik érdekeltek részvényeik értékében, minden okuk meg lesz arra, hogy meghozzák azt a racionális döntést, amely a vállalatot egy másik üzletágba viszi át.

A kritikusok ellenvéleménye szerint éppen az alkalmazotti részvénytulajdon jószándékú illúziói azok, amelyek figyelmen kívül hagyják az emberi tényezőt. A munkások nem részvényeik értékében (ami összkeresetük töredéke) lesznek érdekeltek, hanem sokkal inkább szakképzettségük értékében és a munkabérben. Azok az intézmények, amelyek késleltetik a szabad munkaerőpiac kialakulását, elodázzák annak lehetőségét, hogy a munkások alkudozhassanak munkaerejük piaci értékének kifizetéséért. Azok az intézmények, amelyek késleltetik a szerkezetváltást, a munkaerő egy jelentős részét olyan állásokban fogják tartani, ahol alacsony a fizetés, mert alacsony a termelékenység. Ami a munkanélküliség keserű

[13] Erre a következtetésre jut az ESOP-ról szóló irodalom legátfogóbb áttekintése az Egyesült Államokban (*Conti—Svejnar* [1990]).

piruláját illeti, mi a jobb: tulajdonosi jogosítvány és beleszólás egy elbukó vállalatnál, amely csak folyamatos szubvenciók és a munkás-tulajdonosok növekvő áldozatvállalása révén maradhat a felszínen, vagy egy átfogó átképzési program, amelynek révén a munkások új szakmai képzettségre (vagy a régi és az új szakismeretek kombinációjára) tehetnek szert a szerkezetileg átalakított életképes vállalatoknál?

Ezen a ponton az alkalmazotti részvénytulajdon támogatói kivágják adujukat. Éppen ezért javasoljuk az alkalmazotti részvénytulajdont, mondják, mert elfogadjuk a piacosítás céljait. Mi is a hosszú távú életképességet tartjuk szem előtt — de nem az egyes vállalatét, hanem a privatizációs folyamat eredményeként kialakuló új gazdasági rendszer hosszú távú politikai stabilitását. Ez pedig a privatizációs folyamat legitimitásán nyugszik. Az a magántulajdon, amelyet a munkások illegitim módon megszerzett tulajdonnak tekintenek, nem lesz szilárd. A stabilizációhoz tehát legitimáció szükségeltetik; a legitimáció igazságosságot feltételez; és az igazságosság ebben az esetben részvényeket (equity) igényel — részvénytulajdont saját vállalataikban.

Az ellenzők: igen, a részvények, az igazságosság és az egyenlő elbírálás az ESOP-probléma lényegéhez tartozik. Javaslataitok szerint elvben minden munkásnak ugyanolyan joga van a részvények kedvezményes megvásárlásához — de ez csak azoknak a vállalatoknak a részvényeire vonatkozik, amelyeknél jelenleg alkalmazásban állnak. Igazságos-e az, hogy az egyik munkás hitelért folyamodhat egy nem hatékony, lerobbant üzem értéktelen papírjainak a megvásárlására, miközben a másik (talán ugyanolyan képzettséggel és ugyanolyan szintű teljesítménnyel) annak a fejlett techonlógiájú üzemnek a részvénytulajdonosa lehet, amelyet a közelmúltban modernizáltak az első vállalattól elszívott és a másodiknak juttatott állami támogatások révén? Miért kellene a munkahelynek és a részvénytulajdonnak ugyanahhoz a céghez kötődnie? És mi lesz a kórházakban, iskolákban és az államigazgatásban dolgozó alkalmazottakkal? Hol van az ő egyenlő elbírálásuk? Az ESOP-tervezetek nem megoldani, hanem állandósítani fogják a korábbi rendszer problémáit, mert nem alternatívái, hanem kiegészítői a nómenklatúra tulajdonszerzésének. Mindkét esetben a szervezetben elfoglalt pozíció szolgál alapul a tulajdonban való részesedéshez. Nem leszünk tehát meglepve, ha a vállalati igazgatók és az alkalmazottak részvényvásárlásai nem korlátozzák, hanem erősítik egymást. További következményként fennmarad majd az előnyben részesítés és a támogatások korábbi rendszere, minthogy a menedzserek és a részvénytulajdonos alkalmazottak új tömbje nehezebbé teszi az állami hivatalnokoknak, hogy egyes vállalatok speciális kérelmeit figyelmen kívül hagyják a gazdasági visszaesés szükségszerűen bekövetkező időszakaiban.

Az igazságosságra való törekvés az alapja annak az elképzelésnek is, amely az *általános tulajdonosi juttatás* mechanizmusa révén a leginkább szétaprózná a tulajdont. E tervezetek támogatói szerint[14] a kelet-európai politikai forradalmak, amelyek elsöprik a korábbi rendszereket, egyedülálló történelmi lehetőséget biztosítanak az egyenlőség és igazságosság elveinek alapján álló társadalmi rend megteremtésére. Mivel a magyar gazdaság kollektív vagyona az egész társadalom munkájának az eredménye, ezt a vagyont nem szabadna eladni annak, aki a legtöbbet ígéri érte, vagy kiparcellázni a jelenlegi foglalkoztatottság alapján, hanem állampolgári jogon kellene mindenkit részesíteni belőle. A szétosztás egyes tervezetei különböznek egymástól a technikai részletek tekintetében, de a lényegi vonás az, hogy a kormánynak olyan, a tulajdonosi jogcímet igazoló elismervények kibocsátása révén kellene privatizálnia az állami vállalatok vagyonát, amelyek valamennyi állampolgár absztrakt tulajdonosi jogait testesítenék meg. Mivel

[14] Az általános részvényjuttatás egyik legfőbb támogatója Magyarországon *Sikluky István* közgazdász, aki korán híve lett a tekintélyromboló Liska Tibor vállalkozói szocializmus modelljeinek.

minden állampolgár szabadon válthatná át elismervényeit azoknak a társaságoknak a részvényeire, amelyeket a leginkább ígéretesnek tart, a privatizálásnak ez a módja nem csupán a részvénytulajdonosi egyenlőség problémáját oldaná meg, hanem, állítják a hívek, a befektetők bizalmát élvező tőkepiac létrehozásának a leggyorsabb útja lehetne.

Azok, akik szkeptikusak az általános tulajdonjuttatás tervezetével kapcsolatosan, először is azokra a hatalmas technikai nehézségekre mutatnak rá, amelyek az elismervények tulajdonosi részvényre váltásának koordinációjával kapcsolatosak. A budapesti értékpapírpiac néhány személyi számítógépből áll. De még ha rendelkezésre is állna egy központi tőzsde összes technikai feltétele, hol marad az a többezer gyakorlott bróker, akikre szükség lenne az egyéni befektetők millióit érintő, igen nagy volumenű tranzakciók lebonyolításához? Mások megjegyzik, hogy e nehézségek megoldása csupán a társadalmi vagyon elosztását tenné lehetővé, a gazdaság modernizációjához szükséges külföldi tőke becsábítása nélkül. A kritikusok szerint továbbá az általános részvénytulajdon egy illuzórikus egyenlőség ideálját kergeti — mert az állampolgárok nem egyformán felkészültek a helyes befektetési döntések meghozatalára. E nehézséget még áthidalhatnák ugyan a professzionálisan vezetett befektetési társaságok, de kérdés, vajon nem fogja-e az állampolgárok nagyobbik része, különösen ilyen súlyos gazdasági nehézségek időszakában, azonnal eladni részvényeit az olyannyira szükséges jövedelem érdekében? A részvénytulajdonlás egyenlősége és a tulajdon szóródása a legjobb esetben is csupán néhány hónapig tarthat, mert az eladásra kínált részvények áradata annyira lenyomhatja az árakat, hogy a viszonylag tehetősebb réteg gyorsan tulajdonosi jogokat szerezhet a gazdaság túlnyomó része felett. Az általános részvénytulajdon néhány támogatója szerint a részvénytulajdon elidegenítésének átmeneti korlátozásával ennek elejét lehet venni. De a kritikusok azonnal megjegyzik, hogy az államszocializmusban felnőtt polgárok könnyen megtalálnák a részvények eladásának nemhivatalos csatornáit, ahol a leginkább rászorulók még alacsonyabb árat kapnak eredeti elismervényeikért. A tulajdonjuttatási tervezet más támogatói elismerik, hogy a tulajdon bizonyos koncentrációját nem lehet adminisztratív eszközökkel meggátolni. Azt állítják azonban, hogy az állami vagyon kezdeti elosztása más tervezetekkel összehasonlítva a piaci tranzakciókban részt vevők sokkal nagyobb körét vonja majd be, ez pedig elősegíti a piac fejlődését, és megteremti a privatizáció politikai támogatását.

Mások, hasonló politikai megfontolásokból ellenkező következtetésre jutnak: még abban az esetben is, ha feltételezzük az általános részvénytulajdonlás legoptimistább forgatókönyveinek a megvalósulását, az eredményként kialakuló szétszórt tulajdon összeférhet a gazdaság oligarchikus ellenőrzésével, ahelyett, hogy meggátolná azt. Ha az állami nagyvállalatok szervezeti struktúrája változatlan marad, és nem találja magát szemben a kisebb (és igazi) vállalkozások kihívásával, a formálisan szétszórt tulajdon csak méginkább megkönnyítheti a részvénytársasági bennfenteseknek (igazgatóknak és bankároknak) azt, hogy az üzleti stratégiát a részvények töredékének a birtokában is meghatározhassák.

Eredményez-e a privatizáció piacosítást?

Mint korábban már utaltunk rá, a jelenlegi magyar közgazdasági gondolkodás minden áramlata elfogadja azt a feltevést, hogy a piacosítás a privatizáció révén érhető el. Az alábbi néhány befejező oldal célja nem az, hogy kétségbe vonja a piacosítás célját, hanem az, hogy egy másik kérdést tegyen fel: valóban elvezet-e a privatizáció a mai magyar feltételek mellett a mélyreható piacosításhoz?

A privatizációs vita kezdeti szakaszának elemzése alapján megfogalmazhatjuk a következő előzetes hipotézist: azok az intézmények, amelyek megfelelőek a piaci viszonyok újratermelésére, alkalmatlannak bizonyulnak majd arra, hogy biztosítsák az *átmenetet* a teljesen piacosított gazdasághoz. Ez a tétel közeli rokona annak a tételnek, amelyet a jelenlegi komparatív gazdasági elemzésekből párolhatunk le, s amely így hangzik: a világgazdaságban olyan intézmények révén lehet sikert elérni, amelyek a konvencionális közgazdasági gondolkodás álláspontjáról valószínűtlennek tűnnek (vagy mert „anakronisztikusak", vagy mert egyszerűen kívül esnek az elemzés kategóriáin) (*Piore—Sabel* [1984], *Sabel* [1989]). E tételek egyaránt azon alapulnak, hogy az intézményekre leszűkített elemzés figyelmen kívül hagyja azt, hogy erős társadalmi csoportok képesek aláaknázni az intézményeket, és elhanyagolja azt a körülményt, hogy a szűken értelmezett gazdasági elemzésen kívül eső társadalmi hálózatok erőforrásokat tudnak előteremteni a gazdasági célok megvalósítására. A privatizáció kérdésének vizsgálata során sem elégedhetünk meg emiatt a gazdaság intézményi vonásainak egyszerű elemzésével, ehelyett a piacosítást gátló vagy segítő társadalmi csoportokra és hálózataik jellemzőire kellene összpontosítani a figyelmet.

Azok az informális hálózatok, amelyek a korábbi rendszer intézményi korlátai ellenére „elvégezték a munkát", vajon segíteni vagy gátolni fogják-e a privatizációt? A kutatás legtöbbet ígérő jelöltjei tehát azok a hazai társadalmi csoportok, amelyek már eddig is a legnagyobb érdeklődést mutatták a privatizáció iránt: *1.* a vállalati igazgatók és azoknak a szervezeti kulcsszereplőknek a kapcsolódó köre, akik valószínűleg részt vesznek az (akár spontán, akár ellenőrzött módon létrejövő) intézményi tulajdon formáiban; *2.* a magánvállalkozók és a második gazdaságban működő kistermelők.

A vállalati vezetőkkel kezdve, mi lesz a sorsa annak a láthatatlan hálózatnak, amely a vállalatok napi tevékenységének irányításáért a korábbi rendszer utolsó éveiben felelős szereplők interakcióiból épült ki? E kapcsolatok a piacosítás alapjául szolgálnak-e majd, vagy — ha nem is szándékosan, de — aláaknázzák azt? A kutatást orientáló egyik kiinduló hipotézis a következő lehet: az intézményi tulajdon feltételei között a vállalati vezetők hálózatai túlságosan klánszerűek lesznek ahhoz, hogy a magyar viszonyok mellett elérhető lehessen a teljes piacosítás.[15] A bizalomnak és a barátságnak a puha költségvetési korlát feltételei között kikovácsolódott átfogó hálózatai rövid távon a dinamizmust fogják segíteni; de amikor jönnek a nehezebb idők, akkor ezeket a hálózatokat a piacosítással szembenálló régi szokások és rutinok által formált „érdekek" védelmében használják majd fel. Ez a hipotézis szándékaink szerint nem prognózis, hiszen az átalakulás politikájának eredményei mindig bizonytalanok. A közvetlen külföldi befektetés megfelelő aránya és az elegendő számú valóságos magánvállalkozó olyan környezetet fog talán kialakítani, amelyben az intézményi tulajdonosok klánjai a dinamikus piaci verseny eszközévé válnak. A közvetlen jövőben kutatásaink során vizsgálnunk kell e hálózatok jellemzőit — sűrűségüket, kiterjedésüket, a kapcsolatok szimmetriáját vagy aszimmetriáját, a régi sémákkal való hasonlóságukat, centralizált vagy decentralizált elrendeződésüket, stabilitásukat vagy relatív változékonyságukat és más sajátosságaikat.[16]

A magyarországi kistermelők hálózatai ugyanígy méltóak a kutatásra. *Gábor R. István*nak, a második gazdaság vezető magyar szakértőjének a véleménye szerint ezek a hálózatok (mivel hogy sűrűségük és terjedelmük kicsi, nélkülözik a

[15] A vállalati igazgatókat átfogó hálózat nagymértékben „klánszerű", mert sűrűsége és kiterjedése folytán még egy koordinációs központ nélkül is lehetővé teszi az összehangolt cselekvést.

[16] A gazdaságszociológusok által kifejlesztett hálózatelemzések módszertanához lásd *Mizruchi—Swartz* [1987].

bizalmat és az összetartást) majdhogynem az ellentettjei a vállalati vezetők hálózatainak. Szelényihez és Kornaihoz hasonlóan Gábor erős bírálattal illeti az intézményi tulajdont, de náluk sokkal kevésbé bizakodó a kisüzemi szektor dinamikus piacosításának kilátásait illetően (*Gábor R.* [1990]). Gábor kételyei a „Harmadik Olaszország"-ról írott legújabb munkára épülnek, ezek szerint ugyanis a rugalmas kistermelés nem csupán versenyt, hanem együttműködést is igényel.[17] Megjegyzi, hogy egy ágazatba tartozó kistermelők gyakran korábbi szakszervezeti kapcsolataik révén kötődnek egymáshoz, s e kapcsolatok ápolásában a politikai pártoktól, valamint a helyi önkormányzatoktól is támogatást kapnak. Az egyes helyi termelői szövetségek gyakran piaci szakértőket alkalmaznak az új termékekre és típusokra vonatkozó információk megszerzésére. Valamennyi résztvevő kisvállalat megkapja az információt (amelynek beszerzése túlságosan költséges lenne az egyes egységek számára), és azután versenyez a piaci részesedésért. Az ipari körzetben a foglalkoztatás stabilitása nem garantálható, de jelentős mértékben mégis biztosított annak következtében, hogy a nagy megrendeléseket megszerző vállalkozók gyakran kiadják alvállalkozásként e megrendelések egy részét körzeten belüli versenytársaiknak, így növelve meg saját kapacitásukat. A Harmadik Olaszországgal kapcsolatos más kutatások az együttműködés e mintáit azokra a régóta fennálló intézményekre vezették vissza, amelyek megvédték a társadalmat a piac korlátlan uralmával szemben. Gábor legmélyebb pesszimizmusa ebben rejlik: az államszocializmus a múltban meggátolta a piac kifejlődését, de egyúttal gyakorlatilag felszámolta a civil társadalom azon intézményeit, amelyek a közeljövőben egy ilyen együttműködés alapját képezhetnék. Magyarország kistermelőinek hálózatai alig terjednek túl a kiscsaládok keretein, és kereskedelmi kapcsolataik vagy a nagyvállalatokhoz, vagy a közvetlen fogyasztóhoz kötik őket (viszonylag kevés kapcsolattal rendelkeznek a *szektoron belül*). Gábornak a megfigyeléseit saját terminológiánkban a következőképpen fogalmazhatjuk újra: a magánvállalkozók hálózatai a természetes tulajdon feltételei között nem eléggé klánszerűek ahhoz, hogy átfogó piacosítást eredményezzenek. E hipotézis az előzőhöz hasonlóan nem annyira előrejelzés akar lenni, funkciója inkább a további kutatás orientálása.

A kistermelőkkel kapcsolatos ígéretes kutatás a figyelmet az *egyéni* aspirációkról a piacosítást gátló vagy segítő *körzetek* jellemzőinek a vizsgálatára terelné. Egy ilyen „ökológiai" modellben a vállalkozás nem annyira az egyéni motivációk, mint inkább a társadalmi viszonyok függvénye. Attól függ például, hogyan alakulnak az adott körzetben a kistermelők közötti kapcsolatok, milyen módon szervezik meg a hitelellátást, a marketinget, a kínálatot stb. Létrehoz-e majd a politikai pártok helyi szintű versenye, és az a tény, hogy a helyi önkormányzatok az önfinanszírozás korlátaival fognak szembenézni, új, egymástól eltérő magatartásmintákat az egyes régiók között? Gábor pesszimizmusa igazolódhat; egy másik lehetőségként a helyi önkormányzatok talán elegendő társadalmi erőforrást találnak ahhoz, hogy programokat állítsanak össze az együttműködésen alapuló verseny számára. De a további kutatás nem jelez mély változásokat a legnagyobb magyar cégek vezetőinek orientációjában és cselekvési formáiban, illetve a legkisebb egységek beállítottságában és kölcsönös kapcsolataiban, az átfogó piacosítás iránti kilátások közel sem ragyogóak. Ha a reformkísérletek húsz éve azt bizonyította, hogy a piac nem lehetséges magántulajdon nélkül, az átalakulás kísérletének következő évtizede Magyarországon még azt is igazolhatja, hogy a magántulajdon nem elegendő a teljes piacosítás létrehozásához.

[17] Lásd például az Economy and Society különszámában megjelent tanulmánygyűjteményt.

Hivatkozások

BOURDIEU, P. [1986]: Forms of Capital. Megjelent: *John G. Richardson* (szerk.): Vandbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York, Greenwood Press.

BOURDIEU, P. [1988]: Homo Academicus. Stanford, Stanford University Press.

CONTI, M. A.—SVEJNAR, I. [1990]: The Performance Effects of Emloyee Ownership Plans. Megjelent: *Alan S. Blinder* (szerk.): Paying for Productivity: A Look at the Evidence. Washington D. C., The Brookings Institution.

GÁBOR R. ISTVÁN [1986]: Reformok, második gazdaság, államszocializmus. A 80-as évek tapasztalatainak fejlődéstani és összehasonlító gazdaságtani tanulságairól. Valóság, 6. sz.

GÁBOR R. ISTVÁN [1990]: On the Immediate Prospects for Private Entrepreneurship and Re-embourgeoisement in Hungary: A Pessimistic Meditation in the Wake of Ivan Szelenyi's Prognosis of Continuity and János Kornai's Program of Discontinuity. Working Papers on Transitions from State Socialism, Cornell Project on Comparative Institutional Analysis.

KORNAI JÁNOS [1989*a*]: The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes and Reality. Megjelent: *Victor Nee—David Stark* (szerk.) (1989).

KORNAI JÁNOS [1989*b*]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Rt.

KORNAI JÁNOS [1990]: A tulajdonformák és a koordinációs mechanizmusok affinitása. (A reformszocializmus néhány tapasztalata.) Valóság, 1. sz.

KOVÁCS JÁNOS MÁTYÁS [1990]: Reform Economics: The Classification Gap. Daedalus, 215—248. o.

MIZRUCHI, M. S.—SCHWARTZ, M. [1987]: Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business. Cambridge.

NEE, V.—STARK, D. (szerk.) [1989]: Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe. Stanford, Stanford University Press.

PIORE, M.—SABEL, CH. [1984]: The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity. New York.

SABEL, CH. [1989]: Flexible Specialization and the Reenergence of Regional Economies. Megjelent: *Paul Hirst-Jonathan Zeitlin* (szerk.) Reversing Industrial Decline, New York.

SZELÉNYI IVÁN [1988]: Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary. Madison, University of Wiscontin Press.

SZELÉNYI IVÁN [1989]: Eastern Europe in an Epoch of Transition: Toward a Socialist Mixed Economy? Megjelent: *Victor Nee—David Stark* (szerk.) [1989].

SZELÉNYI IVÁN [1990]: Alternative Futures for Eastern Europe: The Case of Hungary. East European Politics and Societies, 2. sz.

TARDOS MÁRTON [1988]: A tulajdon. Közgazdasági Szemle, 12. sz.

TRIGILIA, C. [1986*a*]: Grand partiti e piccole impresse. Bologna.

TRIGILIA, C. [1986*b*]: Small firm development and political subcultures in Italy. European Sociological Review, 3. sz.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (860—871. o.)

VOSZKA ÉVA

Tulajdonosi szerkezet — tulajdonosi érdek

A tulajdonosi szerkezet átalakulásával foglalkozó írások, elemzések, javaslatok és programok többsége egyaránt feltételezi, hogy a tulajdonos megszemélyesítése, illetve állami jellegének megszüntetése egyértelmű, automatikus megoldást hoz: az új gazdák a profit és a vagyon növelésében — és csak abban — lesznek érdekeltek. Ez a törekvés pedig mindegyiküknél elsöprő erővel kényszeríti ki a hatékonyság növekedését.

Ma a viták és változások középpontjában az állami tulajdon lebontása, önmagában a privatizáció aktusa áll, ezért ez a felfogás érthető. Érthető, de nem elfogadható, ha a kialakuló szerkezet működésére, a jövőre is kiterjesztjük figyelmünket. Az új tulajdonosi struktúrák még képlékenyek, az empirikus ismeret kevés. Így a várható fejleményekről inkább csak feltételezéseket fogalmazhatunk meg, de ezek valószínűségét megpróbáljuk már kimutatható jelenségekkel alátámasztani.[1] Egyrészt hangsúlyozni szeretnénk, hogy a közvetlen állami tulajdonlást sokszor nem a privatizáció váltja fel. Az állami vagyon részvételével alakult társaságok többségében a részvények és üzletrészek birtokosai továbbra is nem magánkézben lévő szervezetek: más vállalatok, bankok, vagyonkezelők stb. Tulajdonosi szerepükre a privatizáció leginkább derülátó forgatókönyvei szerint is hosszú távon lehet számítani. Másrészt, ha szűkebb értelemben vett privatizációról van is szó, a tulajdonosi érdek tartalmát és erejét számos tényező befolyásolja. Hipotézisünk a következő: a közvetlen állami tulajdonlás lebontása nem teremt automatikusan versenypiacot építő tulajdonosokat, sőt a magántulajdon sem elégséges feltétele a hatékony piaci verseny kialakulásának.

A tulajdonosi érdekek tartalma — belső szerepkonfliktusok

A tulajdonosi érdekeket többféle dimenzióban elemezhetjük, illetve ennek alapján a tulajdonosok eltérő típusait különíthetjük el. A tulajdonos gyakorolhat közvetlen ellenőrzést a cég fölött, vagy megelégedhet értékpapírjainak, üzletrészeinek

[1] Az empirikus ismeretek jórészt a Pénzügykutató Rt. és az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének keretében készült esettanulmányokból származnak (*Havas* [1990], *Lamberger* [1990], *Pásztor* [1990], *Révész Jánosné* [1990], *Voszka* [1990]). Az esettanulmányok és a másodlagos források felhasználásával összefoglaló anyag készült, amely ennek a cikknek is alapja (*Voszka* [1991]).

Voszka Éva kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

forgatásával. Érdekeltsége lehet rövid vagy hosszú távú — ennek megfelelően ítélve meg az osztalék nagyságával és kivonásával szemben támasztott követelményeket. Vannak kizárólag pénzügyi megfontolást követő tulajdonosok — másoknak ettől kisebb-nagyobb mértékben eltérítő naturális jellegű érdekeik is erősek. A tulajdonosi szerep összekapcsolódhat a vállalatirányító-menedzser pozíciójával, vagy intézményesen elkülönülhet attól. A sort tovább lehetne folytatni.

A most következő elemzés középpontjába a pénzügyi befektetés—naturális érdekeltség fogalompár kettősségét állítjuk, mert a kialakuló szerkezet örökségében, a kapcsolatrendszerekben, az orientációkban, a magatartásmintákban ez a dimenzió fontos szerepet játszik. Előljáróban le kell szögezni, hogy a naturális szempontokat is érvényesítő tulajdonlást nem tekintjük *eleve* rossznak. Elvi és történeti megfontolások, gyakorlati példák is azt mutatják, hogy az ilyen típusú tulajdonlás lehet gazdaságilag hatékony, és nem áll feltétlenül ellentétben a piaci versenygazdaság működésével. A naturális érdekek és a profitérdekek bizonyos körülmények között nem feltétlenül egymás rovására érvényesülnek. Éppen ezeket a körülményeket kell a vizsgálat tárgyává tennünk.

Vagyonkezelők: csavarfelszedegetők vagy szelvényvagdosók

A vagyonkezelő vállalatok törekvéseinek hátterében státusuk és jövőjük bizonytalansága áll.[2] Maga az elnevezés (vagyonkezelő) arra utal, hogy ez a szervezet nem tulajdonos, hanem állami vállalatként, az állam megbízottjaként jár el, többek között a részvények, az üzletrészek eladásában is. Ezt a szempontot néhány érintett kifejezetten hangsúlyozta is. A Ganz Danubius vezérigazgatója az Óbudai gyár eladásának nagy port felvert ügyében s többoldalú támadások kereszttüzében „visszautasította azt az állítást, hogy ő lenne a tulajdonos". (*Népszabadság* [1989].)

A helyzetet bonyolítja, hogy a vagyonkezelő szervezetekben mint állami vállalatokban fennmaradt a vállalati tanács. Az összetételében megváltozott, de a régi hatáskört őrző testület elvileg gyakorolhatja a tulajdonosi jogokat. A vállalati tanács szerepe azonban még inkább formálissá vált, mint az a nagyvállalati keretben volt, még kevésbé egyeztet különböző, egymással ellentétes érdekeket. A kormányzat által folyamatosan fenyegetett,[3] erejüket vesztett, időközben egy állami delegálttal is kibővült testületek közül bármelyik egy tollvonással — államigazgatási irányítás elrendelésével, kormánybiztos, miniszteri megbízott kirendelésével — megszüntethető, sőt magának a vagyonkezelő központnak a léte is kérdésessé válhat.

Amíg — és ahol — ezekre a lépésekre nem kerül sor, ha nem is a vállalati tanácsok, de maguk a vagyonkezelő szervezetek tulajdonosként viselkednek. De milyen tulajdonosként?

Az egyik lehetőség a hagyományos nagyvállalati irányítás továbbvitele, ami mint tudjuk, korábban is hordozott tulajdonosi elemeket. (*Szalai* [1989].) Ebben az esetben a vagyonkezelő látókörét továbbra is a gyárakból alakult társaságokra összpontosítja, érdeke a többségi részesedés fenntartása és a termelőegységek működőképességének megőrzése mind naturális, mind pénzügyi szempontból. Ehhez a szerephez hozzátartozik a részvénytársaságok tevékenységének közvetlen

[2] Vagyonkezelőn itt az állami vállalatok központjából alakult szervezeteket értjük, mert egyelőre csak ők töltenek be ilyen funkciókat. Más típusú vagyonkezelők ma még csak a különböző koncepciókban léteznek.

[3] A vállalati tanácsok intézményének megszüntetése az elmúlt évben többször szóba került. A kormány tulajdonosi és privatizációs programjának legújabb tervezete minden állami vállalat társasággá alakításával számol, és ezzel a vt-k felszámolásának határidejét 1992—1993-ban szabja meg.

befolyásolása a tradicionális, de az új keretek között informálissá vált módszerekkel. E típus közel áll, illetve átnőhet egy korszerűsített formába, amelyet — *Angyal Ádám* nyomán — „csavarfelszedegető" tulajdonosnak nevezhetünk.

A másik szélsőséges lehetőség ebben a terminológiában a „szelvényvagdosóé." E tulajdonosi típus nem kötődik a cég hagyományos profiljához, nem ragaszkodik a többségi tulajdonhoz sem. Ha másutt jobb befektetési lehetőséget lát, túlad a hozzátartozó társaságok részvényein. Ez a tendencia a valóságos holding, befektető társaság felé vezető utat nyitja meg — de a magyar gazdaságban egyelőre ritka jelenség.

Ma a leggyakoribbnak a két tulajdonosi szerepfelfogás keveredése látszik. Ennek egyik alesetében a vagyonkezelő nem általában, csak egy vagy néhány társaságával szemben lép fel „szelvényvagdosóként". Megintcsak a Ganz Danubius és az Óbudai Hajóépítő Rt. ügyére utalhatunk. A vagyonkezelő vezérigazgatója a legmagasabb árat kínáló vevőnek akarta eladni a szigetet, de akkor megszűnt volna az ipari termelés (*Andrási* [1990], *Bán* [1990]). Ha az így szerzett pénzt a többi hajógyár fejlesztésére vagy netán veszteségeik fedezésére fordította volna — mint egyik kritikusa írta—, akkor azt a „csődbe jutott nagyvállalata feneketlen zsákjában tűnteti el" (*Népszabadság* [1989]), így inkább profil- és nem profitcentrikusan jár el. Ha azonban résztulajdonosként bentmarad az új vállalkozásban, ezzel befektetéseinek spektruma tágul, jövedelemszerzési esélyei javulnak, akkor a holdingjelleg erősödik. Még egyértelműbb a helyzet, ha a megszerzett tőkéből új holdingot, vagyonkezelő szervezetet hoz létre, amely nem kötődik szorosan a hajógyártáshoz.

Az utóbbi megoldást nem kizárólag a „szelvényvagdosó"-vagyonkezelői érdek motiválhatja, hanem a szerepbiztonság megteremtése is. Ha a vállalati központból alakult vagyonkezelő végképp kiüresedik, csődbe megy, vagy az államigazgatás halálra ítéli, akkor a funkció és a szereplők (a vezetést is beleértve) átmenthetők az új szervezetbe. A Ganz Danubiusnak a kormányzat közbelépése miatt nem volt alkalma felmutatni tényleges törekvéseit.

Az új holding alapításának elgondolása azonban nem puszta fikció: ez a megfontolás sejthető a Medicor Befektető Tanácsadó Rt. (MBT) létrehozása mögött. A vezetők indoklása szerint így valóban szétválik a tulajdonosi-befektetői és a menedzseri funkció, jobbak a külső tőke bevonásának az esélyei. A Medicor-társaságok részvényeinek kétharmada az MBT kezébe kerül, a régi vagyonkezelő központ megmaradó vagyonából alapítványt hoznak létre. Az új részvénytársaságnak — zárt körű alapítással — ez az alapítvány és (állami többségű) pénintézetek a többségi tulajdonosai. A zárt körűség azért is fontos, mert a tevékenységet, a portfóliót nem akarják diverzifikálni. „Döntően az orvosi műszergyártásra összpontosítunk továbbra is" — mondja az igazgató. (*Varga* [1989].)

Ez a terv egyenes folytatása annak a korábbi álláspontnak, hogy a vagyonkezelő meg akarja tartani tulajdonosi többségét a Medicor-társaságokban (*Varga* [1988]). A többségi tulajdon, a profit visszaforgatása, a hagyományos profilók fenntartása ugyanis összekapcsolódik, és a naturáliákhoz kötődő szemlélet, valamint a társaságok szoros irányítása felé mutat. A holding feladata az rt.-k, a kft.-k stratégiájának meghatározása, a menedzserek elbírálása, a központosított források újraelosztása, a külpiaci tevékenység és a műszaki fejlesztés összehangolása. (*Eller* [1990].)

A szerepkeveredés szélesebb körében is jellemző (*Bán* [1990], *Sebők* [1988]). A tiszta „szelvényvagdosó"-befektető státushoz talán az Ápisz-központ bázisán alakult Dunaholding áll a legközelebb, amely ma már a vállalat határain kívül lévő 20—25 céggel kötött vagyonkezelésre szóló megállapodást. A szolgáltatásért nem készpénzt, hanem tulajdonosi részesedést kér — tevékenységét, befektetéseit diverzifikálva (*Ferber* [1991]).

A szerepek tartalmát egyelőre — törvények és kialakult magatartásminták hiányában — a vagyonkezelő szervezeteknek maguknak kell meghatározniuk. Ők ma az egyetlenek az intézményi-vállalati tulajdonosok közül, akiknek *kizárólagos szerepük* lehet a tulajdonosi jogok gyakorlása. Pozíciójuk egyszerűsége elhárítja a szerepkonfliktusokat. A szerepkonfliktus hiánya azonban könnyen a *szerephiány* állapotába fordulhat. A vagyonkezelés tartalmának bizonytalansága, az állami vállalatként működő intézmény tulajdonlásának képlékenysége „kiüresedéssel", megszüntetéssel fenyegethet.[4] A hatalomőrzés és a megszokott rutinok tehetetlenségi erején túl talán ez a döntő oka annak, hogy a kockázatos utat kevesen választják: a szerepkeveredés és -konfliktus vállalása a tulajdonosok e körében általános marad, mert egyelőre ez látszik biztonságosabbnak.

A hitelezési csapda mélyülése? Pénzintézetek

Első pillantásra úgy tűnhet, hogy a tulajdonosok második csoportjának, a bankoknak nincsenek belső szerepkonfliktusaik. A *pénzintézetek* számára nem a naturális kapcsolatok, a termelési profil fenntartása a fontos, ők csak az osztalék, a részvényárfolyam nagyságában érdekeltek. Ez a látszat azonban csalóka.

A tulajdonszerzés motívációinak elemzése (lásd *Voszka* [1991]) azt mutatja, hogy az esetek egyik — kisebbik — részében a bankok indítékai között a profitszerzés fontos szerepet játszott. A monetáris restrikció és a gyorsuló infláció időszakában világos, hogy a befektethető eszközök szűkösek, az iparvállalatoktól nyerhető osztalék pedig nehezebben növelhető, mint a hagyományos bankműveletek jövedelmezősége. Ezért az ilyenfajta ügyletek egyik típusa a gyors továbbadás szándékára épül. A sikeres közvetítés eddig ritka esetei közül kiemelkedik a Magyar Hitelbank egyik legelső nagy akciója: először a névérték duplájáért adta el a Tungsram részvényeit, majd a második lépcsőben még 20 millió dollárt könyvelhetett el árfolyamnyereségként (*Ferber* [1991]). A kiugró nyereség elérését egyébként feltehetően az elsőség is segítette. Az állam képviselői ekkor még nem látták át a játékszabályokat, és könnyű szívvel hozzájárultak tulajdonosi részük összezsugorításához.

A profitorientált tulajdonszerzés másik típusa a szerep hosszú távú megtartását feltételezi. Ilyenkor azonban a jövedelem nem (csak) az osztalékból, hanem egyéb forrásból is táplálkozik. A Minőségi Cipőgyár esetében a résztulajdonos Interbank egyben bérbeadója is azoknak az ingatlanoknak, amelyeket korábban vett meg a gyártól. A díjat pedig — a Minó Kft. nyereségének rovására — folyamatosan emeli (*Havas* [1990]).

Ez az eset arra utal, hogy szerepkettősségek — és ebből eredően szerepkonfliktusok — a banki tulajdonlásnak is jellemzői lehetnek, eltérítve a pénzintézetek törekvéseit a klasszikus tulajdonosi érdekektől.

A kizárólagos tulajdonosi szerep nem gyakori. Ez a helyzet ugyanis úgy alakulhat ki, hogy a bank minden korábbi hitelt részvényre konvertál, ezután pedig nem nyújt kölcsönt. Az utóbbi feltétel sajátos körülményekhez kötődhet, mint például az Állami Fejlesztési Intézetnek a kereskedelmi bankoktól eltérő státusa. Az ÁFI ilyen „tiszta" tulajdonos lett például a Medicorból és a Ganz Danubiusból alakult részvénytársaságok egy csoportjában. Az adósságkonverzió célja az volt, hogy az osztalék legalább a jegybanki refinanszírozási kamatlábat elérje. Az ÁFI kemény osztalékgaranciákat, jelzálogot kötött ki. Így ha a társaságok teljesít-

[4] Ilyen fenyegetés a kormányzat részéről is érkezik. Konkrét (noha viszonylag szűk körre, 12 vagyonkezelőre vonatkozó) formája a második privatizációs program.

ménye gyenge, a bank részvénypakettje mintegy automatikusan gyarapszik a vagyonkezelő vállalatok rovására (*Varga* [1989], *Voszka* [1990]).

Ezt akár tulajdonnövelési stratégiának is felfoghatnánk, ha nem látszana teljesen bizonytalannak, hogy mit kezd az ÁFI új szerepével. Ráadásul az osztalék növelésének szorgalmazása egyben rövid távú szemléletet takar, jövedelemkivonást minden áron, akár a társaságok vagyonának csökkentése, a jövőbeli profittermelés feltételeinek szétzilálása árán is. Paradox módon tehát a tulajdonosi szerep kizárólagossága annak aláásása felé is mutathat, inkább a hitelezői szerepre jellemző magatartást teremtve újra.

Éppen ez, a tulajdonosi és a hitelezői státus egymás mellett élése rejti a bankok tipikus szerepkonfliktusát. A hitelezői szempontok kemény érvényesítése megint a csőd szélére sodorhatja az adósságkonverzióval alighogy megmentett céget. Így a tulajdonosi szerep megszűnik, a korábban részvényekbe fektetett tőke egy része elvész. Ha viszont a bank tulajdonosi arcát fordítja a társaság felé, akkor a likviditási zavarokat — még ha tartósnak látszanak is — újabb hitelekkel hidalja át. Éppen ezért nem kivételes a kétfajta szerep egymás mellett élése: az egyik vonzza a másikat.

Közismert azonban, hogy a kereskedelmi bankok hitelezőként is óvakodnak a felszámolási eljárások megindításától. Ebben szerepet játszik a kormányzat bizonytalansága, az elvárások képlékenysége és az informális külső nyomás. Az óvatosságot a másik oldalról a bank saját érdeke indokolja: a nagyvállalatok tömeges tönkremenetele az ő helyzetüket is megrendíti. A vaskohászat miniszteri biztosa, korábban a Magyar Hitelbank vezető szakértője, mindkét felet ismerve, így értékeli a helyzetet: „A bank érdeke, hogy a hozzá tartozó, vertikálisan kapcsolódó vállalatok jól működjenek. A banknak, még ha *fajlagosan kisebb hasznot hoz is* a vaskohászat, de megéri, hogy stabil, működőképes ágazat legyen." (*Hajnóczy* [1988].)

A nagy összegű tartozás tehát kölcsönös függőséget teremt adós és hitelező között. (Márpedig a nagy kereskedelmi bankok hitelkihelyezésének ágazati és vállalati koncentrációja igen magas: egy nagybanknál a kölcsönök hatoda, másik kettőnél fele egy-egy ágazatba összpontosult 1989 végén.) Mindegyiküknél volt olyan hitel, amely önmagában meghaladta a bank alaptőkéjének 15 százalékát (*Spéder—Várhegyi* [1991]). A részvényre konvertálás egyik fontos indítéka éppen e kiszolgáltatottság visszaszorítása volt. A folyamat maga azonban a bankok szempontjából kétséges. A tulajdonosi szerepvállalás a szándékokkal ellentétben még inkább a finanszírozás fenntartására késztetheti a pénzintézetet, „ha az kisebb hasznot hoz is". Így tovább mélyülhet a *hitelezési csapda*, amelyben mindkét fél közvetlen érdeke a folyamatos finanszírozás.

A tulajdonosi és hitelezői magatartás indítékainak és következményeinek hasonlósága nemcsak az intézményrendszer aktuális zavarait tükrözi, hanem felhívja a figyelmet e kétfajta szerep közti különbség elméleti elmosódottságára is. Mint az adósságkonverzió eljárása világosan mutatja, a tulajdonszerzés a kölcsönhöz hasonlóan később keletkező jövedelmek megelőlegezéseként is felfogható.

A hitel részvényre váltásával inkább mélyülő, mintsem megszűnő hitelezési csapda egyben azt is jelenti, hogy a társaság egzisztenciális kockázatát az állami költségvetés helyére lépő *banki újraelosztás* csökkenti — újratermelve a kölcsönös függőség alaphelyzetét is. Ugyanakkor, ha nagybankról van szó, akkor kritikus helyzetben a költségvetésnek is közbe kell lépnie. A csőd az egész pénzügyi rendszer összeomlásával fenyeget. Az összefonódott, koncentrált tulajdonosi szerkezet igencsak labilisnak bizonyulhat.

E forgatókönyv valószínűségét a jelenlegi helyzet és a várható változási irányok ismeretében értékelhetnénk. De nemcsak az utóbbi bizonytalan, hanem az

előbbi is homályba vész: a bankok hétpecsétes titokként őrzik nemcsak a hitelek, hanem a tulajdonosi szerkezet megoszlását is.

Az egyetlen megbízható információforrás *Spéder Zoltán* és *Várhegyi Éva* [1991] már említett tanulmánya, amely három nagybank helyzetét összegzi. Elemzésük a bank tulajdonosai között szereplő vállalatok hitelellátását vizsgálja, a fordított irányt, a bank befektetői és hitelezői szerepének összefüggését nem. Megállapításuk szerint igaz ugyan, hogy a kihelyezések fele a bank tulajdonosainak jut, s az ágazati és összeg szerinti koncentráció e körben is magas, de „összességében ... a hitelezési veszteségekért kisebb mértékben felelősek a részvényeseknek nyújtott hitelek, mint a többi ügyfélnél kihelyezettek. A részvényeseknél koncentrálódó bukott hitelek kb. egynegyedét teszik ki az összes behajthatatlannak minősülő követelésnek. A kétes követelések esetében már kedvezőtlenebb a kép: két banknál a részvényesek körében koncentrálódik a kétes követelések kétharmada."

A felmérés 1989-es adatokkal készült. A szerzők maguk is említik, hogy az események *dinamikáját* is figyelembe kellene venni: egy év elteltével a kétes követelések részben a behajthatatlan kategóriába csúszhattak. A másik korrekciós szempont pedig éppen az adósságkonverzió. A bankok a rossz hiteleket cserélték részvényre, így a vállalatok mérlegének képe is javult. Ez a javulás azonban átmenetinek bizonyulhat.

A ma rendelkezésünkre álló adatok alapján legalábbis *nem kizárt*, hogy az előbb vázolt forgatókönyv a bankok és vállalatok meghatározott körében borúlátó jóslatból valósággá válik.

Szállítók és vevők

Az állami vállalatok bázisán alakult társaságok tulajdonosainak harmadik jellegzetes rétegét a beszállítók (alapanyag-, alkatrész-, részegységgyártók, kooperációs partnerek, importáló vállalatok) jelentik. Motivációik elemzése (*Voszka* [1991]) azt mutatta, hogy tulajdonosi szerepvállalásuk döntő eleme a *megrendelések biztosítása*. Ez nyilvánvalóan ellentétbe kerülhet a „klasszikus" tulajdonosi érdekkel.

A beszállítói-kooperációs kapcsolatok hosszú távú fenntartásának igénye a részvénytársaságok termelési szerkezetét, termékeik gyenge minőségét konzerválhatja, így jövedelemtermelő képességüket rontja. A szállító, aki egyben tulajdonos is, tulajdonosként veszít (osztalékot), de nyer eladóként: termelésének, saját értékesítésének biztonságát kapja cserébe. Vevője termelési szerkezetének konzerválása saját hagyományos profiljának fenntartását szolgálja — akár mindkettőjük alacsony jövedelmezőségének árán is. Ez a *naturális érdek* annál inkább érvényesülhet, minél korlátozottabb a szállító-tulajdonos cég jövedelmezőségi érdeke, illetve kényszere. Leegyszerűsítve: ha a tulajdonos tulajdonosa az állam, illetve nem versenypiaci környezetben működik, akkor a naturális érdek érvényesülésének valószínűsége nagyobb. Szélsőséges esetben az állami vállalatok egymásban szerzett tulajdonosi pozíciója szerkezetkonzerváló láncolatot alakíthat ki, ami egyben *az eladók versenyének korlátozását jelenti*.

Ma már azonban az állami vállalatokról sem feltételezhetjük, hogy nyereségük alakulására érzéketlenek. Jövedelmük növelésére törekszenek — a kérdés csak a jövedelemszerzés feltétele és módja.

Ha a beszállítói és tulajdonosi szerep összekapcsolódik, akkor nemcsak a megrendelés ténye, hanem az *ár is befolyásolható*. A magas beszállítói ár a társaság osztalékának csökkenéséhez vezet — de az eladónál ugyanez profitnövekedésként jelentkezik.

Ezt a jelenséget láttuk a Ganz Villamossági Művek — Ganz Vasúti Járműgyár végül is zátonyra futott társulásában (*Lamberger* [1990]). De megvalósult esetekről

is tudunk. A Minőségi Cipőgyár Kft.-ben érdekeltséget szerző Pécsi Bőrgyár a Szovjetunióból barter üzlet keretében, jutányosan vett nyersbőrt feldolgozás után a világpiaci alapanyagár kalkulásával adja tovább — a MINÓ-nak is (*Havas* [1990]).

Ilyenkor a jövedelem átszivattyúzásáról van szó, amit a tulajdonosi pozíció tesz lehetővé, de éppen azáltal, hogy a tulajdonos számára nem ez a szerep, hanem saját cégének jövedelmezősége fontos. A szerepkettősség megintcsak a verseny korlátozását jelenti, nem annak ellenére, hanem *éppen azért*, mert itt már feltételeztük a tulajdonos saját profitérdekeltségét.

A beszállítókhoz hasonló helyzetben vannak azok a tulajdonosok is, amelyek a befektetői szerep mellett egyben a társaság termékeinek *vevői*. Ugyanúgy színre lép a vevő—eladó kapcsolatok jövedelmezőségtől független fenntartásának, illetve a profit átszivattyúzásának igénye — csak itt a tulajdonos-vevő érdeke az árak leszorítása.

A külföldi részvényesek — azaz az igazi magántulajdonosok — megjelenésekor is több helyütt találkoztunk ilyenfajta vélekedésekkel a magyar társaságokkal kapcsolatban: a külföldi befektető, aki egyben piacot is teremt, azaz a termékek vásárlója, alacsony árat szab — akár az osztalék csökkentése árán is.

Az ilyen típusú kapcsolatokat az átalakításban közreműködő szakértő cégek sikerrel javasolják megrendelőiknek, s következményeit általános jelenségnek látják. „A termelésbiztonság naturális szempontjai is a társulásban való részvétel felé hajlíthat belföldi partnereket. Ilyen irányú sajátos kettős érdekeltséget *szinte valamennyi* új, 1988—89-ben nagyvállalatokból szerveződött részvénytársaságnál tapasztalunk. A Pénzügykutató Rt. által az utóbbi két évben szervezett belföldi társaságok szinte mindegyikének esetében a semleges megítélési szempontok mellett ilyen *naturális jellegű érdekeltségek* is megjelentek. Ez nem hiba, torzulás — nem kioltja, hanem erősíti a jövedelmezőségi szempontot" — írja a Pénzügykutató Rt. egyik vállalati megrendelésre készült átalakítási javaslata.

A korábban elmondottak értelmében egyetérthetünk azzal, hogy e „naturális" érdek összekapcsolódik a profitérdekkel. Az idézett vélemény azonban a „jövedelmezőségi szempont" kategóriájában két eltérő elemet mos össze: a befektető vállalat saját jövedelmét és a befektetés tárgyának, a társaságnak a nyereségét. Márpedig a megítélés ugrópontja pontosan ez a különbségtétel. Ha a tulajdonos éppen úgy nyerhet az adásvételen, hogy a jövedelmet az árakon keresztül átszivattyúzza, akkor ez a kapcsolat mindenképpen megéri neki. Több profithoz juthat egy „normális" piaci helyzetben versenyképtelen termék, szolgáltatás eladásával vagy megvásárlásával, mintha egy tulajdonosi szempontból független — bár esetleg jobb — céggel kereskedne.

Amennyiben tehát a társaságok tulajdonosai egyben a szállítók vagy vevők (röviden: partnerek) közé tartoznak, akkor *belső szerepkonfliktussal* találják magukat szemben, a befektetői és a partneri érdekek összeütközésével. Az utóbbi szempont érvényesülése a termelési szerkezet konzerválásához vezethet, illetve a partnerkapcsolat kizárólagosságával és a tulajdonos által diktált árak révén a piaci verseny korlátozását jelenti — most már éppen a jövedelmezőségi kényszer növekedése miatt.

A piac monopolizációs tendenciáiról szóló általános tétel ebben a speciális esetben is érvényes. A *vállalatok közötti jövedelem-újraelosztásnak* új csatornája nyílik meg, és ez talán még inkább átláthatatlan, mint a központi redisztribúció. Kritériuma most már nem az állami-politikai kapcsolat, hanem a tulajdonosi szerep — s ezen keresztül a monopolhelyzet, illetve a másik oldalon a gazdasági kiszolgáltatottság.

A tulajdonosi érdekek intenzitása

Bármilyen legyen is a tulajdonosok egyes csoportjainak törekvése, fel kell tennünk a következő kérdést is: milyen erős a tulajdonosi érdek, mekkora az elérhető nyereség, milyen jellegű a kockázat.

Ha az előző gondolatmentet folytatva az eddigi átalakulások gyakorlatából indulunk ki, akkor megint az intézményi tulajdonosokat kell elsősorban szemügyre vennünk — akár vagyonkezelőkről, akár pénzintézetekről vagy partnervállalatokról van szó, a tulajdonosokat a társaságok irányító-ellenőrző testületeibe (a közgyűlésre, felügyelőbizottságba) delegált képviselők személyesítik meg.

Először is le kell szögezni: e képviselők közül *senki sem a saját vagyonát kockáztatja*. A tulajdonosi szerep jelenthetné azonban a másik kitüntetett egzisztenciális érdeknek, a *pozíciónak* a kockáztatását. Általában azonban ilyenfajta rizikóval is kevéssé kell számolniuk. Az „elsődleges" beosztást nem veszélyezteti közvetlenül — legyen szó akár egy külkereskedelmi vállalat vezetőjéről, akár egy banktisztviselőről —, ha a társaság igazgatóságának vagy felügyelőbizottságának tagjaként hibás tulajdonosi döntéseket hoz.

A „rossz döntés" kritériumai a homályba vesznek; lehet, hogy a következmények csak évek múlva jelentkeznek. Ráadásul a döntéseket testület hozza — a felelősség, mint minden bizottságban, elmosódik. A tulajdonos szervezet így nehezen kérheti számon képviselőjétől egy-egy elhatározás gazdasági célszerűségét — legfeljebb azt, ha a küldő intézmény explicit érdekei ellen foglal állást. Ez azonban feltételezné, hogy a vállalatnak vagy a banknak mint tulajdonosnak minden kérdésben határozott és egyértelmű törekvései legyenek — ami viszont részben szervezetszociológiai okokból kétséges, részben azért, mert a tulajdonosok a társaság tevékenységének egy-egy részterületéhez kötődnek. A részterülethez kapcsolódó részérdek következetes érvényesítése pedig éppenséggel károkat is okozhat a részvénytársaság egészének. Felelősségre lehet-e vonni, mondjuk, a külkereskedelmi vállalat munkatársát, hogy egy társaság vezetőtestületében a saját cégének profiljába tartozó termék gyártását erőltette — s ezért a részvénytársaság nyeresége csökkent?

A tevékenység megítélésének tehát nincsenek, elvileg is kevéssé lehetnek szilárd, az érintettek által megkérdőjelezhetetlen kritériumai, s a társadalomban általánosan érvényes magatartási normák sem alakultak ki. A tulajdonosi képviselő kockázata legfeljebb másodlagos szerepét érintheti: ha a társaság gyengén működik vagy csődbe megy, elvész az igazgatósági vagy felügyelőbizottsági tagság, ami jó néhány ezer forint jövedelemcsökkenéssel jár. Nem lehetetlen viszont egy másik rt.-ben vagy kft.-ben hasonló posztot szerezni.

Mondhatjuk-e mindennek alapján, hogy ha a tulajdonosok képviselőinek vagyoni kockázata nincs, pozicionális kockázata — mint ahogy a pozíció maga — másodlagos, legalább jövedelemérdekeltsége van? Még az egzisztenciális érdeket helyettesítő pótlék, a szimulációra hivatott *érdekeltség* is korlátozott. A képviselők javadalmazása ugyanis fix összegű — a társaság eredményességétől független. (Kivéve azt a szélsőséges esetet, amikor leváltás miatt vagy a társasággal együtt a tulajdonosi szerep is megszűnik.) A jövedelemérdekeltség tehát olyan módon és mértékben korlátozott, mint a pozíció megtartásához fűződő érdek.

Ezek a megállapítások nem egyenlő mértékben érvényesek minden állami tulajdonos intézmény minden képviselőjére. Az érdekeltség intenzitási skálájának két végpontján egy nagyvállalat vagy nagybank beosztott munkatársa, illetve egy vagyonkezelő vezérigazgatója áll. Közöttük helyezkednek el a kisebb cégek delegáltjai, a magasrangú képviselők és a vagyonkezelő szervezet alkalmazottai. Az intenzitás függ a befektetés relatív — a tulajdonos cég vagyonához viszonyított — nagyságától, a társaság fontosságától a tulajdonos számára, a képviselő

elsődleges rangjától (ami magába sűríti az első két kritériumot is), illetve a tulajdonosi szerep fontosságától az egyén számára. Ha ugyanis a tulajdonos intézmény sorsa erősen függ a társaság működésétől, ezért felső vezetőjének egyikét delegálja, akkor annak az elsődleges pozícióját is veszélyeztetheti a tulajdonosként elszenvedett kudarc.

A vagyonkezelő szervezet dolgozóinak pedig a tulajdonosi jogok gyakorlása elsődleges szereppé vált. Közvetlen pozicionális érdekük fűződik a társaságok összességének működéséhez. Ha azok sorra veszteségesek, csődbe mennek — a vagyonkezelő szerep megszűnik. Az érdek erejét két tényező tompítja. Egyrészt személyes jövedelmük nem annak a társaságnak az eredményeihez kapcsolódik, amelynek igazgatóságában vagy a felügyelőbizottságában tagok. Vannak prémiumfeladataik, de ezek más természetűek (például a „konszernmérleg" elkészítése, részvénypakettek eladása). Másrészt, ha egy-egy társaság tönkremegy vagy kikerül a vagyonkezelő szervezet érdekköréből — attól a vagyonkezelő oda delegált képviselője még nem veszti el állását. A szerep ilyenkor is konvertálható.

A vagyonkezelő központ alkalmazottai tehát nem teljes értékű tulajdonosok, de pozícióhoz fűződő érdekük erősebb, mint a többi tulajdonos képviselőé. Elvileg tehát jobb tulajdonosok lehetnek.

A tulajdonosi érdek intenzitása tehát több tényező eredője. Az egyik a vagyonvesztés kockázatának mértéke, ami részben a tulajdonos állami vagy nem állami jellegétől, részben pedig a befektetés nagyságától (a saját vagyonhoz viszonyított arányától) függ. A másik tényező a tulajdonosi-befektetői szerep fontossága (szélső esetben kizárólagossága) az intézmény, illetve képviselőjének szempontjából. Ez több mint a tulajdonosi és menedzseri szerepek-intézmények sokszor emlegetett elkülönülése, hiszen nemcsak a kettő szétválására utal, hanem arra is, hogy a tulajdonos szervezetnek e tevékenysége mellett más — elsődleges — funkciója is létezik-e. A harmadik elem a tulajdonos szervezetek, illetve a tulajdonosok képviselői között folyó verseny élessége — a szerepek megtámadhatósága, a pozícióvesztés kockázata. Végül fontos a tulajdonosi-képviselői szerep társadalmi normáinak kialakultsága is.

A befolyásoló tényezőket valószínűleg tovább lehetne sorolni, de már ezekből az elemekből is adódik a következtetés, hogy az érdekérvényesítés erejének szemszögéből nézve a potenciális — és a magyar gazdaság színpadán már megjelenő — tulajdonosok között elvi sorrend állítható fel: intézményi helyzetüktől függően vannak rosszabb és jobb tulajdonosok.

A képlet nem egyszerűsíthető le az állami vagy magántulajdon dichotómiájára. Az utóbbi a saját vagyon kockáztatása miatt erősebb (jobb) tulajdonos — de csak akkor, ha a befektetés relatíve nagy és a befektetői szerep fontos, illetve elsődleges. A másik oldalon, a nem magánbefektetők köre is differenciált. A szélső pólusokon a más profilú nagyszervezetek (vállalatok, kereskedelmi bankok), illetve a befektetésre szakosodott, viszonylag kisméretű, egymással versengő intézmények állnak.

A „jobb" és „rosszabb" minősítés arra a kimondatlan állításra épül, hogy a tulajdonosok szerepének magában kell foglalnia a cég tevékenységének, menedzsereinek közvetlen, aktív ellenőrzését. De igaz-e ez az állítás, valóban jobb-e az erős tulajdonos — nem általában, hanem a mai magyar feltételek között?

Erős és gyenge tulajdonosi szerkezet

A kérdés megválaszolásához kapcsoljuk össze az eddig elemzett két szempontot: a tulajdonosi érdekek tartalmát és intenzitását. Így nézve mind az erős, mind pedig a gyenge szerkezet felé mutatnak bizonyos tendenciák, s az adott körülmények között mindkettőnek megvannak a maga veszélyei.

Az erős tulajdonosi befolyás feltétele egyfelől az intenzív érdekeltség, másfelől — az érvényesítés lehetőségének oldaláról — a nagy (többségi vagy jelentős) részesedés és az aktív helyismeret. Ezek a feltételek az állami vagyon bázisán alakult társaságok esetében ma — mint láttuk — leginkább a vagyonkezelő vállalatokra, kisebb mértékben a bankokra és a partnercégekre teljesülnek.

Kedvezőtlen tendenciát jelent ebben a szerkezetben a jövedelmezőséggel szembenálló *naturális szempontok* dominanciája. Ha a vállalati központból alakult, állami tulajdonban lévő és a szerephiánytól tartó vagyonkezelőről van szó, akkor a hagyományos (operatív irányító és újraelosztó) kapcsolatok fennmaradása-visszaépülése fenyeget. Az erős, „csavarfelszedegető" jellegű tulajdonlás nem általában véve rossz, hanem az állami tulajdonlás — és közvetett formája, a vagyonkezelő konstrukció — fennmaradása esetén.

Valóságos privatizálás, *a magántőke megjelenése sem küszöböli* azonban *ki* a naturális tulajdonosi szemlélet másik formáját, amely a különböző gazdasági *szerepek keveredésén* alapul. Ilyenkor a nem tisztán befektetői kapcsolatot éppen a profitszempontok előtérbe kerülése táplálja; a pénzintézetek és tulajdonos vállalatok az adott cég jövedelmezősége helyett, annak csökkentése árán is saját szervezetük nyereségét, a profit átszivattyúzását tartják fontosnak. Ekkor új rediszt-ribúciós alközpontok, a tulajdonlás által kikényszerített üzleti kapcsolatok kialakulásával számolhatunk, ami konzerválhatja a termelési szerkezetet, korlátozhatja a versenyt.

E naturális kapcsolatok fenntartása, keveredése a tulajdonosi szereppel természetesen annál fontosabb a gazdaság szereplői számára — azaz az elemzett jelenség súlyának növekedése annál valószínűbb —, minél szegényesebb a választási lehetőség, azaz minél korlátozottabb a verseny. A kiinduló helyzet azonban éppen ez, s a tulajdonosi szerep vállalására éppen ilyesfajta motivációk késztetnek. Ha a társaság tulajdonosai egyben vevők, eladók vagy hitelezők, akkor maguk is hozzájárulnak a verseny kialakulásának megakadályozásához. Az ilyen típusú tulajdonosi szerkezet tehát akkor különösen kedvezőtlen — s egyben igen valószínű —, ha nem kifejlett piacgazdaságról, hanem éppen annak kialakuló fázisáról van szó.

A gyenge tulajdonosi szerkezetet az érdekek intenzitásának alacsony foka és/vagy a korlátozott tőke és szavazati erő jellemzi. E megoldások terjedését ma részben az egyes nagy állami intézmények befektetései, részben a szétaprózott magántulajdon mutatja.

Ezek a formák a fejlett piacgazdaságokban egyre inkább terjednek és hatékonyan működnek. Éppen a korszerűségre és az eredményességre hivatkozva nálunk is sokan az ilyen típusú változások hívei. Úgy tűnik azonban, hogy nemcsak szakmai, hanem *politikai megfontolások* is támogatják ezeket az irányzatokat. A kormányzatnak közvetlen legitimációs-hatalmi érdeke, hogy a tulajdonosi szerkezet átrendezését felgyorsítsa. Ennek technikailag egyik legegyszerűbb módja az állami vállalatok tömeges — és formális — társasággá alakítása, majd az értékpapírok szétosztása intézményi tulajdonosok (a régiek mellé felsorakoztatott nyugdíjpénztárak, biztosítótársaságok, alapítványok) között. Részben a gyorsítás, részben a szavazótábor megtartása-bővítése munkál a kistulajdonosi szerkezet szétosztáson (nem pedig adásvételen) alapuló létrehozásának tervezeteiben is. A parlamenti pártok egymással versengve álltak az irányzat mellé. S noha a formák

különbözőek (a kárpótlási jegytől az állampolgári részvényig és az alkalmazotti részvénytulajdonig), nemcsak a módszer, hanem a végeredmény is azonos: a diffúz tulajdonosi szerkezet.[5] Ahogy a naturális, „csavarfelszedegető" tulajdonlás sem önmagában kedvezőtlen a gazdasági hatékonyság szempontjából, úgy a gyenge tulajdonosi szerkezet sem feltétlenül az. A közvetlen, erős tulajdonosi ellenőrzést ugyanis másfajta kontroll, a tőke- és értékpapírpiac, valamint az általános versenyhelyzet pótolja.

A magyar viszonyok között azonban legalábbis kétséges e módszerek alkalmazásának eredményessége. A tőke- és értékpapírpiac fejletlen. Az intézményi tulajdonosi szervezetek nem szerves fejlődéssel, erős magánérdek hátterével jönnek létre, hanem a vagyon állami újraelosztása révén. A vagyonkezelés portfóliómenedzseléshez szükséges intézményrendszer kezdetleges csakúgy, mint a magatartási normák. Az elmondottak számos ponton feltételezésekre, várakozásokra, egy átalakulóban lévő közeg képlékeny jelenségeire épülnek. Így a végeredmény sem lehet bizonyított állítás, inkább továbbra is csak hipotézis, későbbi vizsgálatok kerete. Ami biztos: most már nemcsak a vállalatok átalakulásának, privatizálásának ténye érdekes a kutatók (s esetleg a folyamat irányítói, szereplői) számára, hanem annak konkrét megvalósulási formája, az új szerkezetek működése is.

Hivatkozások

ANDRÁSI MIKLÓS [1990]: Hajógyártás vagy idegenforgalom? Világgazdaság, 1990. május 19.

BÁN ZSUZSA [1990*a*]: Időzavarban a referencia-részvénytársaság. Világgazdaság, 1990. március 10.

BÁN ZSUZSA [1990*b*]: Nincs még lefutva a hajógyári tender Óbudán. Világgazdaság, 1990. június 12.

BERLE, A. A.—B. C. MEANS [1932]: The Modern Corporation and Private Property, New York.

ELLER ERZSÉBET [1990]: Jöhetnek a külföldiek. Interjú Gábor Péterrel. Figyelő, 1990. május 16.

FERBER KATALIN [1991]: „Aki ma ügyes ... az gyanús". Interjú Tamás Istvánnal. Figyelő, 1991. május 16.

HAJNÓCZY ÁRPÁD [1988]: Háromból egyet? Figyelő, 1988. augusztus 25.

HAVAS ATTILA [1990]: Minó 1945—1990. Kézirat, 1990. augusztus.

HVG [1989]: Villanykörtemuzsika. Heti Világgazdaság, 1989. május 27.

LAMBERGER GALINA [1990]: Ganz Mávag — Vasúti Járműgyár. Kézirat, 1990. július.

Népszabadság [1989]: Csak egy sziget a Dunában? 1989. május 29.

PÁSZTOR SÁRA [1991]: Rejtőzködők (Az ÁPISZ privatizációja). Külgazdaság, 1991. február.

RÉVÉSZ JÁNOSNÉ [1990]: A Budaflax Lenfonó és Szövőipari Vállalat társasággá alakulása. Kézirat, 1990. április.

SEBŐK EMÍLIA [1988]: Mi lesz veled, Keripar? Figyelő, 1988. augusztus 11.

SPÉDER ZOLTÁN—VÁRHEGYI ÉVA [1991]: A banki tulajdonreform szükségessége. Kézirat, 1991. január.

SZALAI ERZSÉBET [1989]: Gazdasági mechanizmus, reformtörekvések és nagyvállalati érdekek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

TULAJDONOSI ÉS PRIVATIZÁCIÓS BIZOTTSÁG [1991]: A kormány privatizációs stratégiája. Tervezet, 1991. április.

[5] A kormány elé terjesztett legutóbbi elgondolások (*Tulajdonosi és Privatizációs Bizottság* [1991]) a korábbi változatoknál egyértelműbben állást foglalnak az állami vagyon eladása és a kis magántulajdonosi szerkezet létrehozása mellett. Kétséges azonban, hogy akár egy elfogadott kormányprogram is elég lesz-e a kedvezményes-ingyenes szétosztásra és az intézményi tulajdon túlsúlyára irányuló nyomás elhárításához.

VARGA GYÖRGY [1988]: Egy nagyvállalat metamorfózisa. Figyelő, 1988. április 7.
VARGA GYÖRGY [1989]: Konszernből holdingba? Interjú Martos Istvánnal és Gábor Péterrel. Figyelő, 1989. május 4.
VOSZKA ÉVA [1990]: Kötéltánc (A Ganz Danubius Hajó és Darugyár társasággá alakulása). Külgazdaság, 1990. november.
VOSZKA ÉVA [1991]: Tulajdon-reform. Kézirat, 1991. március.

Varian, H. R.

Mikroökónómia középfokon

Egy modern megközelítés

Átalakulóban van a magyar gazdaság, és a sikeres átmenet egyik feltételeként gyökeres átalakulás előtt áll a közgazdaságtudomány is. Ennek első jeleként koncepcióváltás zajlik a felsőoktatásban: a Közgazdasági Egyetem után a gazdasági főiskolák és a jogi karok is új tananyagot kezdenek oktatni (döntően *Samuelson Nordhaus* Közgazdaságtanát).

Az új, korszerű tananyag másik tartópillére lehet *Hal R. Varian*nek, a University of Michigan neves közgazdaságtan-professzorának Mikroökonómia középfokon című könyve.

A szerző igen alaposan és mélyrehatóan tárgyalja a klasszikus mikroökonómia alapvető fejezeteit: a fogyasztó (a háztartás), a termelő (a vállalat), az elosztás, a csere, a különböző piaci formák elméletét. A megértést számos, a való életből vett példával (konkrét adózási, társadalombiztosítási, tőkebefektetési szituációk bemutatásával), valamint kb. 200 szemléletes, jól kezelhető színes ábrával segíti a kötet.

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Ára: 980 Ft

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (872—887. o.)

KARSAI JUDIT

„Hiteles" vezetők

MBO-ügyletek külföldi és hazai tapasztalatai

A menedzserek privatizációban való érdekeltsége szempontjából döntő, hogy a tulajdonváltást követően is biztosítva látják-e pozíciójukat. A vállalatátvételek „management buy-out" elnevezésű módja lehetővé teszi a menedzserek tulajdonossá válását. Vajon Magyarországon is van létjogosultsága a vállalati vezetők által kezdeményezett vállalatátvételnek mint a privatizáció egy sajátos formájának? A szerző a nyugati tapasztalatok alapján bemutatja, hogy a „management buy-out" nem egyszerűen azt jelenti, hogy egy vállalatot vagy vállalatrészt a menedzserek megvásárolnak. Ennél sokkal bonyolultabb, többszereplős, az érdekek sajátos egyensúlyára törekvő rendszerről van szó, amelynek feltételei valószínűleg nálunk is megteremthetők.

Különböző vállalatok, vállalatrészlegek megvásárlása meglehetősen hétköznapi jelenség a piacgazdaságokban. Az sem különösebben meglepő, ha a vevők saját eszközeiket hitellel egészítik ki. Az viszont már meghökkentőbb, ha hitelek fedezik a vételár kilencven százalékát. Márpedig — főként Amerikában — nem egy üzletet ütöttek nyélbe ilyen feltételek mellett. A tudósításokból az is kiderül, hogy a vásárlók között gyakran megtalálhatók az átvett cégek korábbi vezetői.

Vajon nem lehetne nálunk is alkalmazni ezt az első hallásra igen vonzó megoldást? Több legyet üthetnénk egy csapásra: olyan vállalkozók számára nyilna meg a tulajdonossá válás lehetősége, akiknek tőkéje ehhez önmagában nem lenne elegendő, ám szakértelmük, rátermettségük alkalmassá tenné őket az új típusú feladatok vállalására. Egyúttal olyan cégek privatizálására is sor kerülhetne, amelyek tulajdonosait egyébként csak hosszadalmas és mesterkélt eljárással lehetne megtalálni, emellett a hitelből történő átvételek felpezsdítenék a vállalatok karcsúsodási-decentralizálódási folyamatát is, mozgásformát teremtve a leválasztandó részlegek új tulajdonoshoz kerülésének.

A vállalatátvételek eme speciális módjának „népszerűsítése" előtt azonban célszerű meggyőződni arról, hogy az valóban életképes megoldás lehet-e a hazai viszonyok között. Milyen feltételei vannak alkalmazásának, pontosan mit takar egy-egy ilyen akció, s milyen hatást gyakorol rövidebb-hosszabb távon az átvett cégre, illetve a gazdaság egészére.

A hitelből történő vásárlásra, azaz egy vállalat kölcsöntőke felhasználásával történő átvételére a *Leveraged Buy-out (LBO)* kifejezés terjedt el a külföldi szakirodalomban. Ha pedig az átvételre a volt menedzserek kezdeményezésére, illetve részvételével kerül sor, akkor a publikációk a *Management Buy-out (MBO)* elnevezést alkalmazzák. Mivel a menedzserek ritkán tudják eme akciókat kölcsöntőke

Karsai Judit az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének munkatársa.

nélkül lebonyolítani, a gyakorlatban legtöbbször *Leveraged Management Buy-out (LMBO)* ügyletekre kerül sor.*

Az MBO — mint átvételi technika — elnevezése körüli nehézségeket az is növeli, hogy az egyaránt alkalmas teljes vállalatok, leányvállalatok és önálló gazdálkodást korábban nem folytató vállalatrészek megvásárlására. E szempont kiemelése azért is indokolt, mert a nyugati sajtóban megjelenő publikációk jelentős része csupán a tőzsdén jegyzett cégek — tehát önálló vállalatok — átvételéről tudósít, s ezen ügyletek közül is főként a nagyszabású akciók kerülnek reflektorfénybe (*Kitching, J.* [1989]).

Az MBO-ügyletek szereplői

Egy MBO-ügylet végrehajtása során az átvételre kiszemelt vállalat vagy részleg tulajdonosainak köre értelemszerűen megváltozik. Mivel a gyakorlatban legtöbbször olyan cégek átvételére kerül sor, amelyek részvényeit a tőzsdén jegyzik, az akció nyomán a vállalat részvényei a korábbi részvényesektől egy másik tulajdonosi csoporthoz kerülnek. Az átvett cég részvényeit ezután már nem adják-veszik a tőzsdén, bár az részvénytársasági formában működő vállalatként létezik tovább.

A fenti végeredmény elérésén azonban egyidejűleg igen *sok szereplő* munkálkodik. Mivel az egyes csoportok eltérő szerepkört és felelősséget vállalnak a tranzakcióban, ezért azt csak érdekeik kölcsönös összehangolásával lehet lebonyolítani.

Az MBO-akció általában úgy megy végbe, hogy az átvétel technikai lebonyolítására az abban érdekeltek egy új vállalatot alapítanak. Az átvételre készülő menedzserek már ezen új cég résztulajdonosaiként, azaz más — befektetésre hajlandó — tőkecsoportokkal együtt veszik fel azt a hitelt, amely a vételár kiegyenlítéséhez — az újonnan alakult cég saját forrásain túl — szükséges. (Az önállóságra áhítozó vezetők tehát nem közvetlenül magukat verik adósságba.) Az MBO-konstrukciókkal kapcsolatos hazai elképzelések némileg félrevezetők a vezetők áldozatvállalásának arányait illetően is. A vételárnak általában csak kisebb hányadát fedezi saját tőkéből az átvételre „szövetkező" tőkecsoport, s a menedzsereknek ezt a részt sem kell kizárólag saját erejükből előteremteniük. Az átvételhez szükséges sajáttőke-hányad nagyobb részét ugyanis a vállalkozásba partnerként beszálló befektetők — főként vállalkozói tőkecsoportok — biztosítják (*HVG* [1989]).

A szereplők első csoportját alkotó *menedzserek* az átvételre kiszemelt vállalat korábbi vezetéséből lépnek a cég élére. A tulajdon és az ellenőrzés, a tulajdonosi és operatív irányítási funkció egyesülésével rendkívüli vállalkozói energiák szabadulnak fel. Az alkalmazottból tulajdonossá előlépő vezetők motivációja alapvetően megváltozik. A menedzsment mindent megtesz, hogy „bizonyítson", azaz kiaknázza a vállalatban rejlő — általa már korábban felismert — lehetőségeket. Új funkciójukkal együtt járó további előny, hogy betanulásukkal nem telik el felesleges idő, s olyan információk kiszivárgásától sem kell tartani, ami az új vállalat versenyképességét veszélyeztetné. A menedzserek benfentessége általában kamatozik, azaz gyors sikerrel kecsegtet a termékpolitikát, technológiát, értéke-

* Magyarul a némileg félrevezető és rosszul hangzó *vezetői kivásárlás* elnevezés kezd elterjedni. Ez az angol *buy-out* szó azon eredeti jelentésén alapul, amikor a vállalatvezetők a részvények felvásárlásával vonták ki cégüket a tőkepiacról, megakadályozva, hogy azt mások kaparinthassák meg (*Gabor* [1989]). A továbbiakban az MBO rövidítést fogom használni, elkövetve ezzel ugyanazt a pontatlanságot, amelyet a nyugati publikációk is szinte kivétel nélkül megtesznek azzal, hogy az elnevezésben nem utalnak a hitelek szerepére.

sítési koncepciót, személyzeti politikát érintő döntések terén. Elősegítheti a korábbi együttműködések, kooperációs kapcsolatok zökkenőmentes folytatását is.

Az MBO-tranzakciók lebonyolításában részt vevők második csoportját a hitellel történő *vállalatátvételek szervezésére szakosodott cégek* —Amerikában LBO-házak — alkotják. Szerepkörükbe tartozik a tranzakció pontos megtervezése, a felek közötti közvetítés, valamint az ügylet lebonyolítását követő ellenőrzés. Tekintettel a vételár kiegyenlítésében a kölcsöntőke nagy arányára, e szakemberek feladata a hitelnyújtók és a hitelfelvevők számára egyaránt elfogadható finanszírozási struktúra és kondíciók kidolgozása. Ebben különösen a különböző idegen tőkeelemek egymással való összehangolása bonyolult feladat. Az LBO-szakemberek tesznek javaslatot az átvett cég részvényeinek felosztására is, szem előtt tartva a résztvevők kockázat-, illetve áldozatvállalásának és várható részesedésének egyensúlyát. Mivel általában az LBO-házak specialistái is beszállnak a cég saját tőkéjébe, így helyet és „hangot" kapnak az igazgatótanácsban. E szerepkörükben módjuk van ellenőrizni az adósságszolgálat határidőre történő teljesítését, s így belülről is képviselni tudják az általuk beszervezett hitelezők érdekeit. Ugyanakkor az átvett cég saját tőkéjéből való részesedésük biztosítékot nyújt a saját tőke fennmaradó hányadát rendelkezésre bocsátó vállalkozóitőke-csoportok számára is. Jelzi ugyanis, hogy a specialisták bizonyos mértékű ellenőrzést gyakorolnak a menedzserek felett, s így az utóbbiak érdekei nem érvényesülhetnek, ha ez a hitelezőknek káros.

A szereplők harmadik kategóriájába a már említett *vállalkozóitőke-csoportok* sorolhatók. Részesedésük az átvett cég saját tőkéjéből igen tekintélyes lehet, annak akár nyolcvan százalékát is elérheti. A vállalkozói tőke kiválasztott csoportjainak — így biztosítótársaságoknak, nyugdíjalapoknak és más befektetési alapoknak — az LBO-szakértők ajánlják fel a részvételi lehetőséget a tranzakció szervezése során. E tőkecsoportok számára a kockázat vállalását a várható magas bevétel kompenzálja. Szerepük azonban nem korlátozódik csupán a saját tőkében való részvételre, legalább ilyen fontos az, hogy készek vásárolni azokból a kötvényekből, amelyeket az újjászervezett vállalat tőkeszükségletének fedezésére bocsát ki. A tulajdonosok és a hitelezők közötti érdekkonfliktusok csökkentése érdekében ugyanis az LBO-specialisták „árukapcsolást" hajtanak végre, azaz a vállalkozói tőke kiválasztott csoportjainak előírják, hogy a részvényekhez képest milyen arányban kell tartaniuk az említett kötvényeket. Így, ha a tulajdonosok — köztük a vállalkozóitőke-csoportok — a hitelezők érdekeit sértő döntéseket hoznak, a károkat, illetve a felelősséget saját személyükben is viselniük kell. Hasonlóképpen az érdekellentétek elsimítására (is) szolgál az idegen tőke részvétele a finanszírozásban azáltal, hogy a részvényesek kényszeríteni tudják a menedzsereket a kamatok és törlesztések fizetésére. (Ezek fizetése ugyanis jogi szankciókhoz kötött, míg az osztalék fizetése nem perelhető.)

A tranzakció résztvevőinek negyedik csoportját a *kereskedelmi bankok* alkotják, amelyek az átvételre került cég idegentőke-szükségletének jelentős részét — a már említett kötvényeken felüli hányadát — biztosítják. Az igénybe vett hitelek fedezetéül a felvásárlásra kerülő cég vagyona szolgál, a visszafizetést, illetve törlesztést pedig az átvett cég működése során keletkező *cash flow* fedezi. A kamatok és törlesztések nagyságának és időbeli ütemezésének alapjául így a cég tervezett *cash flow*-adatai, valamint aktívái, illetve az átvételt követően eladásra kerülő részei szolgálnak. (A hitelekkel erőteljesen megterhelt cég fizetési kötelezettségeinek részben a menedzserek pozícióváltásából eredő hatékonyabb vállalatvezetés következtében képes eleget tenni. Fontos tényező azonban, hogy az átvételt követően viszonylagosan a cég adóterhei is csökkennek az idegen tőke után fizetendő kamatok költségként történő elszámolása, s így az adóból való levonhatósága révén.)

A bankok szerepe nem csupán az, hogy az átvételkor pótolják a menedzserek hiányzó tőkéjét. Részvételük ugyanis csökkenti az érdekkonfliktusokat a menedzserek és a cég többi befektetője között. A hitelmegállapodások megkötésekor a bankok sok olyan információhoz hozzájutnak a hitelfelvevőkről, amelyek a kötvénypiaci befektetők előtt feltehetőleg nem ismertek. Pozícióiknál fogva ellenőrzést is inkább tudnak felettük gyakorolni. Így a bankhitelek nagyságának és kondícióinak a többi befektető szemében jelzésértéke is van: a szóban forgó cégnél a hitelezők érdekei jól érvényesülhetnek, azaz a bankok ellenőrzik a vállalatot. Mindez fokozza a többi hitelező hajlandóságát a finanszírozási eszközök rendelkezésre bocsátására, így jobb kondíciók érhetők el a hitelt felvenni kívánó cég számára. (A kereskedelmi bankok hitelei tehát ahhoz hasonlóan jelentenek biztosítékot a többi hitelező szemében, ahogyan az LBO-specialisták sajáttőke-részesedése a vállalkozói tőkecsoportok szemében.)

A befektetők finanszírozási hajlandóságának javítására szükségük is van az újjáalakuló cégeknek, mivel a bankhitelekkel nem fedezett idegentőke-igényüket általában kötvények eladásával teremtik elő. E *kötvények vásárlói* alkotják a tranzakció szereplőinek ötödik csoportját. E kötvények azért lettek — főleg Amerikában — népszerű eszközei az átvételek finanszírozásának, mert más befektetési lehetőségekhez képest sokkal magasabb hozamot ígértek. A magas kamatot ígérő, névérték alatt forgalomba hozott kötvények visszafizetését azonban nem garantálják, csak a kibocsátó ígérete áll mögöttük. (Bankhitelek esetében a hitelezőket sokféle biztosíték, például jelzálog védi.) Olyan cégek fizetési ígérete, amelyek éppen a kötvények eladása révén befolyó pénzből remélik gazdálkodási nehézségeik áthidalását — nem tűnik megalapozottnak. Innen ered a kötvények gúnyneve: *junk bond* (bóvlikötvény). Hasonló kötvényeket bocsátanak ki azok a hitel segítségével átvett cégek, amelyek forgalmáról nincsenek hosszabb időre visszamenő adatok, így hitelképességükről sincsenek megbízható információk.

A bóvlikötvények piacának elsöprő erejű fejlődéséről Amerikában egészen a piac összeomlásáig igen sokat lehetett olvasni. Sokan ekkor, illetve ezzel a hitelből történő vállalatfelvásárlások végét jósolták, hiszen a bóvlikötvények rendkívül nagy finanszírozási mozgásteret nyitottak a hitelfelvevők számára. A tények azt mutatják, hogy az MBO-piac nem roppant teljesen össze, csak a vállalkozók lettek kissé józanabbak, s az újabb üzletek sokkal mérsékeltebb hitelterhek vállalásával jönnek létre.

Az MBO-ügyletek finanszírozási struktúrája

A hitelből történő vállalatfelvásárlások „lelkét" az a tőkekombináció adja, amely gondos tervezés mellett a nagyarányú hitel ellenére lehetővé teszi, hogy az átvétel a résztvevők számára tényleges haszonnal járjon.

A finanszírozás során nemcsak a vételárat kell kiegyenlíteni, hanem fedezni kell a tranzakció költségeit, valamint gondoskodni kell az átvett cég működéséhez szükséges forrásokról.

A vásárláskori ellenérték kiegyenlítése részben saját tőkéből, részben pedig hitelből történik. Ezek aránya ügyletenként és országonként igen eltérő lehet. Így az Egyesült Államokban korábban nem volt ritka a 9/1, 10/1 arány a hitel/saját tőke hányadosnál, Nagy-Britannia esetében pedig 3/1 és 5/1 mutatókról lehet olvasni (*Analyse* ... [1990]).

A *sajáttőke-hányadot összeadók* között — mint arról a résztvevők felsorolásakor már esett szó — megtalálhatók az átvett cég korábbi menedzserei, a különféle vállalkozóitőke-csoportok és az LBO-házak szakértői. Emellett e szerepre vállalkozhatnak különféle magánbefektetők is, de az sem ritka, hogy az átvételre kerülő

cég korábbi tulajdonosai ismét befektetnek a vállalkozásba. A sajáttőke-részhez való hozzájárulás a törzsrészvények, az elsőbbségi részvények vagy egyéb különleges jogokat biztosító részvények megvásárlása útján történik.

Az MBO-ügyletekhez kapcsolódó hitelek akár a vételár 90 százalékát is kitehetik. Osztályozásuk fő szempontja, hogy *fedezett vagy fedezetlen kölcsönről* van-e szó. A szakirodalom a vételárból 10 százalékot kitevő saját tőke mellett 50—60 százalékosra becsüli a fedezett hitelek arányát, így a fedezetlen hitelek aránya kb. 30—40 százalék (*HVG* [1989]; *Dahm* [1989]; *Wolbert—Fest* [1989]). (E számok főként az MBO-k amerikai struktúrájára vonatkoznak, mert az angol ügyletek esetében a felvett hitelek zöme fedezett.) A hitelezők a befektetett tőkéjükre kapható kamat, a felszámolható kezelési költség és a részesedésük eladásakor remélt árfolyamnyereség megszerzése reményében kockáztatják pénzüket.

Az ún. *elsődleges kölcsöntartozások* (senior debt) kategóriájába tartoznak a biztosítékokkal ellátott, a hitelt nyújtó szempontjából fedezett, bebiztosított hitelek. Ezek visszafizetéskor elsőbbséget élveznek az adós minden más tartozásával szemben. Biztosítják a vételár kiegyenlítéséhez és az átvett cég működéséhez szükséges azon forrásokat, amelyek meghaladják a hitel felvevőinek saját erejét. E hiteleket általában bankok, esetleg biztosítótársaságok nyújtják, de előfordul, hogy az átvett cég korábbi tulajdonosai bocsátják rendelkezésre. Ez utóbbi formája vagy a ténylegesen nyújtott hitel, vagy a vételár kifizetésének halasztására vonatkozó engedély (seller's notes). A fedezett hitelek biztosítéka az átvétellel megszerzett cég vagyona. A bebiztosítás vagy a vagyon jelzáloggal való megterhelése útján, vagy a hitelszerződéshez csatlakozó kiegészítő kötelezettségvállalások (covenant) rögzítésével történik. (Ilyenek lehetnek bizonyos mérlegelőírások, információs kötelezettségek kikötése, beleszólási jogok elismerése vagy osztalék fizetéséről való lemondás stb.).

A hiteleket nyújthatják közvetlenül vagy — amíg a hitelezők köre végleg összeáll — áthidaló finanszírozás (bridge financing) keretében. A nyújtott hitelek többnyire meghatározott időre szólnak (term loan), ami a gyakorlatban nem haladja meg a tíz évet. Emellett alkalmazzák a gördülő (revolving credit) hitelformát is, amely esetében a megállapodásban szereplő időtartam alatt ugyanazt az összeget a visszafizetést követően ismét igénybe lehet venni.

A vételár 20, esetleg 40 százalékát fedik le az ún. *másodrendű tartozások* (subordinated debt) kategóriájába tartozó hitelek. Ezeket a visszafizetés esetleges elmulasztása esetén mindaddig nem térítik meg a hitelezőnek, amíg az elsődleges kölcsöntartozásokat ki nem fizették. E hiteleket általában kockázatvállalásra kész befektetők nyújtják, így biztosítók, nyugdíjalapok, befektetési alapok, bankok, ritkábban az átvételre kerülő cég volt tulajdonosai. A kockázat vállalásának „jutalma" az ígért magas kamat, illetve különféle, a részvényeseket illető jogok átengedése. (Például elővásárlási jog átadása, részvények jellegének átalakíthatósága.)

A szakirodalomban gyakran bukkan fel az ún. *equity quicker* konstrukció, amely esetben a hitelező azért vállal részt a vállalkozás saját tőkéjéből, hogy a hitelek felvétele is rajta keresztül történjen. A fedezetlen hitelek egy csoportjának igénybevételekor tehát lényegében a menedzserek saját tőkéje után élvezett jogai csorbulnak, ami a cég ismételt tőzsdei bevezetésekor vagy csődbe jutásakor válik különösen fontossá.

A másodrendű tartozások — fedezetlen kölcsönök — további fontos csoportját alkotják a már említett kötvények. Az Egyesült Államokban éveken keresztül nagy népszerűségnek örvendő bóvlikötvények szerepe különösen a nagy volumenű LBO-üzletek esetében volt meghatározó, kisebb MBO-átvételekben kevésbé szerepeltek. Fedezetük másodrendű jelzálog vagy zálog. Elfogadóik között ott találhatók a külső befektető csoportok, a befektetési bankok és az átvételre kerülő

egység korábbi tulajdonosai. E szerepvállalásukban — mint láttuk — része van az egész finanszírozási konstrukciót megtervező szakértők által kifejtett nyomásnak is. Előfordul az is, hogy a kötvények vevőre találásának idejére az akciót szervező befektető bankok — LBO-házak — rövid lejáratú áthidaló hiteleket nyújtanak.

A bóvlikötvények MBO-akciók finanszírozásában betöltöltött szerepe még fénykorukban is országonként nagyon eltérő volt. Egy amerikai és angol tranzakciókat összehasonlító vizsgálat (*Kitching* [1989]) tapasztalatai szerint az 1980 és 1987 között megvizsgált 320 akció alapján a szerzők úgy találták, hogy az amerikai ügyletekéhez képest sokkal „konzervatívabb" volt a brit üzletek pénzügyi szerkezete.

A szakirodalom az MBO-ügyletek pénzügyi struktúrájával kapcsolatban a biztosítékokkal fedezett hiteleken túl igénybe vett idegen tőke előteremtése kapcsán gyakran használja az ún. *mezzanine finance*, azaz a „félemeleti finanszírozás" elnevezést. Mindez arra a hibrid finanszírozási megoldásra utal, amelyre egyszerre jellemző a hitel és a saját tőke alkalmazása, illetve amely csak — a felvevő számára drágább — másodrendű hitelekhez való hozzájutást teszi lehetővé.

Az MBO-ügyletek fejlődéstörténete az Egyesült Államokban

A finanszírozás szerkezetének ismeretében érthetővé válnak az MBO-ügyletek fejlődésének fordulatai „őshazájukban", az Egyesült Államokban.

1981 előtt a hitelből történő vállalatátvételek még viszonylag kisebb tranzakciók voltak. Értékük általában nem haladta meg az 50 millió dollárt. A vásárlási ár nagyjából megfelelt az átvételre kerülő vagyon értékének, a hitelek nyújtása jelzálogon alapult. Az ügyletek nagyságát ebben az időben még egyaránt körülhatárolta a biztonságos, konvencionális finanszírozás, valamint az ilyen jellegű akciók iránti korlátozott érdeklődés.

1981-ben a fentiekhez képest fordulat következett be, mivel a hitelek (elsődleges kölcsönök) nagyságrendjének meghatározásához többé már elsősorban nem a vagyon, az ingatlanok, a berendezések értékét vették alapul, hanem az új vállalkozás *cash flow*-adatait. Megnyílt tehát a tér minden olyan ügylet előtt, amely esetében a cash flow megfelelő nagyságú és jól prognosztizálható volt. A vállalkozások értéke ekkor akár az 500 millió dolláros plafont is elérhette. A vállalkozásokhoz ebben az időben általában még biztosítótársaságok nyújtották a másodrendű (mezzanine vagy subordinated) hiteleket. E hitelekhez való hozzájutás módja, azaz a magánelhelyezés igénybevétele (private placement) az említett plafonig engedte emelkedni az ügyletek értékét.

Ez a helyzet 1985-ben, a bóvlikötvények piacának robbanásszerű növekedésével változott meg. Ezek ugyanis megkönnyítették a bajban lévő cégek és a felvásárlások finanszírozását is. Nagyszámú új szereplő lépett az LBO-üzletágba, s a tranzakcióknak nem volt többé 500 millió dolláros felső határa. A jövőbeli fizetési ígéreteket megtestesítő értékpapírok óriási karriert futottak be, s ezzel bekövetkezett az ún. *mega deal*ek korszaka. Ez egészen 1987 októberéig, a tőzsdekrach idejéig tartott, ám az LBO-tevékenységnek ez is csak átmeneti csökkenését váltotta ki.

A befektetésre irányuló nyomás erősödése irreális kötelezettségvállalásokhoz vezetett az átvételre kerülő cégek finanszírozásának megkomponálásakor. A túl magas árak és a túl merész finanszírozási műveletek végül oda vezettek, hogy 1989 szeptemberében megrendült a bóvlikötvények amerikai piaca, s a rengések még mindig nem csitultak el. Nem egy vállalkozás csődbe jutott, s a csődhullám az egész piacot magával sodorta.

A gyakorlatban mindez úgy jelenik meg, hogy az eleve kevesebb, hitelből finanszírozott ügylet kapcsán már alig-alig bocsátanak ki új bóvlikötvényeket (*Neizert—Dwyer* [1990]). Csökken a befektetések hozama. A banki szabályozás is igyekszik távol tartani a bankokat a vállalatfelvásárlásokhoz nyújtandó nagy összegű hitelektől. A bóvlikötvények helyét ismét a magánelhelyezések útján, biztosítóktól és más intézményektől megszerzett másodrendű kölcsönök foglalják el, behatárolva ezzel a tranzakciók átlagos nagyságát (*VG* [1990*a*]). A befektetők óvatosabbak és körmönfontabbak lettek, a tervek eleve alacsonyabb hozamokkal kalkulálnak.

Az MBO-piac megtorpanása azonban sem Amerikában, sem Európában nem jelenti az üzletág „kimulását".

Az MBO-ügyletek kilátásai Európában

1989-ben 17 milliárd dollár értékű vállalatátvételre került sor Európában, míg Amerikában ez a szám 23 milliárd dollár volt. Az európai ügyletek kétharmadát Nagy-Britanniában kötötték. A tendenciák azonban azt jelzik, hogy a kontinentális Európa is kezd felzárkózni ehhez a fejlődéshez, 1990-ben már itt kötötték meg az üzletek felét (*The Economist* [1990*b*]).

Az ügyletek európai felvirágzásának irányzatát alátámasztja, hogy Európában sok átvételre alkalmas cég található. Többen a nyolcvanas évek végén vásárolt vállalkozásaikat szeretnék eladni, de számos állami vállalat is privatizálásra vár még. Potenciális vállalateladók azok a cégtulajdonosok is, akik szeretnének vállalkozásaikból kiszállva nyugdíjba vonulni.

Az MBO-tranzakciók számának gyarapodását Európában az is erősíti, hogy az itt kötött üzletek — a hitelek alacsonyabb aránya következtében — egészen a legutóbbi időkig igen biztonságosak voltak. A szakértők szerint az európai MBO-piac a jó kilátások ellenére „még gyermekcipőben jár". Ezt igazolják az ügyletek számára vonatkozó adatok. Míg például 1989-ben Nagy-Britanniában 357, Franciaországban 130 akciót regisztráltak, az ilyen típusú üzletek száma Svédországban, az NSZK-ban, Dániában, Hollandiában és Olaszországban az ötvenet sem érte el. Belgiumban, Spanyolországban és Írországban pedig mindössze 12 ilyen akciót hajtottak végre (*The Economist* [1990*b*]).

A vállalatfelvásárlás élénkülését magyarázza a '92 utáni egyesült Európára való készülődés, valamint sok európai cég alulértékeltsége, illetve egységnyi tőkére jutó alacsonyabb adóssága. (Az amerikai mércével mérve kevésbé eladósodott cégek közé azonban nem sorolhatók be a német vállalatok (*Hegedüs-Réti* [1989]).

Lassítja ugyanakkor a piac fejlődését az, hogy Európában egyelőre relatíve kevés szakértői cég foglalkozik MBO-ügyletekkel, s az akciók többsége amerikai tanácsadók közvetítésével jön létre. Egyes országokban az önállósulni vágyó kockázatvállaló menedzserek száma is kevesebb (*Dahm* [1989]; *The Economist* [1990*b*]).

Szintén hátráltatja az átvételek említett típusának gyors terjedését, hogy Európában a vállalatok kisebb hányada van részvényesek tulajdonában, mint az Egyesült Államokban. Különösen Európa kontinentális részében szerepel viszonylag kevés cég a tőzsdéken. Márpedig a hitelből finanszírozott felvásárlási konstrukciókat főleg ilyen típusú cégek számára dolgozták ki. A családi vállalkozások adásvétele ennél sokkal kisebb jelentőségű. 1989-ben például az európai ügyleteknek közel negyedét adták családi cégek, szemben a leányvállalatok tulajdonoscseréjének kétharmados arányával. Egyes országokban — így különösen Németországban — az eleve viszonylag alacsonyabb számú részvénytársaság

MBO-akciókban való részvételét tovább nehezíti a kereszttulajdonlások bonyolult rendszere, ami a gyakorlatban főként a bankok beleszólását jelenti.

Az LBO-piac amerikai visszaesésének szele azért Európában is érezhető. Bár az európai kilátások összességében bíztatóak, az amerikai „őrült" finanszírozási konstrukciókhoz hasonlóakra itt is akad példa. Az MBO-ügyletekbe befektethető pénzek rövid távú túlkínálata Európában is felsrófolta a vételárakat, ez pedig a (jelenlegi) romló gazdasági helyzetben sok új vállalkozást tesz sebezhetővé. E tendencia láttán a bankok felülvizsgálják európai MBO-ügyleteikhez nyújtandó hiteleiket. Így maguk az amerikai bankok is sebezhetőbbekké váltak, mivel korábban — a hazai bankok kockázatvállalási hajlandósága hiányában — Európában is gyakran vették igénybe szolgáltatásaikat. A bankhitelek helyettesítésére az MBO-ügyletek esetében Európában is egyre inkább a *mezzanine* finanszírozást veszik igénybe, ami eleve megdrágítja az üzleteket. Legalábbis elgondolkodtató az a tény, hogy egyes pénzemberek már kifejezetten olyan ügyletekre specializálták magukat, amelyek során a csődbe jutó MBO-k „refinanszírozásától" remélik a hasznot (*The Economist* [1990*b*]).

Az MBO-ügyletek funkciói

Az MBO-akciók fejlődését nem csupán a finanszírozási konstrukciók változása felől lehet vizsgálni. A hitelből történő vállalatátvételekről ugyanis kezdeményezői az idő előrehaladtával más-más feladatok teljesítését várták (*Thompson—Wright—Robbie* [1990]).

A hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején például Angliában a vállalatvezetők úgy kezelték az MBO-konstrukciókat, mint amelyek szerencsés esetben vállalkozásaik *bezárásától, eladásától mentették meg* őket. Ezért kezdetben abban mérték le e konstrukciók sikerét is, hogy képesek voltak-e vállalatuk, illetve az ottani munkahelyek megmentésére.

Az ipari konjunktúra 1982 utáni fellendülésével az MBO-ügyletek a korábbi válság okozta eladásokkal szemben egyre inkább a vállalati részlegek, leányvállalatok *önkéntes leépítéséhez kapcsolódtak*. Lényegében lehetőséget biztosítottak a korábbi megalapozatlan, illetve a várakozásoknak nem megfelelő vásárlások semmissé tételére. Az ügyletek méretének növekedése a nyolcvanas évek közepétől az újfajta finanszírozási módok iránti bizalom fokozódását tükrözte.

Időközben a már ismert megoldásokhoz új típusú ügyletek — az MBI-tranzakciók — is csatlakoztak. A *management buy-in*-ügyletek bár sok tekintetben hasonlítottak az MBO-ügyletekhez, új elemként tartalmazták a vezetői garnitúra kívülről történő verbuválását. Ezáltal olyan cégek esetében is sor kerülhetett a jelentős hitel igénybevételével történő tulajdonosváltásra, ahol a korábbi vezetőgárdában nem volt megfelelő menedzser, aki képes és hajlandó lett volna az új megoldás kezdeményezésére.

A válságkezelési és szerkezetátalakítási feladatok ellátása mellett Angliában az MBO-ügyletek szerephez jutottak a *privatizáció végrehajtásában* is. Sőt Nagy-Britanniában 1989 végére az MBO-akciók váltak — legalábbis az ügyletek számát tekintve — a privatizáció végrehajtásának legelterjedtebb formájává. A számbeli túlsúly ellenére azonban a nagyobb értékű vállalatprivatizálások nem MBO-ügyletek révén bonyolódtak le. Így e konstrukciók tényleges jelentősége a privatizáció más módjaihoz — így például a részvények nyilvános (tőzsdei) jegyzés útján való értékesítéséhez (public flotation) — képest kisebb volt.

A szakirodalom tanúsága szerint (*Thompson—Wright—Robbie* [1990]) Angliában a privatizációval egybekötött MBO-ügyletek fő formái közé tartoznak az egész vállalat megvásárlását eredményező akciók; a cégek feldarabolását követő

számos, egyidejűleg megvalósított MBO-üzlet; a konszernek ún. üzleti magjához nem tartozó részlegek leépítése számára mozgásformát jelentő vállalatátvételek, valamint a helyhatóságok, az egészségügyi szolgáltatások és a kormányzati hivatalok részéről kezdeményezett buy-out konstrukciók.

Teljes vállalatok MBO-ügylet révén történő privatizálására viszonylag ritkán került sor. A hazai, privatizációra készülő nagyvállalatok szempontjából azonban érdekes tapasztalatokkal szolgálhatnak azok az esetek, amikor az állami nagyvállalatok a *privatizáció előkészületei során* választják le azon üzletágaikat, illetve tevékenységeiket, amelyek fő profiljuk szempontjából másodlagos jelentőségűek, esetleg pusztán beszállítói kapcsolatokat takarnak. Gyakori, hogy e leépítésre kerülő belső részlegek korábban nem folytattak önálló gazdálkodást, így olyan gazdasági mutatóik sem voltak, amelyek egy esetleges tőzsdei jegyzéshez szükségesek. Általában szállítói-átvevői kapcsolatban álltak a központtal, illetve a cég fő profilját alkotó területtel, így a kapcsolatok megzavarásától való félelem is hozzájárult ahhoz, hogy tartózkodtak egy harmadik félnek — akár egy rivális partnernek — történő eladástól. Ilyen esetekben épp az MBO-vállalatátvételi forma tűnt a legalkalmasabbnak a korábbi menedzsment bátorítására, az önállóság megteremtésére a kapcsolatok megőrzése mellett.

Természetesen az MBO-üzletek nem csupán állami cégek privatizálása során jelentenek megoldást olyan vállalatrészek eladására, amelyek megtartása a tulajdonosok számára valamilyen megfontolásból már nem kívánatos. Különösen a nyolcvanas években bekövetkezett gyors növekedés utóhatásaként kell egyes cégeknek, konszerneknek a *vállalatfelvásárlásoktól remélt haszon elmaradása folytán* ilyen megoldásokkal is korrigálniuk korábbi lépéseiket (*The Economist* [1990*b*]).

Előfordul, hogy a vállalatgazdálkodási megfontolások egyes részlegek bezárása mellett szólnának, ám a *közvélemény nyomásától való félelem hatására* mégis inkább MBO-üzleteket kötnek (*HVG* [1989]). A szakirodalomból úgy tűnik, hogy míg az Egyesült Államokra inkább az összeolvadások és felvásárlások (M + A— Merger and Acquisition) „visszacsinálására" szolgáló, azok melléktermékeként létrejövő MBO-ügyletek jellemzőek, addig Angliában gyakoribbak a kisebb volumenű, ám többnyire teljes vállalatok hitelből történő átvételei (*HVG* [1989]).

A válságkezelő, a vállalati szerkezetátalakítást, valamint a privatizáció megvalósítását szolgáló MBO-üzletek mellett igen gyakoriak egy esetleges *„ellenséges" átvételi kísérlet* (hostile takeover) *meghiúsítására*, illetve *megelőzésére* szolgáló akciók. Ezek esetében arról van szó, hogy a korábbi vezetés nem látja biztosítva helyét a leendő tulajdonosok mellett, ezért védekezésként saját ellenajánlatával próbálja meghiúsítani a számára nemkívánatos üzletet.

Végül az MBO-üzletek fontos szerepet tölthetnek be a *vállalkozásaikból kiszállni kívánók* szándékainak érvényesítésében. Ilyenkor lehetőség nyílik a megfelelő utód nélkül maradt családi vállalkozások „fejének" nyugdíjba vonulására. A pályájukat a II. világháború után megkezdett vállalkozók közül jelenleg többen is ilyen formát választottak a „stafétabot" átadására (*The Economist* [1990*b*]; *Milde* [1990]; *Wolbert—Fest* [1989]).

Az MBO-ügyletek jelentősége

Az MBO-ügyletek jelentőségét a megvalósult üzletek számáról és értékéről tudósító adatok ismeretében lehet értékelni, összehasonlítva azokat az azonos időszakban végrehajtott összes vállalatátvétel mutatószámaival.

Annak ellenére azonban, hogy a szakirodalom bőségesen foglalkozik a menedzserek tulajdonszerzésének kérdésével, ezekről alig állnak rendelkezésre részletes és pontos adatok. A közölt információk meglehetősen homályos tartalmúak, gyak-

ran az sem derül ki belőlük, hogy mely sokaságra vonatkoznak, mi a forrásuk. Sokszor nem tesznek különbséget az LBO- és az MBO-üzletek adatai között, az utóbbiba az MBI-akciókat is beleértve. További zavar forrása, hogy az adatközlők nem jelzik, hogy statisztikáik kizárólag a nyilvánosan jegyzett cégek átvételére vonatkoznak-e, avagy felölelik a többi cég esetében előforduló MBO-ügyletek adatait is. Problémát okoz a teljes vállalatokra, illetve a korábban önálló gazdálkodást nem folytató egységekre vonatkozó információk összemosása. Végül a tisztánlátást nehezíti az a közismert tény, hogy a kisebb értékű üzletek átvételét gyakran szándékosan nem hozzák nyilvánosságra, így ezek adatai az ügyletekre vonatkozó információk regisztrálói számára nem hozzáférhetőek. Országonként is eltérések tapasztalhatók aszerint, hogy van-e hivatalos nyilvántartás, s hogy milyen értékhatár felett tartják nyilván az ügyleteket.

Az említett fenntartások ellenére többé-kevésbé fel lehet becsülni az MBO-ügyletek szerepét, jelentőségét.

A leggyakrabban idézett adat, amelyet a hitelből történő felvásárlások (LBO) térhódításának alátámasztására szoktak felhozni, 77 milliárd dollárra becsüli az egyesült államokbeli ügyletek értékét 1988-ban. (Ugyanez az adat 1980-ban csupán 3 milliárd dollár volt.) Ez a tétel az összes átvétel — fúzió és felvásárlás — közel egyharmadát tette ki (*Jensen* [1989]).

Európában — hivatalos adatgyűjtés hiányában — a Nottingham Egyetemen alakult egy olyan központ, amely az MBO-ügyletek kutatásával foglalkozván regisztrálja és elemzi az ügyletekről elérhető adatokat (Centre for Management Buy-Out Research, CMBOR). Kiadványuk szerint Angliában, amely az MBO-ügyletek szempontjából a második legfontosabb ország — csak az Egyesült Államok előzi meg — 1989-ben 500 MBO-ügyletre került sor, mégpedig összesen 7,5 milliárd font értékben. Ezen adatok szerint az MBO-tranzakciók az angliai átvételek közel egyharmadát tették ki volumenben és 22 százalékát értékben (*Thompson—Wright—Robbie* [1990]).

Az Economist 1990. novemberi cikke szerint — a nottinghami központ és az Europe Buyout Review adatai alapján — az európai MBO-tranzakciók terén Franciaország és Svédország követi Angliát, bár a francia menedzserek vállalatátvételeinek átlagértéke jóval a svédeké alatt marad (*The Economist* [1990*b*]).

Különösen érdekes az európai MBO-ügyleteknek az *eladók, illetve az eladások típusai* szerinti megoszlása: az állami cégektől történő átvételek az összes ügyletnek csupán öt százalékát adják. Mivel a tömegkommunikáció ezen ügyleteket tünteti ki figyelmével, jelentőségük a valóságosnál sokkal nagyobbnak látszik (*Kitching* [1989], *The Economist* [1990]).

Szintén viszonylag alacsony — háromszázalékos — a privatizáció lebonyolítását szolgáló akciók részaránya. További egy százalékot képviselnek a csődeljárást követő reorganizáció megvalósítására szolgáló MBO-ügyletek. Ezzel szemben az európai MBO-akciók közel negyedét teszik ki a családi vállalkozások átadását szolgáló üzletek. Az üzletek zöménél helyi (43 százalék) vagy külföldi (22 százalék) anyavállalat „leányának" leválásáról van szó.

A fenti számok értelmezése közben azonban nem szabad elfeledkezni arról, hogy a regisztrálás nem teljes körű. Németország példája különösen jól mutatja a nyilvántartással kapcsolatos problémákat. A német nyilvánosan jegyzett részvénytársaságok esetében — a sajátos tulajdonosi szerkezet folytán — az átvételeknél ritkán használt forma az MBO-konstrukció. A középméretű vállalatok esetében pedig, amelyek részvényei nem szerepelnek a tőzsdén, az MBO hiába elterjedtebb forma, ezeket az ügyleteket nem hozzák nyilvánosságra (*Neizert—Dwyer* [1990]; *Groeben* [1989]; *Zappei* [1989]).

Az MBO-ügyletek hatása az átvett vállalatra, illetve részlegre

Először érdemes egy gyors pillantást vetni az átvett gazdasági egység korábbi helyzetére, hiszen a változások csak így értékelhetők.

Az átvételekkel foglalkozó tanácsadók általában ügyfeleiknek olyan cégek vásárlását javasolják (jelentős mértékben hitellel finanszírozva), amelyek *„nem túl érdekesek"*. Ez azt jelenti, hogy lassan, de nagyon stabil módon növekednek, jövedelmeik nagy biztonsággal előrejelezhetők, nincsenek túlzottan eladósodva, nem maradtak el a beruházásokkal, s nincsenek olyan házon belüli befektetési lehetőségeik, amelyek kiugró jövedelmezőséget ígérnének a szabad pénzforrások elköltésére. Fontos a vállalat jó piaci pozíciója, bevezetettsége, hírneve is, s előny, ha olyan ágazatba tartozik, ahol a piac stabil, a kutatás és fejlesztés nem igényel óriási pénzeket, illetve amely mentes a hektikus üzleti mozgásoktól. Az sem árt, ha az átveendő cégeknek vannak olyan vagyonrészeik, amelyek az átvételt követően esetleg előnyösen értékesíthetők (*Hegedüs—Réti* [1989]; *Wolbert—Fest* [1989]).

Az átvételre kiszemelt egységek fenti tulajdonságai részben már maguk is indokolják, hogy miért előnyösebb az MBO-konstrukció szemben az egyéb lehetőségekkel: így például külső vevőknek való eladással, összeolvadással más céggel, a tőkeszerkezet átalakításával, tőkeemeléssel, eladósodással stb.

Az MBO-akciók elemzésére vállalkozó szakértők többsége a közvetlen, *rövid távon érvényesülő hatásokra* koncentrál, kiemelve közülük számos pozitívumot. A menedzserek megváltozott pozíciója, valamint a felvett nagyarányú hitelek által teremtett mozgástér és visszafizetési kényszer rendkívül előnyösen hat az MBO-ügylet révén megszerzett egységek teljesítményére. Amerikai egyetemek és szakértői csoportok vizsgálatai bebizonyították, hogy két-három évvel az ügylet lebonyolítása után a cégek az ipari átlagnál magasabb adózás előtti profitot produkálnak, és jobb tőkemegtérülést érnek el (*The Economist* [1989]).

A gazdasági mutatók javulása nem véletlen, hiszen az átvétel utáni finanszírozás legfontosabb része az olyan *költségcsökkentő intézkedések* megtervezése és kivitelezése, amelyek akár ideiglenesen, akár hosszabb távon, de mindenképpen csökkentik a cash flow terheit. A költségcsökkentő intézkedések köre igen széles. Beletartozik a felesleges eszközök eladása, a profilhoz nem kapcsolódó vállalati részlegek leépítése, megszabadulás a nem megfelelőnek ítélt korábbi beruházásoktól, a nélkülözhető részek lefaragása. A készletek és a gépek-berendezések kihasználtsági fokának felülvizsgálata mellett gyakran kerül sor a munkaerő átrostálására is. A tapasztalatok szerint az elbocsátások gyakoribbak az irányítók körében, illetve az adminisztratív területeken dolgozóknál. Gyakori az eladással egybekötött bérbevétel (sale and lease back), ami szintén könnyítést hoz a rövid távú pénzforgalom terheinél (*Bhagat—Shleifer—Vishny* [1990]; *Kitching* [1990]).

A pénzügyi, könyvelési-számviteli manőverek révén is csökkenthetők a költségek: az idegen források átstrukturálásával, a kamatfizetési kötelezettségek megváltoztatásával, a fizetések halasztásával — így az adófizetések késleltetésével — az értékcsökkenési leírások kedvező irányú megváltoztatásával (*Analyse . . .* [1990]). A szerzők legtöbbször erősen hangsúlyozzák a nagyarányú hitelek folytán nyíló kedvezőbb adózási lehetőségek kihasználásának szerepét a hatékonyabb gazdálkodásban (*HVG* [1989]; *Gabor* [1989]; *Kitching* [1989]). Szintén fontos összetevője a jövedelemadó csökkentésének az amortizáció elszámolásában mutatkozó lehetőségek kihasználása (*Kitching* [1989]).

Ugyancsak megtakaríthatók a részvényesek „gondozásával", a publicitással kapcsolatos költségek, minthogy ezek az előírások a tőzsdéről kikerülő cégekre már nem vonatkoznak.

A hatékonyságjavulással összefüggésben többen felhívják a figyelmet arra a változtatásokat sürgető „ösztönzésre", amelyet a nagy adósságteher fejt ki az

átvett cég vezetőire (*HVG* [1989]; *Gabor* [1989]; *Jensen* [1989]). A túlzott eladósodástól való félelem mozgatórugója lehet a cég szétdarabolásának, üzletrészek eladásának s az energiák koncentrálásának az ún. magüzletre. Ha úgy látszik, hogy a keletkező jövedelem nem képes fedezni az adósságszolgálatot, szükségessé válik a vállalat egész stratégiájának és felépítésének újragondolása. A túlzott mértékű hitel igénybevétele tehát azt a *válságatmoszférát teremti meg* a vezetők körül, ami nélkül nem kerülne sor a teljesen meg nem alapozott befektetések elvetésére, a költségek minden területen való alapos lefaragására, valamint a vállalaton kívül sokkal értékesebb vagyonrészek eladására.

A nagyarányú hitel-igénybevétel miatt az átvett cégek kamatterhei rendkívüli mértékben megnőnek, ezért a tulajdonosok igyekeznek minél előbb kifizetni az adósságokat, és csökkenteni az ezzel kapcsolatos terheket. *Kitching* [1989] szerint az egy évvel az MBO-ügylet lebonyolítása után a visszafizetés tervezett értékét négyszáz százalékkal haladta meg a ténylegesen megadott tartozás. A második évben a vezetők hatszáz százalékkal többet fizettek vissza az előre tervezett összegnél. Idővel azonban, ahogy stabilizálódnak a kamatterhek, egyre jobban elhúzódik a hitel visszafizetése.

Rappaport [1990] felhívja a figyelmet arra, hogy az MBO útján átvett cégek jobb teljesítménye a felvásárlást követően folytatott *stratégia rövid távú természetéből* adódóan jelentkezik. Az újfajta ösztönzés és az óriási adósságok nyomán megkezdett költségcsökkentés erőteljes és azonnali hatású a cég profitjára. Hosszabb távon e lépések jelentősége már sokkal kevésbé érződik, marginálissá válik. Egy magasabb szinthez képest ugyanis már nehezebb tovább növelni a jövedelmezőséget.

Ahogy az átvett cégek igyekeznek új piacokra behatolni vagy meglévő piacaikon részesedésüket növelni, nő a tévedés valószínűsége. Azaz ha már az expanzió a cél, ez komolyabb fejtörést okoz. (A beruházások és a foglalkoztatás szintjének csökkenése is a jövőbeli nehézségeket veti előre.) Az első öt évben ugyan átlag 80 százalékkal emelkedett a működési profit, a nettó profitot mégis felére csökkentették a súlyos terheket jelentő hiteltörlesztési, valamint az adófizetési kötelezettségek. Az ily módon rosszabb anyagi helyzetbe kerülő erősen eladósodott cégek expanziójukhoz már nagy nehézségek árán tudnak csak újabb kölcsönökhöz jutni.

Az *Economist* [1989] cikke hosszabb távon is vizsgálja az MBO konstrukciók teljesítményét: az első négy-hét éven belül ezek forgalma növekedett, ám profitjuk és tőkemegtérülési mutatójuk az ipari átlagot nem érte el.

Kitching [1987] 1980 és 1987 között végrehajtott 320 MBO-akció eredményeit vizsgálta meg, és arra a következtetésre jutott, hogy a hatékonyság feltűnő javulása ellenére a vezetők nem tudtak eleget tenni az üzleti tervekben lefektetett követelményeknek. Az adózás (és kamatfizetés) előtti jövedelmük a tervezetthez képest csupán 80 százalékos volt az első évben, 98 százalékos a másodikban, 92 százalékot ért el a harmadik évben, míg a negyedik évben már csak a tervezett jövedelem 75 százalékát sikerült az új vezetésnek elérnie.

Olyan borulátó vélemények is olvashatók, amelyek arra figyelmeztetnek, hogy a kilencvenes évek elejének szigorúbb gazdasági klímájában számos, MBO útján vásárolt cég elsüllyedhet. A nyolcvanas évek, s különösen azok második felében érvényesülő „MBO-boom" kifulladásáért egyes szakértők szerint nem csupán a kamatok emelkedése és a bóvlikötvények piacának megrendülése a felelős, hanem a *nem kielégítő hosszú távú teljesítmények* is.

Sokan felteszik a kérdést, vajon sor kerül-e az MBO-ügylet során vásárolt cég *„kizsákmányolására"* vagy sem. Vannak, akik csak a „szépet" látják a speciális hitelkonstrukciókban, azaz örvendeznek afelett, hogy az megnyitja a volt menedzserek előtt a tulajdonossá válás kapuját. Mások kifejezetten elítélik az eladóso-

dást, mondván, hogy „*a vállalatok jövőjét adják el*" a vezetők. A cég hitelképességét ugyanis az új tulajdonosok nem arra használják fel, hogy a kapott hitelekből beruházásokat hajtsanak végre, s így építsék a cég jövőjét. A hitelek csupán arra szolgálnak, hogy a vevők ki tudják egyenlíteni a vételárat. Azaz a már csökkent tőketartalékokkal rendelkező vállalatok sokkal sebezhetőbbek lesznek az esetleges jövőben keletkező veszteségek elviseléséhez, és a kedvező beruházási lehetőségeket sem lesznek képesek megragadni (*Weber* [1989]). Sőt, egy korábban egészséges vállalat az MBO-finanszírozás kudarca esetén könnyen csődbe is mehet. Különösen recesszió idején nő meg annak a veszélye, hogy a növekvő kamatlábak hatására megrendülnek a hitellel erősen megterhelt cégek. Ilyenkor egyébként is csökken a folyó jövedelmük, azaz eleve nehezebben tudják adósságszolgálatukat teljesíteni (*HVG* [1989]; *Gabor* [1989]; *Weber* [1989]).

Más vélemények szerint viszont épp a hitelből történő vállalatfelvásárlás intézménye az, amely *javítja a reorganizáció lehetőségeit* azáltal, hogy módot ad a csődeljárás „privatizálására". E logika szerint a jobban eladósodott cégek hitelezői már előbb érzékelik a problémákat, mint egy kevesebb hitellel működő cégé. A hitelezők nem várják meg, míg a működő egység eladásakor kapható ár a felszámolási ár szintjére süllyed. A hitelezőket a helyzet tehát a megmaradt érték megőrzésére ösztönzi, azaz arra, hogy gyors és hatékony reorganizációra törekedjenek, a bíróságon kívül érvényesítve igényeiket. Az LBO-üzletek tehát bár valóban gyakrabban kerülnek szembe pénzügyi nehézségekkel, ám reorganizációjuk korábban, gyorsabban és olcsóbban lezajlik, mintha bírósági eljárásra kerülne sor (*Jensen* [1989]).

Az MBO-ügyletek hazai alkalmazásának lehetőségei, kilátásai

Az MBO-konstrukciók elterjedésének elvileg már Magyarországon sincs akadálya. Esélyeinek latolgatásakor azonban nem lehet szem elől téveszteni, hogy mivel a vállalatok túlnyomórészt az állam kezében vannak, a menedzsment hitelből finanszírozott vállalatátvételeinek kérdése nálunk egyértelműen *összekapcsolódik a privatizáció ügyével* (*Hegedüs—Réti* [1989]). Az MBO-konstrukciók a nyugati piacgazdaságokban fontos szerepet játszanak a privatizáció megvalósításában is, privatizáción kívüli funkcióik — valódi tulajdonosok hiányában — azonban itthon még sokáig kevéssé érvényesülhetnek: így a többi között a stratégiai irányváltás, a válsághelyzetek megoldása, avagy a csődeljárásokat követő reorganizáció.

A témát érintő, egyelőre rendkívül gyér hazai publikációkból az tűnik ki, hogy a szakemberek szerint az MBO-ügyletnek mint módszernek — a privatizáció egyik lehetséges útjaként — már Magyarországon is *van létjogosultsága* (*Hegedüs* [1991]; *SZ. I.* [1991]). Az ezzel kapcsolatos kormányzati megítélés is pozitív. Legalábbis ez derült ki a *Tulajdonosi és Privatizációs Bizottság* [1991] idén májusban készített tervezetéből, amelyben a privatizáció célkitűzései között szerepel, hogy az MBO-ügyletek is segítsék elő a hazai magánszemélyek eddigieknél lényegesen nagyobb mértékű állami vagyonhoz juttatását — befektetőként és vállalkozóként. Olvasni lehetett a sajtóban már egy menedzserről, aki — mint nyilatkozta — kész lenne egymaga megvenni azt az építőipari vállalatot, amelynek élére vállalati biztosként került avégett, hogy államigazgatási felügyelet alá helyezze a vállalatot és „levezényelje" a privatizálását (*Horváth* [1989]).

Eddig mindössze egy olyan véleményt lehetett olvasni, s azt is egy tekintélyes amerikai ügyvédi iroda magyar származású munkatársától, hogy az LBO mint módszer magyar körülmények között kifejezetten *haszontalan* próbálkozás, „... nem több, mint pénzügyi bűvészmutatvány, amelynek során a menedzserek

a vállalat vagyonára felvett hitelekből veszik meg a maguk számára a cég részvényeit" (*Réti* [1991]).

Mi hát az igazság? Mielőtt állást foglalnánk, célszerű megnézni, mennyire vannak meg a feltételei a hazai gazdaságban az MBO-tranzakcióknak. A kevés hazai tudósításból az érződik, mintha csupán *„technikai" feltételek hiányoznának* az MBO-üzletek szervezéséhez, azaz például olyan ismeretek elsajátítása, amelyek segítik a menedzsereket az „eladható" üzleti tervek kidolgozásában stb.

Problémát jelent azonban már magának az átvételre alkalmas cégnek a megtalálása is. Ehhez olyan vállalatra kellene rálelni, amelyik biztos piaci pozíciókkal és jól prognosztizálható bevételekkel rendelkezik, ugyanakkor nincsenek elmaradt beruházásai és nem merítette ki túlságosan hitellehetőségeit.

Gátolja az erőteljesen hitelre épülő ügyletek létrejöttét a hazai *pénzügyi infrastruktúra kiépületlensége is.* Egyelőre nem nagyon találhatók olyan kockázatot is vállalni hajlandó vállalkozóitőke-társaságok (biztosítók, befektetési alapok, nyugdíjalapok stb.), amelyek megfelelő bevételek fejében hajlandók lennének a saját tőke és az idegen tőke egy részének finanszírozására. Hiányoznak továbbá az ügyleteket pénzügyileg megkomponáló, a befektetőket „összeverbúváló", az üzletekbe saját tőkéjükkel is beszálló, megfelelő szaktudással rendelkező tanácsadó és szervező cégek. Részben a már említett vállalkozóitőke-alapok jelenléte hiányában szinte teljesen hiányzik az MBO-ügyletek másodlagos finanszírozásának (mezzanine finance) a lehetősége.

Az egyetlen valamelyest biztató területet a banki finanszírozásnál a privatizációhoz kapcsolódó kedvezményes feltételekkel igényelhető hitelek jelentik. Az állami vagyon magánkézbe adásának megkönnyítésére szolgáló ún. Egzisztenciahitel ugyanis a piaci kamatnál kedvezőbb kamattal (maximum 20,5 százalék) vehető igénybe. Komolyabb vállalkozások esetében azonban már gátat szab e hitel 50 millió forintos felső határa. A másik kedvezményeket tartalmazó lehetőség az MNB privatizációs hitelének megszerzése. Ennek nincs felső határa, az igénybevételhez szükséges saját erő azonban lényegesen nagyobb az előzőleg említett hitelfajtához képest. (A vállalkozóknak a vagyonrészek megvételénél 25 százaléknyi saját erővel kell rendelkezniük, a részvények megvásárlásakor pedig a vételár felét kell adniuk.) Az előírt saját erő tehát erősen korlátozza az igénybevétel lehetőségeit, bár mód van a saját rész — immár piaci feltételek melletti — meghitelezésére is.

A piaci kamatok kérdése azonban már átvezet az MBO-akciók előtt álló akadályok közül a legfontosabbhoz, nevezetesen a gazdaság általános helyzetéhez. Az infláció és a kamatok jelenlegi szintje mellett a helyzet eleve *nem kedvez* semmiféle olyan vállalkozásnak, amely a jövőbeli teljesítmény precíz felmérésére alapozva vállal kötelezettséget nagyarányú hitelek visszafizetésére. (Recesszió idején a nyugati piacgazdaságokban is az MBO útján átvett cégek csődbe jutásától tartanak a szakértők.)

Az MBO-konstrukciók elterjedésének tehát egyelőre sok akadálya van. A gazdaság fellendülésével s a vállalatok piacának kiépülésével — ami az ehhez kapcsolódó infrastruktúra kiépülését is feltételezi — egyidejűleg feltehetőleg az MBO-ügyletek is teret nyernek. Elképzelhető, hogy ekkorra már szerepük is kiteljesedik, azaz nem pusztán a privatizáció egyik módját képviselik majd. Azt azonban már most is jó mindenkinek tudnia, hogy a vezetői vállalatátvétel nem egyszerűen azt jelenti, hogy egy vállalatot vagy vállalatrészt a menedzserek hitelből megvásárolnak. Ennél sokkal bonyolultabb, többszereplős, az érdekek sajátos egyensúlyára törekvő rendszerről van szó. Hazai bevezetésének feltételeiről azonban már most érdemes elgondolkodni.

Felhasznált irodalom

ANALYSE . . . [1990]: Analyse der für die Entwicklung eines Buy-out-Marktes notwendingen Bedingungen in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtingung von MBOs. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 42. 1990. 10. 830—850. o.

BHAGAT, A.—SHLEIFER, A.—VISHNY, R. W. [1989]: Hostile Takeovers in the 1980s: The Return to Corporate Specialization. Brookings Papers: Microeconomics, 1990. 1—84. o.

BOZZAI RITA [1990]: Firma, te édes (Menedzsment és tulajdon Nyugaton). Heti Világgazdaság, október 21. 10—12. o.

BRUNER, R. F.—PAINE, L. S. [1988]: Management Buyouts and Managerial Ethics. California Management Review, 30. 1988. No. 2. 89—106. o.

DAHM, H. [1989]: Aggressive Übernahmen in Sicht. Frankfurter Allgemeine Zeitung, május 23. Nr. 117. B. 36. o.

DRUKARCZYK, J. [1990]: Management Buyouts. Wirtschaftswissenschaftliches Studium. Heft 11. november 545—549. o.

ECKERT III. A. C. [1989]: Observations on recent developments in leveraged buyouts. Megjelent: Leveraged Management Buyouts (szerk.): Amihud, Y. c. kötetben. Dow Jones — Irwin, Homewood, Illinois 60430. 103—107. o.

FABRITIUS, A. [1989]: Verschuldung verzeiht keinen Fehler. (Mergers und Acquisitions, Hostile Take—Overs, Management Buy-Outs.) Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1989. május 23. Nr. 117. B. 33. o.

FÉLIX PÉTER [1991]: Tervlebontás (Egzisztenciahitel). Heti Világgazdaság, május 11. 110—112. o.

GÁBOR, A. [1989]: A tőzsde. Novotrade, 1989.

GRUNDFEST, J. A. [1989]: Management Buyouts and Leveraged Buyouts: Are the Critics Right? Megjelent: Leveraged Management Buyouts (szerk.): Amihud, Y. c. kötetben. Dow Jones — Irwin, Homewood, Illinois 60430. 1989. 241—261. o.

GROEBEN, F. G. [1989]: Manager wollen nicht auf einen Verkauf ihres eigenen Unternehmens warten. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1989. május 23. Nr. 117. B. 24. o.

HEGEDÜS ANDRÁS—RÉTI PÁL [1989]: Ki? Mit? Mennyiért? (Bevezetés az átvételes beruházások birodalmába.) Figyelő, január 12. 1—5. o.

HEGEDÜS ANDRÁS [1991]: Lesz-e magyar nagytőkés? Heti Világgazdaság, március 2. 75. o.

HVG [1989]: Amerikai vállalatfelvásárlások. Heti Világgazdaság, 1989. október 21. 11. o.

HVG [1990]: Bóvli történet. (Csődeljárás a Drexler ellen). Heti Világgazdaság, február 24. 11—12. o.

HORVÁTH ZOLTÁN [1989]: „A cégeket gyakran ad hoc adják el." (Válaszol egy amerikai ügyvéd.) Heti Világgazdaság, november 18. 22. o.

JENSEN, M. C. [1989]: Eclipse of the Public Corporation. Harvard Business Review, szeptember—október. 61—75. o.

JERESKI, L. [1990]: Itt a bóvli, hol a bóvli? Business Week, június. 25. o.

KITCHING, J. [1989]: Early Returns on LBOs. Harvard Business Review, november—december. 74—81. o.

MACRIS, R. N. [1989]: Leveraged Buyouts. Megjelent: Leveraged Manangement Buyouts (szerk.): Amihud Y. c. kötetben. Dow Jones — Irwin, Homewood, Illinois 60430. 1989. 175—197. o.

MARKEY E. J. [1989]: Legislative Views on Management Buyouts. Megjelent: Leveraged Management Buyouts. (szerk.): Amihud Y. c. kötetben. Dow Jones — Irwin, Homewood, Illinois 60430. 1989. 211—216. o.

MILDE, H. [1989]: Leveraged Buyout. Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Heft 1. 1990. január, 7—12. o.

NEIZERT, Ch.—DWYER, D. G. [1990]: Neue Bescheidenheit auf amerikanischen LBO-Markt. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1990. június 26. Nr. 145. B11. o.

RAPPAPORT, A. [1990]: The Staying Power of the Public Corporation. Harvard Business Review, 1990. január—február. 96—104. o.

RÉTI PÁL [1991]: „. . . hétszáz tulajdonos — nem tulajdonos." (Válaszol egy önfelvásárlásra készülő menedzser.) Heti Világgazdaság, március 23. 30—31. o.

R. J. [1991]: Vállalatfelvásárlási lehetőségek Magyarországon. Világgazdaság, március 13.

STEDLER, H. R. [1990]: Möglichkeiten der Desinvestiton. Frankfurter Allgemeine Zeitung, június 26. Nr. 145. B 24. o.

SZ. I. [1991]: Ha a menedzser tulajdonos lesz. Világgazdaság, május 14. 5. o.

The Economist [1989]: No staying power (Management buy-outs). The Economist, 1989. november 18. 83. o.
The Economist [1990*a*]: Catching colds. The Economist, január 27. 90. o.
The Economist [1990*b*]: Le buy-out meets la résistance. The Economist, november 10. 99—100. o.
Thompson, S.—Wright, M.—Robbie, K. [1990]: Management Buy-Outs from the Public Sector: Ownership Form and Incentive Issues. Fiscal Studies 11. 1990. 3. sz. 71—88. o.
Tulajdonosi és Privatizációs Bizottság [1991]: A kormány tulajdonosi és privatizációs stratégiája. Tervezet, 1991. május.
Varga Csaba [1990]: A privatizálás külföldi formáinak alkalmazási lehetőségei Magyarországon. Bankszemle, március. 1—8. o.
VG [1990*a*]: Akik még látnak fantáziát a bóvlikötvényekben. Világgazdaság, május 30.
VG [1990*b*]: Gyökeret ver Európában a bóvlikötvény? Világgazdaság, 1990. február 21. 7. o.
Weber, D. [1989]: Solidität zeigt sich erst in einer Rezession. (Wenn mit Konditen der Kaufpreis eines Buy-Outs bezahlt wird.) Frankfurter Allgemeine Zeitung, május 23. Nr. 117. B. 13. o.
Wolbert, H.—Fest, Ch. [1989]: Mit Fremdkapital ein Unernehmen kaufen. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1989. május 23. Nr. 117. B. 15. o.
Zappei, L. [1989]: Industrien im Umbruch. (Management-Buy-Out-Impulse zukünftig von verkaufswilligen Großunternehmen?) Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1989. május 23. Nr. 117. B. 31. o.

THOMPSON'S DICTIONARY
FOR HUNGARIAN LEARNERS OF ENGLISH

Angol—magyar szótár

(Példamondatok, magyarázatok, magyar—angol index)

A sikeres nyelvtanulás és -oktatás elengedhetetlen feltétele a megfelelő szótár kiválasztása és a szótár kezelésének elsajátítása.

A magyar nyelvtanulók eddig kétfajta angol szótár közül választhattak: a hagyományos kétnyelvű szótárak közül, amelyek azonban az egyes szavakhoz fűzött "használati utasítás" hiánya miatt nem mindig adtak kellő eligazítást a helyes szó kiválasztásához. Az utóbbi időben megjelentek a főként Angliából importált egynyelvű értelmező szótárak is, amelyek viszont a címszavak angol nyelvű definiciói mellett nem tartalmazzák a magyar megfelelőt.

Ezek a próblémákat egyszerre oldja meg ez a kétnyelvű értelmező szótár. A mintegy 800 angol szócikket tartalmazó anyag használatához példamondatok nyújtanak eligazítást, s egyben módot adnak a gyakorlásra is. Újszerű része a szótárnak a kétirányú használhatóságot biztosító index, amely a szócikkek magyar megfelelőiből kiindulva is lehetővé teszi a szókeresést.

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Ára: 800 Ft

ESSZÉ

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (888—897. o.)

PETER KOSLOWSKI

Etika a piacgazdaságban, avagy magánbűnökből nem lesz közjó

Az utóbbi években drámaian megnőtt a publikációk száma és az érdeklődés — elsősorban az Egyesült Államokban, de Európában is — a gazdasági és üzleti etika iránt. A gazdasági etikát itt a szó széles értelmében értjük: idetartozik a gazdaság egészével, az egyénekkel és a vállalatokkal kapcsolatos etikai magatartás teljes kérdésköre.

A szerző először azt elemzi, hogy miért is ez a megnövekedett érdeklődés a gazdasági etika iránt. Majd kifejti, hogy az az etikai magatartás, amely a jót akarja és előmozdítja, még a piacon is gazdasági érték. A piacon érvényesülő erkölcs gazdasági jelentősége abban áll, hogy a kölcsönös bizalom és az, hogy a szerződő felek számíthatnak egymásra, csökkenti a szerződéskötés költségeit.

Miért van szükség gazdasági etikára?

Első állításom, hogy a gazdasági etika, a gazdaságban viselt etikai felelősség iránti érdeklődés azért fokozódott, mert az emberi tevékenység hatókörének bővülésével nőnek a gazdasági cselekvés, a műszaki létesítmények nem szándékolt mellékhatásai (externalitások). Ez teszi szükségessé a társadalom különböző kulturális alrendszereinek, a gazdaságnak, a tudománynak, a művészetnek az átfogó etikai vizsgálatát. Az etikának a társadalom e területein a cselekvés ama erkölcsi és gazdasági mellékhatásait kell vizsgálnia, amelyek túlmutatnak a gazdaság és a természettudományok közönséges hatókörén. A mellékhatások nem csupán problémát, de motivációt is jelentenek az üzleti erkölcs számára.

Melyek is ezek a mellékhatások? A mellékhatás egy cselekvés ama következménye, amely nem tartozik annak szándékolt céljai közé, mégis elkerülhetetlenül velejár, és így akarva-akaratlan el kell fogadni. A mellékhatások az etikai és gazdasági elemzés két feladatával szembesítenek bennünket: először is fel kell ismernünk az ok-okozati összefüggéseket, az eredményt a cselekvő félnek kell tulajdonítanunk, rajta kell számon kérnünk; másodszor fel kell becsülnünk és előre kell jeleznünk a döntéshozó cselekvései által előidézett következményeket (*Koslowski* [1984]).

A természet és a társadalom feletti hatalmunk állandóan erősödik. Minél többre vagyunk képesek, annál nagyobbak a lehetséges mellékhatások. A meg-

Peter Koslowski a Hannoveri Filozófiai Intézet társigazgatója.

növekedett hatalom nemcsak nagyobb analitikai képességeket igényel, de a hatásokkal és mellékhatásokkal kapcsolatos nagyobb érzékenységet is. Ez utóbbiakkal való küzdelmet jól tükrözi a környezeti és az energiahasznosítási problémák sokasága.

Amint azt *Georgescu-Roegen* [1976] kimutatta, a termodinamika második törvénye a fizikai magyarázata a gazdasági és ökológiai szűkösségnek. A természetnek ez a törvénye gazdaságilag mindenekelőtt azt jelenti, hogy magától az energia mindig a melegebb helyről a hidegebb felé áramlik, vagyis pont ellenkező irányban, mint ahogy általában szeretnénk. A termodinamika második törvénye vagy másképp az entrópia törvénye másodszor azt jelenti, hogy az energia nem alakítható át hasznos munkává vagy használható fel nyersanyagok átalakítására környezeti mellékhatások nélkül. Ugyanúgy mint minden más mellékhatást, ezt is minimalizálni kell, míg a pozitív mellékhatásokat, a színenergiát és a szimbiózist maximalizálni.

Egy, a természeti környezet gazdaságtanából vett példa jól megvilágítja, hogy miért kell előzetesen számításba venni a negatív mellékhatásokat. Bajorországban a terméseredmény növelése érdekében a szántókon gyomirtást végeztek. A művelet befejezése után azt tapasztalták, hogy a természetes fajták számára nem maradt élettér, a parcellák szélén szinte minden kipusztult. Most ezt az életteret mesterségesen kell újraéleszteni. Ezt a „szántóföldi gyomirtás visszafordításával" érik el. A farmereknek külön fizetnek, ha ezt elvégzik, és mesterséges úton fordítják visszájára a mezőgazdaság racionalizálása okozta káros folyamatokat. A túlracionalizálást deracionalizálással kell kompenzálni.

A társadalmi és természeti környezetre gyakorolt visszahatás számbavétele hajlékony gondolkodást, gyors észjárást, érzékenységet, erkölcsi megfontolásokat igényel; *Pascal* szavaival nem elég az *esprit de géometrie*, szükség van *esprit de finesse*-re is. Az üzleti etikának ezeket az értékeket kell támogatnia.

Az élőlények környezete — a biológus *J. v. Uexküll* szerint — cselekvési lehetőségeikből áll (*Weizsäcker* [1980]). Társadalmi és természeti környezetünk, lehetséges cselekedeteink köre ebben az értelemben állandóan bővül. E megnövekedett hatalommal csak úgy tudunk megbirkózni, ha a környezet alakításával egyidejűleg megtanuljuk a környezet elviselését is. Amikor cselekvésünk mellékhatásait elviseljük, akkor tulajdonképpen a saját cselekvésünket viseljük el, azokat a visszahatásokat, amelyekkel a világ cselekedeteinkre válaszol.

A második ok, ami miatt a gazdasági etika érdekel bennünket, az „ember tudományos újrafelfedezésének" a jelensége. Az etika a „gyakorlati ész elsőbbségét" (Kant) hirdeti, szemben a tudománynak és a technikának tulajdonított állítólagos belső autonómiával. Az erkölcsfilozófia figyelmeztet rá, hogy a tudomány és a gazdasági cselekvés egyaránt praxis, és mint ilyennel szemben felmerül a kérdés, hogy mennyiben adekvát az ember ésszerű önmegvalósításával. Ez a mozgás a tudományos paradigmától az élettelen természethez, a naturalizmustól a tudományhoz — mely a tudomány gyakorlatában számításba veszi a tudomány tárgyát is — különösen a közgazdaságtanra érvényes, mert a közgazdaságtan gyakorlati tudomány, a tudatos választás és cselekvés tudománya. A közgazdaságtan közelebb áll a társadalomtudományokhoz, mint a természettudományokhoz.

A gazdaság „reantropomorfizálásának" folyamata a gazdaságról alkotott nézeteink „rehumanizálása" és az emberi szubjektivitásnak és magának az embernek az alaposabb figyelembevétele a tudományban, elősegíti a legújabb társadalmi-gazdasági irányzatok terjedését, amelyekben a hangsúly a társadalom ipari szektoráról a szolgáltatói szektor felé tolódik el. A tercier szektoron keresztül a gazdaságban magában érvényesül az antropomorfizmus (*Koslowski* [1985]). A posztindusztriális gazdaság szükségessé teszi az emberi tényező mélyebb vizs-

gálatát. Az ember viszonyát önmagához, etikai megfontolásokra való igényét alaposabban figyelembe kell venni egy olyan gazdaságban, ahol a hangsúly az anyagi javak termeléséről egyre inkább a szolgáltatások minőségére helyeződik. A mikroelektronika korában a munkaerő képzettségével és a munkahelyi feladatok igényességével párhuzamosan erősödik a felső szintű vezetők és az intézmények erkölcsi felelőssége. Az energiafogyasztóról az információfeldolgozó gépekre és technológiákra való átállás az energia és anyagok tudással való helyettesítését hozza magával. Ennek következménye a munka egyre szellemibb mivoltában is megmutatkozik. „Visszahozni az észt" — ez volt a hetvenes évek vezetéstudományának követelménye (*Pondy—Boje* [1976]). A folyamat időközben jelentősen előrehaladt. Az üzleti erkölcs az a módszer, amelynek segítségével a szellemet visszacsempésszük a gazdaságról alkotott képünkbe, és újraalkotjuk a közgazdaságtant — az etikailag tudatos választás és cselekvés alapjain.

Amikor a felső szintű vezetőktől egyre inkább megkívánják, hogy cselekedeteiket indokolják, akkor igen erős a szónokiasság veszélye. A szónokiasság gyökere a közgazdasággal szembeni erkölcsi követelmények felerősödéséből fakad, ami ekkor már nem csupán valódi üzleti erkölcsöt, hanem bizonyos fokú „erkölcsi aggresszivitást" is takar. Agresszivitást a sikeres, a jól menő egyénnel szemben, ami a moralitás álarcába öltözik. Az emberi szándékok moralizálódásának megvan az a veszélye, hogy átfordul a sikeres egyénnel szembeni ellenérzésbe, minthogy a sikeresség sérti a banális önbecsülését mindazoknak, akik „büszkék arra, hogy ők átlagosak". Valamennyiünk tudatosságára és „tudatos" életére van szükség ahhoz, hogy elkerülhessük a mindennapok eme kisszerű irigységét. Az irigységtől való megszabadulás naponta kivívandó cél. Hasonlóképpen a gazdasági etika szakértője is állandóan szembekerül azzal a veszéllyel, hogy kisszerű moralizálásba vagy kritikátlan dicsőítésbe süllyed. A középutat kell megtalálni az absztrakt bibliai „ne tedd" és a *status quo* elhamarkodott elfogadása között.

A gazdasági és üzleti etika iránti növekvő igény harmadik oka a modern társadalmak növekvő differenciálódása, amit a modern civilizációban és kultúrában a józan ész térvesztése kísér. A gazdasági és az üzleti etika kísérlet arra, hogy új válaszokat adjunk a kérdésre: hogyan függnek össze — a politikai, a kulturális, a vallási vagy az esztétikai dimenzióban — a gazdaság értelme és céljai a társadalmi élet totalitásával.

Milyen helyet foglalhat el a gazdaság a társadalmat alkotó célok és kultúra eme „totalitásában"? Ahogy kultúránk egyre komplexebbé és a közgazdaságtan a tudás és cselekvés szakosodott területévé vált, a társadalom elvesztette egységét. Következésképp az ármeghatározás és a verseny előmozdítása mint a piac működőképességének feltétele konfliktusba került a társadalmi kohézió és integráció szociológiai előfeltételeivel. A piac és az árrendszer annál jobban képes betölteni vezérlő és koordináló funkcióját, minél kiterjedtebb és személytelenebb a piac, valamint a termelők és a fogyasztók közti verseny, és ezzel együtt minél anonimabbak, minél érzelemmentesebbek az egyének, a „gazdaság alanyai" közti társadalmi kapcsolatok (*Buchanan* [1965]). Mint *Adam Smith* írta, nem a hentes jóindulatától várjuk, hogy kapunk-e és milyen áron húst, hanem önérdekétől és a hús piaci keresletének és kínálatának viszonyától (*Koslowski* [1985/86]).

A szubjektivizált és kereskedelmi piacgazdaság kifejlődése egy sajátos ellentmondást hoz létre, amit a szubjektivizálás és az érzelemmentesítés dilemmájaként jellemezhetünk. A gazdasági racionalitás és szabadság nagy piacot igényel, ahol a magatartással kapcsolatos várakozások és a fizetési hajlandósággal, illetve fizetőképességgel mért szubjektív kereslet koordinálása tisztán gazdasági úton történik. Minél kiterjedtebb a piac, annál magasabb fokot ér el a gazdasági racionalitás és a munkamegosztás, ugyanakkor annál kevésbé közösek a célok és az ideálok. Ezt a dilemmát a társadalom alrendszereinek differenciálódása és a gaz-

daság autonóm státusa hozza létre. Az alrendszerek autonómiája társadalmi költséggel jár, és nem tekinthető önmagában jónak. Belső hatásait akkor éri el, amikor az emberi lények között a közös értelem keresése, valamint az alrendszerek működési feltételei elfogadhatatlan mértékben különböznek már egymástól. Így az egyének számára egyre nehezebbé válik önmaguk megvalósítása közben bármilyen átfogó és közös értelmet találni. A társadalometikának ezért az a feladata, hogy olyan közös értékeket és normákat fogalmazzon meg, amelyek vezérfonalként szolgálhatnak a társadalom tagjai számára.

Kialakul a kulturális ellentmondás a termelés és a fogyasztás világa között. A fogyasztás szférájában a gazdaság a hedonista számítással, az egyre bővülő kereslettel; a termelés szférájában pedig a szigorú munkaetikával, a fegyelemmel, a szükségletek azonnali kielégítéséről való lemondás elveivel összhangban működik. Minthogy a nyugati civilizációk kulturális környezetét szinte kizárólag a fogyasztás szférája határozza meg, ez a környezet és a gazdaság az állandó dezintegrálódás állapotában van. A gazdaság szabályai egyre távolodnak a társadalom kultúrájától. A kultúra és az expresszivitás távol tartják magukat a foglalkoztatás szférájától, és nem konfrontálódnak az üzleti élettel és a munkafeltételekkel (*Bell* [1976]).

Felmerül a kérdés, hogy vajon a piacgazdaság keynesiánus formája nem erősíti-e fel az ellentmondást a termelési és a fogyasztási kultúra — fegyelem, áldozat és lemondás a munkában, illetve hedonizmus a fogyasztásban — között. Az aszketikus kapitalizmus (a fogyasztásról való lemondás a megtakarítás és a beruházás érdekében) puritán ethosza elavulttá válik, amikor a kereslet költségvetési és pszichológiai bővülésének mennyiségi szempontjai kerülnek a középpontba — bár a termelésben ma is, ugyanúgy mint régen, szükség van a gazdasági aszketizmus, az elhalasztott jutalom maradványaira. A takarékosság és a gazdaságos háztartás erényei anakronisztikussá válnak, és naívnak tűnnek akkor, amikor költségvetési expanzióra van szükség. Az üzleti etika megpróbál ezen irányzat ellenében újfajta egységet teremteni gazdaság és kultúra, a munka világa és a mindennapok tapasztalata között (*Koslowski* [1987]).

A mellékhatások mint a gazdasági etika tárgyai

Az etika a helyes életről, vagyis a helyes cselekedetről és a helyes magatartásról szóló tanítás. Milyen értelemben válhatnak a mellékhatások az üzleti etika tárgyává? A társadalom a termelést és az elosztást döntéshozó és koordináló rendszerein — a piacon, a szavazáson és a központi állami szervezetein — keresztül ellenőrizheti. A társadalometika feladata, hogy megvizsgálja: e döntéshozatali és koordináló rendszerek közül melyek alkalmasak a leginkább a társadalom és az egyén céljainak hatékony és etikus, a társadalom tagjainak szükségleteivel összhangban álló kielégítésére.

A szabad piacgazdaság ideálja szerződéses kapcsolatot feltételez az egyének között. Ha két fél üzleti kapcsolatra lép, a piac elmélete feltételezi, hogy a szerződő felek ismerték a javak és szolgáltatások minden mellékhatását, csakúgy mint a származékos nyereségeket és veszteségeket, és azokat beépítették hasznossági számításaikba. Harmadik félre semmilyen mellékhatás nem háramlik: minden hatást internalizáltak, és az üzletbe minden érintettet belefoglaltak, harmadik fél egyáltalán nincs érintve. (Lásd *Buchanan* [1954*a*], [1954*b*].)

Ha a kölcsönösen előnyös cserének ezeket a kritériumait úgy bővítjük ki, hogy beleférjen minden társadalmi és gazdasági döntéshozatali rendszer, akkor ezeknek kritériumává kell tennünk, hogy minden elsődleges és másodlagos hatást internalizáljanak, minden érintettet foglaljanak magukba (*Koslowski* [1983],

[1987]). Minden mellékhatást és minden érintettet figyelembe kell vennünk a döntéshozatali és koordinációs folyamatokban. A szabadság és egyenlőség jelentősége a demokráciában és a gazdaságban a következő: senki sem zárható ki a politikai részvétel és a piachoz való hozzáférés formális jogából, és senki nem vethető alá negatív (mellék)hatásoknak jogi jóváhagyás vagy önkéntes beleegyezés nélkül.

A piaci elmélet központi premisszája, hogy a piac nemcsak hogy biztosítja minden érintett bevonását és tökéletes verseny esetén a negatív externalitások internalizálását, de pozitív másodlagos hatásként hatékonyságot is produkál egy olyan folyamat eredményeként, amely szándékában egészen másra irányul, mint a közhaszon. A gazdasági egységek a maguk hasznát önérdeküktől vezérelve keresik, és a verseny láthatatlan keze bírja rá őket a hatékony termelésre és az egyensúlyi áron történő értékesítésre. A profitmaximalizálás erkölcsileg semleges motívuma társadalmi hasznot, hatékonyságot produkál.

A piacnak azt a képességét, hogy externalitásként, mellékhatásként (miközben valami egészen másra irányul) hatékonyságot is eredményez, radikális — és véleményem szerint torz — formában fejezte ki Mandeville a magánbűnökről és a köz hasznáról szóló közismert paradoxonában. Szerinte nem csupán semleges motívumok (mint profitra törekvés), de kifejezetten erkölcstelen motívumok, bűnök is pozitív mellékhatással járnak, jót produkálnak a piac láthatatlan kezének a hatására. Az erkölcstelen tettek az elkövető háta mögött hasznos magatartásba fordulnak át.

A felszínen Mandeville paradoxona más hasonló paradoxonokkal összehasonlítható, így *Adam Smith* láthatatlan kezével vagy a történelem hegeli cselével, mely az emberek háta mögött valósítja meg egy történelmi korszak céljait. Mandeville paradoxona azonban túlmegy az említett szerzők megállapításain, mert ő kifejezetten erkölcstelen — és nem csupán erkölcsileg semleges tetteket is előnyösnek tekint a közjó szempontjából. Mandeville elve összehasonlítható *Goethe* Faustjának Mefistójával: „az erő vagyok, mely a rosszat akarja s a jót teszi". A jó olyan tettek mellékhatása, amelyek elkövetőinek egyáltalában nem állt szándékában jót cselekedni. Nincs szükség a jó akarására, mert az így is, úgy is létrejön az önző motívumok mellékhatásaként.

Mandeville elméletében az etika teljesen kiszorul a piacgazdaságból. Semmilyen funkciója nincs többé. Mandeville elmélete következetes: a jóra irányuló közvetlen szándék gazdaságilag nemkívánatos, mert a jó akarása minden esetben rossz mellékhatásokkal jár. Másfelől a rossz akarásának is mindig vannak jó mellékhatásai. Következésképp nincs okunk a jó cselekedetet magasabbra értékelni, mint a rosszat. Minden cselekedetnek vannak jó mellékhatásai egyesek és rossz mellékhatásai mások számára. Mandeville szerint a londoni tűzvész sok embernek kenyeret adott az újjáépítésben, a gazdagok takarékossága pedig csak munkanélküliséget okoz az alsóbb néprétegekben.[1]

Mandeville azt a tételt állítja fel, hogy piacgazdaságban konzisztens, ellentmondásmentes erkölcs nem lehetséges. A jó rosszat szül, a rossz pedig jót. Ez az ellentettje annak az állításnak, hogy *bonus est diffusivum sui*, hogy a jó önmagát gerjeszti, önmagát teljesíti ki; az arisztoteliánus-tomista elméletben a jó okozza a jót és ezért a jóra mindig törekedni kell; a jó nem csupán — mint Mandevillenél — a cselekvés nem szándékolt mellékhatásaként jön létre.

A kérdés, amelyet Mandeville paradoxona számunkra és az üzleti etika számára felvet, a következőképp fogalmazható meg. Mivel tudjuk alátámasztani az igaz-

[1] Lásd *B. de Mandeville* [1969]: „Az erkölcsben, akár a természetben, nincs az egyes teremtményekben semmi oly tökéletesen jó, ami a társadalom egy vagy más tagjára nézve sérelmes ne lehetne, sem oly végletesen rossz, ami a teremtés egy más helyén valami jótéteményt ne eredményezne" (238. o.).

ságos cselekvésre vonatkozó igényünket, ha a valóság végtelen kölcsönhatásában képtelenek vagyunk megbecsülni cselekedeteink pozitív vagy negatív mellékhatásait? Ha az igazság a tudatnak tárgyával vagy valamely cselekedettel való egybeesése, ha az igazságosság az akaratnak és a tettnek a tudattal való egybeesése, és ha az *oikonomia*, a helyes háztartás és üzletvitel — mint *Marcus Aurelius* állította — a cselekvés és az adott körülmények egymásnak való megfelelése, akkor hogyan lehetünk biztosak benne, hogy a helyes dolgot cselekedtük? Az ok-okozati kölcsönhatások végtelen láncából kiemelkedő konkrét cselekedeteink nem határozhatók meg tökéletesen normák és szabályok segítségével, mert ezek szükségképpen mindig általánosak. Az igazság nem az egyéni cselekedetet illeti meg, hanem a cselekedet valóságra gyakorolt hatásainak összességét. Ezért minden konkrét igazság, amit kimondunk és minden konkrét cselekedet, amelyet elkövetünk, tökéletlen. Olyan hibái és torzulásai vannak, amelyeket még a legaprólékosabb döntésből sem lehet kiküszöbölni. Ha nem engedjük meg magunknak, hogy bizonyos korlátok között tévedhessünk és cselekedeteinknek nem szándékolt mellékhatásai legyenek, ezzel a cselekvést és a céljaink elérését tesszük lehetetlenné.

Ez a körülmény azonban nem teszi az etikát feleslegessé. A láthatatlan kéz modellje az etika nélküli piac modellje — fogalmazódjon meg Adam Smith filantropizmusával vagy Mandeville cinizmusával — csak két nagyon szigorú feltétel mellett érvényes. A láthatatlan kéz csak akkor vezet a tökéletesen önző motívumok ellenére optimumhoz, ha az eladók és a vevők száma nagyon nagy, és ha minden alkalmazkodás költség- és időveszteség nélkül végbemehet, továbbá ha a szerződéses kötelmek érvényesítése, illetve felfüggesztése költségek nélkül megvalósítható, vagyis ha nincsenek tranzakciós költségek. Csak ha mindkét fenti feltétel teljesül, akkor változtatja a láthatatlan kéz az önző erőfeszítéseket társadalmilag hasznos piaci eredménnyé. Csak ilyen körülmények között válik feleslegessé a piacon az etika, az etikus magatartás, mert ekkor a közjó az erkölcs költséges kikényszerítése nélkül is létrejön.

A tökéletes verseny és a szerződések ingyenes kikényszeríthetősége azonban olyan ideális körülmények, melyek a piacgazdaság valóságában nem teljesülnek. A piac nem az az ideális mechanizmus, amit az általános egyensúlyelmélet feltételez, hanem a kölcsönhatásoknak egy, a cselekvő és egymással kommunikáló egyének által létrehozott hálózata (*Koslowski* [1985]). A cserének ebben a környezetében a gazdasági cselekvés és a gazdasági ügyletek etikusságára továbbra is szükség van.

Az az etikai magatartás, amely a jót akarja és előmozdítja, még a piacon is gazdasági érték, Mandeville meggyőződése ellenére. Cselekedeteink mellékhatásai azonban nem tárhatók fel a legapróbb részletekig. A piacon érvényesülő erkölcs gazdasági jelentősége abban áll, hogy a szerződéskötés költségeit csökkenti a kölcsönös bizalom, és hogy a szerződő felek számíthatnak egymásra. Az erkölcs az áralakulásban közrejátszó szabad döntési tér kialakulása szempontjából is nélkülözhetetlen és elkerülhetetlen, ha azt akarjuk, hogy az árakkal kapcsolatos döntésekben a piac valamennyi résztvevője szabadon részt vehessen. Az árdöntések szabadsága több, mint a piaci ár elfogadása, ahogyan azt a tökéletes verseny elméletében az árelfogadó vállalatról vagy egyénről feltételezzük.

A megbízhatóság, a kereskedelmi partnerek egymásba vetett bizalma csökkenti a gazdasági csere költségét. Minden gazdasági csere, minden termelők és alvállalkozók, munkáltatók és munkavállalók közti tranzakció magában foglalja a szerződéses kötelezettségekkel kapcsolatosan a meghatározatlanságnak és a bizonytalanságnak egy elemét. A meghatározatlanságnak és ellenőrizhetetlenségnek ez az eleme a szerződéses üzletkötés mellékhatásaként nyilvánul meg, olyan externalitásként, amely gazdasági vagy jogi eszközökkel soha sem internalizálható

tökéletesen — még magas ellenőrzési és magánszavatossági kiadások árán sem. A bizalom csökkenti a tranzakciós költségeket, mert a szerződő felek hamarabb egyezségre tudnak jutni, és sokkal kisebb mértékben van szükségük a csere feltételeinek és körülményeinek jogi meghatározására, mint amikor a bizalom hiányzik (*Albach* [1980]).

Önérdek, vállalati etika és a munkavállalók ösztönzése

A bizalom, a hűség, a *bona fide* elv azonban olyen erkölcsi alapállást feltételez, amely túlmegy az egyszerű haszonmaximalizáláson. Ezek növelik a piac hatékonyságát, csökkentik a piac csődjének a valószínűségét, és minimalizálják a központi kormányzat kötelező koordinációs feladatait. Az erkölcs az esetleges piaci csőd korrekciós tényezője, mert csökkenti a büntetések, a szabályozás költségeit.[2]

Ez a gazdaság egészére vonatkozó érv azonban nem érvényesül feltétlenül az egyes vállalat és háztartás szintjén; nem győzi meg azt az egyént, aki nem törődik a közérdekkel és az aggregált hasznossággal, jobban mondva az erkölccsel. A piacok decentralizált, liberális koordinációja ott érvényesül a legjobban, ahol az egyén (gazdasági) cselekvésének nem csupán a partikuláris, de az általános érdek is a mozgatórugója.

Etika és közgazdaság, etika és csökkent tranzakciós költségek közti kapcsolat eme megvilágítása három cselekvési lehetőséget tár fel az egyén számára.[3]

Az egyén cselekedhet *először* is feltétel nélkül erkölcsösen, vagyis törekedhet az erkölcsös magatartásra minden eszmei, társadalmi fenntartás nélkül. Ebben az esetben az etikus magatartás gazdasági hasznosságának a felismerése motiválja gazdasági cselekvését. Az általános érdeket a saját érdekévé teszi, vagyis a többiek magatartásától függetlenül erkölcsösen cselekszik. Például egy vállalat alkalmazottja brilliáns teljesítményre törekszik függetlenül attól, hogy a többiek esetleg gyengén dolgoznak, a vállalkozó becsületességre törekszik függetlenül attól, hogy versenytársai között sok a tisztességtelen.

Másodszor az egyén erkölcsössége lehet feltételhez kötött. Elfogadja az erkölcsi szabályt, ha mindenki más vagy legalábbis a többség e szerint cselekszik, de megszegi a szabályt, ha attól tart, hogy ő az egyetlen, aki becsületes, ha úgy érzi, hogy „csőbe húzzák". A munkavállaló csak akkor adja tudása legjavát, ha a többiek is így tesznek.

Harmadszor az egyén gondolhatja azt, hogy a helyzet kedvezőbb lenne mindenki számára, ha senki sem szegné meg a szabályt, de a maga szempontjából előnyösebb, ha ez csak a többiekre vonatkozik, de őrá nem. A munkavállaló tudja, hogy a vállalat fennmaradása érdekében mindenkinek a lehető legnagyobb erőbedobással kell dolgoznia, de sajátmagát igyekszik kivonni e szabály alól.

A harmadik eset a becstelen egyének helyzetét a játékelmélettel összhangban a fogoly dilemmájaként értelmezi. E dilemma értelmében a hasznát maximalizáló fogoly fogolytársai között a következőképp gondolkodik: ha mindenki betartja az erkölcsi szabályt, ez mindannyiunk számára a legjobb (*Sen* [1967]). De mindenki javíthat a maga helyzetén, ha csak a többiek tartják be a szabályt, ő nem. Az egyén dilemmába keveredik, mert soha nem tudhatja biztosan, vajon nem szegik-e meg a többiek is vele együtt a szabályt, mert ilyenkor a mi egyénünk és az összes többiek helyzete is rosszabb, mintha mindenki szabálykövető lenne.

[2] Az erkölcsről mint a piaci csődöt korrigáló tényezőről lásd *K. J. Arrow* [1971] és *P. Koslowski* [1985].

[3] Az alábbiakkal kapcsolatban lásd még *P. Koslowski* [1985].

Kisméretű, egyszerű szerkezetű csoportokban az ilyen fogoly dilemmája probléma kevésbé merül fel, mert a csoport minden tagja ellenőrizheti a többiek magatartását, és szemtől szembe kikényszerítheti a szabály megtartását. Nagyobb csoportokban azonban, ahol ez az áttekinthetőség nincs meg, az általános szabály megtartása nehezebb. Az egyén nem igazíthatja hozzá magatartását azonnal a többiekéhez, és ezért megvan a veszélye, hogy egyedül ő fogja megtartani a szabályokat, míg a többiek „az ő kárára" megszegik azt.

A gazdasági cselekvés etikájának feladata, hogy általános érvényű etikai kódex segítségével biztosítsa: a többiek is megtartsák a szabályokat. Az etikai kódex az erkölcsileg átlagos, 2. számú egyént — aki csak akkor erkölcsös, ha a többiek is azok — biztosítja arról, hogy többségükben a többiek is erkölcsösen fognak cselekedni. Ezért a nagyvállalatok igyekeznek az erkölcsös cselekvés kölcsönös biztosítására etikai szabályzatot kialakítani. (Az IBM például egyértelmű értékrendet fogalmazott meg dolgozói számára, amely az „alapelvektől" a „célokon" keresztül az ajánlott „üzleti magatartásig" terjed.) Minden vállalatnak azonban tisztában kell lennie, milyen problémák származnak abból, ha az üzleti etika csupán egyetlen vállalatra korlátozódik, ha az etikai szabályzat vállalatspecifikus. A házon belüli etikával szemben az az ellenvetés hozható fel, hogy a funkcionális etikai szabályzatok, vagyis azok, amelyeknek az erkölcsön túlmutató céljaik vannak, mindig ki vannak téve a veszélynek, hogy céljukat vesztik. A dolgozók átlátnak az etikai célok funkcióján, és ezért nem fogadják el őket (*Trux—Kirsch* [1979]).

A funkcionális igazolást — az erkölcsben éppúgy mint a vallásban — mindig torzítja, hogy funkcionális ekvivalensekkel kell vitatkoznia. A dolog azért jó, mert betölt egy bizonyos funkciót, de valami más éppúgy betölthetné ezt a funkciót, ezért a funkcionalizált elem mindig helyettesíthető valami mással. Így az erkölcs helyettesíthető ideológiával vagy bármely más ekvivalenssel. Ha az etikát csak azért vezetjük be, hogy valami az erkölcsön teljesen kívülállót, tőle különbözőt érjünk el, például, hogy növeljük a profitot, és nem önmagában tekintjük érvényesnek a vállalat valamennyi tagja számára (a menedzsereket és a tulajdonosokat is beleértve), nem számíthat meggyőző erőre a dolgozók előtt, akik ekkor úgy érezhetik, hogy erkölcsüket valami teljesen másnak az érdekében kihasználják és nem ismerik el feltétlennek, transzcendentálisnak, a szabad és etikus döntéshozatali képességükkel szembeni kihívás kifejezésének. A funkcionális érvek nem elegendőek az üzleti etika fejlesztésére, előmozdítására. Az erkölcshöz hasonlóan az emberi szabadságot is öncélként kell elismerni. Mint *Kant* mondta: az etika ki kell hogy mutassa, hogy az emberi lény soha sem lehet csupán eszköz valami másnak az érdekében, sem önmaga, sem mások számára. Az egyént mindig önmagában vett célnak is kell tekintenünk.[4] Ez nem azt jelenti, hogy a másik ember vagy az erkölcs soha ne lenne valami más eszközének tekinthető. Csak azt, hogy az ember és az erkölcsfilozófia soha sem lehet csak eszköz. Az üzleti etikára alkalmazva ez azt jelenti, hogy az üzleti etika és a gyakorlati filozófia előmozdíthat, és elő is kell hogy mozdítson gazdasági célokat, de soha sem vethető be csupán ezen célok érdekében, soha sem tehető kizárólag üzleti célok eszközévé.

Manapság az etikai megfontolásokat gondosan különválasztják a döntéshozatal során a gazdasági megfontolásoktól, amelyek elsősorban költség — haszonelemzésre támaszkodnak, és ezen nem erkölcsi költséget és hasznot értenek. A költségek és hasznok összevetése azonban közös jellemvonása az etikának és a közgazdaságtannak. Az összemérés jelent értékelést és elemzést is, nem csupán az értékítélet és gazdasági kalkuláció összevetését. A mérlegelés, értékelés itt a

[4] „A gyakorlati imperativusz tehát a következő: cselekedjél úgy, hogy az cselekedetedben az embert — mind a magad személyében, mind a másokéban — mindig célnak is tekintsd, ne csak eszköznek" *I. Kant* [1959].

javak, gazdasági és erkölcsi javak kölcsönhatására utal. Az etikai döntéseknek gazdasági mellékhatásai vannak, a gazdasági döntéseknek etikai mellékhatásai. A gazdasági mellékhatások bizonyos esetekben az etikai döntések megvalósíthatatlanságáról győznek meg bennünket, más esetben nem. Másfelől az etikai megfontolások útját állják bizonyos stratégiáknak, amelyek gazdaságilag nyereségesek lehetnek.

Az etika gazdasági és a gazdaságerkölcsi mellékhatásai megmutatják, hogy a gazdaság és az erkölcs merev szétválasztása megvalósíthatatlan. Minden fontos döntést mind gazdasági, mind erkölcsi nézőpontból meg kell ítélnünk. A gazdasági etika igazi feladata az erre vonatkozó tudásnak a felhalmozása.

A piac nem etikailag semleges zóna, amely létezhet a gazdasági cselekvés morálfilozófiája nélkül. Csak ha a szereplők akarják a jót, segíthet a piac a szociális optimum megteremtésében. Az a feltételezés, hogy a puszta önérdek elvezet az általános jóléthez, túlságosan optimista, és túlságosan hízeleg a lustaságunknak, hogy az igazságáról meggyőzhessen bennünket. A láthatatlan kéz megteszi a magáét, de nem olyan mágikus módon, hogy a puszta önzést, amely egyáltalán nem irányul a közjóra, externalitások segítségével a köz hasznává alakíthatná át.

A piac a társadalmi és gazdasági koordináció szabad formája. A koordináció többi módszerével — mint a tervgazdálkodás, a szavazás — szembeni felsőbbrendűsége abban áll, hogy közvetít a szabad egyének és szerződéseik között, és a gazdaság hatékony szervezetét hozza létre, még akkor is, ha az egyének belső természetüknél fogva nem is törekednének a közjóra. Túlbecsülnénk azonban a piac láthatatlan kezének kibernetikus képességét, ha a jóra való törekvést feleslegesnek tekintenénk. A piac hatékonyságát is javítja, ha a jóra való szándék jelen van a gazdasági cselekvésben. Az üzleti etika arra figyelmeztet bennünket, hogy a közgazdaságtan nem csak a hatékonysággal foglalkozik. Csakúgy mint minden más tevékenység, a gazdasági is a jóra és a gazdaság javára törekszik. A jó üzlet biztos hatékonyságot és az emberi potenciálnak a gazdaságban való realizálódását jelenti — a gazdasági túlélés és a jó élet lehetőségét. E cél eléréséhez nem a gazdaság moralizálására van szükség, hanem a gazdasági tevékenység egy olyan etikájára, amelynek célja a hatékonyság és a jó előmozdítása kultúránknak abban a szférájában, amit gazdaságnak nevezünk.

Hivatkozások

Albach, H. [1980]: Vetrauen in der ökonomischen Theorie. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 136/1 2—11. o.

Arrow, K. J. [1971]: Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. Megjelent: *M. D. Intriligator* (szerk.): Frotiers of Quantitative Economics, Amsterdam (North Holland) 2—256. o.

Bell, D. [1976]: The Cultural Contradictions of Capitalism. New York (Basic Books).

Buchanan, J. M. [1954*a*]: Social Choice, Democracy, and Free Markets. Journal of Political Economy, 62, 114—123. o.

Buchanan, J. M. [1954*b*]: Individual Choice in Voting and the Market. Journal of Political Economy, 62, 334—343. o.

Buchanan, J. M. [1965]: Ethical Rules. Expected Values, and Large Numbers. Ethics, 76, 1—13. o.

Georgescu-Roegen, N. [1976]: Energy and Economic Myth. New York, Pergamon Press.

Kant, I. [1959]: Foundations of the Metaphysics of Morals. Fordította: Lewis White Beck, Indianapolis (Bobbs-Merrill), 47. o. vagy I. Kant: Kritik der praktischen Vernumft. Rechen Leipzig, 1980, 246. o.

Koslowski, P. [1983]: Markt- und Demokratieversagen? Grenzen individualistischer gesellschaftlicher Entscheidungssysteme am Beispiel der Umwelt- und Kernenenergiefrage. Politische Vierteljahresschrift, 24, 166—183. o.

Koslowski, P. [1984]: „Neben wirkungen" szócikk. Megjelent: *Ritter—K. Grunder* (szerk.): Historischer Wörterbuch der Philosophie, vol. 6, Basel/Stuttgart (Schwab).

KOSLOWSKI, P. [1985*a*]: Economy Principle, Maximizing, and the Co-ordination of Individuals in Economics and Philosophy. Megjelent: *P. Koslowski* (szerk.): Economics and Philosophy, Tübingen [J. C. B. Mohr (Paul Siebeck)], 39—67. o.
KOSLOWSKI, P. [1985*b*]: Religion, Ökonomie, Ethik. Eine sozialtheoretische und ontologische Analyse ihres Zusammenhanges. Megjelent: *P. Koslowski* (szerk.): Die religiöse Dimension der Gesellschaft. Religion und ihre Theorien, Tübingen [J. C. B. Mohr (Paul Siebeck)], 76—96. o.
KOSLOWSKI, P. [1985/86]: Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik. Scheidewege, 15, 294—305. o.
KOSLOWSKI, P. [1987*a*]: Die postmoderne Kultur. Gesellschaftlich-kulturelle Konsequenzen der technischen Entwicklung. München (C. H. Beck) 1987 (Perspektiven und Orientierungen. Schriftenreihe des Bundeskanzleramtes Bd. 2.)
KOSLOWSKI, P. [1987*b*]: Market and Democracy as Discourses. Limits to Discoursive Social Coordiation. Megjelent: *P. Koslowski* (szerk.): Individual Liberty and Democratic Decision-Making. The Ethics. Economics and Politics of Democracy. Tübingen (J. C. B. Mohr), 58—92. o.
MANDEVILLE, B. [1969]: A méhek meséje. Magyar Helikon, 238. o.
PONDY, L. R.—BOJE, R. M. [1976]: Bringing Mind Back In. Megjelent: Paradigm Development as a Frontier Problem in Organization Theory. A Department of Business Administration, University of Illinois, Urbana. Publikálatlan kézirat.
SEN, A. [1967]: Isolation, Assurance and the Social Rate of Discount. Quarterly Journal of Economics, 81, 112—124. o.
TRUX, W.—KIRSCH, W. [1979]: Strategisches Management oder die Möglichkeit einer „wissenschaftlichen" Unternehmensführung. Die Betriebswirtschaft, 39, 233. o.
WEIZSÄCKER, C. F. [1980]: Die Einheit von Wahrnehmen und Bewegen. Megjelent: *C. F. v. Weizsäcker:* Der Garten des Menschlichen. Beiträger zur geschichtlichen Anthropologie, Frankfurt (S. Fischer), 153—166. o.

Még kapható az MTA Közgazdaságtudományi Intézet első könyve:

Ki fizet a végén?

(Vita a magyar gazdaság pénzügyi helyzetéről)

Nyílt légkörű, egynapos párbeszéd politikusok, kutatók és gazdasági vezetők között az 1991-es költségvetésről, a belső államadósságról, a külföldi adósságteherről, a bankszféra állapotáról és a nagytömegű vállalati sorban állásról.

Ára: 175 Ft. (Postai utánvéttel 140 Ft + postaköltségért rendelhető Márkusné Hubai Erzsébetnél, MTA KTI 1112 Bp. Budaörsi út 45.)

Megvásárolható Budapesten a Fókusz Könyváruházban, a Könyvértékában, a Közgazdasági és Jogi könyvesboltban, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem könyvesboltjában és jegyzetboltjában, valamint sok más budapesti és vidéki elárusítóhelyen.

VITA

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (898—912. o.)

VÁGI FERENC

Támogatott vagy saját lábon álló a mezőgazdaság?

A mezőgazdaság irányításának 1968-ban megformált rendszerében a sokféle költségvetési juttatás láttán általánossá vált az a vélemény, hogy a mezőgazdaság állami szubvenciókkal működésben tartott ágazat. Ez a szakterületen kívüliek körében még ma is tartja magát — annak ellenére, hogy a termelők és érdekképviseleti szerveik nap mint nap jövedelemterheik elviselhetetlen megnövekedéséről panaszkodnak. A külső szemlélő számára fel sem merül, hogy a valóban általánosan tapasztalható állami jövedelem-újraelosztási beavatkozásoknak mennyiben van valódi támogatási tartalma. Ezt tetézi, hogy nálunk az állami kézben összpontosított és felettébb nagy mérvű jövedelemelosztásban a piaci meghatározottságot nélkülöző árakhoz kapcsolt sokféle jövedelemkiegészítés, valamint jövedelemelvonás érvényesül. E bonyolult gyakorlatban nem tisztázódott, hogy a mezőgazdaság menynyire áll meg a saját lábán és mennyiben járul hozzá a társadalom közterheinek viseléséhez, benne az egész népgazdaság működési feltételeinek megteremtéséhez.[1]

„Eszmei" versus világpiaci árszínvonal

Mind a mai napig a mezőgazdaság súlyos terhe s mai válságos helyzetének oka az alacsony mezőgazdasági árszínvonalon (az ipari és a mezőgazdasági árdiszparitáson) keresztül érvényesülő *jövedelemelvonás*. Az árdiszparitást az 1968. évi gazdasági reformban kialakított árak alapján értelmezték, s mértékét e szerint határozták meg. Ezt azzal indokolták, hogy a vállalati önállóság kialakulását és megerősödését csakis akkor lehet anyagilag megalapozni, ha az áruk és szolgáltatások értékesítésében — akár ipari, akár mezőgazdasági termékekről legyen is szó — a termelésiár-típusú árak érvényesülnek, amelyekben az elhasznált munkaeszköz, a felhasznált anyag, valamint a munkaerő alkalmazási költségei felett a nyereség a termelésben lekötött tőke arányai szerint realizálódik. Az így képződő vállalati (illetve ágazati) árszínvonal (árbevételi összeg) lehetővé teszi, hogy egyidejűleg fedezzék a bérek növelését s a termelés fejlesztéséhez szükséges felhalmozást is. Ezzel a vállalatok és ágazatok számára az ideális, azaz az ún. *eszmei árszínvonal*

[1] A tanulmány a Soros Alapítvány támogatásával készült. A cikk — ha arra külön utalás nem történik — *Borszéki Éva* kandidátusi értekezésében közölt adatokra és adatfeldolgozásokra támaszkodik.

Vági Ferenc a közgazdaságtudomány doktora, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanára.

érvényesülne. A vázolt elméleti megközelítés szerint az Anyag- és Árhivatal vezérletével, ellenőrzésével és — elsősorban a mezőgazdaságban — közvetlen árszabályozásával az áruk értékesítését közvetítő, valóban funkcionáló árak is kialakultak. Az Anyag- és Árhivatalban utólagosan az iparra és a mezőgazdaságra is kidolgozták a fentebb vázolt eszmei árszínvonalat. Amikor ezeket összevetették a tényleges árszínvonallal, rögtön kitűnt az, hogy az iparban a tényleges árszínvonal mintegy öt százalékkal meghaladta az eszmei árszínvonalat. A mezőgazdaságban megfordítva, a tényleges árszínvonal 15 százalékkal elmaradt az eszmeitől. Az eszmeinél magasabb ipari árszínvonal a magasabb bérszint és kiváltképp a lekötött tőkéhez viszonyított kedvezőbb nyereség realizálásában jelent meg. Ebből következik, hogy a tényleges árak alapján számított nyereségráta az iparban mindig lényegesen kedvezőbb, mint a mezőgazdaságban. A jövedelem-újraelosztásban azonban az ipar javára mutatkozó kedvezőbb tőkejövedelmezőség szinte teljes mértékben eltűnik. A felhasználható jövedelem alapján ugyanis az ipar és a mezőgazdaság jövedelmezősége csaknem azonos az 1980-as évtizedben is, bár kétségtelen, hogy csekély különbség az ipar javára mutatkozik. Más oldalról viszont úgy látszik, hogy a mezőgazdaságot tetemes jövedelemveszteség éri egyrészt azért, mert termékeit áron alul értékesíti, másrészt azért, mert túlfizeti az ipari termelési eszközöket. Sokan úgy vélik, hogy az eszmei és a tényleges árszínvonal viszonyában a gazdasági reformban kialakult mintegy 23—24 százalékos (a MÉM Statisztikai Gazdaságelemző Központ számításai szerint ennél is nagyobb méretű) ipari—mezőgazdasági árdiszparitás az árolló későbbi kinyílásának következtében jelentősen fokozódott is. Ez egyenesen sugallja, hogy a mezőgazdaság súlyos jövedelmezőségi helyzete az árdiszparitás következménye, s az ipar javára végbement jövedelem-újraelosztás következtében állt elő.

Az eszmei árszínvonalnak a tényleges árszínvonallal történő összevetéséből feltáruló árdiszparitás alapján azonban csak feltételezhető, hogy az áruértékesítésben és a termelőeszköz-beszerzésben a termelőket jövedelemelvonás sújtja. Ennek bizonyossága is kérdéses lehet, a mértékéről nem is szólva. Az eszmeinél alacsonyabb tényleges árszínvonal jövedelemelvonó hatásáról akkor és abban a mértékben lehet szó, amikor és amennyiben be is bizonyítható, hogy az eszmei árak reális alternatív értékesítési árakként ismerhetők el. Ez ma a termelői árak és a konvertibilis export értékesítési árainak összevetése alapján ítélhető meg, azzal az elméleti feltételezéssel, hogy a mezőgazdasági termelők egész árutermelésükre nézve a konvertibilis külpiaci értékesítést választják. Ekkor ha a konvertibilis forgalomban elért árak meghaladják a belföldi árakat, akkor a különbség mértékében — burkolt formában — jövedelemelvonás sújtja a mezőgazdasági termelőket. Ellenkező esetben a külföldinél magasabb belföldi árak a különbség mértéke szerint a termelőkhöz csoportosítanak jövedelmet — ugyancsak burkolt formában. Az első esetben a többlet kedvezményezheti a költségvetést, a mezőgazdasági termékek felhasználóit és köztük a lakossági fogyasztókat is. Természetesen a belföldi árbevételi többlet az említettek közt megoszlik — nálunk a költségvetési jövedelem-újraelosztás útján. Hogy ez valójában mikor s hogyan történt meg, az kibogozhatatlannak tűnik.

A belföldi termelői és a konvertibilis exportárak összehasonlítását az Agrárgazdasági Kutató Intézetben végezték el — a termelés döntő hányadát adó mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékekre egyenként s aggregáltan is. *Borszéki Éva* A magyar élelmiszer-gazdaság támogatottsága nemzetközi összehasonlításban című kandidátusi értekezésében erre vonatkozó adatok alapján a következőket összegezhetem: A konvertibilis exportban elért árszínvonal az élelmiszer-gazdaságban és benne külön-külön a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban 1968—1980 között meghaladta a belföldi termelői árak színvonalát (1968—1972 között mintegy 12 százalékkal, ez még 1976-ig némileg fokozódott, majd

1976—1980 között öt százalékra zsugorodott). 1980—1982 között többé-kevésbé azonos színvonalon mozgott a két árszínvonal. 1983—1988 között a kül- és belföldi árak viszonya ellentétébe fordult, az utóbbiak színvonala nagy arányban, mintegy 25—32 százalékkal a külpiaci árak fölé nőtt. Ez elsősorban az élelmiszer-ipari termékekre érvényes, nem utolsósorban annak köszönhetően, hogy a búza és kukorica belföldi ára az időszakon belül csak egy évben, a napraforgómagé pedig egy-két évben süllyedt a külpiaci ár alá.

1968—1975 között egyfelől az eszmei és a tényleges árszínvonal, másfelől a konvertibilis értékesítés és a belföldi termelői árszínvonal viszonylagos különbsége azonos mértékűnek vehető. Az 1975 utáni időszakban az előbbi különbség változatlan nagyságrendben marad, az export árszínvonal javára mutatkozó különbség viszont fokozatosan lemorzsolódik, majd teljesen el is tűnik. Ahogy arra már utaltam, 1983-tól egyenesen a belföldi termelői árak javára alakult ki különbség. Az alacsony tényleges árszínvonalból következő burkolt jövedelemelvonó erő — annak ellenére, hogy az eszmei árszínvonalhoz való viszonya alapjában nem változott meg — legyengült, majd meg is szűnt. 1983 után a tényleges árszínvonalban burkolt jövedelem-átcsoportosítás is végbement a mezőgazdasági termelők javára. Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy a külföldinél magasabb belföldi termelői árszínvonalat csak állami támogatással lehetett fenntartani.

A mezőgazdasági termelőeszközök import- és belföldi beszerzési aggregált árszínvonalának összehasonlítására mind ez ideig még nem került sor. A legfőbb vegyi anyagokra, energia- és takarmányfélékre az említett értekezésben az 1968—1988 közötti időtartamot öt szakaszra tagolva, az importálási és a hazai beszerzési árak összevetése megtalálható. Ennek, valamint az értekezésben a mezőgazdaság nemzetközi összehasonlításának céljára készült jövedelemelvonási adatok ismeretében úgy vélem, a termelőeszközök hazai beszerzési árszínvonalának az egész időszakban felül kellett múlnia az importárszínvonalat. Az előbbi javára fennálló különbség az egész időszakban folytonosan nőtt, ami az 1980-as év közepe táján fel is erősödött. A termelőeszközök magas hazai beszerzési árai révén terhelték meg burkolt jövedelemelvonással a termelőket. Ennek nagyságrendi mozgása — az 1968—1975 közötti időszaktól eltekintve — ellentétesen alakult az alacsony értékesítési árak miatti jövedelemelvonással. Amikor az utóbbi mérséklődött, az előbbi fokozódott, amikor az megszűnt, ez a legmagasabb összegűvé vált. A termelőktől való burkolt jövedelemelvonás a mezőgazdaságban jellemző volt s maradt azután is, miután a belföldi értékesítési árak a külföldi értékesítési árak fölé nőttek. Bár lényegesen kisebb mértékben, de a termelőeszközök magas árai folytán továbbra is érvényesült jövedelemelvonás. A burkolt jövedelemelvonás feltehetően 1976—1981 között volt a legnagyobb, mintegy kétszerese volt az 1968—1972 közöttinek. 1983—1989 között az 1968—1972 közötti szint körül mozgott, ennek egy-egy évben némileg fölébe emelkedett, egy-egy évben pedig aláereszkedett. Ez természetesen nem jelenti a mezőgazdaság teljes jövedelemterhelési szintjét, nem tükröződik benne az, hogy 1983 után a költségvetési elvonások fokozódó mértékben haladták meg a támogatási összegeket.

Dőreség volna tagadni, hogy a burkolt jövedelemelvonások kapcsolatban vannak az ipari termelőeszközök és a mezőgazdasági termékek értékesítési árai-val és arányaival is. A piacgazdálkodás körülményei közepette azonban az árak nem aszerint minősülnek alacsonynak, illetve magasnak, hogy egy autark elv szerint mesterségesen képzett eszmei árhoz miként viszonyulnak, hanem hogy a nemzetközi piac hogyan értékel. Jól mutatja és egyben bizonyítja is ezt az, hogy a tényleges termelői értékesítési árak az eszmei árakhoz viszonyítva máig is alacsonyak, holott meghaladják a külpiaci árakat. A nyugati fejlett országok példája mutatja, hogy ilyen árak fenntartása csak nagyon komoly támogatással lehetséges. Ezen árszínvonalnak a felemelése — természetesen reálárakban gondol-

kodva — a szubvencionálás mértékének megnövekedését is maga után vonná. Továbbá beleütközik a fizetőképes kereslet csökkenésébe is. S végül a felemelés nem serkentené, de visszafogná a termelők alkalmazkodását a termelési struktúra és a tulajdoni viszonyok átalakításában is. A piacgazdálkodás megteremtése a termelői áraknak nem emelését, hanem csökkentését igényli.

Fordított a helyzet a termelőeszközök beszerzési áraival kapcsolatosan. Ezek nem azért ítélhetők magasnak, mert az eszmei árakat meghaladják, hanem azért, mert az importárak fölött állnak. A piacgazdálkodásra áttérés ezeknek az áraknak a leszorítását sürgeti. Erre a termelőeszközök előállítói előbb-utóbb rá is kényszerülnek. Mind a termelőeszközök behozatalának liberalizálása, mind pedig az a körülmény, hogy a mezőgazdasági termelők fizetőképes kereslete visszaszorulóban van, kényszerhelyzetbe hozza a termelőeszközök előállítóit termékeik árának csökkentésében. Úgy tűnik tehát, hogy a piacgazdálkodásra való áttérés a lehetőséget és a kényszerűséget is jelenti a termelőeszköz-árak csökkentésében. Nem is érthető, hogy a mezőgazdaság érdekképviselői miért a termelői árak emelését állítják előtérbe, ahelyett, hogy inkább a termelőeszközök árait igyekeznének leszorítani? Valljuk be, „az eszmei árakon nyugvó árdiszparitásra" épülő gondolkodást meghaladta az élet. Alkalmatlan arra, hogy a tényleges árviszonyokat piaci módon értékelje, s még kevésbé arra, hogy megvilágítsa a kilábalás útját az autarkiás torz árviszonyokból.

Nyílt jövedelem-újraelosztás a nyolcvanas évtizedben

Az 1968. évi reform megvalósításában kialakult mezőgazdasági árszínvonal — amint azt láttuk is — a hazai ipari és a mezőgazdasági termékek külföldi értékesítési árszínvonalához viszonyítva is alacsonynak bizonyult. Fel kellett ismerni — amit rövid idő múltán az üzemi gazdálkodási tapasztalatok is igazoltak —, hogy a kialakult árszínvonal nem nyújt elégséges forrást a tervezett termelésnövekedést megalapozó felhalmozásra. Ez elsősorban a nagyüzemekre, közülük is azokra a termelőszövetkezetekre és állami gazdaságokra állt, amelyek kedvezőtlen természeti adottságúak voltak. Az illetékes gazdaságirányító szervek választásra kényszerültek: vagy felemelik a termelői árakat, vagy az alacsony értékesítési árak burkolt jövedelemelvonásából jövedelemkiegészítéseket nyújtanak. Az utóbbit választották. Döntésük indokai máig sem váltak ismertté. Utólagosan e kérdést illető tanulmányokban szinte mindig arra hivatkoznak, hogy az élelmiszerek fogyasztói árszínvonalának felemelését kívánták elkerülni, és a fogyasztói árszínvonal alacsony szinten tartását biztosítani. Kétségtelen, hogy a mezőgazdasági termelői árak felemelése együtt járt volna a fogyasztói árszínvonal emelésével s ennek a bérekben való kompenzálásával is. Hogy ennek elkerülése is szóba került a választás során, nem akarom kérdésessé tenni.

A valódi és alapvető indokot azonban nem ebben látom. A termelői árak emelése az akkor is jelentős — a termelésnek mintegy 30 százalékát adó — kistermelői szférában csakúgy megemelte volna a realizált bruttó jövedelmet, mint a nagyüzemi szektorban. A jövedelemnövekedést azonban csak a nagyüzemi szektorban ítélték indokoltnak és szükségesnek is. Kétségesnek találták viszont a kistermelés árutermelésből származó bevételi többletének adókkal történő visszavételét. Az alacsony termelői árszínvonal mégis nemcsak a nagyüzemi, hanem a kistermelői szektort is bevonta a burkolt jövedelemelvonásba. A jövedelem-visszaáramoltatást viszont a nagyüzemekre lehetett korlátozni, amelynek némi feloldására, a kistermelésre való bizonyos, de lényegesen szűkebb körű kiterjesztésére az 1970-es évtized második felében került sor. Továbbá a központi irányítás a jövedelem-visszaáramoltatással is dönthetett a nagyüzemek felhalmozásának mé-

retét, a gyenge és jó természeti adottságú üzemek közti megoszlását s az ágazati fejlesztési programok megvalósításához való felhasználását illetően.

Egyértelmű, hogy a nyomott értékesítési árszínvonal burkolt jövedelemelvonásából finanszírozott jövedelem-visszaáramoltatás a nagyüzemek — és köztük a szövetkezetek lenini — támogatási elvének és az indirekt irányítású tervgazdálkodás filozófiájának is jobban megfelel, mint a termelői árak felemelése. Ennek jegyében futószalagon gyártják a beruházási, a költségkímélő, az üzemviteli támogatások s a kedvezőtlen adottságú nagyüzemek külön ösztönzésének változatos formáit. Ezek szüntelen számbeli gyarapodása, igénybevételeik feltételeinek s paramétereinek gyakori változása „örökzöld" témája az újságírásnak, és azoknak a tudományos kutatásoknak, amelyeknek művelői önszántukból vagy kényszerűen megelégednek a szabályozási rendszer változtatásainak „ismeretterjesztő" kidolgozásával. A hetvenes évtizedben könnyű a dolguk, a támogatási tételekkel szemben vagy nincsenek elvonási ellentételek, vagy ha mégis vannak, akkor ezeknek összege kisebb, mint a jövedelemkiegészítéseké. Könnyűszerrel bizonyíthatják, hogy az állam bőkezűen támogatja a nagyüzemi formát és gazdálkodásuk megszilárdítását.

Nincs szándékomban sem a támogatási, sem az elvonási formákat részleteikben ismertetni, a figyelmet a támogatások és elvonások *egyenlegé*nek alakulására összpontosítom. A támogatási többlet 1968-ban 1 milliárd forint. Ez megszakítás nélküli növeléssel 1979-ben 10,3 milliárddal tetőzik, majd csökkenni kezd, 1982-ben szinte teljesen meg is szűnik. Ezt követően az elvonási többlet lesz jellemző. Ennek máig is legnagyobb összege 1985-ben 16,5 milliárd, a legkisebb összege 1988-ban 4,1 milliárd forint. Az 1983 utáni időszakban egyik évről a másikra többmilliárdos pozitív és negatív irányú változások fordulnak elő. Ez a redisztribúciós rendszernek a nagymértékű instabilitását jelzi. Nyilvánvaló kifejeződése annak, hogy a jövedelem-újraelosztás vezénylésében a központ nem képes egymással összeegyeztetni a termelők és szervezeteik jövedelemterhelésének lehetőségeit és a népgazdasági egyensúly fenntartásának jövedelemelvonási igényeit — noha nem vonható kétségbe, hogy törekedtek rá.

Az egyenleg értelmezéséhez meg kell jegyezni, hogy nem tartalmazza a pénzintézeti (banki és biztosítási) kapcsolatokhoz kötődő kedvezmények és terhek összegének negatív különbözetét. Ez kiváltképp a nyolcvanas évtized közepétől lesz nagyon jelentős. A banki és biztosítási költségek mindenekelőtt a nagyüzemek jövedelemterhét növelik meg. 1988-ban kereken 10, 1989-ben 13 milliárd forintot tettek ki. Ugyanakkor a nyereség- és különadó-befizetések összege ugyanezen években 6,6, illetve 7,4 milliárddal terhelte meg a nagyüzemek számláját. Gyakorlatilag a banki kapcsolatok az adóelvonásoknál is nagyobb mértékben fokozzák az elvonási többlet növekedését. Ebből következően 1989-ben az egész mezőgazdaság teljes jövedelemelvonási többlete közel 35 milliárd forintra nőtt meg.

A támogatások és elvonások egyenlegének alakulásából úgy tűnik — amit egyébként sokan általános érvényű következtetésként fogalmaztak meg —, hogy a mezőgazdaság 1982 végéig támogatott volt. Ezt követően pedig a költségvetési forrásokat gyarapító ágazattá vált. Úgy vélik, hogy az első időszakban a mezőgazdaság jövedelemkiegészítést élvezett a népgazdaság többi ágából, kiváltképp az iparból. A második időszakban viszont a mezőgazdaság jövedelméből jutott kiegészítés a népgazdaság infrastrukturális ágai, de mindenekelőtt az ipar számára. A hetvenes évtized közepének és végének időszakában a mezőgazdaságot „agyon támogatottnak", míg a mai időszakban „túlzottan megterheltnek" tekintik. Mondani sem kell, az előbbi a mezőgazdaságon kívüli, az utóbbi a mezőgazdaságon belüli körökben fogalmazódik meg. Az utóbbi körből modern padlásseprést, tudatos megkopasztást emlegetnek, s még azt is felvetik, hogy a mezőgazdaságot odadobják a közös piaci országok martalékának. Ezek az elvonási többletek alapján

fogalmazott, „megkeseredett" vélemények jelzik, hogy alaposan megváltozott a vélemény az állami beavatkozásról. Az állam a jóságos és bőkezű adakozóból „kegyetlen" végrehajtóvá minősült át.

Többen felvetik, hogy nem helyes a mezőgazdaság terhelését önmagában, az élelmiszeriparétól elvonatkoztatva mérlegelni. Tekintsük *Udovecz Gábor*nak a Számadás 1990. december 13-i számában közölt nyilatkozatát: „A mezőgazdaság az idén 17 milliárd forint támogatást kapott, az élelmiszeripar pedig 44 milliárdot. A mezőgazdaság 37 milliárdot fizetett be, az élelmiszeripar pedig 23 milliárdot. A számla látszólag kiegyenlített, de a befizetésekből sok a társadalombiztosítási járulék, amit nem a költségvetés használ." (17. o.). Az élelmiszer-gazdaság egészére tehát a támogatások összege, ha csekély mértékben is, de meghaladja az elvonások összegét. Ha csak ezt tekintenénk és vennénk mérvadónak, akkor épp az esne ki látókörünkből, hogy az újraelosztásban a mezőgazdaság támogatásának és elvonásának aránya nagyon is eltér az élelmiszeriparétól. Ettől pedig eltekinteni megengedhetetlen, hiszen a mezőgazdaság és az élelmiszeripar termelői, termelővállalatai nem azonos tulajdonosi körbe tartoznak, ezért a jövedelemrealizálásban is elhatárolódnak egymástól, és csupán adásvételi kapcsolatok közelítette munkamegosztásban kapcsolódnak össze.

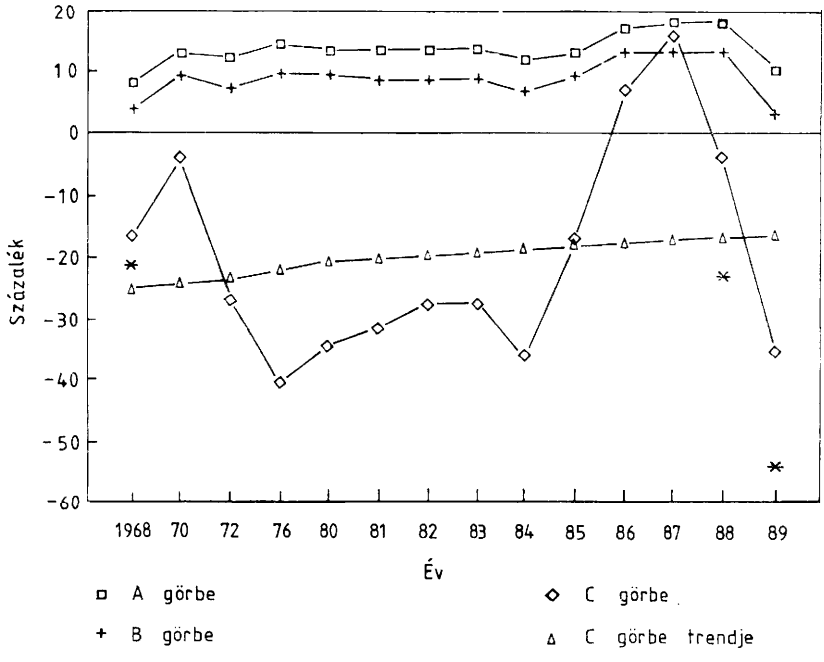
Az idézetből az is érződik, hogy a jövedelem-újraelosztás mérlegébe tulajdonképpen nem indokolt a társadalombiztosítási járulékot bevonni. Ez elfogadható lenne, ha a termelők és a költségvetés kapcsolatainak feltárásáról lenne csak szó. A társadalombiztosítási járulék valóban nem a költségvetés, hanem a Társadalombiztosítási Főigazgatóság kiadásának fedezeti forrása, de ezt éppúgy a termelők jövedelméből vonják el, mint a költségvetésben összpontosított adókat vagy a bankokhoz fizetett kamatokat. Összegében ma nagyobb, mint a legterhesebb banki és biztosítási elvonások összege. Kereken véve a mezőgazdasági vállalatok kiadásában 1988-ban 20, 1989-ben 28 miliárd forintra rúgott. Figyelmen kívül hagyása alapirányában változtatja meg a jövedelem-újraelosztás egyenlegét. Nemcsak az élelmiszer-gazdaság egészére, hanem önmagára a mezőgazdaságra nézve is — még a legutóbbi évekre is — pozitív lenne az újraelosztás egyenlege, ami a mezőgazdaság támogatottságának létezését szuggerálná. Ezzel szemben a valóságos helyzet egészen más. Az újraelosztás teljes egyenlegét és annak változását figyelembe véve megcáfolhatatlan tényként szögezhető le: a nyolcvanas évtized első éveiben az újraelosztási folyamat iránya megfordult: nem jövedelmet csoportosított a termelőkhöz, hanem jövedelmet vont el tőlük. Az elvonás többletének 1989. évi összege — a banki és biztosítási kiadásokat figyelembe véve — 35 milliárd forintra becsülhető. Ez nominális értékben többszöröse — legalább hétszerese — annak az összegnek, amelyet az újraelosztás 1976-ban a termelőkhöz csoportosított. Ez volt a legnagyobb összeg abban az egész időszakban, amelyet a nyílt jövedelem-újraelosztás a termelők javára biztosított. Reálértékben is mintegy négyszeresére tehető az említett különbség.

Nyílt támogatási többlet versus burkolt jövedelemelvonás

A burkolt jövedelemelvonások ténye 1968-tól ismert. Ebből adódott, hogy a nagyüzemek működésben tartásához elengedhetetlenné váltak a jövedelemkiegészítések. Ezek összege nem igazodott a burkolt jövedelemelvonás összegéhez. A jövedelemkiegészítések megállapításában a költségek árakban való megtérülésének, az eszközök pótlásának s a termelésnövelés beruházásainak autarkiás fedezése vált mértékadóvá. A mezőgazdaság támogatottságának hangsúlyozásával szemben az agrárközgazdászok utaltak a burkolt jövedelemelvonások becsült terhére is, de mivel a gazdasági vezetés nem igényelte, nem is került sor ezek számszerű-

1. ábra

A mezőgazdasági termékek támogatottsági szintje (1968—1989)



* A *C* görbe feltételezhető elhelyezkedési pontjai a támogatások és a teljes körű elvonások egyenlegének figyelembevétele alapján (1968., 1988. és 1989. években).

sítésére, nyilvántartására, a nyílt és burkolt jövedelem-újraelosztás összeépítéséről nem is szólva. Ez a helyzet csak akkor változott, amikor az Agrárgazdasági Kutató Intézet eleget tett a Világbank adatfeldolgozási kérelmeinek.

Az intézeti adatfeldolgozások az értékesítési árak burkolt jövedelem-újraelosztási szerepének feltárására szorítkoztak, s ennek a nyílt jövedelemelosztással való összevetését csak részlegesen oldották meg. Nincs tehát lehetőség arra, hogy a nyílt és a burkolt jövedelemelosztás teljességét kifejező összevont adatok alapján, az el- és visszaáramlások egyenlegének és az egyenleg változásának számításba vételével mutassuk be a mezőgazdasági termelők realizált jövedelmének összterhelését. Meg kell elégednünk a jövedelem-újraelosztás létező megközelítésének egymás mellé állításával, s ezekből kell következtetnünk a nyílt és burkolt jövedelem-újraelosztásnak valószínűsíthető végső összesített eredményére, és mindenekelőtt ezekből kell feltárnunk az ezzel kapcsolatos változások tendenciáját.

Az *1. ábra* görbéinek gazdasági tartalma magyarázatot igényel. Az *A* görbe az összes nyílt támogatás és a termékspecifikus adók különbségét fejezi ki hét mezőgazdasági termékre (a búza, a kukorica, a napraforgómag, a tej, a vágómarha, a vágósertés és a vágójuh) aggregált árszínvonaluk százalékában. A *B* görbe az összes nyílt támogatás és az összes adó különbségét (a költségvetési támogatások és elvonások egyenlegét) fejezi ki az említett hét mezőgazdasági termékre árszínvonaluk százalékában. A *C* görbe adatainak képlete bonyolultabb. Szintén egy hányadosról van szó, ahol a számláló a nyílt támogatások, a hét mezőgazdasági termék hazai termelői és külföldi konvertibilis árszínvonal-különbségének össze-

vont egyenlege — csökkentve a termékspecifikus adók terhével. A nevező pedig a termelői árszínvonal. Tartalmilag ez a megközelítés azonos azzal, amelyet a tőkés országok támogatottságának vizsgálatakor alkalmaznak. A hazai jövedelem-újraelosztás értelmezésében azonban gondolni kell arra, hogy ebben a megközelítésben a nyílt támogatásokkal a jövedelemelvonásoknak nem a teljes összegét, hanem csak a termékekhez kötött adókat vonják le. A gyakorlatban azonban az összes és a termékspecifikus adók különbsége — az 1980-as évtizedben, kiváltképp annak közepétől — meghatározóbb a teljes jövedelemelosztásban, mint önmagában a termékspecifikus adóké. Ebből következően a *C* görbe a „negatív" támogatást, azaz a jövedelemelvonást kisebbnek, a pozitívat, azaz a jövedelemkiegészítést nagyobbnak jelzi. Hogy az eltérés mekkora lehet, általánosítottan megválaszolni nem lehet. Az azonban megjegyezhető, hogy ezek jelentősége 1968—1980 között lényegesen kisebb volt, mint az utána következő időszakban. Továbbá az is, hogy a *C* görbe mozgásában nem jelenik meg az eszközbeszerzéssel kapcsolatos burkolt jövedelemelvonás hatása, illetve csak annyiban, amennyiben az eszközbeszerzési árkedvezmények kiterjesztésre vagy éppenséggel leépítésre kerülnek, ahogy ez az utóbbi években történt.

Az *1. ábra* görbéi, tekintettel arra, hogy az árszínvonal százalékában kifejezett adatokra épülnek, a jövedelem-újraelosztás viszonylagos nagyságát s annak mozgását jelzik. Milyen következtetések vonhatók le a görbék alakulásából? Az *A* görbe alapján bizonyosra vehető, hogy a költségvetési jövedelemkiegészítések összege rendszeresen meghaladta a termékspecifikus adók összegét, s köztük a különbség nem csökkent, hanem fokozódott is. A szűkített költségvetési jövedelem-újraelosztás alapján a mezőgazdaság támogatottsága mutatkozik. Az *A* görbének a *B* görbével való egybevetéséből az is feltűnik, hogy az elvonások szűkített — termékspecifikus — figyelembevétele mintegy kétszeresére növeli a mezőgazdaság így kimutatott támogatottságát. Ez azért érdekes számunkra, mert az *A* görbe adatai vannak beépítve a *C* görbe alapjául szolgáló adatokba. Ez is hozzájárul tehát ahhoz, hogy a *C* görbe alapján a jövedelem-újraelosztás a valósághoz viszonyítva kedvezőbbnek mutatkozik.

Az *A* és a *B* görbe láthatóan teljesen párhuzamosak egymással. A figyelembe vett hét termék esetében ez reális, de az egész mezőgazdaságra vonatkozóan semmiképp sem. A *B* görbének 1982-től csakúgy negatívvá kellene váltania, majd tartósan növekvő irányzatot mutatnia, mint a mezőgazdaság egészére nézve a nyílt támogatások és elvonások egyenlegének. Hogy ez nem következik be, annak oka, hogy a hét mezőgazdasági termék közt — a tejet kivéve — nincs élőmunkaigényes termék. Ezeknél tehát a társadalombiztosítási járulék 1982 utáni növekedése kevésbé jelentkezik. Továbbá a szóban lévő hét termék azok közé tartozik, amelyek termelésének növelése s exportálásának támogatása is előtérben állt. Nyilvánvaló, hogy a *C* görbe 1982 utáni alakulásának ellenőrzésében és kiigazításában — nem a *B* görbére, hanem — a mezőgazdaság egészére érvényes nyílt támogatások és elvonások egyenlegének alakulására lehet és kell is támaszkodni.

A *C* görbe az *A* és a *B* görbéktől igencsak eltér abban, hogy egyrészt az időszak felében negatív meredekségű, másrészt, hogy szakaszosan változtatja irányát, kimondottan rapszodikus. A negatív meredekséget az váltja ki, hogy a pusztán csak a termékspecifikus adókkal csökkentett költségvetési juttatások összegét rendszeresen meghaladja — az alacsony értékesítési árak miatti — jövedelemelvonások összege. A rapszodikusságot az okozza, hogy egyidejűleg állandóan változik mind a költségvetési juttatások és a termékspecifikus adók különbsége, mind pedig az értékesítés során érvényesített burkolt jövedelemelvonás összege is. Változásuk lehet azonos irányú, azaz egymást erősítő, de ellentétes irányú, egymást gyengítő is. A nagyobb változékonyság az értékesítési árak bur-

kolt jövedelemelvonására jellemző. Erre ugyanis a mezőgazdasági termékek külpiaci és belpiaci termelői árszínvonalának és a devizaárfolyamnak a változása, valamint a forintleértékelések is hatással vannak.

A *C* görbe alapján megállapítható: a szűkített nyílt és az áruértékesítés során a burkolt jövedelem-újraelosztás során csak két évben — 1986-ban és 1987-ben — került sor a termelők jövedelmének kiegészítésére. A többi évben az újraelosztás a termelők szempontjából elvonási többlettel zárult. Ez a tendencia 1971—1976 között erősen növekedett, 1976—1983 között pedig mérsékeltebb ütemben ugyan, de megszakítás nélkül érvényesült. Ezt követően 1985—1989 között a *C* görbe alakulásából az elvonási többletnek hirtelen leépülését, kétéves időtartamban támogatási többletté való átváltását, majd az elvonási többlet 1985. évi szintre való visszaállását olvashatjuk le.

Az elvonási többletnek támogatási többletté való időleges átfordulása következtében az elvonási teher csökkenési tendenciája jelenik meg az 1982 utáni időszakra, ami az *1. ábrán* az *A* görbéhez rendelt trendvonal alakulásában is megerősítődik. Később látjuk majd, hogy a támogatásba való átfordulás, valamint hatására a jövedelemelvonás csökkenési irányzata is abból adódik, hogy a *C* görbe nem adja és nem is adhatja meg a teljes körű nyílt és burkolt jövedelemelvonásnak végső eredményét.

A *C* görbe alapján is egyértelmű azonban, hogy még az 1968—1982 közötti időszakban is, amikor a nyílt jövedelem-újraelosztásban a költségvetés jövedelmet csoportosított a termelőkhöz, azaz több a juttatás, mint az elvonás, önmagában az értékesítési árak burkolt jövedelemelvonása is elégséges volt ahhoz, hogy megmutatkozzon a jövedelemátcsoportosítás valódi jellege: az újraelosztás nem csoportosított jövedelmet a termelőkhöz, hanem jövedelmet vont el tőlük. 1968—1982 között különösen érdekes a költségvetési újraelosztás támogatási többletének és az értékesítési árakba burkolt jövedelemelvonás arányának változása, amely a jövedelemelvonási szint alakulásában meghatározó tényező. Azt szinte felesleges is mondani, hogy az utóbbi minden évben nagyobb volt, mint az előbbi. A burkolt jövedelemelvonás javára mutatkozó különbség 1976-ig növekedett, utána pedig csökkent. Ennek jegyében a jövedelemelvonás szintje 1968-ban —17, 1976-ban —41, 1980-ban —35, 1982-ben —28 százalék. A csökkenés után is masszívan magas jövedelemelvonást fejeznek ki az adatok, noha a teljes jövedelemelvonást nem fogják át. Vitathatatlan, hogy a költségvetés megközelítően sem csoportosított vissza a burkolt jövedelemelvonással felérő jövedelmet. A mezőgazdaság mint ágazat 1968—1982 között tehát nem volt s nem lehetett támogatott a szó szoros értelmében véve. Kívülről nem részesült jövedelem-átcsoportosításban. Terhére viszont jelentős jövedelemeláramoltatás történt az alacsony értékesítési árak folytán.

A burkolt és nyílt jövedelemelvonás szerepváltása és a teljes jövedelemterhelés elmélyülése

Nézzük most már, hogy ha csak átmeneti időre is, 1986—1987-ben támogatottá válhatott-e a mezőgazdaság, és csökkenhetett-e (akár csak tendenciájában) a mezőgazdaság teljes jövedelemterhelése? Az értékesítési árak burkolt jövedelemelvonása — 1968—1976 közötti növekedése után — 1976—1985 között egyre gyengült, majd meg is szünt. Ekkor ugyanis a mezőgazdasági termékek külföldi és belföldi termelői értékesítési árszínvonalában az előbbi javára fennállt különbség fokozatosan leépült, s ennek megfelelően az utóbbi jövedelemelvonása is zsugorodott, egyre kevésbé ellentételezve a termelők költségvetési juttatásainak összegét. A két árszínvonal egybeesése, majd a belföldi termelési árszínvonalnak a külpiaci

értékesítési árszínvonal fölé emelkedése nyomán szabályszerűen következett be a *C* görbe negatív meredekségéből pozitívba való átváltása 1986—1987-ben. Ezt segítette többek közt a külpiacra szánt termékek termelésnövelésének ösztönzése s kivitelének szubvencionálása. Hozzájárult azonban még az agrárollónak és a nyílt jövedelemelvonásoknak erre az időre összpontosuló visszafogása is.

Ismételten rá kell mutatnunk arra, hogy a *C* görbe nem fejezi ki a teljes körű jövedelem-újraelosztás terhét. E tekintetben különösen fontos felhívnunk a figyelmet arra, hogy az ipari eredetű termelési eszközök beszerzési árszínvonalából adódó burkolt jövedelemelvonás szintje és szintbeli változása nincs beépítve a görbébe. A termelőeszközök import- és hazai aggregált árszínvonalának összehasonlítására vonatkozó adatok nemcsak a vizsgált időszak egészére, de egyetlen évre sem állnak rendelkezésünkre. Gondoljuk át azonban a következőket! Nálunk az agrárolló kinyílása 1976-tól kezdődött, s — az 1986. évet kivéve — máig is tart. Ekkor a nyugat-európai országokban is kinyílt az agrárolló, de sokkalta kevésbé, mint nálunk. Ebből közvetett módon adódik, hogy ha már 1976 előtt nem alakult volna ki, akkor utána feltétlenül létrejött volna az ipari eredetű termelési eszközök importárainál magasabb hazai beszerzési árszínvonal. Az utóbbi javára fennálló különbség — a burkolt jövedelemelvonás — növekedése a nyolcvanas évtizedben s kiváltképp annak közepétől igen jelentősen fokozódott.[2]

Nos tehát azután, hogy az értékesítési árszínvonalnak burkolt jövedelemelvonó hatása legyengült, az eszközbeszerzési árszínvonalé felerősödött. Ez utóbbinak a hatása úgy tűnik épp akkor a legerőteljesebb, amikor az előbbié az enyészetbe vész. Nyilvánvaló az ellensúlyozó hatás a mezőgazdasági termelők összes jövedelemelvonásában. Nem is csoda, hogy ha a termelők a nyolcvanas években egyfolytában panaszkodtak az eszközbeszerzési árak miatti terhek elviselhetetlen fokozódására.

A teljes jövedelemelvonás alakulásának közelítéséhez vissza kell térnünk arra a problémára is, hogy a *C* görbe alapadatainak kiszámításában nem az összes elvonást, hanem csak a termékspecifikus adók összegét vonták le a költségvetési juttatások összegéből. Arra már utaltam, hogy emiatt a *C* görbe adatai a valóságosnál kedvezőbbnek jelzik a jövedelemelvonást. Nézzük most azonban azt is, hogy az elvonások java részének elhagyása végül is mennyiben befolyásolhatja a *C* görbe alakulását, trendjének változását! Ezt a nyílt jövedelem-újraelosztás egyenlegének változása alapján közelítjük meg, amit a *2. ábra* mutat be.

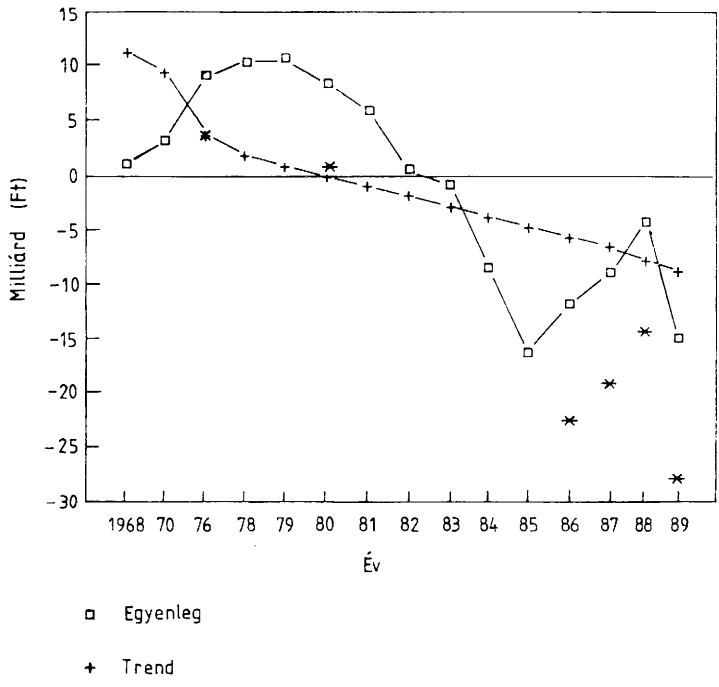
A *2. ábra* a pénzintézeti jövedelem-újraelosztást nem fogja át. Továbbá a nyílt újraelosztás egyenlegének abszolút — s nem az árszínvonal százalékában kifejezett — adatai alapján rajzolja meg a mezőgazdaság jövedelemkiegészítéseinek és elvonási kiadásainak arányát, arányváltozásának konkrét mozgását és trendjét is. Nyilvánvaló, hogy az összehasonlítás az *1. ábra C* görbéjével és ennek trendjével csupán a változási irányokra s valamelyest ezek erősségére lehetséges. [A *2. ábrán* megjelöltem a nagyüzemek pénzintézeti (banki és biztosítási) kiadásait is néhány évre. Ezek elhelyezkedése alapján jól kivehető, miként módosulna a nyílt jövedelemelvonás, ha ebben történetesen a pénzintézeti újraelosztás is helyet kapna.]

A nyílt jövedelemelosztás egyenlege 1979-től növekedésből csökkenésbe fordult, s 1982-től negatívvá vált. Ez a negatív összeg kétévi erős növekedés után

[2] Ezt erősítik meg az AKI Agrárreform 11. Bevezetés a piacgazdaságba című kiadvány (Budapest, 1989. március hó) 105. oldalán közölt adatok. Ezek a főbb termelési eszközök 1987. évi hazai beszerzési és határparitású export- és importátlagárainak alakulását mutatják 1980-hoz viszonyítva. Hazai beszerzési árakon a nitrogén műtrágya 50, a foszfor műtrágya 56, a növényvédőszerek 34, a gázolaj ugyancsak 34, a villamos energia 176, a földgáz 228 s a benzin 90 százalékkal többe került. A határparitású árak viszont az itt adott sorrendben 42, 63, 46, 45, 89, 52 százalékát tették ki az 1980. évinek.

2. ábra

A mezőgazdaság támogatásának és elvonásainak egyenlege



* A görbék feltételezhető elhelyezkedési pontjai a nagyüzemek pénzintézeti kiadásainak figyelembevételével (1976., 1980., 1986., 1987., 1988. és 1989. években).

három éven át ugyan csökkent, de az 1989. évben oly nagy mértékű növekedése következett, hogy a nyílt jövedelemelvonás növekedése és növekvő tendenciája aligha vitatható. Mindezt a pénzintézeti jövedelem-újraelosztás bekapcsolása nem cáfolja meg, inkább még erősíti. A bekapcsolással az egyenleg növekedésből csökkenésbe váltása s negatívvá válása a megjelöltnél legalább két évvel korábban következett be. A pénzintézeti jövedelem-újraelosztás tehát a pozitív egyenlegeket csökkenti, a negatívakat pedig megnöveli. Ez annyira természetes, hogy nem is érdemes rá szót vesztegetni. Ha mégis megemlítjük, az azért van, mert a nyílt jövedelemelvonás — mértékéből és erősödéséből következően — drasztikusan terhelte meg a mezőgazdaság, kiváltképp a vállalati kör, a termelőszövetkezetek és az állami gazdaságok realizált bruttó jövedelmét.

Szembeszökő, hogy a hetvenes évtized közepétől szerepváltás játszódott le az értékesítési árak burkolt jövedelemelvonása és a nyílt jövedelemelvonás közt. Most — csakúgy, mint az eszközbeszerzési burkolt jövedelemelvonás esetében is — azt kell megállapítanunk, hogy addig, amíg az előbbi mérséklődött, az utóbbi erősödött, s amikor az előbbi hatása megszűnt, az utóbbi növekedése kiváltképp felerősödött. Az értékesítési árszínvonal burkolt jövedelemelvonásának és a nyílt jövedelem-újraelosztás egyenlegének mozgása rendre ellentétes irányzatú s tendenciájú is.

Most már elmondható, hogy az értékesítési árak burkolt jövedelemelvonásának csökkenése és megszűnése ellenére sem alakulhatott ki a mezőgazdaság teljes jövedelemterhelésének csökkenése, még kevésbé — ha csak rövid időre is —át-

meneti pozitív támogatottsága. Az értékesítési árak jövedelemelvonó hatásának igazán jelentős mérséklődése, majd két-három évre jövedelem-visszacsoportosításba való átfordulása is 1982-től érvényesült. Attól kezdődően, amikortól felerősödött a beszerzési árszínvonal burkolt jövedelemelvonásának és a nyílt jövedelem-újraelosztás negatív egyenlegének a növekedése. Tulajdonképpen az üzemgazdasági tapasztalatokból is ismertté vált, hogy az imént említett jövedelemelvonások nemcsak kompenzálták, hanem messze túl is kompenzálták az értékesítési árak jövedelemelvonást mérséklő, majd jövedelemátcsoportosító eredményét is.

Az 1979 utáni időszakban több-kevesebb párhuzamossággal — az értékesítési árak elvonásának időnkénti megszakításával — egymás mellett érvényesült az értékesítési és eszközbeszerzési árak burkolt, valamint a nyílt jövedelemelosztásnak elvonó szerepe. A hármas terhelés hatásainak számszerű összegezése — különösen a vizsgált időszak egészére — gyakorlatilag megoldhatatlan.

Az összevonás hiányában is biztosra vehető azonban, hogy a mezőgazdaság teljes jövedelemterhelése a hetvenes évtized második feléhez képest alaposan megnőtt, s feltehetően még a kiinduló 1968. évihez viszonyítva is jelentősen fokozódott. E feltevés jogosultságát s valószínűségét ismerhetjük fel abban, hogy amíg az *1. ábra C* görbéjének trendje a jövedelemelvonásnak viszonylag mérsékelt csökkenését jelzi, addig a *2. ábrán* a nyílt jövedelem-újraelosztás egyenlegének trendje nemcsak a negatívvá válást, hanem a negatív egyenlegnek nagymérvű növekedését is mutatja. Kifogásolhatja valaki, hogy az összehasonlított trendek nem azonos alapon fejezik ki és mutatják meg a jövedelemelvonás változásának még csak nem is azonos irányzatát, de állításunkhoz további adalékokkal is szolgálhatunk. Az érvényes árszínvonalnak 1968-ban mintegy 8, 1988-ban mintegy 26, 1989-ben pedig 24 százalékát kötötték le a pénzintézeti terheket is számításba vevő elvonások. A *C* görbe trendje alakulásában — már utaltam is rá — az elvonások egy részének — a termékspecifikus adók összegének — változása jelenik csak meg. Ezen adók összegének a nyílt jövedelemelvonásokból való részesedési aránya azonban folyamatosan csökkent, kiváltképp azután, miután az elvonások erősen megközelítették, majd túl is haladták a költségvetési juttatásoknak az összegét. Hozzávetőlegesen a termékspecifikus adók az összes nyílt jövedelemelvonásnak 1968-ban 50, 1976-ban 45, 1980-ban 38, 1985-ben 29, 1987-ben 37, 1988-ban 23, 1989-ben mindössze 20 százalékát ölelték fel. A részesedési aránynak csökkenő tendenciája egyértelműen mutatkozik. A nyílt jövedelemelvonás teljes összegének a *C* görbébe való utólagos beépítése azt jelentené, hogy a termékspecifikus adóknak évről évre abszolúte és viszonylagosan is nagyobb kiegészítésével lehetne az elvonások teljes összegét megkapni. A kiegészítések százalékos arányszámainak növekedéséből is kitűnik, hogy az utólagos beépítéssel a görbe trendje az elvonásoknak nem mérsékelt csökkenését, hanem növekedését jelezné. A kiegészítési arányok alapján ugyanis az 1968. évi 8 százaléknak 50, az 1988. évi 26 százaléknak 77, az 1989. évi 24 százaléknak pedig 80 százaléka a pótlólagos beszámítási hányad. A megjelölt években 4, 20, illetve 19 százalékponttal növekszik az árszínvonal százalékában kifejezett elvonás. Az időszak elején és végén egyaránt megnövekszik tehát az árszínvonal százalékában kifejezett jövedelemelvonás, az időszak kiinduló évében azonban lényegesen kisebb arányban, mint a befejező évben. Aligha lehet kétséges, hogy a *C* görbe trendje a jövedelemelvonások *teljes körű* figyelembevételével az elvonási szintnek nem enyhe mérséklődését, hanem növekedését, mégpedig igen nagy arányú növekedését hozná. A kezdő és záró évek adatainak összevetéséből az áruértékesítési burkolt és a nyílt jövedelem-újraelosztás elvonási szintjének emelkedése közel két és félszeresére tehető. Nagyon erős felfutás ez, amely valós nagyságrendje akkor tárul fel igazában, ha azt is figyelembe vesszük, hogy a terhelés viszonylagos nagyságának kiterjedése az árszín-

vonalnak mintegy 2,5-szeresre való növekedése mellett következett be. Ez arra enged következtetni, hogy a jövedelemelvonás abszolút összegének is legkevesebb 5,5-szeresére, 6-szorosára kellett megnövekednie.

Ez a növekedés az értékesítési árakba burkolt és a nyílt jövedelemelosztás szerepváltásából, a nyílt jövedelemelvonásoknak a költségvetési juttatásokat meghaladó növekedéséből fakadt, ami azonban még mindig nem a teljes jövedelemelvonás-növekedés. Ezt még megtetézi az eszközbeszerzési árakba burkolt jövedelemelvonás. Ennek a mezőgazdasági árszínvonalhoz viszonyított változását az agrárolló nyílásának mozgása tükrözi. Erre figyelemmel mondhatjuk, hogy a közhiedelemmel ellentétben az eszközbeszerzési jövedelemelvonás viszonylagos nagysága 1968—1975 között nem nőtt, sőt, valamelyest csökkent is. 1976—1989 között az ollónak mintegy 36 százalékos kinyílása viszont az elvonási teher erőteljes fokozódását érzékelteti. 1989-ben ugyanis minden 100 forint ipari eszközbevásárlásból 1975-höz viszonyítva 36 forint volt a jövedelemelvonás. Az agrárolló kinyílása tehát a jövedelemelvonást ugyancsak erőteljesen fokozta. Ennek a hatását az eszközbeszerzési jövedelemelvonás teljes összegének növekedésére enyhítette az ipari előállítású termelőeszközök vásárolt mennyiségének előbb mérséklődő növekedése, majd a csökkenése is.

Az eszközbeszerzési burkolt jövedelemelvonás terhét és ennek növekedését is automatikusan veszi figyelembe a mezőgazdasági termelés amortizációs és anyagköltsége. A folyó áras nemzeti jövedelem 1968-hoz viszonyítva mintegy 2,5-szeresre nőtt, szemben a mezőgazdaság eszközbeszerzési jövedelemelvonással nem számoló terhelésének imént említett 5,5—6-szorosra való növekedésével. 1968—1989 között a mezőgazdaság nominális jövedelme növekedésének 1—1 százalékát a teljes jövedelemelvonás 2,2—2,4 százalékos növekedéssel terhelte meg.

Ebből a következőket általánosíthatjuk. *Először* is megcáfolhatatlan tényként szögezhető le, hogy a mezőgazdaságnak igen nagy mértékű pozitív hozzájárulása volt s van a népgazdaság többi szektorának működéséhez. *Másodszor*, ez a hozzájárulás a mezőgazdaság valós lehetőségeihez képest túlzottá is vált, ami a működőképességre negatívan hat vissza. A termelőket nemcsak kényszeríti gazdálkodásuk hatékonyságának a javítására, de meg is nyomorítja őket, amennyiben alkalmazkodóképességük anyagi feltételeinek elviselhetetlen megnyirbálását is okozza.

A nagyüzemek túlzott jövedelemterhelése. A mezőgazdaság felhalmozóképességének megszűnése

A jövedelemelvonások arányainak eltolódása a tényezők szerepváltása révén — mint láthattuk — jellemző a mezőgazdaság összes terhelésének növekedése. De kit és hogyan terhelt ez? A mezőgazdaság összes terhelését, az azt meghatározó tényezők hatásának eltolódásait, átmeneti és tartóssá vált szerepváltásait *a felpörgő infláció, az agrárolló, a kül- és belpiaci árak arányainak rapszodikus váltásai, a forint ismétlődő leértékelése, a nyílt támogatások részbeni árasítására irányuló törekvés, a népgazdasági egyensúly fenntartásához kapcsolt rendszeres terhelésnövekedés* felettébb ellentmondásossá, az üzleti élet elő- és utókalkulációjában követhetetlenné és kiismerhetetlenné is tették. E jelenségek köréből csak azt vizsgálom, hogy a költségvetési támogatások, valamint e támogatások és jövedelemelvonások egyenlegének alakulása hogyan illeszkedik a terhelések újrarendeződésének folyamatába.

A költségvetési támogatások körében 1976-hoz viszonyítva a beruházási támogatások 1982-ben 63, 1987-ben 75, 1989-ben 82 százalékos szintre csúsztak vissza. A költségkímélő támogatások 1982-ben 94, 1987-ben 67 s 1989-ben 84 százalékra redukálódtak. Ezekkel szemben alaposan nőtt több támogatás összege

is. A kedvezőtlen adottságú nagyüzemek külön támogatása négyszeresre s a mezőgazdasági termékek exporttámogatása pedig tízszeresre nőtt meg. Nagy-nagy ingadozások közepette két-, két és félszeresre fokozódott az üzemviteli támogatások összege, amely 1989-ben 38 százalékkal haladta meg az 1976. évit. Az itt említett támogatások növekedése végső összegében felülmúlta az előbb említett támogatások csökkenésének összegét. Ennek eredményeként a költségvetési támogatásoknak teljes összege 1982-ben 23, 1987-ben 59, majd 1989-ben 47 százalékkal múlta felül az 1976. évit.

A termelők a nettó termelési értéküknek 1976-ban 32,5, 1982-ben 32,2 s 1987-ben 27,4 százalékát realizálták állami támogatási jövedelemkiegészítésként. Ennek viszonylagos nagyságában csak 1982 után bontakozik ki jelentősebb, de ugyanakkor mégsem nagymértékű csökkenés. Más képet kapunk, ha a támogatások és elvonások egyenlegét viszonyítjuk a nettó termelés értékéhez. Az egyenleg 1960-ban mintegy 7,6 százalékkal növelte meg a nettó termelési értéket, azaz a realizált bruttó jövedelmet. Viszont 1982-ben mintegy 5,3, 1987-ben pedig már 8,5 százalékkal csökkenti azt. Ebből látható, hogy a költségvetési támogatások növelése kiváltotta az elvonások növelését, s a költségvetési jövedelemkiegészítések fokozódó mértékben kapták finanszírozási forrásukat az elvonások növeléséből. A nyílt jövedelemelosztás hibás körbe jutott. Miközben az érdekvédelem által is hangsúlyozott exportszubvencionálás, a gyenge természeti adottságú nagyüzemek külön támogatása, valamint az export fokozása céljaira való termelési ösztönzések kiadásainak növelése költségvetési elismerést kap, a finanszírozásának megoldása csak a nagyüzemek nyílt jövedelemelvonásainak fokozása árán lehetséges. A költségvetési juttatások növelése szüli a költségvetési elvonások növelésének igényét, s ez utóbbi teljesítése a költségvetési juttatások fokozását feltételezi.

Arra is fel kell azonban figyelnünk, hogy a mezőgazdasági nagyüzemek bruttó jövedelme — s benne a nyeresége is — a mérlegek kimutatásában évről évre növekszik. Úgy tűnik tehát, mintha a gazdálkodásban minden a legnagyobb rendben lenne. A megtévesztő, a valós helyzetet hamisan tükröző kép az infláció szüleménye. A nagyüzemekben a bruttó jövedelem reálértéke már 1986-ban 8—10 százalékkal alatta maradt az 1976. évinek, s azóta az 1976. évitől még inkább leszakadt, a lemaradás legkevesebb megkétszereződött.

A bruttó jövedelem reálértékének zsugorodása kiváltképp csökkenti a vállalati felhasználású, fejlesztéseket megalapozó nyereséghányad reálerejét. E nyereséghányad a nagyüzemek java részében az elmaradt eszközpótlásokat és nagyjavításokat takarja, és felhasználása nem vezet a termelési tényezők gyarapításához. A beruházási összegek az elhasznált munkaeszközök pótlásához nem elegendőek, az eszközvagyon felélése és leértékelődése érvényesül, ami a gazdasági válság tényét és elmélyülését mutatja.

A nyílt jövedelem-újraelosztásnak elvonó jellegűvé való átalakulása — s ennek az értékesítési árak burkolt jövedelemelvonásának helyébe lépése — természetszerűen összpontosította az elvonási teher növekedését a nagyüzemekre. Ahogy a hetvenes években a költségvetési juttatások a nagyüzemek számára épültek ki, úgy most a nyolcvanas évtizedben az elvonások kiterjesztése, összegük felfuttatása is a nagyüzemek terhére vált lehetségessé. A nagyüzemekben némely kiadások, többek közt a bérek terhei, a hitelek kamatai és a biztosítási terhek növekedésének az alapösszegekhez kötött automatizmusa érvényesült, amellett, hogy a fizetési normák emelkedése is jellemzővé vált. Az agrárolló kinyílásának terhe is nagyobb a nagyüzemi szférában, mint a kistermelés körében, mert az ipari termelőeszközök vásárlása s használata itt kevésbé jellemző, árbevételük elköltésében is viszonylag kisebb mértékű. Ez azonban nem változtatott azon, hogy az agrárolló kinyílása a kistermelési körben is fékezte a realizált bruttó jövedelem nö-

vekedését. A kistermelői jövedelmekre is érvényesül, hogy az 1976. évihez viszonyított növekedésük indexét rendszeresen meghaladta elköltésük árindexének a növekedése. A kistermelői szférában is kialakult a realizált jövedelem reálértékének csökkenő tendenciája. Ennek szintje 1986-ban még ha nem is nagyon, de felette állt az 1976. évinek. Ehhez képest 1989-ben már minimálisan 10—15 százalékos visszaesésről is szó lehet. Az infláció felgyorsulása nem kímélte meg a kistermelői gazdálkodás reáljövedelmének alakulását sem.

A nagyüzemi és kistermelői üzemi bruttó jövedelem reálértékének egymás mellé illesztett alakulásából leszűrhető, hogy szektorális szinten sem a nagyüzemi, sem a kistermelői gazdálkodásban, következésképp az egész mezőgazdaság termelésében sincs eszközöket gyarapító felhalmozás. A legjobb meggyőződéssel jelenthető ki, hogy az elvonások növekedése következtében felemésztődött a hetvenes évtizedben az egész mezőgazdaságra kiterjedően érvényes felhalmozási és fejlesztési képesség és készség is. Ehhez járul az eszközvagyon leépülésének, elértéktelenedésének és felélésének a már említett ténye. Mindez ugyan differenciáltan érvényes a termelőszövetkezeti és állami gazdasági szektorra, valamint a kistermelési szférára nézve, végső következtetésként mégis levonható, hogy a mezőgazdasági termelésnek mintegy háromnegyedére vonatkozóan túlságosan alacsony a tőkeképződés és kevés a befektethető tőke ahhoz, hogy — nagy nehézségek és kiterjedt üzemi csődök elkerülésével — hathatós szerepet kapjon a nagyüzemek gyökeres tulajdoni újjászerveződésében és farm típusú családi gazdaságok létrehozásában.

★

A mezőgazdaságot terhelő nyílt és burkolt jövedelemelvonást teljességében megragadni és számszerű összegében kifejezni nem tudtam. De bizonyossá váltak a következők: A hetvenes évtizedben a mezőgazdaságot terhelő burkolt jövedelemelvonás messze túlkompenzálta a nyílt jövedelem-újraelosztás támogatási többletét. A mezőgazdaság ebben az időszakban nemcsak meg tudott állni a saját lábán, de jelentősen hozzájárult a népgazdaság működtetéséhez. A nyolcvanas évtizedben az értékesítési árakba burkolt jövedelemelvonás megszűnt ugyan, a mezőgazdasági termékek exportja szubvencionálttá vált, a nyílt jövedelemelosztás elvonási többlete azonban olyan mértékben nőtt meg, amely megszüntette az ágazat felhalmozóképességét. A népgazdaság működőképességéhez való hozzájárulás nagyarányú fokozódása egylábon állásra kényszerítette a mezőgazdaságot, és kiváltotta egész rendszerének átfogó válságát.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (913—916. o.)

GAÁL GYULA

Az érzelmek iskolája — Vági Ferenc cikkéhez

Vági Ferenc — híven tanulmánya címéhez — arra a kérdésre keresi a választ, hogy a nagy nemzetgazdasági újraelosztási rendszer nyílt és bujtatott „adok-kapok"-ja eredményeképp az ott megtermelt jövedelemhez képest többlettel vagy hiánnyal zár a mezőgazdaság. Aki elolvasta a cikkét, az úgyis tudja, aki esetleg nem, csak véletlenül épp itt pislant bele a lapba, azt nem is csigázva tovább, elárulom: a szerző véleménye szerint az újraelosztás tartósan a mezőgazdaság rovására történik. De meg tudják-e győzni érvei azokat is, akik már eleve nem azonosulnak vele érzelmileg?

Az árakba rejtett diszkrimináció

A fenti kijelentéssel nem csak én lövöm le előre a poént, úgy tűnik, hogy a szerző is eldöntötte már vizsgálódása elején a végeredményt. Ez azonban — szerencsére — nem derül ki a cikk legelején, sőt az ún. „eszmei" árrendszerről folytatott eszmefuttatást kifejezetten megnyugtató fordulattal zárja le. Arra mutat rá ugyanis, hogy az ily módon kimutatott árdiszparitás alapján *csak feltételezhető*, hogy a mezőgazdasági termelőket jövedelemelvonás sújtja. „Ennek bizonyossága is kérdéses lehet, a mértékéről nem is szólva. Az eszmeinél alacsonyabb tényleges árszínvonal jövedelemelvonó hatásáról akkor és abban a mértékben lehet szó, amikor és amennyiben be is bizonyítható, hogy az eszmei árak reális alternatív értékesítési árakként ismerhetők el." (899. o.) Vagy: „. . .az árak nem aszerint minősülnek alacsonynak, illetve magasnak, hogy egy autark elv szerint mesterségesen képzett eszmei árhoz miként viszonyulnak. . ." (900 o.).

Ezt tudván Vági ki is lép az eszmei árszínvonal bűvköréből, s egyrészt a mezőgazdasági termékek tényleges értékesítési árszínvonalát veti egybe a világpiacival, másrészt pedig az ipari eredetű inputok import-, illetve belföldi beszerzési árait hasonlítaná össze. (Hogy miért csak „hasonlítaná", arról később.)

Ennek a módszernek azonban több gyengéje is van, amelyeket meg sem említ, s főleg nem számszerűsíti az ezekből fakadó becslési hibákat.

1. Arra a nem valószerű feltételezésre épít, hogy a mezőgazdasági termelők számára az is egy választható lehetőség, hogy valamennyi, számukra szükséges anyagot, félkész terméket és termelőeszközt importból szereznek be, s minden termékük exportálják, anélkül persze, hogy ezzel befolyásolnák az általuk elérhető árakat.

2. Az inputoknak csak egy korlátozott körét veszi figyelembe, s nem számol olyan alapvető termelési tényezők árával, mint például a föld vagy a munkaerő.

Gaál Gyula a Pénzügykutató Rt. tudományos mukatársa.

3. Nem tudja megkülönböztetni a termékek minőségi különbségéből fakadó áreltéréseket azoktól, amelyek valóban csak a származási hely különbözőségéből adódnak. (Ilyen minőségi különbségek nem ritkán mutatkoznak a hazai termékek javára is, lásd például a vagonokból csupán robbantással elővarázsolható szovjet műtrágya esetét — ami persze olcsóbb a pétinél.)

4. A kétféle formába rejtett támogatás, illetve elvonás (input- és outputárak) egyenlege erősen függ a felhasznált inputok szerkezetétől, összetételétől, másrészt a felhasználás hatékonyságától. [Nyilván nem mindegy, hogy az áraiban különböző mértékű elvonást tartalmazó inputtermékek egy-egy fajtájából mennyit használ föl a termelő, s ezzel mennyi (és milyen fajta) — árában rejtve támogatott — végterméket állít elő.] Ezek pedig korántsem egy külső újraelosztó hatalom által meghatározott adottságok a mezőgazdasági vállalatok számára (hacsak annyiban nem, hogy ez a hatalom egyúttal kényszerformákba terelte s tragikusan elszegényítette a lehetséges hazai vállalattípus-választékot), hanem ezek az uralkodó vállalati forma belső jellemzőiből fakadnak.

Mondhatnánk persze, hogy a módszer itt pontokba szedett gyengéinek számításon kívül hagyását felemlegetni csak tudálékoskodás (és itt térek vissza arra a bizonyos „összehasonlítaná"-ra), hisz van itt lényegesebb baj is. Mint a szerző írja, „A mezőgazdasági termelőeszközök import- és belföldi beszerzési aggregált árszínvonalának összehasonlítására mind ez ideig még nem került sor." Így ő is csak a sejtéseire hagyatkozhat: „... úgy *vélem*, a termelőeszközök hazai beszerzési árszínvonalának az egész időszakban felül *kellett* múlnia az importárszínvonalat". (900. o.) (Kiemelés *G. Gy.*)

Innen már csak egy lépés annak megállapítása, hogy bár a belföldi értékesítési árakban a nyolcvanas évek kezdetétől egyre erősödő támogatás van rejtve, összességében — a termelőeszközök magas árai folytán — továbbra is jövedelemelvonás érvényesült.

Miközben tehát bátran leszámol az eszmei árakon nyugvó árdiszparitás gondolatával, a helyére új hiedelmeket sulykol.

A nyílt diszkrimináció

Nem szerep nélküli persze Vági Ferenc gondolatmenetében annak leszögezése, hogy az árakon keresztül történő újraelosztás — egyenlegét tekintve — jövedelemelvonást jelent. Ezzel magyarázható, hogy miért hajlandó az állam a nyílt jövedelem-újraelosztásban nettó támogatóként megjelenni, s honnan biztosít forrásokat ahhoz, hogy a számára kedves agrárvállalati formát támogassa. (Természetesen ebben a gondolatmenetben, amely a végeredményből indul ki, s ahhoz keres visszafelé bizonyítékokat, a támogatások forrása csak maga az agrárszektor lehet, amely egyszerűen *nem kaphat* más gazdasági ágból átcsoportosított forrásokat.)

Az idézett adatok szerint 1982-ig a nyílt jövedelem-újraelosztás során a mezőgazdaság 1979-ben tetőző, majd folyamatosan csökkenő támogatási többletet élvezett, az ezt követő időszakban azonban költségvetési kapcsolataiban nettó befizetővé vált. „1989-ben az egész mezőgazdaság teljes jövedelemelvonási többlete közel 35 milliárd forintra nőtt meg." A kijelentésének súlyát csökkentő felvetést, miszerint az élelmiszer-gazdaság egészét (tehát az élelmiszeripart is) tekintve a támogatások és az elvonások egyensúlyban vannak, azzal veti el, hogy a mezőgazdasági vállalatok nem tulajdonosai az élelmiszeripari cégeknek, ezért az ez utóbbiakat kedvezményező támogatások őket nem érintik. Mégis, mivel az élelmiszer-gazdaság egységes rendszert kell hogy alkosson, e felvetés megérne legalább annyit, hogy megpróbáljuk végiggondolni a nemzetgazdaság egészébe integrálásának feltételeit, lehetséges módját és eszközeit, ahelyett, hogy a bűn-

bakot — a túl drágán szállító ipar és az ezt cinkosan elnéző gazdaságirányítás képében — pusztán az ágazaton kívül keressük.

Említettem már, hogy megítélésem szerint Vági fordított logikával dolgozik: kész végeredményhez keresi az érveket. Milyen lépésekből áll ez a gondolatmenet?

1. A mezőgazdaságot — szemben piaci versenytársainkkal — nálunk nem támogatják, épp ellenkezőleg, jelentős elvonásokkal sújtják. (Tétel.)

2. Ehhez az kell, hogy a nyílt és burkolt újraelosztás összességében komoly *jövedelemelvonást* eredményezzen a mezőgazdaságban. (Az ilyen normatív megfogalmazások sokaságával találkozhat a figyelmes olvasó.)

3. Mivel sem a nyílt, sem a burkolt támogatás—elvonás-egyenleg nem számszerűsíthető pontosan, összegük előjeléről csak akkor állíthatunk biztosat, ha a két egyenleg külön-külön azonos előjelű. Jelen esetben így külön is *mindkettőnek elvonási többletet kell mutatnia.*

4. Ezt akkor is ki kell mutatni, ha a számokból nem vonható le ez a tanulság.

A módszert az árakon keresztül érvényesülő újraelosztás tárgyalásánál láttuk: a hiányos vagy nem összehasonlítható adatok helyett a sejtésre támaszkodó véleménynyilvánítás s a „sejtést" gyengítő megfontolások figyelmen kívül hagyása. A nyílt támogatások és elvonások egyenlegének kiszámolásakor pedig megfelelően kell kiválasztani a figyelembeveendő összegeket. Így az elvonások serpenyőjébe Váginál több vitatható tétel is belekerült.

Vitatható például a *bank- és biztosítási költségek* elvonásként történő figyelembevétele. Itt szolgáltatást nyújtó és igénybevevő viszonyáról van szó, ahol persze mindmáig jellemzőek bizonyos oligopolista függőségi viszonyok, de nem jobban, mint a mezőgazdasági termelők bármely más külső kapcsolatában. (Ezzel az erővel akár a traktorok vételárát is teljes egészében elvonásként vehetnénk figyelembe.) Nyilván bármely banknak vagy biztosítóintézetnek, amely egy egész népgazdasági ággal történő elszámolásában passzívumot mutatna (például rendszeresen több kártérítést fizetne, mint amennyi biztosítási díjat beszed), csak egy dolgot tanácsolhatnánk jó szívvel: minél előbb húzza le a redőnyt, s próbáljon valami más foglalkozás után nézni. Továbbá egyáltalán nem magától értetődő e költségeket úgy kezelni, mint amelyek a gazdálkodók számára eleve elrendelt, külső adottságok, s függetlenek azok belső viszonyaitól, gazdasági döntéseitől.

Nem fogadható el az elvonások közé a *társadalombiztosítási járulék* beszámítása sem. Érzi ezt Vági is, de őt köti az előre eldöntött végeredmény, amelyhez el kell jutnia. Ezt azzal éri el, hogy elismeri ugyan e járulék függetlenségét a költségvetéstől, de — mondja — „ezt éppúgy a termelők jövedelméből vonják el... Figyelmen kívül hagyása alapirányában változtatná meg a jövedelem-újraelosztás egyenlegét. Nemcsak az élelemiszer-gazdaság egészére, hanem önmagára a mezőgazdaságra nézve is — még a legutóbbi évekre is — pozitív lenne az újraelosztás egyenlege, ami a mezőgazdaság támogatottságának létezését szuggerálná. Ezzel szemben a valóságos helyzet egészen más". (903. o.)(*Csakazértis, punktum.*)

Két fontos érve van tehát:

1. A termelők jövedelméből vonják el...

Kérdéseim: Mit szólna Vági akkor, ha a járulékfizetés *technikája* megváltozna, ezentúl nem a vállalat fizetné, hanem béresítenék, s a dolgozók egyénileg rónák le a biztosítási díjat? (Most ugyanis a vállalat a postás.) S miért nem jut még az eszébe sem, hogy megpróbálja számszerűsíteni a „bevételi" oldalt, azt, hogy a mezőgazdaságban dolgozók évente mennyi nyugdíjat, baleseti és betegségi járadékot, gyógyszerár-támogatást stb. kapnak a befizetett járulékkal szemben?

2. Teljes összegében elvonásnak kell tekinteni, különben a számok nem azt támasztanák alá, amit ő már előre eldöntött. Mit mondjak? Nem elég meggyőző.

És sajnos nem elég meggyőző ez az egész fordított logikájú cikk sem. Ha az általa idézett számításoknak van tanulsága, akkor az elsősorban éppen az, hogy zsákutcába jutunk, ha ezen az úton próbálunk a mezőgazdaság szorult helyzetéért felelőst, s azon keresztül arra megoldást találni. Odáig kellene eljutni, hogy ne bonyolult modellszámítások útján próbáljuk szimulálni a versenytársakéhoz hasonló piaci viszonyokat (s ha e versenyben a termelők lemaradnak, akkor automatikusan a rossz szimulálásra gyanakodni), hanem új és sokféle szereplővel, ezeket sokszálon összekapcsoló intézményrendszerrel valódi piaci viszonyokat teremteni. S elnézést kérek Vági Ferenctől ezért a banalitásért, amivel nyilván ő is egyetért.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 9. sz. (917—926. o.)

BAGÓ ESZTER

A nagy- és kisvállalatok kapcsolata az iparban.*

(Nemzetközi és hazai tendenciák)

Az elmúlt egy-másfél évtizedben a piacgazdaságokban a nagy- és kisvállalatok közötti együttműködés tartama jelentősen bővült, változott. A magyar iparon belül ez a kapcsolatrendszer nemcsak terjedelmében, de tartalmi elemeiben is igen fejletlen, sőt az elmúlt időszakban tovább gyengült. A kapcsolatrendszer fejlesztéséhez a korszerű kisvállalati szféra kialakulását támogató iparpolitikai programokra és a nagyvállalatok aktívabb magatartására lenne szükség.

A hetvenes évektől a fejlett piacgazdaságok vállalati szerkezetének alakulásában kétségkívül a legfontosabb új tendencia a kis- és középvállalatok növekvő térhódítása. Bár a legnagyobb vállalatok összefonódása a nemzetközi tőkével és diverzifikációja révén a szervezeti koncentráció folyamata nem állt meg, a korábban a jóléti társadalom pilléreinek tekintett nagyvállalatok kétségkívül veszítettek a piaci igények kielégítésében, a műszaki fejlődésben játszott (illetve nekik tulajdonított) szerepükből.

A fejlett piacgazdaságokban a vállalati szerkezet változásának, a kisvállalatok növekvő térhódításának folyamata igen összetett. A piaci igények változása, a műszaki fejlődés új tendenciái, a gyorsuló és erősödő strukturális változások és nem utolsósorban a társadalmi értékrend módosulása az elmúlt másfél-két évtizedben olyan körülményeket teremtett, amelyek között a nagyvállalati szervezeti formához fűződő előnyök leértékelődtek. A vállalati siker összetevői napjainkra jelentősen módosultak. Századunk első felében-kétharmadában az ipari szervezet erőteljes koncentrációs folyamataiban döntő tényező volt, hogy a piaci siker, a versenyképesség a vállalatok költségcsökkentési erőfeszítéseinek, a termelékenység növekedésének, a piaci hatalomnak a függvényében alakult. Ezek a nagyvállalati szervezetekhez kötődő sikertényezők bár fontosak maradtak, veszítettek jelentőségükből. Napjainkban ugyanakkor új sikertényezővé vált a rugalmasság, az alkalmazkodási és innovációs készség. Ezek olyan vállalati magatartásjegyek, amelyek erőteljesebben a kisebb vállalati méretekhez kötődnek.

Az új sikertényezők kihívására a nagyvállalatok széles köre diverzifikációs stratégiával, belső szervezetének a decentralizálásával, a multidivizionális belső irányítási rendszer kialakításával válaszolt: vagy — a nemzetközi koncentráció révén — a piaci hatalom erősítésével, vagy szervezetének karcsúsításával (*spin*

* A cikk a Ts 1/3 OKKFT program keretében az MTA Ipar- és Vállalatgazdaságkutató Intézetben végzett kutatás alapján készült.

Bagó Eszter kandidátus, a Gazdasági Versenyhivatal főmunkatársa.

out-, *management by out*-módszerek) kívánta az új követelményekhez való alkalmazkodóképességét javítani.

A kisvállalati szervezetekhez kötődő sikertényezők jelentőségének növekedése ugyanakkor egyre inkább érdekeltté teszi a nagyvállalatokat abban, hogy a kisvállalatokkal kialakított munkamegosztás és együttműködés útján tegyenek szert a piaci siker kellékeire.

A kisvállalatok térhódítása a fejlett piacgazdaságokban így nemcsak a nagy- és kisvállalatok egymáshoz viszonyított arányait változtatta meg, hanem kiszélesítette e két vállalattípus egymásközti munkamegosztását és egymással való együttműködését is. Ebben az új vállalatszerkezetben a különböző méretű vállalatok nemcsak egymás mellett, illetve egymással versenyezve élnek, hanem egymás között igen erős kooperatív készséget is mutatnak.

A beszállítói kapcsolatok új vonásai

A nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatok hagyományos, sok évtizede élő formája, amikor a vállalatok között a végtermékgyártás egyes fázisain belül alakul ki munkamegosztás, a kisvállalat a nagyvállalat által gyártott termék gyártási folyamatának egy fázisát végzi.

Korábban a nagyvállalatok térhódításában, az ipar vállalati koncentrációjának a növekedésében fontos szerepet játszott a vertikális integráció. A különböző — de oszthatói, piaci kapcsolattal is összeköthető — termelési fázisok egy (nagyvállalati) szervezetbe történő integrálásának előnyei napjainkra veszítettek jelentőségükből, és ez a nagy- és kisvállalatok közötti együttműködés szélesedésének fontos tényezőjévé vált.

Bizonyos termelési fázisok vállalaton kívülre helyezése nyilvánvalóan növeli a termelési folyamatok összehangolhatóságának a kockázatát, és bizonytalanságot teremthet a vállalaton belüli kapcsolatok „piacosítása" is. A sok évtizedes törekvés a nagyvállalatok szervezetén belül a vertikális integráció erősítésére éppen az effajta kockázat csökkentésében játszott igen fontos szerepet (*Jacquemin—de Jong* [1981]).

Napjainkban a fejlett piacgazdaságokban a kisvállalatok számának nagymértékű növekedése, a kisvállalatok alapításának általában kedvező gazdasági környezet jelentősen csökkentette a nagyvállalatok kockázatát a kisvállalatokkal kialakított szoros és széles körű termelési kapcsolatokban. A potenciális partnerek nagy száma miatt és a közöttük tapasztalható erős versenyben a nagyvállalatok számára a partnerkapcsolatokra széles lehetőség kínálkozik, egy-egy kisvállalati partnertől való erős függőség kockázatával eleve nem kell számolnunk.

A nagy- és kisvállalatok közötti beszállítói kapcsolatok hagyományos mozgatórugója: a — nagyvállalat számára lefölözhető — költségelőnyök erőteljesebbé válnak. A kisvállalatok innovációs és technikai képességeinek növekedése következtében egyre szélesedik az a kör, ahol a nagyvállalatok számára költségmegtakarítást ígér a korábban integrált termelési fázisok szétválasztása, a kisvállalati beszállítók igénybevétele. A műszaki fejlődés hatására számos ágazatban, termelési fázisban csökkent a termelési méretek növekedését kísérő nagyságrendből adódó megtakarítások jelentősége. A flexibilis specializáció[1] elvére épülő gyártó-

[1] A flexibilis specializáció fogalmát *Charles Sabel* [1983] amerikai közgazdász vezette be. A flexibilis specializáció elvére felépülő kisvállalatok korszerű, magas műszaki színvonalat képviselő, rugalmasan konvertálható gyártási rendszereket, magasan képzett munkaerőt alkalmaznak, széles felhasználói igények különböző minőségű és mennyiségű rugalmas kielégítésére alkalmasak. (Lásd: *Sabel, Ch.* [1983], *Wildemann, H.* [1989].)

rendszereken termelő kisvállalkozások széles körű felhasználói igényeket képesek kielégíteni magas technikai színvonalon és versenyképes árakon.

A nagy- és kisvállalatok kapcsolatainak fejlődésében a költségelőnyöknél is fontosabb tényezővé vált, hogy e kapcsolatok keretében a nagyvállalatok olyan technikához, technológiához férhetnek hozzá, amellyel nem rendelkeznek és kiépítésük gazdaságtalan lenne a számukra. A nagy- és kisvállalatok technológiák szerinti munkamegosztását napjainkban jelentősen felerősítette, hogy az új technológiai megoldások ma már sok esetben kisvállalati szervezetekben születnek, a kisvállalatok igen széles köre éppen ezek kifejlesztésére jön létre. A kisvállalatokkal kialakított technológiai munkamegosztás talaján létrejövő együttműködés a nagyvállalatok egyre szélesebb köre számára e technológiai transzfer fontos útjának bizonyul.

A kisvállalatokkal kialakított kapcsolatokban a nagyvállalatok számára napjainkra különösen fontossá vált az a pufferszerep, amelyet ezek a kapcsolatok a nagyvállalat strukturális és konjunkturális alkalmazkodásában jelentenek. A nagyvállalat megrendeléseit a külső beszállítói kör számára a konkrét piaci igények függvényében rugalmasan változtathatja; az egyes termelési fázisok felfuttatása, mások visszafejlesztése rövid távon számára kockázat-, illetve költségmentesen valósítható meg. Így a kisvállalati kapcsolatok által biztosítható növekvő alkalmazkodóképesség vált egyre fontosabb tényezővé a nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatok fejlődésében.

A nagy- és kisvállalatok beszállítói kapcsolatainak iránya is megváltozott. E kapcsolatrendszer hagyományos formáiban az alkatrészgyártáson belül alakult ki a nagy- és kisvállalatok közötti munkamegosztás, és az összeszerelés a nagyvállalati keretekben valósult meg. A fogyasztói igények erőteljes differenciálódása ugyanakkor éppen a végtermékek iránti kereslet összetételét változtatta meg. Ennek hatására az összeszerelő tevékenység — tömegigényekhez alkalmazkodó — nagyipari jellege mára háttérbe szorult. A differenciálódott fogyasztói-felhasználói igényekhez való alkalmazkodás számos végterméket kibocsátó kisvállalat számára teremtett kedvező piaci lehetőséget a „high-tech" által uralt összeszerelő jellegű iparágakban. Ezek a kisvállalatok nagyipari méretekben, nagysorozatokban, a nagyvállalatok által előállított alkatrészek, részegységek felhasználásával, a vevő igényei szerinti kombinálásával állítják elő — szerelik össze — a termékeiket. (Az ilyen kapcsolatok példája számos speciális műszer, berendezés előállítása, illetve a német és olasz szerszámgépipar szervezeti felépítése.) (*Bayer, K.* [1985].)

A nagy- és kisvállalatok termelési kapcsolatainak a jellegében bekövetkező legfontosabb új vonás: a kisvállalatok függőségének mérséklődése, e kapcsolatokon belül a partnerek közötti *kölcsönös* függőség kialakulása.[2]

A kisvállalatok a beszállítói kapcsolatokon belül nemcsak egyszerűen végrehajtják azt a termelési feladatot, amit a nagyvállalat rájuk bízott, hanem a beszállítói hálózatra jelentős feladatok hárulnak a termék- és technológia fejlesztésében is.

A jelentős innovációs háttérrel rendelkező kisvállalati partnert a nagyvállalatnak nem érdemes rövid távú költségelőnyökért versenytársaival felváltania; a

[2] A nagy- és kisvállalatok kapcsolatrendszerén belül a kölcsönös függőség erősödésére jó példát szolgáltat az autóipar. A Nissannak — és általában a japán autóipar nagyvállalatainak — a beszállítói maguk tervezik meg az alkatrészeket, azok gyártási eljárását. A nagyvállalat önálló fejlesztési munkát követel meg tőlük. A kisvállalatok függőségének mérséklődésére példa a Daimler Benz gyakorlata. A Daimler Benz beszállítójának forgalmán belül csak egyharmadot tehet ki a neki történő beszállítás. Ezzel biztosítja, hogy partnere más üzletekből származó tapasztalatai is emeljék a beszállító műszaki színvonalát (*Strategic Partnering* . . . [1989]).

kapcsolatok hosszú távú előnyökre épülnek, és ez kölcsönös függőséget teremt a partnerek között.

A kisvállalati partnerek függőségének mérséklésére a nagyvállalatok tudatosan is törekednek. Ha beszállítóik más partnerekkel is kapcsolatban állnak, ez növeli értéküket a technológiai transzfer szempontjából, javítja termelésük hatékonyságát, és így a kapcsolatok a nagyvállalat számára nagyobb előnyt, ugyanakkor a kisvállalat számára nagyobb biztonságot jelentenek.

A kölcsönös függőség erősödése ugyanakkor természetesen nem teszi egyenrangúvá, egyenlő súlyúvá a nagy- és kisvállalati partnereket. A kapcsolat egyoldalú marad abból a szempontból, hogy jelentősége mindig nagyobb a kisebb, és kisebb a nagyvállalat számára. A nagyvállalat — tőkeereje, műszaki potenciálja talaján — csak e kapcsolatrendszer egészétől válhat függővé. A kisvállalatot, még ha sokirányú kapcsolatrendszert épített is ki, nagyobb arányú, sokszor pótolhatatlan veszteség érheti egy-egy ilyen kapcsolat megszűnésekor.

Új típusú kapcsolatformák — a nagyvállalatok kezdeményező szerepe

Az elmúlt egy-másfél évtized nemcsak a nagy- és kisvállalatok közötti hagyományos kapcsolatforma megújulását, hanem a kapcsolatok új formáit is kialakította: a nagyvállalatok aktív szerepet vállalnak a köréjük kiépülő kisvállalati gyűrű kialakításában, fejlődésében (*Strategic Partnering* ... [1989], *Varga Gy.* [1990]).

A hetvenes években, illetve a nyolcvanas évek elején a strukturális válság által sújtott nagyvállalatok széles köre jelentős mértékű visszafejlesztésre kényszerült. Az ebből származó veszteségek mérséklésére számos nagyvállalat olyan programot dolgozott ki, amelynek keretében a visszafejlesztésre kerülő tevékenységéhez kapcsolódva különböző módszerekkel kisvállalatok alapítását, létrejöttét segítette elő. A kisvállalatok támogatásával a visszafejlesztést kísérő munkanélküliség mérséklését, új munkahelyek teremtését kívánták elősegíteni.

A nagyvállalatok munkahelyteremtés szándékával meghirdetett kisvállalat-alapítást ösztönző programjait hiba lenne egyszerűen emberbaráti motívumokkal, a nagyvállalatok szociális érzékenységével magyarázni. A visszafejlesztésekre kényszerülő nagyvállalatok új munkahelyek megteremtésének ígéretével igyekeztek állami segítséget és társadalmi támogatást nyerni egyes üzemeik bezárásához. Ezzel nyílt módjuk arra, hogy e visszafejlesztésekkel kapcsolatos ellenállást mérsékeljék, elkerüljék azokat a veszteségeket, amelyek a szükséges lépések halasztásából adódnának.

A visszafejlesztéseket kísérő kisvállalat-alapítást támogató programok révén a nagyvállalatoknak sikerült megőrizni a helyi, illetve a központi szervek bizalmát (így például az állami megrendeléseket). E programok kifogták a szelet a helyi hatóságok vitorlájából, ha azok a felszabaduló ingatlanok ipari célú újrahasznosítása ellen esetleg akadályt gördítettek volna.

A nyolcvanas évek második felében a korábbi tömeges visszafejlesztések, üzembezárások csökkenésével a nagyvállalatok munkahelyteremtő kezdeményezései új vonásokkal bővültek. Az Európai Közösség országaiban befejeződött a tradicionális nehézipar racionalizálása, és lefutottak az ehhez kapcsolódó új munkahelyteremtő programok. A kisvállalatok támogatását, új kisvállalatok alapítását elősegítő nagyvállalati kezdeményezéseken belül a munkahelyteremtés szándéka még határozottabban összekapcsolódik a nagyvállalat működésének egészét szem előtt tartó szempontokkal. A negatív ösztönzők (veszteségek mérséklése) helyett a pozitív ösztönzők (az előnyök megragadása) válnak dominálóvá. Napjainkban a kisvállalatok alapításának támogatásával elérhető előnyök jelentős része a nagyvállalati image, a public relation területéhez tartozik. Továbbá a

nagyvállalatok megszerezhetik a kormány jóindulatát is a kisvállalatok támogatásához, ami az állami megrendelésekben, illetve a kedvezőbb versenypolitikai és szabályozási feltételekben jelentkezhet. A helyi hatóságokat e programok elnézőbbé tehetik a környezetvédelmi ellenőrzésben. Esetleg a nagyvállalatok vezetői számára nyújt személyes karrierelőnyöket e programok végrehajtása.

Egyre nagyobb szerepe lesz annak a ténynek is, hogy a nagyvállalatok felismerték: általános fejlődési lehetőségeik, sikereik összefüggenek a körülöttük kiépülő kisvállalati hálózattal. A környezetükben működő, prosperáló kisvállalati kör fejlődése, műszaki színvonala kedvező bázist jelent a támogatóknak és partnereknek is. A kisvállalatok műszaki fejlődésében, az új termékek kifejlesztésében, diverzifikációban játszott — nagyvállalatokat támogató — szerepe azonban már átvezet a nagy- és kisvállalatok kapcsolatának egy másik, újnak minősíthető formájához: e két vállalattípusnak a K + F területén kialakított kapcsolatához.

A nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatok fejlődésének egyre fontosabbá váló területe: a nagyvállalatoknak az innovatív kisvállalati szférával való együttműködése. Ezek a kapcsolatok „technológiai ablakot" nyitnak a nagyok számára a műszaki fejlődés legújabb eredményeinek a megismeréséhez, hasznosításához.

A nagyvállalatok különböző módszerekkel lépnek kapcsolatba, támogatják, illetve vonják vonzáskörzetükbe a *high-tech* területén működő kisvállalatokat. Sokan vállalnak részvételt — tőkével, ingatlannal, szaktanácsadással, képzéssel — ipari parkok, „kisvállalati inkubátorok" létrehozásában. A legnagyobb vállalatok széles körű programot dolgoztak ki a kisvállalatok kutatási, fejlesztési eredményeinek a nagyvállalat tevékenységébe való beáramaltatására.

A nagyvállalatok sokszor olyan kisvállalatok számára nyújtanak támogatást, amelyek műszakilag újszerű és ezért igen kockázatos vállalkozást jelentenek, ezért szokványos banki finanszírozásukra kevés az esély. A kisvállalatok szempontjából e kapcsolatforma előnye, hogy a nagyvállalatok által nyújtott támogatás nemcsak pénzügyi területre korlátozódik. A nagyvállalatok vevőként közvetlen piacot jelentenek a számukra, és e kapcsolat közvetve segíti elő más — nagyvállalaton kívüli — piacok megszerzését is. A kisvállalatok a nagyvállalat védőernyőjében működnek, hozzáférnek a nagyvállalat jól kiépített K + F-infrastruktúrájához, közvetlen segítséget kapnak a marketing és a vállalatvezetés területén. A kisvállalatok által kinyitott „technológiai ablak" pedig jelentős előnyöket teremt a nagyvállalat innovációs képessége szempontjából.

A nagyvállalatok felismerték, hogy az innovatív kisvállalatok által ma betöltött piaci rések, a ma még csak szűk területeken felhasználható technikai-technológiai újdonságok a jövő tömegigényeinek a kielégítési lehetőségét hordozzák magukban. Az innovatív kisvállalati szféra támogatása nemcsak jó tőkebefektetésnek bizonyulhat. A nagyvállalatok köré kiépülő kisvállalati gyűrű kialakítására nyújtott támogatás sokszorosan megtérül azokon az előnyökön keresztül, amit ez a kisvállalati hálózat a nagyvállalatok általános műszaki fejlődésében, a konkrét műszaki ismeretekben az innovatív magatartásformák példáiban, illetve a termelési kapcsolatokban nyújthat.

Az innovatív kisvállalati szférával kialakított kapcsolatrendszer napjainkban fontos hátterévé vált a nagyvállalatok diverzifikációs stratégiájának. A nagyvállalat fő profiljának diverzifikálása, új termékek, új piacok, új technológiák kialakítása költséges, időigényes és kockázatos vállalkozás.

A nagyvállalatokkal együttműködésben álló, azok vonzáskörzetében működő kisvállalati szféra egyrészt számos új ötletet, terméket kínál a diverzifikáció megvalósításához. Másrészt e kisvállalati hálózat körében tesztelhető, elindítható a diverzifikációs ötlet, jelentősen csökkentve ezzel a megvalósítás kockázatát. Ellenkező irányban pedig, míg egyrészt a kisvállalatok „technológiai ablakot"

nyitnak a nagyvállalatok számára, másrészt a nagyvállalatok K + F-tevékenysége is kiindulópontja lehet a nagy- és kisvállalatok együttműködésének.

A nagyvállalatok kutató-fejlesztő tevékenysége keretében számos olyan új eredmény születik, amely abban a keretben nem használható fel, nem illik profiljához, illetve csak kisebb vállalati méretekben hasznosítható. Ezeknek a kutatási-fejlesztési eredményeknek az alkalmazásában a nagyvállalat természetesen érdekelt, és ennek megoldását találhatja meg a kisvállalatokkal kialakított együttműködésben.

Látványos lemaradás a hazai iparban

A végtermékgyártás egyes fázisaiban a vállalatok közötti kapcsolatok alacsony szintje, a nagyvállalati szervezeteket jellemző autarchia a magyar ipar régóta közismert, sokszor elemzett jellemvonása.[4] Hosszú évtizedekig e kapcsolatrendszer kialakulását, fejlődését akadályozták az iparunk szervezetének centralizálási hullámai, amelyek sorra visszaépítették a külső kapcsolatokat a nagyvállalatok szervezetébe. A hazai nagyvállalatok a — piacgazdaságokban igénybe vett — kisvállalati beszállításokat három forrásból helyettesítették: más nagyvállalatoktól történő beszállítással, importtal és önellátással.

Bár a nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatok szűk terjedelme iparunkban döntően a kisvállalati szféra fejletlenségére vezethető vissza, az ipar egészének termelési struktúrája, a nagyvállalatok termékszerkezete sem teremtett kedvező feltételeket a nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatok fejlődésének. Elegendő csak a magyar gépiparon belül a nehézgépgyártás jelentős arányát, a személygépkocsi-gyártás hiányát, a viszonylag fejletlen elektronikai ipart és a magyar nagyvállalatok a piacgazdaságokban kis- és középvállalati profilnak minősülő termékszerkezetét említeni.

Mindezek hatására a hazai nagyvállalatok kisvállalati kapcsolatai igen szűk sávra szorítkoznak. E kapcsolatokon belül is elsősorban a nagyvállalatok kapacitásbővítési törekvései érvényesültek, a szabad munkaerővel rendelkező övezetekbe, szervezetekbe telepítették azokat a termelési fázisokat, amelyek alacsony technikai színvonalú feladatok elvégzését igényelték. Igen szűknek bizonyul az a technológiai sáv, ahol a nagyvállalatok speciális technológiával rendelkező kisvállalati partnereket vettek igénybe.

1990 második felében végzett kutatás — amely 12 (egy kivételével a 100 legnagyobb hazai iparvállalat körébe tartozó) nagyvállalat kisvállalati kapcsolatrendszerét tekintette át — a kapcsolatok szűk terjedelmét újra bizonyította. E vállalatok körében a külső beszállítások értéke — a termelési értékhez viszonyítva — önmagában sem igazán jelentős (4—20 százalék között mozog). Ennek csak töredéke a kisvállalati körrel kialakított kapcsolatok aránya, két vállalat kivételével jóval a 10 százalék alatt maradt.

A nagy- és kisvállalatok a hazai iparban amúgy is fejletlen kapcsolatrendszere 1990-ben tovább gyengült. Az iparunkat jelenleg sújtó strukturális és értékesítési válság a hazai nagyvállalatokat széles körben termelésük visszafejlesztésére kényszerítette. Ennek első, kézenfekvő lépése a külső termelési kapcsolatok — már említett — vállalaton belülre történő visszaépítése. Hazai és rubelexport-megrendeléseik visszaesése nyomán a kisvállalatokkal való kooperáció a termelés

[4] A hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején, amikor az ipar szervezeti rendszere a közgazdasági kutatások egyik legdivatosabb témájává vált hazánkban, számos kutatás foglalkozott a vállalatok közötti együttműködés és munkamegosztás alacsony színvonalával, ennek okaival. Ezek közül csak néhányra utalok: *Inzelt A.* [1981], *Sternthal, J.* [1979], *Román L.* [1982].

visszaesésénél rendre nagyobb mértékben (20—30 százalékkal) csökkent. A nagyvállalatok számára annál is könnyebb megrendeléseiket visszavonni a kisvállalatoktól, mivel ezek a külső termelési kapacitások nem épültek erőteljes specializációra, csupán kapacitásbővítő jellegűek voltak, és ezért széles körben helyettesíthetők a belső kapacitásokkal.

A nagyvállalatok a jelenlegi piaci helyzetben piaci reorientációra kényszerülnek. Az ehhez szükséges termékstruktúra-váltáshoz az alkatrész- és részegységbeszállítások területén — a ma már liberalizált — import növelésével látják versenyképességük növelését biztosítottnak. Úgy ítélik meg, hogy a korábbinál igényesebb piacokon új vevőket csak akkor tudnak meghódítani, ha termékeik műszaki színvonalát jelentősen növelik. Ebben a hazai ipar és ezen belül a jelenlegi kisvállalati kör nem jelenthet partnert a számukra. (Ahogy azt az egyik nagyvállalat szakértője megfogalmazta: a versenyképesség biztosítása érdekében „nekünk is ott kell vásárolnunk, ahol konkurenseinknek".)

A nagyvállalatok piacváltása tehát a hazai kisvállalatok számára — a kisvállalatok jelenlegi műszaki színvonalát, innovációs készségét, technikai felszereltségét figyelembe véve — piacvesztést jelent.

Az elmúlt évek felgyorsuló szervezeti változásai, a nagyvállalatok decentralizálódása és a kisvállalati szféra fejlődése csak kismértékben tágította ki a nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatok fejlődésének a lehetőségeit. Az újonnan alakuló kisvállalatok alacsony tőkeereje nem teszi lehetővé, hogy olyan tevékenységbe kezdjenek, amivel nagyvállalatok beszállítójaként léphetnének fel. A kisvállalati beszállítói piac lassú növekedésében szerepet kap annak nagyfokú bizonytalansága, valamint az a tény, hogy az ilyen kisvállalati profil — iparunk mai szervezeti struktúrájában — fokozott függőséget teremt. Az új kisvállalkozások így a „puhább" piacokra, az alacsonyabb tőkeigényű területekre áramlanak.

A nagy- és kisvállalatok kapcsolatain belül határozott fejlődés tapasztalható a termelést kiszolgáló szolgáltatások területén. Ez kétirányú változás következménye. Egyrészt a nagyvállalatok széles körében megvalósuló decentralizálódási folyamat első lépéseinek egyike volt, hogy számos nagyvállalat keretéből kiváltak a javító-karbantartó és az ehhez kapcsolódó alkatrészgyártó gépipari tevékenységek, csomagolás- és nyomdatechnikai részlegek, sok helyütt a szervízszolgálat, illetve más szolgáltató jellegű funkciók. Így ezek a tevékenységek a nagyvállalatok önellátása helyett ma már széles körben vállalatok közötti kapcsolatok formájában szerveződnek. Másrészt az ipari tevékenységet kiszolgáló funkciók alacsony tőkeigényességük miatt vonzó piacot jelentenek a kisvállalatok számára, erre a területre számos új kisvállalkozás áramlott. Így ez az a piac, ahol ma már a nagyvállalatok széles körben válogathatnak a kisvállalati partnerek között, ahol a nagy- és kisvállalatok kapcsolatai valóban fejlődtek.

A nagyvállalatok széles körében jelentkező strukturális és értékesítési válság, a likviditási probléma a velük kapcsolatban álló kisvállalati kört igen nehéz helyzetbe sodorta. A kisvállalatok egész sora volt kénytelen szembesülni a korábbi biztos piacok megszűnésével vagy a kereslet jelentős csökkenésével, illetve a megrendelők fizetésképtelenségével.

A legkilátástalanabb helyzetbe azok a kisvállalatok — elsősorban termelőszövetkezetek ipari üzemei — kerültek, amelyek a nagyvállalatok kapacitásbővítő törekvései nyomán önálló vállalkozásnak nem is nevezhető formákban jöttek létre. Könnyebb helyzetben vannak azok, amelyek diverzifikáltabb piacokkal rendelkeztek, műszakilag felkészültebbek, és kapacitásaikat konvertálni tudják. E kisvállalatok számára a rövid távú túlélést biztosítja rugalmas alkalmazkodóképességük.

A kutatás során szembesültünk azzal, hogy a kisvállalatok hallatlan erőfeszítéseket tesznek arra, hogy korábbi zsugorodó piacaik helyett új megrendeléseket,

piacokat szerezzenek kapacitásaik lekötésére. Ezen belül különböző megoldásokkal, illetve ezek vegyítésével találkoztunk:

— a zsugorodó, nehezebbé váló korábbi értékesítési lehetőségek minél teljesebb kihasználása (bekapcsolódás a minőségi és árversenybe);

— konvertálható kapacitások felhasználásával profilbővítés;

— elbocsátások, visszafejlesztés;

— olyan alkalmi munkák elvállalása, amelyek sokszor nyereséget sem biztosítanak, illetve hallatlan erőfeszítéseket kívánnak, és mégis csak ideiglenes és alacsony hatékonyságú „félmegoldásokat" eredményeznek a termelésszervezésben.

A „bármilyen munkát elvállalunk"-elv azonban nem lehet hosszú távú stratégia. Az életképesség biztosításához jelentős műszaki fejlesztésre lenne szükség, erre azonban csak kevés kisvállalatnak nyílik lehetősége.

A kapcsolatok fejlesztési lehetőségei

Ha iparunk szervezeti rendszerét a piacgazdaság követelményeihez kívánjuk igazítani, a nagy- és kisvállalatok kapcsolatrendszerének fejlődése kulcskérdésnek bizonyul. Iparunk szervezetén belül nemcsak a kedvezőbb méreteloszlás kialakítására kell törekednünk, de szem előtt kell tartanunk, hogy a különböző méretű vállalatok között ésszerű munkamegosztás, együttműködés alakuljon ki.

Iparunk szükségessé vált exportorientációja egyértelműen szűkíti a jelenlegi kisvállalati kör belföldi piacait, és a kisvállalatok külföldi beszállítói tevékenysége is korlátozott. Ezek a kedvezőtlen piaci lehetőségek azonban egyértelműen e vállalati szféra jelenlegi fejlettségi szintjéből adódnak. A ma iparunkban működő kisvállalatok innovációs készsége, technikai felszereltsége messze elmarad a fejlett ipari országokban működő hasonló méretű vállalatokétól. A jelenlegi finanszírozási feltételek mellett az újonnan alapított kisvállalatok közül csak kevés képes biztosítani egy valóban versenyképes kisvállalkozás technikai feltételeit.

Iparunkban a kisvállalati szféra általános technikai színvonalának jelentős fejlesztésével lehet csak biztosítani e vállalati kör életben maradásának, majd fejlődésének a feltételeit. A fejlett iparral rendelkező kis országok tapasztalatai bizonyítják, hogy a korszerű kisvállalati szféra képes egyrészt arra, hogy beszállítói tevékenységével a hazai ipar egészének a versenyképességét javítsa, másrészt külföldi nagyvállalatok tevékenységéhez kapcsolódva közvetlenül is exportképesnek bizonyul.

Ahhoz, hogy a hazai kisvállalati szféra fejlődése ne az elmúlt évek (az iparban még ma sem elég gyors) mennyiségi növekedését kövesse, hanem átváltson minőségi fejlődésre, mindenekelőtt egy határozott, a kisvállalatokat támogató programot kell kidolgozni és végrehajtani.

A nemzetközi tapasztalatok ebből a szempontból teljesen egyértelműek: a széles és működőképes kisvállalati szféra a fejlett világ minden országában központi támogatással jött létre és fejlődik. A hazai iparpolitika e kisvállalatokat támogató közvetlen (fejlesztésihitel-kedvezmények) és közvetett (adókedvezmények) módszerek széles skálájából válogathat e külföldi tapasztalatok alapján, rendelkezésre állnak ennek intézményi mintái (befektetési társaságok, vállalkozói tőkealapok, ipari parkok, tanácsadó és oktató hálózatok), piackonform és protekcionista megoldásai. A hazai kisvállalati szféra fejlesztését szolgáló program kidolgozása során különösen figyelemre méltóak az Európai Közösség országainak legújabb törekvései, amelyek elsősorban a kisvállalati szféra minőségi fejlődésének támogatását szolgálják, és erre alkalmas támogatási módszereket fejlesztettek ki (*Evaluation of Policy Measurues* . . . [1989], *Rába A.* [1990]).

A piacgazdaságokban a nagy- és kisvállalatok között kialakuló kapcsolatok kezdeményezője — vagy közvetlenül, vagy az általa támasztott igényeken keresztül — a nagyvállalati szféra. Ezzel szemben a hazai nagyvállalatok vezetői ma kevés reményt fűznek a hazai kisvállalati szféra számukra is gazdasági hasznot biztosító fejlődéséhez. Ma is hat az a sok évtizedes beidegződés, amely szerint a kisvállalati szféra — lévén privát, illetve féllegális — idegen a nagyvállalatok által képviselt gazdasági közegtől. A kisvállalatok fejlődésének ez idáig bejárt pályája a nagyvállalatok számára nem sok kedvező tapasztalatot hozott a hazai kisvállalatokkal kialakított kapcsolataikkal, mindenekelőtt azok versenyképességüket növelő hatásaival kapcsolatban.

Igaz, a kisvállalati szféra támogatása a piacgazdaságokban elsősorban az állam, a helyi hatóságok feladata. Az e támogatások által is erősített kedvező társadalmi-gazdasági légkör és a piaci mechanizmus fejleszti és tartja életben a kisvállalati szférát. A nagyvállalatok aktív közreműködése saját kisvállalati hálózatuk létrehozásában azonban a piacgazdaságokban sem elhanyagolható tényezője a nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatrendszer kiépülésének. Ezt figyelembe kell venni egyrészt a vállalatok vezetőinek akkor, amikor hazai beszállítói hálózatuk fejletlenségét kritizálják. Másrészt a kisvállalati kör fejlesztését célul kitűző iparpolitikának, illetve a helyi hatóságoknak is meg kell találniuk a módját a nagyvállalatok ez irányú kezdeményezéseinek a támogatására, honorálására.

Iparunk szervezetén belül a nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatok fejlesztését célul kitűzve nem szabad csak a belső piac kereteiben gondolkoznunk. Ennek a kapcsolatrendszernek — már csak országunk, iparunk méretéből adódóan is — a nemzetközi munkamegosztásba kell beágyazódnia.

Más kis országok példáját szem előtt tartva, bátran állíthatjuk, hogy — hosszabb távú változások után — iparunk szervezetén belül csak néhány, valóban nagyvállalat működésére nyílik ésszerű lehetőség. Iparunk szervezeti struktúrája, ha valóban követni képes majd a kis, fejlett piacgazdaságok vállalatszerkezeti mintáját, csak néhány hazai nagyvállalat működéséhez biztosíthat keretet, és a külföldi nagyvállalatokhoz való szervezeti kapcsolódás teremtheti meg széles körben a mai nagyvállalatok — illetve azok egyes egységeinek — hosszú távú életképességét. Az életképes belső nagyvállalati szféra kiválása és a hazai vállalatoknak a nemzetközi koncentrációs folyamatokba való bekapcsolódása minden bizonnyal a belföldi termelésben a vállalatok közötti munkamegosztás elmélyülését eredményezi majd.

A kisvállalatok oldaláról nézve kapcsolataik nemzetköziesedését — szintén a nemzetközi tapasztalatokra hivatkozhatunk —, ez a szféra egyes országokban igen jelentős exportrészaránnyal rendelkezik. (Portugáliában 50, Spanyolországban 41, Franciaországban 25 százalék a kisvállalatok részaránya az exportban.) A kisvállalatok exportorientációjának növekedése már rövid távon is e vállalati szféra fejlődésének fontos útjává válik: a hazai nagyvállalatok válságos piaci helyzete már napjainkban is széles körben készteti a külföldi partnerek felé történő nyitásra a beszállítói profillal rendelkező kisvállalatokat. Ez nemcsak kapacitásaik lekötése érdekében fontos a hazai piacvesztéssel szembekerült kisvállalatok számára, hanem a külföldi nagyvállalatokkal kialakított kooperációs kapcsolatok jelentős műszaki fejlődési előnyöket igérnek, amelyet más piacokon is kamatoztathatnak majd.

A kisvállalatok külföldi piacokra, külföldi vállalatok számára végzett beszállítói tevékenységének a fejlődése, ezáltal a hazai piacra is átáramoltatható kedvező innovációs hatás és a fejlett beszállítói hálózat hazai bővülése — mint ahogy azt a személyautó-alkatrész gyártásának példája is bizonyítja — csak állami segítséggel valósulhat meg. Itt újból a kisvállalati szféra jelentős támogatását megvalósító iparpolitikai program feltétlen szükségességét kell hangsúlyozni.

Hivatkozások

BAYER, KURT [1985]: Aspekte Betrieblicher Strukturanpassung. Österreichische Strukturberichterstattun, WIFO.

Evaluation of Policy Measures for the Creation and Development of Small and Medium-Sized Enterprises [1989]. Comission of the European Communities, Luxemburg.

INZELT ÁNNAMÁRIA [1981]: Versenyképesség, az ipari struktúra változása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

JACQUEMIN, ALEXIS—DE JONG, HENRY [1981]: Európai ipari szervezet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

RÁBA ANDRÁS [1990]: A kis- és középvállalatok helyzete és jövője az iparban. Külgazdaság, 10. sz.

ROMÁN ZOLTÁN [1982]: Iparpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

SABEL, CHARLES [1983]: Neo-Fordism of Flexible Specialisation? Megjelent *Kramer—Butschek* (szerk.): Strukturpolitik als Dimension der Vollbeschäftigungspolitik c. kötetben.

Strategic Partnering and Local Employment Initiatives [1989]. Segal Quine Wicksteed, Luxemburg.

STERNTAL JÁNOS [1979]: Termelési kooperáció a gépiparban. Akadémiai Kiadó.

VARGA GYÖRGY [1990]: Vállalkozók amerikája. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

WILDEMANN, HORST [1989]: Betriebswirtschaftliche Wirkungen einer flexibel automatisierten Fertigung. Megjelent *J. Berthel* (szerk.): Mittelständische Unternehmen. Springer Verlag.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Мысли Сечени об условиях и препятствиях экономического подъёма Венгрии

Антал Матяш

Читая экономические произведения Сечени, мы с удивлением видим насколько актуальны его мысли. Чем эта актуальность объясняется? Он работал в периоде изменении строя, когда условием нашего экономического подъёма явилось то, что способна ли страна устранить устаревшие общественные, экономические условия, перейти на более развитую общественную, экономическую систему, преодолеть препятствия производственного развития и создания развитых рыночных отношений, достичь развитой Европы. Величие Сечени показывает то, что он дал правильный диагноз затруднений венгерского хозяйства своей эпохи и правильно определил средства лечения. При настоящих условиях изменения строя, часть задачей страны подобна: преобразование отношений собственности, развёртывание развитых рыночных условий, достижение передовых стран. Из этого вытекает и сходность мыслей.

Приватизация во Венгрии: От плана до рынка или от плана до клана?

Дэвид Штарк

Автор реконстрирует характерные позиции дискуссии о венгерской приватизации по четырям дименсиям. Он исследует аргументы за и против домашних — зарубежных собственников, спонтанной и проверенной приватизации, учреждённых и естественных собственников, концентрированной и разброшенной собственности. Он задаёт вопрос, что является ли надлежащим средством для решения задач перехода при венгерских условий создание тех учреждений, которые в другом месте гарантируют надёжное воспроизводство рыночных условий. Так как факт то, что сильные общественные группы, сети способны и к подруву считанных прочными учреждений, можно опасаться, что со временем выяснится: со созданием частной собственности автоматически не станет рыночным всё хозяйство.

Структура собственников — интерес собственника

Ева Воска

Большинство статей, анализов, предложений и программ занимающихся преобразованием структуры собственников предполагает, что персонификация собственника, или прекращение его государственного характера приведёт к единогласному, автоматическому решению: новые собственники будут заинтересованы только лишь в увеличении прибыли и имущества. А это стремление неотразимо заставляет их всех увеличить эффективность.

Сегодня в центре дискуссий и изменений стоит отмена государственной собственности, акт приватизации, поэтому этот подход понятен. Понятен, но не приемлем, если мы учитываем и функционирование созидаемой структуры и будущее. Новые структуры собственности ещё пластичны, эмпирических знаний мало. Так о следствиях можем говорить только как о предположениях, но их вероятность мы попробуем подкреплять уже доказаемыми явлениями. Отчасти мы хотели бы подчеркнуть, что не всегда приватизация заменяет непосредственную государственную собственность. В большинстве обществ созданных с участием государственного имущества собственники акций и деловых частей есть не частные организации: другие предприятия, банки, управляющие имуществом и т. д. С ними как собственниками, можно считаться ещё долгое время, даже по самым оптимистическим сценариям приватизации. С другой стороны, говоря о приватизации в более узком смысле слова, много факторов влияют на содержание и силу интереса собственника. Наша гипотеза следующая: прекращение прямой государственной собственности не создаёт автоматически строящих конкурентоспособный рынок, даже частная собственность не является достаточным условием создания эффективного рыночного конкурса.

„Надёжные" руководители
Зарубежные и домашние связи MBO — дел

Юдит Каршаи

С точки зрения заинтересованности менеджеров в приватизации, решающим фактором является то, что могут ли быть они уверены в сохранении своей позиции после изменения собственности. Способ принятия предприятий — „management buy-out" — позволяет чтобы менеджеры стали собственниками. Разве во Венгрии тоже имеет право на существование принятие предприятий по инициативе руководителей предприятий, как особенная форма приватизации? Автор показывает на основе западного опыта, что management buy-out обозначает не просто то, что менеджеры покупают предприятие или часть его. Речь идёт о намного более сложной системе с многими участниками, которая стремится к особенному равновесию и условия которой вероятно у нас тоже можно создать.

Этика в рыночном хозяйстве, или из частных грехов не выйдёт общее благо

Петер Козловски

В последние годы драматически вырос интерес, и с этим количество публикаций, к экономической и деловой этике — в первую очередь в США, но и в Европе. Экономическая этика понимается здесь в широком смысле слова: сюда относится целый круг вопросов этического поведения связанного с целым хозяйством, с индивидами и предприятиями. Автор анализирует во первых то, что почему вырос интерес к экономической этике. Потом он излагает, что то этическое поведение, которое хочет добра и ему способствует, даже на рынке является экономической стоимостью.

Экономическое значение морали рынка заключается в том, что взаимное доверие и то, что контрактанты могут рассчитывать друг на друга, сокращает расходы заключения договора.

Поддержанное или самостоятельное сельское хозяйство?

Ференц Ваги

При взгляде на многие дотации в реформированной в 1968 г. системе управления сельским хозяйством, распространённое мнение, что сельское хозяйство существует благодаря государственным субвенциям. Среди не специалистов этот взгляд сохраняется несмотря на то, что производители и представители их интересов изо дня в день жалуются на невыносимый рост отвлечения доходов. В внешних взглядах не возникает настоящее содержание субвенций, имея ввиду общих государственных вмешательств в области перераспределении дохода. Это преувеличивается тем, что у нас в большом размере государством централизированном перераспределении дохода, существуют много надбавок, лишений, связанных с ценами лишёнными рыночной определённости. В этой сложной практике ещё не выяснилось, что сельское хозяйство в какой мере самостоятельно и в каком масштабе способствует несению налогов, в том числе созданию условий работы всего народного хозяйства.

Школа чувств — к стати Ференца Ваги

Дьюла Гал

Ференц Ваги — близко к заглавию — ищет ответа на тот вопрос, что в результате открытого и скрытого принципа «даю — получаю» системы перераспределения крупных национальных хозяйств, сельское хозяйство имеет ли излишек или дефицит в сравнении с производственным там доходом? Тот, кто прочитал его статью так и знает, а человека, кто случайно только здесь заглянул в журналь не желая подстрекать, раскрою: по мнению автора перераспределение продолжительно осуществляется в ущерб сельского хозяйства. Но могут ли повлиять его аргументы и на тех, кто априори с ним эмоционально не идентифицируются?

Связь крупных и мелких предприятий в промышленности. Международные и домашние тенденции

Эстер Баго

В прошедшем 1—1,5 десятилетии в рыночных хозяйствах содержание сотрудничества между крупными и мелкими предприятиями значительно расширилось, изменилось. Во венгерской промышленности эта система связей неразвита, не только в своём масштабе, но и в элементах содержания, и в последнее время она дальше ослабела. Для развития системы связей были бы наобходимы промышленнополитические программы поддерживающие создание современной сферы мелких предприятий и более активное поведение крупных предприятий.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Széchenyi's explications about the conditions of and obstacles to Hungary's economic development

Antal Mátyás

On reading Széchenyi's economic works it is surprising how many of his ideas are topical even today. What is it that makes his statements so topical? He lived and acted in an era of change of system, under such conditions when the condition of economic development was whether the country could abolish the obsolete social and economic relations and shift to a more advanced social and economic system, whether it could eliminate the obstacles in the way of the development of advanced market relations, whether it could close up with the developed Europe. Széchenyi's greatness is shown by the fact that he gave a good diagnosis of the troubles of Hungarian economy in his age and also correctly disclosed the instruments of healing. Under the present-day conditions of change of system a part of the tasks facing the country is similar: transformation of the ownership relations, evolution of developed market relations and closing up with the pioneering countries. Hence the similarity of ideas.

Privatization in Hungary. From the plan to the market or from the plan to the clan?

David Stark

The author reconstructs, along four dimensions, the characteristic standpoints of the Hungarian debates about privatization. He examines the arguments for and against domestic and foreign onwers, spontaneous and controlled privatization, institutional or natural owners, as well as concentrated *versus* scattered property. He asks the question whether institutions elsewhere guaranteeing the safe reproduction of market conditions are, under Hungarian conditions, appropriate instruments for solving the tasks of transition. Since it is a fact that strong groups of society and such networks are capable of undermining even institutions thought to be strong, it is to be feared that after some time it will turn out that the bringing about of private ownership does not automatically entail a comprehensive „marketization" of the economy.

Structure by ownership — interests of the proprietor

Éva Voszka

Most of the writings, analyses, proposals and programmes assume that the personalization of the owner and the abolition of the state character of ownership will bring unambiguous, and automatic, solutions: the new proprietors will be interested in increasing profit and wealth — and only in that. And this effort will force — with a sweeping power — the raising of efficiency.

Today, the debates and changes centre on the demolition of state ownership, on the act of privatization itself, thus this standpoint is understandable. Understandable, but not acceptable, if we extend our interest to the operation of the emerging structure, to the future. The new ownership structures are still plastic, empirical knowledge is still scarce. Thus we can at most formulate assumptions about the expectable developments, though an attempt is made to support their likelihood with phenomena that can already be seen. On the one hand, the authoress wishes to emphasize that direct state ownership is frequently not replaced by privatization. In most of the companies formed with the participation of state property the holders of shares and business shares continue to be non-private organizations: other firms, banks, assets management agencies etc. Their role as owners may be expected, even according to the most optimistic scenarios of privatization, only in the long run. On the other hand, even if privatization in the closer sense of the term is meant, the contents and power of the interest of the owners are influenced by several factors. Our hypothesis is the following: the demolition of direct state ownership does not create owners who build up automatic competitive markets, in fact, even private property is not a sufficient condition of the development of an efficient market competition.

Trustworthy leaders
Foreign and domestic relations of management buy-out transactions

Judit Karsai

From the viewpoint of managers' interest in privatization it is decisive whether they see their position secure also after the change of ownership. The „management buy-out" mode of enterprise takeovers allows managers to become owners. Is the takeover initiated by enterprise managers, as a particular form of privatization, justified in Hungary? On the basis of western experience the author shows that management buy-out does not simply mean that an enterprise, or part of it, is bought by the managers. This is a much more complex system, with several actors and aiming at a particular balance of interests, the conditions of which can probably be brought about also in this country.

Ethics in a market economy or: public vices cannot turn into public benefit

Peter Koslowski

In recent years the number of publications about and interest in economic and business ethic has dramatically grown — first of all in the United States, but also in Europe. Economic ethics is meant here in a wide sense of the term: here belongs the full scope of problems of ethical behaviour related to the whole of the economy, to individuals and firms. The author first analyses why interest for economic ethics has grown. Then he expounds that an ethical behaviour wishing and promoting the good is an economic value even on the market.

The significance of ethics asserting itself on the market is that mutual trust and the fact that the contracting parties can count on each other reduces the costs of concluding contracts.

Agriculture: subsidized or standing on its own feet?

Ferenc Vági

In view of the many kinds of budget subsidies widespread in the agricultural management system since its reform in 1968, it is a deep-rooted and widespread opinion that agriculture is a branch kept in operation by government subventions. Outside the sphere of experts this opinion still holds itself in spite of the fact that both the producers and the bodies representing their interests complain about an unsupportable growth of their financial burdens. Outside judgements do not even examine to what extent the generally experienced government interference with the reallocation of income has an actual subsidy-content. In addition, in the income distribution of great

dimensions and centralized by the state there are indeed many income-complements and levies related to the prices which lack any determination by the market. In this complicated practice it is not clear to what extent agriculture stands on its own feet and to what extent it contributes to bearing the public burden and to bringing about the conditions for the operation of the whole economy.

The school of sentiments — Contribution to the article by Ferenc Vági

Gyula Gaál

True to the title of his article, Ferenc Vági seeks an answer to the question whether — as a result of the big national economic system of redistribution and the concealed "give and take" — the balance-sheet of the agriculture shows a surplus or a deficit relative to the income there generated. He who has read the original article knows it, and the author reveals it to those who do not or only occasionally glance into this periodical, that — according to the opinion of Vági — redistribution occurs lastingly at the detriment of agriculture. But can his arguments convince those who *ab-ovo* cannot identify themselves with him sentimentally?

•

Relationship between big and small firms in the industry — International and Hungarian tendencies

Eszter Bagó

The content of cooperation between big and small enterprises has significantly changed and expanded in market economies in the last one or one and a half decades. In the Hungarian industry this system of relationships is very underdeveloped and has even become weaker in the last period as regards both volume and content. For the development of these relations industrial policy programmes supporting the development of a sphere of modern small firms and an active behaviour of big firms would be needed.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII год издания, сентябрь 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ГОДОВЩИНА

Антал Матяш: Мысли Сечени об условиях и препятствиях экономического подъёма Венгрии 825

СТАТИ

Дэвид Штарк: Приватизация во Венгрии. От плана до рынка или от плана до клана? 838
Ева Воска: Структура собственников — интерес собственника 860
Юдит Каршаи: «Надёжные» руководители. Зарубежные и домашние связи МВО-дел 872

ОЧЕРК

Петер Козловски: Этика в рыночном хозяйстве, или из частных грехов не выйдёт общее благо 888

ДИСКУССИЯ

Ференц Ваги: Поддержанное или самостоятельное сельское хозяйство? 898
Дьюла Гаал: Школа чувств — к стати Ференца Ваги 913

МАСТЕРСКАЯ

Эстер Баго: Связи крупных и мелких предприятий в промышленности. Международные и домашние тенденции 917

Краткое содержание статей на русском и английском языках 927

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, September, 1991

CONTENTS

ANNIVERSARY

Antal Mátyás: Széchenyi's explications about the conditions of and obstacles to Hungary's economic development 825

STUDIES

David Stark: Privatization in Hungary. From the plan to the market or from the plan to the clan? 838

Éva Voszka: Structure by ownership — interests of the proprietor..... 860

Judit Karsai: Trustworthy leaders. Foreign and domestic relations of management buy-out transactions 872

ESSAY

Peter Koslowski: Ethics in a market economy or: public vices cannot turn into public benefit 888

DEBATE

Ferenc Vági: Agriculture: subsidized or standing on its own feet?..... 898

Gyula Gaál: The school of sentiments — Contribution to the article by Ferenc Vági 913

WORKSHOP

Eszter Bagó: Relationship between big and small firms in the industry — International and Hungarian tendencies..... 917

Abstracts of the articles, in Russian and English..... 927

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat főigazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19–35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. június 27.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte.
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 20 323
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 6¾ (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023–4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021–02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft


BIZTONSÁG
PROLONGÁLVA
McCANN-ERICKSON
BIZTOS KÖTÉS
HUNGÁRIA
BIZTOSÍTÓ RT

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. OKTÓBER

PETSCHNIG MÁRIA ZITA—VOSZKA ÉVA
Lefékezi-e a tulajdonosi szerkezetváltás az inflációt?

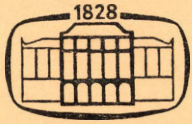
LÁNYI KAMILLA
Optimista gondolatmenet az inflációról

SEMJÉN ANDRÁS
Bérek, alku és hatékonyság a tanárok munkaerőpiacán

HOCH RÓBERT
A reform kudarca

MELLÁR TAMÁS
Van másik út — A kínálatösztönzés lehetőségei

RIECKE WERNER
Kínálatösztönzés és/vagy keresletkorlátozás —
a modellező felelőssége



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. október

TARTALOM

Petschnig Mária Zita—Voszka Éva: Lefékezi-e a tulajdonosi szerkezetváltás az inflációt? 933

Lányi Kamilla: Optimista gondolatmenet az inflációról 950

Semjén András: Bérek, alku és hatékonyság a tanárok munkaerőpiacán 960

AKADÉMIAI SZÉKFOGLALÓ

Hoch Róbert: A reform kudarca 977

VITA

Mellár Tamás: Van másik út — A kínálatösztönzés lehetőségei 993

Riecke Werner: Kínálatösztönzés és/vagy keresletkorlátozás — a modellező felelőssége 1009

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 1016

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 10. sz. (933—949. o.)

PETSCHNIG MÁRIA ZITA—VOSZKA ÉVA

Lefékezi-e a tulajdonosi szerkezetváltás az inflációt?

Valamennyi párt- és kormányprogram kiemelt kérdésként foglalkozik az infláció megfékezésének szükségességével. E gazdasági és társadalompolitikailag elsődleges fontosságú cél eléréséhez számos eszközt vonultatnak föl, amelyek közül különösen nagy hangsúlyt kap a tulajdonviszonyok átalakítása.

Nem vitatva azt, hogy körüményeink között az infláció megfékezésének az erős magántulajdoni érdekeltségen alapuló piac kiépülése a legfontosabb ellenszere, jelen írásunkban részint elméleti érvekkel, részint a tulajdonreform és a privatizáció eddigi eredményeinek ismeretében arra kívánjuk fölhívni a figyelmet, hogy *nem áll fenn egyértelmű és folytonosan érvényesülő kapcsolat a tulajdonviszonyok átalakítása és az infláció között.* Több jel mutat arra is, hogy az államszocialista gazdaságból a szociális piacgazdaságba való *átmenet során* az infláció erősödése is nehezen lesz elkerülhető. Az infláció a piacépítés ellenére is fennmaradhat, ha a piaci korlátok nem elég erősek a rendszer működéséből és átépítéséből adódó árszintemelkedés feltartóztatására. Az antiinflációs politika más eszközeinek bevetése (például az import liberalizációja vagy a szigorú monetáris és fiskális politika) sem képes *hatékonyan pótolni* az intézményi korlátok hiányát.

Módszertani nehézségek

A tulajdonviszonyok átalakulása és az infláció közötti kapcsolat elemzésének módszertani nehézségei több körülményből adódnak. Egyrészt abból, hogy az *infláció* a nemzetgazdaság egészét *átfogó* folyamat, míg a *tulajdonátépítés lokálisan* jelentkezik. Piaconkénti longitudinális vizsgálatra lenne szükség ahhoz, hogy számszerű tényanyagra alapozzuk véleményünket. Az államigazgatásban gyűjtött adatok erre nem elégségesek: a tulajdonátalakulás regisztrálása nincs megoldva, a cégbíróságok több hónapos késedelemmel dolgoznak, az ötven fő alatti szervezetek tevékenysége pedig még nem került be a KSH megfigyelési körébe. Vagyis nincsenek jelzések az egyes termékek piacáról, keresleti—kínálati viszonyairól, azok változásáról, és a hiányzó információt természetesen átlagolni sem lehet.

Nem tartjuk a jelenre, még kevésbé a jövőre *extrapolálhatónak* azokat a múltbeli statisztikai jelentéseket, amelyek a magánszférabeli áralakulásról tájékoztat-

Petschnig Mária Zita kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

Voszka Éva kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

tak. Az 1980-as években egyre szélesebb körre kiterjedő adatfelvételből — és ezt saját empirikus vizsgálataink is alátámasztották — az derült ki, hogy a magángazdaságban gyorsabb volt a fogyasztói árak emelkedése, mint az állami szektorban. Ez az eltérő árszabályozásból és a hiányrésekben vállalkozó kisüzemek piaci pozícióiból következett. Egyes területeken mára fellelhetők ugyan az árversenyre utaló jelek is, ezek számszerű bemutatása azonban nem áll módunkban.

Tanulmányunkban az elméleti és logikai okfejtéseken kívül támaszkodunk azokra a kutatásaink során felgyűlt tapasztalatokra, amelyeket az átalakított vállalatok új tulajdonosai érdekeltségének intenzitásáról, illetve a szervezeti decentralizáció versenyteremtő szerepéről szereztünk. Tisztában vagyunk azzal, hogy a tulajdonreform és a privatizáció tekintetében a magyar gazdaság még nagyon a kezdeteknél tart, és hogy a ma nyerhető információk nem vetíthetők ki a távolabbi jövőre. De következtetéseinkkel nem is ezt az időtávot kívánjuk megcélozni, csak azt az előttünk álló két-három évet, amelyet a kormányprogramok is felölelnek. Meggyőződésünk, hogy a gazdasági szereplők kialakult és ma tetten érhető rutinjai, követett magatartásai és normái várhatóan csak ennél hosszabb időszakban változnak meg. E több oldalról is bizonyított szociológiai tény teszi lehetővé mai állításaink *rövid távra* való kiterjeszthetőségét.

Az inflációnak az állami tulajdon lebontása révén történő mérsékelhetőségét két szempontból szokták vizsgálni: egyrészt keresletcsökkentő, másrészt kínálatösztönző szerepének oldaláról. Tanulmányunkban ezt a logikát követve, a keresleti és a kínálati oldalra vonatkozó általános megállapítások elemzésére vállalkozunk, majd azt vizsgáljuk meg, hogy a piaci korlátok épülése mellett mennyire számíthatnánk a pénzkibocsátás szigorítására a bel- és külgazdasági kapcsolatok radikális átalakításával jellemezhető átmeneti periódusban.

Változások a keresleti oldalon

Az infláció csökkentését — a keresleti oldalon — a kormányprogramot tartalmazó „fehér könyv" közvetlenül is összekapcsolja a tulajdonviszonyok átalakításával: „... a privatizáció a megtakarítások mozgósításával, a hazai befektetések ösztönzésével a belső túlkeresletet is mérsékli, így a kormány inflációellenes politikájának is fontos eleme" (A nemzeti megújulás programja. 1990. szeptember, 34. o.). Ez a megfogalmazás egyértelműen azt sugallja, hogy a privatizáció — a pénzbőség leszívása révén — azonnal lefékezi a pénzeróziót. Tartalmazza azt a nem bizonyítható állítást is, hogy viszonyaink közt az inflációt a pénzbőség gerjeszti és fölösleges mennyiségű pénz van forgalomban, illetőleg ülepedett le. Ezen állítás helyességét feltételezve sem látható azonban be a tétel helyessége. A lehetséges esetek a következők.

1. *Ha az állami tulajdont olyan pénzért adták el, amelyet* — privatizáció nélkül — *egyébként fogyasztásra fordítottak volna*, akkor a *kereslet összetétele* változott meg. Valóban csökken a kereslet a fogyasztási javak és szolgáltatások piacán, és átcsoportosul a termelési tényezők piacára. Amennyiben ennek egy része a munkaerőre irányul, annyiban a fogyasztási piacokon a kereslet az össztőke-felhalmozásnál kisebb mértékben csökken.

Ha az államtól megvett eszközök ellenértéke *az államháztartáshoz kerül*, akkor is több eset lehetséges.

— *Ha a bevételnek csak egy részét fordítják az államadósság törlesztésére*, másik részét pedig más szükségletek kielégítésére költik, akkor ismét *csak a kereslet összetétele változik meg.* A különféle érdekcsoportok részéről már ma is kivehető, határozott nyomás mutatkozik a privatizációs bevételek legalább egy részének a gazdaságba való visszaforgatására. (Hivatkoznak a vállalkozások további élénkí-

tésére, illetve a világkiállítás finanaszírozási alapjának megteremtésére és egyéb alapok képzésének szükségességére.)

— *Ha az államadósság állományát* csökkentik ugyan a privatizációs bevétellel, de a *költségvetés* ugyanennyivel növeli a *deficitjét*, akkor csupán adósságcsere játszódott le. S feltehetően nem is túl előnyös, ha a régebbi, alacsonyabb kamatozású hitel helyébe frissebb, magasabb kamatozású lép.

A Nemzeti Bank 1991-re szóló pénz- és hitelpolitikai irányelvei szerint „... amilyen arányban a költségvetés a privatizációs bevételeit az államadósság csökkentésére fordítja, a jegybank ugyanilyen arányban a *privatizáció* ütemének és nagyságrendjének megfelelően, elvileg korlátlan nagyságrendben *elismeri a lakossági és a vállalkozói szektor nettó* hitelfelvételi többletét az állami szektor egyidejű nettó adósságcsökkenése mellett" (Tájékoztató az Országgyűlés részére az 1991. évi pénz- és hitelpolitikai irányelvekről, 5. o.). Ez tehát ismételten csak azt jelenti, hogy adósságcsere zajlik le, azzal a különbséggel, hogy erről most nem a költségvetés, hanem a pénzintézeti szféra dönt, feltehetően az előbbinél eredményesebb tőkeallokáció reményében.

— *Ha a törlesztés* nem adósságcserét jelent, hanem *valódi*, akkor kisebb lesz az államadósság állománya, a jegybankpénz visszatér a kibocsátóhoz, és megsemmisül. Változatlan kamatláb mellett a költségvetés kamatkiadása mérséklődik, így csökken a jegybank jövedelme is, és kevesebbet tud befizetni a költségvetésbe. Ennyiben a költségvetés volumene zsugorodik. (E forintban lebonyolított tranzakciók nem érintik a jegybank konvertibilis valutában fennálló tartozását és kamatfizetési kötelezettségét.) Ez az eset forog fenn akkor, ha a költségvetés kamatkiadásait a jegybanki befizetések fedezik. Ha azonban a privatizációs bevétel befolyása előtti államadósság kamatainak törlesztéséhez a jegybankon kívüli gazdasági szféra jövedelmére is szükség volt, akkor a privatizáció után a költségvetés zsugorodása azt jelenti, hogy több elkölthető jövedelem marad kinn a gazdaságban.

Tekintettel arra, hogy az államháztartás adóssága túlnyomórészt a jegybankkal szemben áll fenn, a leírt esetet vehetjük jellemzőnek. A költségvetés csak a legutóbbi időkben kezdett eladósodni a lakossággal és a gazdálkodói szférával szemben. Az így felgyűlt hitelállomány azonban elenyésző. Az elemzés teljességéhez hozzátartozik, hogy megemlítsük: ha a költségvetés a privatizációs bevételt ezen kölcsönök törlesztésére fordítja — miközben természetesen nem válik deficitessé —, akkor a pénz a költségvetés közvetítésén keresztül a lakosság vagy a vállalkozók körébe csoportosul át. Ha ezt megtakarítják, és a megtakarítást nem helyezik ki — amire csak komoly dekonjunktúrában van esély —, akkor valóban csökken a termelési és fogyasztási cikkek iránti kereslet.

2. *Ha az állami vagyont korábban felhalmozott pénzből vették meg*, akkor első lépésben nem a fogyasztás—felhalmozás „trade off"-ja játszódik le, hanem *a tőkeallokációs csatornák váltása*. A pénz megtakarítása felhalmozója számára eddig sem jelentett esedékes keresletet, s ha a pénzkínálattal szemben volt pénzkereslet, akkor az ideiglenesen nyugvó pénz valahol keresletként megjelenhetett, de egy része ennek is leülepedhetett. Amikor a betételhelyező felveszi a bankból a pénzét, hogy azért állami tulajdonrészt vásároljon, akkor *maga dönt* arról, hogy a pénzkínálat hova irányuljon. Valahonnan tehát kivonul a pénz és az államháztartás felé fordul, de hogy ez a tranzakció milyen piacok közt játszódik le, az még egyedi esetekben sem követhető nyomon. Lehetséges, hogy onnan áramlik el a pénz, ahol épp emiatt kereslethiány, tehát túlkínálat áll elő.

A további folyamatok szempontjából nincs jelentősége annak, hogy a privatizációs bevétel meglévő vagy potenciális megtakarításokból származott-e. Csak a felhalmozott pénz kamatbevételével nem rendelkezik a pénztulajdonos (lemond róla a vállalkozói profit reményében). A kereskedelmi bankoknak pedig — ahonnan a pénz elszármazott — valahonnan pótolniuk kell csökkenő forrásaikat.

3. *Ha a privatizáció hitelből történik,* akkor az államadósság majd csak a kamatfizetés erejéig lesz mérsékelhető. Csak nézőpont és könyveléstechnika kérdése, hogy a befolyt privatizációs bevétellel milyen adósságállományt csökkentenek. Itt sincs azonban szó arról, hogy a privatizáció pillanatában csökkenne a „belső túlkereslet". Ha majd a vállalkozó — szufficites költségvetés mellett — a privatizációs hitel után kamatot fizet, az akkori piaci viszonyok mellett mérséklődik (a kamatfizetésre fordított rész mértékéig) az esedékes kereslet.

4. *Ha a privatizációhoz külföldi tőke áramlott az országba,* akkor az átváltás pillanatában — az árfolyam függvényében is — megnő a belső pénzkínálat. Ha ez teljes egészében a hazai tőkék megvásárlására irányul és a befolyt ellenértéket kivonják a forgalomból, akkor a belső pénzkínálat változatlan maradt. (A külföldi pénzzel a gazdaság pótlólagos előnyre tett szert, hiszen általa növekedhetnek a valutatartalékok, előrehozhatnak törlesztéseket, és kamatterhes forrásokat vált ki.)

5. *Ha a privatizálandó vagyon egy részéért kárpótlási jeggyel is lehet fizetni,* akkor az előző pontban foglaltakhoz közeli esettel állunk szemben. A különbség annyi, hogy a külföldi pénz belföldire konvertálása valóságos pénzkínálatot teremt, míg a kárpótlási jegy a kvázipénz egyik fajtája. Kárpótlási jeggyel (kvázipénzzel) nem lehet csökkenteni az államadósságot, viszont növelni — esetlegesen — igen.

Ha ugyanis a kárpótlási jegy a mikroszféra (önkormányzatok, szövetkezetek stb.) bevételei közt is megjelenik, és csak nagy árfolyamveszteséggel lesz valóságos pénzzé alakítható (aminek igen nagy az esélye), akkor az így kieső jövedelem pótlására — teljes mértékben ki nem védhető — nyomás nehezedik majd a központi forrásokra. Amennyiben e forrás a költségvetés deficitjének növekedéséből származik, akkor a többletpénzteremtés ténye aligha vitatható.

6. *Ha a privatizáció* a denacionalizálandó szférán kívül *más befektetéseket is ösztönöz,* akkor ismételten arról van szó, hogy a kereslet összetétele változik meg, akár meglévő pénzmegtakarítást használnak e célra, akár a folyó fogyasztást korlátozzák.

Az állami tulajdon részelemeinek értékesítése tehát nem szorítja vissza egyértelműen a „kereslet húzta inflációt". Viszont *a privatizációt követően az eszközműködtetés pénzigénye* több okból is megemelkedhet:

— Ha a tulajdonváltás a fölösleges, kihasználatlan kapacitások mobilizálásával, termelésbe vonásával jár, akkor ezek működésbe hozatala — az átcsoportosítható forrásokon túl — többletpénzt igényel.

— Ha a privatizáció során az állami tulajdon több „darabra" hullik, akkor a gazdasági elkülönültség fokozódása korábban naturális alapon szervezett tevékenységeket szabdal fel. A technikai munkamegosztás helyét a piaci integráció csak akkor tudja zavartalanul átvenni, ha annak „közvetítő anyaga" (a többletpénz) is előteremtődik.

— A megszemélyesülő tulajdonosok számának szaporodásával megnövekszik a tranzakciós pénzszükséglet is.

— Olyan új jövedelemtulajdonosok lépnek be (például a vállalkozói nyereségre, a bérleti díjra, az osztalékra stb. várakozók), akiknek a jövedelemkövetelése a korábbiaknál — mivel közelebb kerülnek a jövedelemtermeléshez — sokkal agresszívebb lesz.

Az természetesen már más kérdés, hogy mi történik a denacionalizáció után a reálszférában. A meghaladottnál hatékonyabban képes-e a magán- vagy kvázimagánkézbe, csoporttulajdonba adott tulajdon funkcionálni? Olyannyira például, hogy a beinduló konjunktúra felszívja a külső adósságállomány csökkenése vagy legalábbis a kamatkötelezettségek fizetése miatt szükséges exporttöbblet belföldön maradt pénztöbbletét. Ez a kérdés azonban a keresleti oldalról a kínálat vizsgálata felé vezet.

Változások a kínálati oldalon

A kínálati oldalon elvileg vizsgálhatnánk mind a tőkekínálatot, mind a fogyasztási javak kínálatát. Figyelemmel azonban arra, hogy egyrészt a tőkepiaci viszonyok jellemzői idővel — az átgyűrűzés következtében — megjelennek az áruk és szolgáltatások picán is, másrészt pedig a dolgozatunk témájában szereplő inflációt a végső fogyasztás árszintnövekedése alapján értelmezzük, a továbbiakban csak azt tekintjük át, hogy a tulajdonreform és a privatizáció révén érvényesülnek-e a végső fogyasztónál érzékelt drágulási hullámokat megtörő piaci korlátok. Ezek hiányában joggal föltételezhetjük, hogy a majdnem teljesen szabaddá tett árrendszerben a termelői áraknál mutatkozó inflációs nyomás a fogyasztói árakban is megjelenik. A tulajdonreform és a privatizáció által megváltozó tőkeviszonyok teljességükben ma még egyébként sem láthatók át, hiszen az átalakulás irányairól és módszereiről jórészt még csak elképzelések vannak (például az önkormányzati tulajdonról, a nyugdíjpénztárakról, az alapítványok és más társadalmi szervek tulajdonlásáról, az alkalmazotti részvénytulajdonról).*

Mivel a határozott véleményünk az, hogy a denacionalizálás elképzelt formái révén *az erős vagyongyarapítói érdekeltség kialakulása hosszabb időt vesz igénybe,* továbbá hogy a tervezett *privatizációs módszerek önmagukban is alkalmasak az infláció gerjesztésére,* tanulmányunkban a várható inflációtermelés tényezőinek csak egy részével foglalkozunk. Az említett — önként vállalt — korlátokon belül így lényegében két téma elemzése maradt: egyrészt annak az áttekintése, hogy az eddig lezajlott denacionalizálás során milyen piaci szerkezet formálódik, azaz ténylegesen megtörnek-e a korábbi nagy állami monopóliumok, másrészt pedig annak a jellemzése, hogy az állam helyére lépő új tulajdonosok milyen tulajdonműködtetési magatartást tanúsítanak. Ez utóbbi körében gyakorlatilag három szereplőről lehet szólni: a belföldi magánbefektetőkről, a külföldiekről és a vállalatátalakítások révén létrejött új tulajdonosokról.

A szervezeti rendszer decentralizációja

Az *1. táblázat*ból kézenfekvőnek tűnik az a következtetés, hogy a magyar gazdaságban az utóbbi években megtört a jég, és igen erőteljesen megindult a tevékenységek decentralizációja. A termelés—forgalmazás integrációs láncolataiban szereplők száma megtöbbszöröződött, ami a monopóliumok felbomlására, a versenyszituáció terjedésére és erősödésére enged következtetni.

A változások motorjául az új társasági formák szolgálnak, ezen belül is a részvénytársaságok és a kft.-k. Miközben 1988 és 1990 között a hagyományos vállalatok és szövetkezetek száma lényegében változatlan maradt, a részvénytársaságok köre ötszörösére, a korlátolt felelősségű társaságoké pedig harmincötszörösére nőtt.

* Noha a kialakult termelési és társadalmi viszonyokat, a gazdasági szereplők attitűdjeit, normakövetését ismerve, van elképzelésünk arról is, hogy a nálunk merőben új tulajdonformák megjelenésétől — legalábbis rövid távon — mit várhatunk, e feltételezéseink leírásától ezúttal eltekintünk. Bár a tulajdonrendszer átalakításáról való elmélkedését valószínűleg árnyaltabbá tenné, mégsem lehetne meghaladni a „ha ... akkor" modellszerű elemzést.

Hasonló a helyzet az úgynevezett privatizációs eljárásokkal is. A ma még kiforratlan, jövőbeli módszerekről (például starthitel, kárpótlás, reorganizáció, kényszerdecentralizáció, ingyenes szétosztás stb.) van ugyan véleményünk, de ezt egyelőre csak a múltbeli tények alapján extrapolálható feltételezésekkel tudnánk alátámasztani.

1. táblázat

A gazdálkodó szervek száma létszámkategória és szervezeti forma szerint (1990. szeptember 30.)

Megnevezés	1—20 fő	21—50 fő	51—300 fő	301-től	Nem adatszolgáltató	Összesen
Vállalat	104	159	725	1372	21	2381
Gazdasági társaság	12277	2518	1467	314	38	16614
ebből: kft.	11960	2322	1144	110	24	15560
rt.	135	108	182	169	1	595
bt.	3	4	1	—	2	10
Szövetkezet	1251	1127	2120	891	1753	7140
Társulás	428	1	66	—	4	499
Egyéb	12	51	2	—	—	66
Összesen	14072	3856	4380	2578	1816	26702

Forrás: KSH adatközlés (nem publikált).

A célbíróságok nyilvántartásaiból, valamint más forrásokból nyert információnk szerint megalapozottnak tűnik az a vélemény, hogy az érdemi decentralizáció jóval kisebb mértékű az adatokban jelzetteknél. Arról van ugyanis szó, hogy a bejegyzett cégek jelentős része nem új alapítás, hanem formaváltás. (Vállalati gazdasági munkaközösségek, jogi személyiséggel nem rendelkező legális magánszervezetek átalakulása elsősorban kft.-vé, illetve a korábbi „szürke—fekete" tevékenységek legalizálódása.)

Az állami vállalatok szétválasztására az elmúlt években ritkán került sor. Az iparban, az építőiparban és a kereskedelemben a tárca 18 ilyen esetet tart nyilván. Államigazgatási döntést csak kivételesen, akut csődhelyzetben lévő nagyvállalatoknál (Ganz-MÁVAG) vagy a belső egységek lázadása miatt (Keripar) hoztak. A gyárak dolgozói kollektívái 1990 őszétől lehetőséget kaptak arra, hogy elszakadást kezdeményezzenek, s ezt a felügyelő tárca csak előre meghirdetett feltételek esetén utasíthatja el. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumba 1991 februárjáig 50 kérelem érkezett, s eddig összesen 10 ügyben született végleges döntés. A vállalatok száma tehát ezen az úton nemigen gyarapszik. Hasonlóképpen kevés a megszűnés is: nemcsak a felszámolás kivételes, hanem az állami cégek teljes vagyonának társasági formába vitele is: az rt.-k, a kft.-k mögött többnyire fennmaradt az állami vállalat is.

Csak becslésekre tudunk hagyatkozni a tekintetben, hogy az új vállalkozási formák megjelenése mennyiben jelenti az állami tulajdon privatizálását, azaz magánkézbe adását. (A KSH ugyanis éppen 1990-ben, a társaságalapítás felgyorsulásakor szüntette meg a tulajdoni szerkezet nyilvántartását.)

A tisztán magáncégek részaránya adja a becslés felső határát: az összes társaság felében, azaz 8300 cégben lehet állami tulajdon. Az alsó határt az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium összeállítása alapján húzhatjuk meg. Eszerint 1990 nyaráig az ipar, az építőipar és a belkereskedelem 643 vállalata fektetett be tőkét 3245 társaságba. Ez azt jelenti, hogy ezekben az ágazatokban az állami vállalatok 40 százalékát érintette a társaságalapítás, illetve — a másik oldalról — az összes társaság ötödében van ipari, építőipari és belkereskedelmi állami tőke. (Lásd a *2. táblázat*ot.) Ezeket az arányokat más ágazatok befektetései biztosan megemelik. Állami vagyon tehát 3200—8300 társaságban lehet jelen, de ezek egy része nem privatizált, tisztán állami cég.

2. táblázat

Vállalati befektetések az iparban, az építőiparban és a belkereskedelemben
(1990. június 30.)

Ágazat	A felmérésben részt vevő vállalatok száma[a]	Érdekeltségek száma[b]	Vállalatok száma[c]	Gazdasági társaságok száma[d]	Felmérésben részt vevő összes vállalat	Érdekeltség/összes gt.[e] (százalék)
Ipar	428	2027	1036	3478	47,1	
Építőipar	60	538	253	1908	23,7	
Belkereskedelem	95	680	317	3580	30,0	
Összesen	583	3245	1606	8966	40,0	24,7

[a] Felmérésben részt vevő: a nem társasági formában működő állami vállalat, amely befektetéseket eszközölt.
[b] Érdekeltség: a társaság, amelybe a felmérésben részt vevő vállalatok befektetése irányult.
[c] Vállalat: nem társasági formában működő állami vállalat (államigagatási irányítás).
[d] Csak a jogi személyiséggel rendelkezők.
[e] Az összes gazdasági társaság száma: 13 157.
Forrás: Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, illetve a KSH adatközlése alapján saját számítás.

A társaságokba vitt vagyon az ipari és kereskedelmi tárca felmérése* szerint 83 milliárd forint, az érintett vállalatok vagyonának mintegy 10 százaléka. *Szembeötlő a befektetések dekoncentráltsága:* a vállalatok 86 százaléka vagyonának csak kis részét, kevesebb mint negyedét vitte a társaságokba. (Lásd a *3. táblázat*ot.)

Ezek az értékek nemcsak a tevékenységi kör szerint részlegesek, hanem — megint hangsúlyoznunk kell — nem azonosak a privatizált vagyonnal, annak felső határát jelentik a szóban forgó ágazatokban. A különféle forrásokból nyert információink alapján azt a megállapítást tehetjük, hogy a privatizáció 1990-ig az állami vagyon 2,5—10 százalékát érintette. Ebből arra következtethetünk, hogy a *privatizálás még mindig igen kis mértékű.* (Nem változtat ezen a tényen az időközben beindult előprivatizáció sem. Hiszen — az elnevezésével ellentétben — az esetek többségében nem az állami vagyon privatizálásáról van szó, csak a bérleti jog megvásárlásának lehetőségét ajánlják fel.)

A KSH becslése szerint az iparban a kis- (és többségükben magáncégnek feltételezett) vállalkozások általában 15 főt foglalkoztatnak, éves kibocsátásuk 20 millió forintnál kevesebb, az iparon belüli arányuk három-négy százalék. (Központi Statisztikai Hivatal: Tájékoztató, 1990. október 4.) Az egész magánszektor részesedése a GDP-ből — beleértve a mezőgazdaságot, a szolgáltatásokat és a második gazdaságot is — 10—15 százalékra becsülhető.**

* Meg kell jegyezni, hogy a felmérés kihagyta azokat az egységeket is, amelyek kizárólag vagyonkezelő, befektető társasági funkciókat töltenek be — arra hivatkozva, hogy ezek már kívül kerültek az ipar és a kereskedelem körén. Az elhatárolás azonban nem következetes: a Ganz-Danubius vagy a Medicor irányító vállalat például szerepel a listán. Mindenesetre a befektetések összege és eloszlása így lefelé torzíthat.

** A KSH egy másik jelentése szerint (amely 1988-as adatokat dolgoz fel) a kisvállalkozások hozzájárulása a GDP-hez az anyagi szolgáltatásokban és az építőiparban a legmagasabb: 15 százalék. A „kisvállalkozás" kategóriája a 100 főnél kevesebbet foglalkoztató egységekre vonatkozik, beleértve az állami vállalatokat és a szövetkezeteket is. A magánszektor teljesítménye tehát ennél kisebb, amit egyensúlyba hozhat 1989—90. évi gyors kiterjedése. (A kisvállalkozások helyzete, működési feltételei, további fejlődési lehetőségei Magyarországon, KSH, 1990.)

3. táblázat

Az állami vállalatok befektetéseinek megoszlása
(százalék)

Ágazat \ Mutató	Társaságba fektetett vagyon[a] / Teljes vagyon	Bérlettel és lízinggel együtt[a]	A befektetett vagyon aránya szerinti megoszlás[b] (db)		
			0,1—25	25—50	50
Bányászat	4,4	5,0	95,0	0,0	5,0
Villamosenergia-ipar	0,4	0,4	100,0	0,0	0,0
Kohászat	11,5	14,2	83,4	11,1	5,5
Gépipar	8,8	12,1	89,5	5,5	5,0
Építőanyag-ipar	19,1	29,8	86,1	5,6	8,3
Vegyipar	15,0	15,5	91,4	5,7	2,9
Könnyűipar	15,1	19,2	82,8	4,1	13,1
Egyéb ipar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ipar összesen	8,5	10,5	87,9	5,1	7,0
Építőipar	13,3	15,3	78,3	15,0	6,7
Belkereskedelem	16,9	17,8	84,2	9,5	6,3
Ebből:					
bolti kiskereskedelem	10,0	10,6	86,7	13,3	0,0
vendéglátás	36,1	36,1	66,7	33,3	0,0
Összesen	10,3	12,5	86,5	6,7	6,0

[a] A társaságba fektetett vagyon + bérlet + lízing/Teljes vagyon.
[b] A befektető vállalatok számához viszonyított arány.
Forrás: Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium adatközlése.

Különféle reprezentatív vizsgálataink, a cégbíróságoktól és a KSH-tól beszerezhető információk alapján arra a következtetésekre jutottunk, hogy *a cégek számának szaporodása* — legalábbis 1990 őszéig — *nem eredményezett lényeges elmozdulást a gazdaság tulajdoni szerkezetében:* a társadalmi *tőke nagyobb része* a belföldi piacon monopolhelyzetben lévő *nagyvállalatok kezében van.*

Arra a kérdésre, hogy a gazdaság szervezeti rendszerében bekövetkező változások mennyiben erősítették a versenyt, pontos választ csak a részpiacok vizsgálatával lehetne adni. Ez azonban — mint már említettük — nem áll módunkban. Hiányában a tapasztalt befektetői, vállalkozói magatartás alapján kísérelünk meg következtetéseket levonni a piaci szereplők számának szaporodása és a verseny intenzitásának alakulása közötti kapcsolatra vonatkozóan. Előre jelzett hipotézisünk szerint a gazdasági szereplők számának növekedése nem jelenti automatikusan és arányosan a versenyhelyzetek kialakulását, az árkorlátozást eredményező verseny erősödését.

Belföldi magánvállalkozói kör. A belföldi magánvállalkozó tapasztalataink szerint részint igyekszik a *hiányrésekben* vállalkozni, részint a *piac szegmentációjára* törekszik. Sokkal inkább a piacon lévőtől eltérő minőséggel próbál versenyre kelni, mintsem a nagy forgalom, kis haszon elvét követő — egyes esetekben árcsökkenést is bevető — üzletpolitikával. Újdonság az árszintek területenkénti, üzlettípusonkénti differenciálódása, amely azonban — megfigyeléseink szerint — többségében nem haladja meg a 10—20 százalékot. Az általános inflációs pszichózison kívül az árak növelésének irányában nyomja őket a központi és a helyi elvonások emelkedése, továbbá az a körülmény, hogy beszerzéseik és működési feltételeik

(víz-, villany-, gáz-, csatornadíj stb.) inputárainál zömében az állami szektor áralkalmazásához kénytelenek kapcsolódni. Az árat nem utolsósorban a gyors tőkemegtérülés igénye is alakítja. Ez az igény a gazdaságban évek óta általánosan uralkodó „ideiglenességből", a hosszabb táv bizonytalansága miatt tömegesen jelentkező rövid távú gazdálkodói attitűdből is táplálkozik.

A külföldi tőke szándéka. A külföldi cégek hazai megjelenését sem az motiválja, hogy a piaci szereplők számának gyarapításával a versenyt élénkítsék. Megfigyeléseink szerint a külföldi befektetőt nem is annyira az elérhető adókedvezmény vonzza, mint inkább az, hogy hiánygazdaságban vállalkozhat. Nem mond le a monopolnyereségek iránti igényről, sőt nagy horderejű ügyekben (Tungsram, Ganz Vasúti Járműgyár) külön megállapodások megkötésére is van példa. Ezekben a többi közt olyan kormányzati ígéret is megfogalmazódott, hogy a beszerzési árak egy részét korlátok között tartják, ugyanakkor az értékesítési árakat hatósági módszerekkel nem szabályozzák.

A külföldi tőke Magyarországra áramlásának szándékaiban nemegyszer fellelhetők voltak a külföldi versenytársak magyar piacról való kiszorítására (például cukoripar), illetve több vállalat fölvásárlásával a belföldi verseny korlátozására (porcelán-, üvegipar, vegyipar) irányuló törekvések. Igaz, ezek többnyire sikertelenek maradtak, mert a magyar vállalatok ellenállásába ütköztek. (Sajnos azonban nem állnak szemben a mai kormányzati motivációkkal, amelynek középpontjában a központi bevételek növelése áll, ami a monopóliumok fenntartásának kiterjesztésének elfogadására készteti az eladóként fellépő állami tulajdonost.)

Társaságalapítások az állami vállalatok körében. A gazdálkodó szervek számát az állami vállalatok társaságalapítási akciói is növelik. A társaságalapítás és a szervezeti centralizáltság változása közötti összefüggés az esetek két típusánál egyértelmű. Ha egy vállalat egész vagyonával egyetlen rt.-t vagy kft.-t alapít, akkor — az új tulajdonosok kilététől függetlenül — a centralizáció mértéke érintetlen marad. (Az ipari és kereskedelmi tárca adatai szerint az ilyen esetek száma nő.) Amennyiben az rt.-k, kft.-k létrehozását szétvál(aszt)ás előzi meg, akkor decentralizációról beszélhetünk (Tungsram, Ganz-MÁVAG, Minőségi Cipőgyár). A változások döntő többsége azonban nem sorolható ebbe a kategóriába. Az állami vagyon bázisán létrehozott társaságok alapító vállalata vagy eredeti formájában, vagy — a társaságok halmazára bomlás gyakori esetében — vagyonkezelőként tovább él.

Noha az új rt.-k, kft.-k önálló, elkülönült egységek lettek, önállóságuk elvi lehetősége mégsem feltétlenül válik valósággá. A korábbi vállalati központ — tulajdonosi (többségi) jogain és a megszokott informális csatornákon keresztül — gyakorlatilag továbbra is fenntarthatja a régi irányítási módszereket. A szervezeti decentralizáció ez esetben csak virtuális — azaz a statisztika szebb képet fest a valóságnál.

Túlzott leegyszerűsítésnek látszik tehát az a feltételezés, miszerint a társaságok létrehozásával automatikusan együtt jár a régi nagyvállalati kapcsolatok és irányítási módszerek megszűnése. Az irányítás operativitása a társaságalapítás hatására — eltérő mértékben ugyan, de — mindenütt enyhült, amíg azonban a korábbi vállalati központ tulajdonosi dominanciája fennmarad, *nincs intézményes biztosíték* a korábbi szoros kapcsolatok újraéledése ellen. A szervezeti önállósodás, a decentralizáció különböző fokozatai nem jelentik a korábbi vállalati központ és a termelőegységek közötti alkukapcsolatok megszűnését — legfeljebb az alkuterületek fontossága változik meg.

Ami a verseny intenzitásának alakulását illeti, rövid távon *kevéssé változik a helyzet*, ha az új társaságok vertikálisan egymásra épülő vállalati egységekből

alakultak (példa erre a könnyűipar). A verseny erősödése csak akkor várható, ha több, hasonló felépítésű nagy egység is felbomlik (tehát a vállalat régebben sem volt monopolhelyzetben), s így több párhuzamos tevékenységű cég szabadul ki a nagyvállalati keretből.

Az átalakulás jelentheti a nagy monopóliumok kisebbre töredezését is, ha eltérő termékeket gyártó üzemek (lásd például a gépipart) önállósodnak, ahol a „profiltisztítás" nemcsak a vállalatok között, de azokon belül is érvényesült. Ezen csak az változtat, ha a későbbiek során az új egységek termelési szerkezete átalakul, kibővül.

A konkurencia éleződése leginkább a nagyvállalati központokból alakult számítástechnikai, kereskedelmi, számviteli szolgáltató társaságok között figyelhető meg.

A szervezeti rendszer decentralizációja és a verseny kiszélesítése közötti lineáris kapcsolat már csak azért sem feltételezhető, mert a vállalatok számának szaporodásával egyidejűleg *a konkurencia korlátozására irányuló érdekek is* megformálódnak. Így:

— általánosnak mondható a hasonló területen tevékenykedő cégek kartellbe szerveződése. E szándék teljesülését — jóllehet a Versenyhivatal elvileg megakadályozhatja — a belső piac szűkössége, átláthatósága, a személyes kapcsolatok kiépült hálózata, az informális magatartásminták megszokottsága segíti elő;

— a tulajdonosi struktúrában jelentős súlyuk van a részben naturális indíttatású befektetőknek, ahol a tulajdonosi pozíció szabja meg az értékesítések, beszerzések és más üzleti kapcsolatok pályáit. Ez egyfelől olyan láthatatlan jövedelmet biztosít a tulajdonospartnernek, amelyekkel a körön kívül álló cég nehezen tud versenyezni. Másfelől a társaság maga is kevésbé léphet fel kínálatával konkurensként, mert kapacitásai egyetlen csatornába vannak terelve;

— további versenykorlátozó tényező a tulajdonosi koncentráció növekedése. Egyetlen tulajdonosnak sem érdeke, hogy a hozzá tartozó egységek ádáz küzdelemben kiszorítsák egymást a piacról. A hasonló profilú cégek fokozatos felvásárlása, átstruktúrálása így új monopolisztikus pozíciókat teremt. (Ez a szándék — mint arra utaltunk — a külföldi befektetőktől sem idegen.) Ilyen helyzet eléréséhez az új tulajdonosnak nem kell feltétlenül többségi részesedést szerezni egy-egy cégben, elég, ha a „kiemelt" társaságok mindegyikében kezében tartja az irányító pakettet;

— a verseny erősödését visszafogja az államnak mint tulajdoneladónak a pillanatnyi érdekeltsége is. Az átalakulási-privatizációs döntések kormányzati centralizálásának egyik legnagyobb veszélye éppen az, hogy a centralizált szervezeti rendszert, illetve a koncentrált tulajdonosi szerkezetet részesíti előnyben. Egyrészt gátat vet a vállalati kezdeményezésű — ezért a vállalaton belüli konszenzusra építő — megoldásoknak, amelyek többsége (legalább formálisan) a decentralizáció felé mutat. Másrészt, amikor a kormányzati szervezet maga lép fel eladóként, magasabb árat érhet el, ha enged a vevő koncentrációs törekvéseinek, illetve az értékesítés előtt nem bontja fel a meglévő monopóliumokat. A helyzet ellentmondása az, hogy az államnak a privatizáció pillanatában már éppen nem tulajdonosként kellene viselkednie (aki vállalatait természetes módon védi a versenytől), hanem a verseny élénkítéséhez fűződő közérdek képviselőjeként. Amíg azonban erre a váltásra nem kerül sor, a „privatizáció privatizációja" sem segít a helyzeten, ha a szakértő cégek jutalékát az eladási ár nagysága befolyásolja. Nem segít a Versenyhivatal működésbe lépése sem, mivel hatásköre a meglévő állami vállalatok szétbontására nem terjed ki.

A kiinduló szerkezet erős centralizáltsága, a vevők és az eladók (köztük az állam mint tulajdonos) közös érdeke, valamint a felettük gyakorolt független

intézményes kontroll gyengesége nagymértékben korlátozhatja a versenypiac kialakulását. Ezekre az adottságokra csak ráépül a piac amúgy is meglévő monopolizációs tendenciája, melyet az új magántulajdonosok érdekei tovább erősítenek.*

A tulajdonosi érdek intenzitása

A tulajdonosi érdek privatizációt követő intenzitásváltozásának vizsgálata az infláció szempontjából azért nagy jelentőségű, mert a hazai infláció köztudottan nem kis részben a tulajdon gazdátlansága miatt megjelenő pazarló, költségérzéketlen termelési és forgalmazási gyakorlatból táplálkozik.

Belföldi magánbefektetők. Az állami szférán kívül vállalkozó magánbefektetőkről a versenyintenzitás vizsgálatakor már szóltunk. Most — az imént említett szempont alapján — az állami tulajdon helyén vállalkozókkal foglalkozunk. Először is külön kell választanunk a privatizált vagyonnal értékpapír formájában, illetve reálvagyon formájában rendelkezőket. Az előbbieknek ugyanis csak a tulajdonosi szempontokat kell érvényre juttatniuk, az utóbbiaknak emellett a vállalkozó tőkés szerepét is be kell tölteniük.

Az új magyar tőzsdére bevezetett részvények sorsa arra utal, hogy a megcélzott *kisbefektetők nem tartós tulajdonra,* rendszeres osztalékra vágynak, hanem mielőbbi árfolyamnyereséget szeretnének realizálni. A személyi jövedelemadó alapjának csökkentése is — mint rövid távon szerezhető jövedelemtöbblet — nagyobb vonzerőt képvisel a részvényekkel szerezhető tulajdonosi jogok gyakorlásánál. A kisbefektetők tehát pénzükkel gyors jövedelemszerzésre, nem pedig a tőketulajdonos funkciójának ellátására vállalkoznak. Képzettségük, közgazdasági ismereteik és információk híján erre egyébként is aligha lennének képesek. (A kisbefektetők a világon általában mindenütt így viselkednek).

Az atomizált kistulajdonosok minden valószínűség szerint a későbbiekben sem tudnak erős ellenőrzést gyakorolni a menedzserek felett. Hiszen a tulajdonváltozások nálunk afelé tartanak, hogy a kistulajdonos intézményi befektetőkön keresztül — tehát közvetetten, tulajdonosi jogokat nem gyakorolható módon — vagy pedig meghatározó nagy (állami és/vagy külföldi) tőke társaként válik tulajdonossá.

Eredményét tekintve nem várható más *az alkalmazotti részvények* tulajdonosaitól sem. A dolgozó kettős — bér- és tulajdonosi — érdekeltsége közül az előbbi az erősebb, ami az esetek többségében az utóbbi rovására teljesül. Hiányoznak a dolgozók vagyonérdekeltségének szocializációs alapjai. Viszonyaink közt nem az ázsiai termelési módra jellemző közösségi munka fejlődik át tőkés arculatot öltve (mint ahogyan például Japánban történt), hanem történelmileg éppen a közösségi tulajdon „kreálásának" egy sikertelen kísérlete után vagyunk. A jelzett körülmények között illuzórikus arra számítani, hogy az alkalmazotti részvények birtokosainak körében kiformálódik és gazdaságszabályozó erővé válik az osztalék növeléséhez és a hosszú távú árfolyamnyereséghez kötődő vagyonérdekeltség.

* Nem tartozik ugyan vizsgálódásunk tárgykörébe, mégis ide kívánkozik az importverseny megemlítése, amely mintegy „szembeszegülhet" a jelzett folyamatokkal. Megítélésünk szerint az importliberalizáció előrehaladása *is* hozzátartozik a belső piac versenyszerkezetének kiépítéséhez, de korlátozott hatásával is tisztában kell lennünk. Egyrészt számos területen — például a szolgáltatásokban, a kiegészítő jellegű behozatal esetében — az import versenyteremtő képessége föl sem merülhet. Másrészt — mint ahogy az gyanítható volt, és az ez évi gyakorlat már igazolja is — a hazai vállalatok igyekeznek mindent megtenni a most már valóban kellemetlenné váló importverseny korlátozására.

A *reálvagyon működtetésére vállalkozók* magatartását a külső kényszerek és lehetőségek, valamint a vállalkozói adottságok formálják. E meghatározottságokról — témánk szempontjából — a következőket foglalhatjuk össze:

— Ma már közhelyszámba menő, mégis keserű igazság: a magyar tőketulajdonos nem fejlett árutermelési viszonyok, hanem nagyon is bornirt, jobbára csak az árutermelés formális jegyeit mutató körülmények között vállalkozik.

A kifejlett árutermelés körülményei közt sem egyértelmű, magától értetődő a gazdaság inflációmentes fejlődése. Ha tehát valami csoda folytán varázsütésre létrejönne nálunk is az óhajtott piacgazdaság, az infláció nem szűnne meg automatikusan.*

— A jelen és a belátható közeljövő bizonyossága: a helyzet bizonytalansága. Körülményeink közt a vállalkozó a szokásosnál jóval nagyobb kockázatot visel, mert bizonytalanabb környezetben kényszerül döntései meghozatalára: felbomlóban, széttöredezőben, átalakulóban vannak a külgazdasági kapcsolatok, és sok szempontból átmeneti a belső gazdasági helyzet is.

A politika, valamint a külső és belső gazdaság változásának nagyfokú bizonytalanságai az infláció bizonyosságával párosulnak. Az inflációt önmagában is fönntartja a zsugorodó gazdaságból történő növekvő külföldi jövedelemkivonás követelménye, továbbá a jövedelmi és a vagyoni pozíciók magatartásáért és növeléséért folyó belső elosztási harc. Az új vállalkozó — ha nem akar azonnal elbukni — kénytelen lesz az infláció általános folyamatához igazodni, kalkulációjába az inflációs várakozásokat is beépíteni.

— A jelen bizonytalanságai mellett meghatározó a nehezen meghaladható múlt öröksége. Ebből adódnak a vállalkozó belső bizonytalanságai. Hisz termelési szocializációja épp a vállalkozásokhoz szükséges tudást, információt nélkülözte. Legfeljebb az ügyeskedésig, a hatóságok kijátszásáig jutott el. A termelés állami környezetében azt élte meg, hogy csak rövid táv létezik; szemlélete pedig inkább fogyasztói, mintsem befektetői. A befektetésekre is jobbára a fogyasztás kényszere vitte rá, mintsem a vagyongyarapítói érdekeltség.

A vállalkozást meghatározó külső és belső adottságok alapján olyan magatartás kiformálódása várható, amely erős jövedelemérdekeltségnek van alávetve. Ezen belül a lehető legkisebb adóterhelés mellett megszerezhető jövedelem a vállalkozó fő célja.

Több jel utal viszont arra is, hogy a profitmaximalizálás helyett — az adózás elkerülése okán — inkább a nyereség minimalizálásának érdeke érvényesül. Ez a többi között a költségmegtakarítások helyett a ráfordítások felduzzasztásával jár; a jövedelem ugyanis ezen a csatornán keresztül előnyösebben kiszivattyúzható. Ez úgy is megfogalmazható, hogy a vállalkozó érdekeltségének középpontjában az adózatlan bruttó jövedelem növelése áll.

A profit egy része bérként, illetve a profit és az alkalmazottak bére juttatásként, pénzformát nem öltő kölcsönös szívességként jelenik meg. A helyzetet és a következményeket tovább bonyolítja, hogy a privatizálás után a vállalkozások nagy részében keveredik a magán- és az állami tulajdon, s így tág tere nyílik a jövedelmek és terhek átcsoportosításának.

A privatizálás révén rövid távon csökken az állami költségvetés bevétele (elsik például a vagyonjáradéktól), és növekszik az adóeltitkolás igénye és lehe-

* Itt kell emlékeztetnünk arra, hogy — amint azt számtalan példa igazolja — az infláció a fejlett árutermelésnek is lehet kísérő jelensége, ha a versenyt monopóliumok korlátozzák. Márpedig tiszta verseny nincs. Van viszont időnkénti felllendülés, amikor a konjunktúra fűti fel az árakat, és van dekonjunktúra, amikor a nominális bérek és jövedelmek rugalmatlansága vezet stagfációhoz.

tősége. Ha a költségvetés kiadásai nem mérséklődnek ezzel párhuzamosan — aminek az államháztartási reform hiányában igen nagy a valószínűsége —, akkor a költségvetési deficit növekedése is további inflációgerjesztővé válhat.

Külföldi befektetők. Annak ellenére, hogy a Magyarországra eddig befektetett külföldi tőke nemcsak állami vagyonrészeket vásárolt meg, hanem új vállalkozásokat alapított, továbbá egy része nem magán-, hanem állami vagy intézményi tulajdonos cége, *a privatizáció legfontosabb alanyai mindmáig a külföldiek.* A külföldi tőkebefektetések nyomán megindult termelési, forgalmi, pénzügyi folyamatok többrétű kapcsolatban állnak az árszintnövekedéssel:

— kétségtelen, hogy a beáramló tőke a maga területén modernizációra törekszik, ennyiben a költséginflációs nyomás enyhítője. Ugyanakkor speciális munkaerő-keresletével olyan piacon jelentkezik (magasan kvalifikált, idegen nyelven tárgyalóképes munkaerő), ahol a szűk hazai kínálat miatt a bérek jóval az átlagbérszint fölött mozognak. Ez a körülmény a bérarányok kiigazítására irányuló társadalmi nyomás révén húzó hatást gyakorol az általános bérszintre és — ha nem is meghatározó módon — belejátszik a bér—ár-spirál mozgásába.

Ugyancsak a hazai piac nem megfelelő kínálata ad magyarázatot arra, hogy a külföldi cégek megjelenése bizonyos területeken fölverte az ingatlanpiaci árakat és a bérleti díjakat;

— amennyiben a külföldi tőke a kitermelt profitot vagy annak egy részét repatriálja, kedvezőtlen hatást gyakorol ugyan a fizetési mérlegre, de mérsékli a belső keresletet;

— a vegyes vállalat vagy az önálló cég formájában működő külföldi befektető árpolitikájával igazodik a hazai gyakorlathoz, s kihasználja a kínálathiányos piac nyújtotta lehetőségeket. Árkalkulációjában éppúgy megkísérli érvényesíteni az inflációs várakozásokat, mint a hazai vállalatok.

Nem tartjuk kizártnak azt sem, hogy az árak emelésével a külföldi befektetések korábbi adókedvezményeinek mérséklése miatt kieső jövedelmeikért kárpótolják magukat;

— a piaci szereplők számát gyarapító, a kínálatot növelő, a jó minőségű termékeket előállító vegyes vállalatok konkurenciát jelentenek a magyar piacon. Sok helyütt azonban azt tapasztaljuk, hogy a többi vállalat ebben nem annyira az alkalmazkodás kényszerét, mint inkább az árnövelés lehetőségét látja. A *külföldi befektetés* tehát — hasonlóan a felszabadított importversenyhez — *nem feltétlenül antiinflációs hatású.*

A külföldi tőke ma még egyértelműen nem értékelhető árhatása ellenére úgy véljük, hogy hosszabb távon a verseny erősítése és az infláció letörése szempontjából talán tőle remélhetjük a legtöbbet.

Átalakulások az állami tulajdon körében. Mivel az államosított tulajdonon belüli tulajdonreform — ami nem túl szerencsésen „spontán privatizáció" néven került be a köztudatba — már régóta tart, kézenfekvőnek tűnne a tulajdonműködtetés új formáinak eredményességét a régi és új szerkezetet jellemző jövedelemtermelő képesség összehasonlításával bemutatni. Ez azonban több okból sem lehetséges: nincs, vagy rossz a viszonyítási bázis, nincsenek egzakt módszerek a szervezeti elem befolyásának elkülönítésére, rövid a megfigyelhető időszak és nem extrapolálható veszteségekkel, illetve nyereségekkel terhelt, hiányzik az összehasonlítható nyilvántartás stb. Egyedi vállalati vizsgálatainknál (Ganz Vasúti Járműgyár, Ganz-Danubius, Budaflax, Minőségi Cipőgyár) első megközelítésre tetszetős eredmények mutatkoznak. Az árbevétel mindenütt 40—80 százalékkal nőtt, kiemelkedő volt a konvertibilis kivitel emelkedése, a veszteség minimális, a vagyonarányos nyereség pedig helyenként elérte a 70—90 százalékot.

A társaságok eredményeit azonban óvatosan kell megítélni, az — különféle okokból — csak kis részben tulajdonítható az átalakulás hatásának.

Az állami vállalatok bázisán létrehozott gazdálkodó szervek tulajdonosai döntő többségében állami intézmények: alapító (vagyonkezelő) vállalatok, pénzintézetek, partnervállalatok. Ezek esetében *a tulajdonosi érdek intenzitása meglehetősen gyenge,* hiszen egyetlen részvényes sem kockáztatja a saját vagyonát, sőt még a pozícióját is alig. Anyagi érdekeltségük is korlátozott, mert a képviselők javadalmazása fix összegű, és független a társaságok eredményeitől. Az igazgatósági, felügyeleti tagságból eredő jövedelem a tulajdon képviselőinek leváltásakor, megbízatásuk lejáratakor, illetve a társaság felszámolásakor szűnik meg.

E megállapítások nem egyformán érvényesek valamennyi képviselőre. Az érdekeltség ereje függ a befektetés nagyságától, hányadától, a társaság és a tulajdonosi szerep fontosságától, valamint a képviselő elsődleges rangjától. Az érdekek tartalmát tekintve két típus különböztethető meg: az egyik az rt., kft. tevékenységét jól ismerő, az adott profilhoz kötődő, többségi befolyáshoz ragaszkodó „*csavarfelszedegető*" tulajdonos, akinek a naturális jellegű kapcsolata is erős. A másik tisztán „szelvényvagdosó" pénzügyi befektető.

A szerepfelfogások ma meglehetősen gyakran keverednek egymással. A csavarfelszedegető szerep megőrzését és a hozzávaló ragaszkodást több körülmény motíválja: a rutin, a hatalomőrzés szándéka, a tisztán pénzügyi befektetői vagyonkezelés kialakulatlansága, az intézményi tulajdonlás képlékenysége. Még inkább jellemző a szerepek keveredése a tulajdonosok másik két csoportjára: a pénzintézetekre és a vevő/beszállító vállalatokra. A pénzintézetek a bukott hitelek részvényekre alakításával válnak a vállalatok részleges tulajdonosaivá. Ugyanakkor a nagybankok részvényeinek 35—49 százaléka a vállalatok kezében van.

A szállítók és a vevők tulajdonossá tételének egyik mozgatórugója a megrendelések biztosítása. Az ilyen igénnyel kialakított kapcsolat konzerválhatja a társaság termelésének szerkezetét és minőségi színvonalát, miközben tágabb tere nyílik a kölcsönös érdekeltségen alapuló vagy monopolpozícióból történő áralakításnak. A tulajdonosi pozíción keresztül lezajló láthatatlan jövedelemátszivattyúzás korlátozza a versenyt a partnerkapcsolat kizárólagossága és a „megegyezéses" árak révén.

A gyönge tulajdonosi szerkezetek, valamint a bankok és a nagyvállalatok konszernkapcsolataiban gyökerező redisztribúciós alközpontok kialakulása azzal a veszéllyel járhat, hogy *az állami, adminisztratív kontroll a versenypiac létrejötte nélkül szorul háttérbe.* A tulajdonosok által közvetlenül nem ellenőrzött, illetve velük összefonódott menedzseri hatalmat továbbra sem korlátozza a tőke- és értékpapírpiac, a versenyhelyzet.

A monetáris korlátozás esélyei

A termelés-forgalmazás szférájában a denacionalizálás különféle megoldásaiva létrehozhatók a piacgazdaságra való átmenet egyes intézményei. A tulajdoni szerkezet átalakulása azonban csupán szükséges, ám nem elégséges feltétele a piacgazdaság kiépülésének. A privatizáció, valamint a külföldi működőtőke beáramlása okozta változások a meglévő rendszer új elemei, de alapvetően még a régi játékszabályokhoz igazodnak.

A kezdeti tapasztalatok és a logikai következtetések egyaránt azt mutatják, hogy kevés alapja van annak az óhajnak, miszerint néhány év alatt a magyar gazdaságot sikerülhet szociális piacgazdasággá alakítani. A piacgazdaság törvényeit követő vállalkozói attitűdök tömeges elterjedéséhez és az árugazdaság nor-

máinak általános szabályozó erővé válásához jóval több időre van szükség — még a viszonylag kedvező magyar körülmények közt is —, mint ahogyan azt ma a különféle kormányprogramokban ígérik.

Ha pedig az inflációs nyomást erősítő folyamatok továbbra sem tudnak megtörni a piac által emelt korlátokon, akkor hatványozódik a „pénzcsapokat" kezelő jegybank felelőssége.

A pénzteremtő jegybanknak a monetáris mértékek alakításakor kettős problémával kell megbírkóznia: egyrészt a forgalomhoz szükséges pénzmennyiség helyes megállapításával, másrészt a kibocsátás előirányzatainak betartásával, illetve betartatásával.

A központi bank e feladatok tökéletes teljesítése esetén is csak korlátozottan képes szabályozni a forgalomba kerülő pénz mennyiségét. Nincs ugyanis hatása — legfeljebb csak az árfolyam-politikán keresztül — a külföldi valuták és a forint közötti konverzióra, ami a külföldi tőkék beáramlása és kivitele kapcsán napi gyakorlattá válik. De a jegybanknak nem áll igazán módjában a vállalatok egymás közötti „pénzteremtését" sem befolyásolni. A külföldi tőkemozgás külső, a sorban állások pedig belső korlátai a monetáris politika hatásosságának.

Az említett problémáktól eltekintve is úgy ítéljük meg, hogy a jegybank rendkívül nehéz helyzetbe kerül a monetáris gátak felállításakor és védelmezésekor. A forgalomhoz szükséges pénzmennyiség olyan meghatározása, amely nem kíván inflációt finanszírozni, ám a pénzszükséglet rugalmas kielégítésére törekszik, még nyugodt gazdasági körülmények között, egy megállapodott gazdaságban is roppant bonyolult feladat. A jelen és a közeljövő magyar gazdaságában azonban minden változásban van és lesz. *A monetáris poltika tehát a szokásosnál is jóval nagyobb belső bizonytalanság közepette kénytelen viszonylag egzakt, kezelhető számok kialakítására.*

Az állami vállalatok tulajdonreformjával a gazdálkodó szerven belüli naturális kapcsolatok piaci, pénz közvetítette formát öltenek. Az áruláncolatok meghosszabbodása következtében — minden mástól eltekintve — megnő a forgalom pénzszükséglete, részint az úton lévő pénzek állománya, részint a likvid pénztartás szükséglete miatt. Ez a többletpénz azonban — amit a decentralizáció „költségének" tekinthetünk — önmagában nem inflációs hatású.

A $P \cdot F = A \cdot a$ jól ismert képletben, ahol P = a pénzmennyiség, F = a forgási sebesség, A = az árumennyiség, a = árszint — változatlan forgási sebességet feltételezve — a pénztöbbletet ezúttal nem az árszint emelkedése kényszeríti ki, hanem az A sajátos okokból való megszaporodása. A többlete ugyanis csak virtuális, nem növekedési többletből, hanem a gazdaság monetarizáltsági fokának emelkedéséből származik.

Egy ilyen váltás azonban — különösen, ha tömeges — mégis magában hordja a többletinfláció veszélyét.

Az infláció ugyanis önmagában is megnehezíti a tervezést, hiszen instabilitás körülményei közepette különösen nehéz meghatározni a pénzmennyiség optimális bővülésének ütemét.

Mindezek következtében a jegybanknak nincsenek jól védhető érvei a kormányzattal, a parlamenttel és végső soron a társadalommal folytatott alkudozásokban. Pedig éppen ilyenkor volna igazán szükség rájuk, hiszen a gyors pénzromlás következtében olyan *nagyerejű támadás* indul a fölállított monetáris gátakkal szemben, amelynek objektív hivatkozási alapjai is vannak. A többletpénzigények végső soron három tényezőre vezethetők vissza:

1. Elsősorban politikai, de gazdasági okokból is meg kell akadályozni, hogy *egy-egy ágazat teljesen működésképtelenné váljék.*

2. Talán *társadalom-lélektani* eredetűeknek lehetne nevezni azokat a jövedelemköveteléseket, amelyek egyrészt a korábban elért pozíció megvédésének igényé-

ből táplálkoznak, másrészt a mélyen meggyökeresedett egyenlőségeszményből fakadnak.

— Nem igényel különösebb bizonyítást az a megállapítás, hogy a szegénység jobban elviselhető, mint az egyszer megszerzett jövedelmi és vagyoni pozíció elvesztése. Ez utóbbira pedig ugyancsak lesz példa. Nemcsak a személyes léthelyzetek radikális átrendezédésével kell számolnunk, hanem társadalmi tevékenységek egészének a leépülésével is, a kultúra, a tudomány, a sport, az oktatás, az üdültetés stb. területén. A mai lehetőségekhez képest túlméretezett szférák azonban érthetően síkra szállnak további fennmaradásukért.

— A társadalom úgy lett kondicionálva, hogy a fejlett tőkés országokbelieknél jóval kisebb jövedelmi és vagyoni különbségeket sem tudja elviselni. Az alulról jövő követeléseknek bátorítást ad a *szociális* piacgazdaság eszméjének meghirdetése. A differenciálódás fokozódása miatti elosztási harc erősödése más okokból is várható. A társadalom zöme nem fogadja el azt a gazdagodást, amely mögött — úgy véli — nincs arányos teljesítmény. Pedig ma, a nem mindig teljesen tiszta vagyon-újraelosztáskor ez tömeges társadalmi élmény.

3. A társadalmi-gazdasági rendszer átrendeződésével várhatóan kialakulnak egy új értékrendet tükröző, az új gazdasághoz igazodó árrendszer alapjai; pontosabban: az *új árrendszer* létrejötte is a működő piacgazdaság előfeltétele. Az új árrendszeren belüli jövedelemarányok összecsiszolódása az árszint további emelkedése nélkül csak akkor volna elképzelhető, ha egyes társadalmi csoportok nomináljövedelmeik csökkenésébe is hajlandók lennének beletörődni. Ez azonban a modern gazdaságok történetében példa nélküli lenne.

— Az államháztartási reform és az elosztási rendszerek hozzá kapcsolódó reformja során alapvető változások következnek be a jövedelemarányokban és -formákban. Az ingyenesség vagy a félingyenesség felszámolásának mind a szolgáltatások árszintjében, mind pedig a bérszintben tükröződniük kell.

— A földreform — bármilyen legyen is — megszünteti a föld kváziingyenességét. A föld ára ismét árképző tényező lesz, mivel a földre előlegezett tőkének is meg kell térülnie.

— Ha a tőkének valóban lesz tulajdonosa, akkor nem folytatható tovább az értékcsökkenés felléléséből adódó vagyonvesztés mai gyakorlata. A tőkegyarapítói érdek helyre kívánja állítani az értékcsökkenés eredeti funkcióját: az állótőkék megújítását biztosító forrásteremtést.

— Ha az eszközöket tőkeként működtetik, akkor az árakban meg kell jelennie a vállalkozói nyereségnek és a kamatnak is. Annak a vállalkozói nyereségnek, amely mikroszinten fedezetet biztosít a tőkeelőlegezés és a vállalkozó fogyasztásának bővítésére.

— Végül, de nem utolsósorban a munkaerő mint termelési tényező is az újratermeléshez szükséges ráfordítások megtérülését követeli; munkavégző képességének hatékony kifejtésére csak ebben az esetben számíthatunk. A korábban felborult értékrendnek a munkaerő tekintetében is helyre kell állnia, és a szakszervezetek a harcot ezért a tőkeviszony általánossá válása előtt el fogják kezdeni.

Az elmondottak alapján úgy gondoljuk, hogy a jegybank *nem lesz képes minden határon túl ellenállni* a neki szegeződő többletpénzigényeknek, és így az infláció finanszírozása — ha nem is megelőlegezetten, csak követő módon, de — elkerülhetetlenné válik.

*

Tanulmányunkban arra akartuk ráirányítani a figyelmet, hogy a gazdasági rendszerváltás során nem takaríthatjuk meg azt az *átmenetet*, amelynek során mind a reálszféra, mind a szabályozás régi erői még hatnak, az újak viszont még nem

alakultak ki. A „már nem"-ekből és „még nem"-ekből összetevődő gazdaságban — mint minden rendezetlen rendszerben — a dolgok a rendezetlenség irányába mozdulnak el. E szervezetszociológiában ismert összefüggés alapján általánosítva is megfogalmazhatjuk azt a véleményünket, hogy *a közeljövő magyar gazdaságában aligha lesz elkerülhető az infláció erősödése.* Az ellenkezőjére az adott gazdaságpolitikai-politikai viszonyok közt ez idő szerint nem látunk esélyt.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 10. sz. (950—959. o.)

LÁNYI KAMILLA

Optimista gondolatmenet az inflációról

Az elmúlt évek gyorsuló inflációja nemcsak szenvedést okoz sokaknak, de torz struktúrákat is eredményez a gazdaságban. Szabad-e, lehet-e teljesen megszüntetni az inflációt? Úgy tűnik, hogy nem: még az igencsak kívánatos gazdasági folyamatok — exporttöbblet, külfölditőke-bevonás, a korábbi rejtett infláció kiiktatása — is inflációt gerjesztenek. A mostani inflációt tehát mindenképpen meg kell fékezni, de csak az az inflációellenes politika jöhet számításba, amely huzamosan fenntartható. A mi inflációnk természetéből következik, hogy a klasszikus keresletkorlátozó eszközök önmagukban nem érhetik el a kívánt stabilizáló hatást sem, nemhogy utat nyithatnának a későbbi növekedéshez. Csak az az inflációellenes politika érhet célt, amely vállalva az intézményteremtést, piacépítést is, megtisztítja az utat önmaga érvényesülése előtt, s ezáltal a gazdaság szereplői — vállalatok, háztartások — számára is értelmes cselekvési alternatívákat kínál.

Az előfeltevésekről*

Mondhatja bárki, hogy az inflációról csak optimista gondolatmenet lehetséges, hiszen előbb-utóbb minden infláció abbamarad, vagy legalábbis csillapodik. Az olcsó pénz és az egyre drágább kenyér időszakának úgy szokás véget vetni, hogy jelentősen megdrágítják a pénzt és gyakran a kenyeret is.

Itt azonban arról lesz szó, hogy az a veszedelmesen gyorsuló infláció, amely több mint három esztendeje a magyar gazdaságot is utolérte, könnyebben, gyorsabban, kevesebb áldozat árán is leküzdhető, ha a klasszikus stabilizációs gazdaságpolitika megszorító, vagyis negatív eszközei mellett — nem később, hanem velük párhuzamosan — a piaci reform és a piacépítés pozitív eszközeit is bevetik.

* Ezt az írást fölöslegesnek éreztem telitüzdelni irodalmi hivatkozásokkal. Van azonban két — manapság ritkán citált — szerző, akiket szeretnék azoknak a figyelmébe ajánlani, akik eltöprengenek a mai infláció mibenlétén és azon, hogyan lehetne megszabadulni tőle. Ezek: *Graham Frank* és *Olson Mancur*. Témánkba vágó fő műveik pedig: *Graham Frank D.:* Exchange, prices and production in hyper-inflation: Germany, 1920—23. Princeton University Press, Princeton, 1930.; *Olson, Mancur:* Nemzetek felemelkedése és hanyatlása: Gazdasági növekedés, stagfláció és társadalmi korlátok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1987.; *Olson, Mancur:* Microeconomic incentives and macroeconomic decline. Weltwirtschaftliches Archiv, 120. kötet, 1984. 4. sz.

Lányi Kamilla a KOPINT-DATORG Konjunktúra-, Piackutató és Informatikai Intézet tudományos munkatársa.

Ebből a tárgyválasztásból következően fölösleges volna itt felsorolni a divatos sokkterápiákkal szemben felhozható közgazdasági érveket. Két jellemzőjüket azonban, amelyek nem teljesen közgazdasági természetűek, érdemes megemlíteni. Az egyik: a sokkterápiák jók arra, hogy kioltsák a gazdasági alanyok körében eluralkodó egészségtelen inflációgerjesztő reflexeket, ám ezzel együtt hosszú időre megbénítják az aktív alkalmazkodási készséget is. A másik: a sokkterápiák csak az állami bürokráciának, a hivatalnokoknak kedveznek, táplálva lustaságukat, fantáziátlanságukat, hiszen nincs más dolguk, mint időről időre jó nagyot csavarintani az államháztartás és a pénzpolitika néhány eszközén és utána ölbe tett kézzel várni a hatást.

Még ha igaz volna is, hogy ezen az úton a stabilizáció elérhető, és tartósan fenn is marad (amiben a közép- és kelet-európai országok esetében joggal kételkedhetünk), a sokkterápiának megvan az a hátulütője, hogy alkalmazása esetén a többi szükséges reform rendszerint hosszú időre elmarad, hiszen a sokkba belebénult társadalomban nincs, aki sürgesse őket, sem aki élni tudna velük. A sokkterápiákkal tehát nem lehet időt nyerni, hanem éppenhogy lassítják az átmenetet. Ott, ahol addig nem volt piac, vagy csak eléggé tökéletlen piac volt, a piac hiányzó intézményeit kiépíteni, a piaci kapcsolatokat sűrűbbekké és áttekinthetőbbekké tenni csak akkor lehet, ha az állami bürokrácia is ezen munkálkodik, a reformokra pedig sok ép vagy megújulni képes gazdasági alany tud reagálni. A sokkok viszont ezt a fogékony közeget csak rombolni szokták, és biztosan nem képesek azt megteremteni.

A következőkben kifejtendő gondolatmenet főbb csomópontjai a következők: a mostani infláció legfontosabb káros hatásai; érdemes-e, és egyáltalán lehet-e teljesen megszüntetni az inflációt a magyar gazdaságban; a hazai infláció természete és visszaszorításának lehetséges eszközei; a klasszikus eszközök (restrikció) és a nem klasszikus eszközök sikeres használatának feltételei; a stabilizáció és a növekedés kérdései.

Szükségesnek látszik már most előrebocsátani, hogy az a gazdaságpolitika, amelynek a gazdaságot át kell vezetnie a stabilizációból a gazdasági növekedés szakaszába, a magyar gazdaság mai helyzetében, amelyet szűk belső piac és nagyfokú külső eladósodottság jellemez, nem lehet más, mint a tartós exportexpanzió, amelyet gyors privatizációval, a külföldi tőke erőteljes bekapcsolásával és egy korszerű belső piac intézményeinek és infrastruktúrájának kiépítésével kell alátámasztani.

Miért veszedelmes a mostani infláció?

Az az inflációs ráta, amelyhez 1990-ben eljutottunk, már veszélyezteti magának a stabilizációnak a lehetőségeit is, a gazdasági növekedésbe való átmenetet pedig különösen. A harminc-negyven százalékos inflációs ráta azért is veszélyes, mert ilyenkor viszonylag kicsiny külső vagy belső, gazdasági vagy lélektani megrázkódtatás is az infláció hirtelen elszabadulásához vezethet. Ez akkor is nagy csapás, ha technikailag nem fenyeget az úgynevezett hiperinfláció veszélye, amihez többek között a bankóprés nyakló nélküli működtetése (korlátlan pénzkibocsátás) is szükséges.

Az inflációtól természetesen azok szenvednek a legtöbbet, akiknek hagyományosan szerény vagy minimális a fizetésük vagy a nyugdíjuk, és nincs más jövedelmük, amellyel ellensúlyozhatnák a pénzük értékének csökkenését, továbbá azok a kistermelők és szolgáltatók, akiknek a ráfordításai gyorsabban nőnek, mint az értékesítési áraik. Őket nyilvánvalóan az sem vigasztalja, hogy az áremelkedések egy része a fogyasztóiár-támogatások megszüntetéséből, a világpiaci árak érvényesítéséből származik.

Azok közül, akik inflációs várakozásaik alapján saját áraik gyors emelésére törekedtek, sokan csalódtak, amikor 1991 első hónapjaiban tapasztalniuk kellett, hogy áremelési szándékaikat a szűkülő belső piacon nem tudják érvényesíteni. Ez azonban nyilvánvalóan kevés ahhoz, hogy az infláció romboló hatásait lényegesen enyhíteni lehessen. E hatások közül a legfontosabbak a következők:

Amikor mind a költségek — köztük nagy súllyal a kamatlábak —, mind az árak gyorsan nőnek, a vállalkozók rákényszerülnek a rövid távú gondolkodásra. Akár kicsi, akár nagy a vállalatuk, félreteszik a hosszabb távú üzleti, fejlesztési stratégiáikat, napról napra élnek. Ez önmagában is elég ahhoz, hogy megakadjon a szerkezetváltás, amely csak megfontolt műszaki fejlesztésen és piacpolitikán alapulhat.

Ami szerkezetváltás mégis végbemegy, az csekély kivétellel torz lesz, vagy csak ideiglenesen életképes annak folytán, hogy inflációs időszakban nemcsak az általános árszínvonal nő, hanem az árarányok is kiszámíthatatlanul eltolódnak, fogódzó nélkül hagyva a vállalatokat a hosszabb távra is ésszerűnek bizonyuló gazdasági döntésekben.

Az inflációs várakozások — különösen, ha rendre teljesülnek — előmozdítják a cseppet sem szolid üzleti viselkedést a vállalatok és a könnyelmű vásárlói magatartást a fogyasztók körében. A csődök, tönkremenetelek száma ettől is nő.

Köztudott, hogy inflációs időszakban a vállalatok és a háztartások megtakarításaikat nem a termelő és szolgáltató tevékenységet fenntartó vagy bővítő beruházásokba fektetik, hanem ingatlanba, más értékálló jószágokba, külföldi valutába menekítik, rendszerint felverve ezek árát, ami szintén táplálja az inflációt. Ennek további hatásaként elmaradnak azok a kínálatbővítő beruházások is, amelyek némiképp útját állhatnák a munkanélküliség növekedésének.

Végül szólni kell arról is, hogy a felsorolt hatások következtében a jövedelemarányok is torzulnak, aminek nem elhanyagolható szerepe van az első helyen említett elszegényedésben.

Mekkora inflációval lehet együtt élni?

Az inflációs folyamatot tehát okvetlenül meg kell fékezni. A kérdés csak az: lehet-e, indokolt-e arra törekedni, hogy az infláció — vagy az áremelkedés — teljesen megálljon, vagyis az árszínvonal már az átmenet időszakában teljesen vagy majdnem teljesen stabillá váljék.

Szerintem erre nem kell törekedni. Amennyire fontos az, hogy az infláció belátható időn belül ésszerű és elviselhető mértékre csökkenjen, annyira kevéssé volna kívánatos, hogy teljesen megszűnjék mindenfajta áremelkedés. Ez egyébként nem is lenne lehetséges.

A fő érvek amellett, hogy jobb valamelyes inflációt eltűrni, a következők: a ma ismert gazdasági eszköztárt alkalmazva az infláció teljes megállítása olyan nagy mértékű munkanélküliséggel járna, amelyet sokan és joggal tartanának tűrhetetlennek; továbbá a keresletszűke és a jövedelemcsökkenés miatt a költségvetés bevételei is annyira megcsappannának, hogy ez már nem tudná ellátni funkcióit, köztük különösen a szegények és elszegényedők helyzetének enyhítését. Ezen a mélyponton ugyanúgy nem tudna stabilizálódni vagy innét növekedésnek indulni a gazdaság, mint ahogyan nem tudna a mainál nagyobb infláció esetén sem.

Hivatkozom továbbá arra, hogy a szükséges szerkezetátalakulás terheit a tapasztalat szerint könnyebb elviselni, ha az árak is, a bérek is (ezek akár az áraknál kisebb mértékben) nőnek, mint enélkül. A szerkezetátalakulással ugyanis mind az árarányok, mind a jövedelemarányok módosulnak. Stabil ár- és bérszín-

vonal esetén tehát nemcsak egyes áraknak, hanem egyes béreknek is csökkenniük kellene. A bércsökkenés pedig erős visszatetszést kelt, és nehezebb is alkalmazkodni hozzá, mint az átlagosnál kisebb bérnövekedéshez, hiszen az, akinek csökken a bére, nem feltétlenül fogyasztója a csökkenő árú termékeknek.

Teljesen megállítani az inflációt — legalábbis hosszabb időszakra — nem is volna lehetséges. Először azért nem, mert a gazdaságban működnek tartós inflációgerjesztő tényezők. Másodszor azért nem, mert az infláció ellen bevethető és bevetendő eszközök részben maguk is inflációt okoznak. Tekintsük át részletesen az inflációt okozó tényezők e két csoportját!

Tartós inflációgerjesztő tényező az, hogy a magyar külkereskedelemnek a külföldi adósság kamatainak fizetéséhez — esetleg az adósság némi törlesztéséhez — rendszeresen és huzamos időn át exporttöbbletet kell elérnie. Az exporttöbblet előállításához szükséges hazai pénzkiáramlás olyan keresletet támaszt, amellyel szemben nem áll sem hazai, sem importkínálat. Ugyanakkora költségvetési többlet vagy tartós pénzbefektetés ezt ellensúlyozná ugyan, erre azonban reálisan nem lehet, vagy csak kis részben lehet számítani.

Egy másik — bár kívánatos, de az inflációt is erősítő — tényező a pénz formájában beáramló külföldi működőtőke, ha az nem jár együtt többletimporttal. Az ebből eredő inflációs nyomás csak akkor szűnik meg, ha megindul a gazdaság és a belföldi kínálat növekedése.

Mindkét tényező szükségessé teheti a hazai valuta leértékelését, ami megintcsak árnövelő hatású, és természetesen begyűrűzhetnek a gazdaságba különféle külső folyamatok is (világpiaci kamatlábak, fontos importtermékek árának növekedése), amelyek miatt mind nőhetnek a belső piaci árak. Bár akkor csak közönséges ár-, illetve árszínvonal-növekedésről van szó, továbbá sem a külkereskedelmi többlet, sem a tőkebeáramlás nem tekinthető szükségképpen öngerjesztő inflációs mechanizmusokat mozgásba hozó tényezőnek, az általuk kiváltott áremelkedés a gazdaság szereplőinek szemében hozzáadódik az inflációs rátához, tehát növeli az inflációs várakozásokat.

Az inflációellenes politika némely eszköze maga is kiválthat inflációs hatásokat.

A legegyszerűbb eset a kamatlábak hozzáigazítása az inflációs rátához, ami csökkenti ugyan a hitelkeresletet és jó esetben a költségvetés túlköltekezési hajlamát is, de költségként megjelenik az árakban, méghozzá sokkal szélesebb körben, mint amit a valóságos hiteligénybevétel indokolna, és mind a kamatlábakon, mind az árakon keresztül újabb terhet ró magára a költségvetésre is.

A másik eset az (ez végigkíséri az egész stabilizációs időszakot, de túl is nyúlhat rajta), amikor a tervgazdaságtól örökölt inflációs nyomást (rejtett vagy visszaszorított inflációt) csak ár-, illetve béremelés útján lehet csökkenteni vagy megszüntetni. Többnyire arról van szó, hogy a költségvetési hiány csökkentése — és a valóságos költségviszonyok nyilvánvalóvá tétele — érdekében meg kell szüntetni egyes ártámogatásokat vagy egyes szolgáltatások ingyenes voltát. Ez közismert probléma. Kevesebb szó esik arról, hogy a tervgazdaságokban gyakori nyílt vagy burkolt természetbeni juttatások, járandóságok és kedvezmények — amelyeket többnyire ugyancsak meg kell szüntetni — rendszerint csak lépésről lépésre kerülnek felszínre, és mindannyiszor újabb feszültséget okoznak a bérek és az árak között.

A rejtett inflációnak különösen alattomos fajtája jött létre úgy, hogy a bérek nem fedezték bizonyos jószágok, szolgáltatások fogyasztásának, használatának a ráfordításait (ilyen volt a lakás, a közlekedés, régebben az élelmiszer is), de a termelők, szolgáltatók sem kapták meg azok ellenértékét, ezáltal a végtelenségig leromlott a lakások, közművek állaga, tönkrement a természeti környezet, az alacsony bérekkel dolgozó feldolgozó ipar és mezőgazdaság pedig

termelékenynek és nyereségesnek tűnt. Ezeknek az arányoknak a kiigazítása (vagy az ahhoz vezető spontán folyamat) ugyanúgy ár- és bérnövekedéssel jár, mint a kiigazítás elhalasztása, s mindez anélkül, hogy az érintett javak, szolgáltatások értéke növekednék, vagy az állagromlás, környezeti ártalom belátható időn belül eltűnnék. Amíg ez a kiigazítási folyamat tart, új meg új ágazatok, tevékenységek kerülhetnek válságba. Külön probléma, hogy ezek nem vagy csak véletlenszerűen azok az ágazatok (tevékenységek), amelyeknek válságos helyzete a világpiaci alkalmazkodás elmulasztásából vagy a kelet-európai piac összeomlásából következik.

A rejtett infláció kiküszöböléséhez mindegyik esetben drasztikusan növelni kell, vagy hagyni kell növekedni egy sor termék és/vagy szolgáltatás árát, az áremelkedéseket vagy azok egy részét pedig ellentételezni kell a bérekben. Mindezek hatása már nemigen különböztethető meg a közönséges költséginflációtól vagy a bér—ár-spiráltól. Sőt, bizonyos értelemben a korábbi rejtett infláció kiküszöbölése — nyilvánvalóvá tétele — válik a nyílt infláció legfontosabb gerjesztőjévé. Érdemes megjegyezni, hogy a költségvetés pozíciója sem feltétlenül javul ilyenkor. A költségvetés pozíciójának alakulása attól függ, hogy a költségvetési intézmények (vagy a közszolgáltatók) mennyit használnak a korábban szubvencionált és így alacsony áron forgalmazott javakból, hány alkalmazottjuk válik jogosulttá a béremelésre, és mindezek az intézkedések hogyan szelektálnak a versenyszféra vállalatai között. Előfordulhat, hogy a vállalatoktól beszedhető adó kevesebb lesz, a segélyezendő munkanélküliek száma pedig nő. (Ha béremelés helyett a kormány a szelektív szociális támogatás mellett dönt, aminek elsődleges inflációs hatása feltétlenül kisebb, akkor ezzel többnyire új csoportokat sorol át a magukat fenntartani nem tudók kategóriájába, ami súlyos beavatkozás a társadalom szerkezetébe.) Ezért van az, hogy a stabilizáció időszakában a nemzetközi pénzintézetek (Valutaalap, Világbank) is óvatosságot ajánlanak — legalábbis a fogyasztói dotációk megszüntetését illetően. Jobb, ha a kormány csak a gazdasági növekedés megindulása után kerít sort ezeknek egy részére, de különösen nem akkor, amikor az infláció gyorsulása éppen abbamaradni látszik.

Inflációnk természetéről

Annak az inflációnak, amelyet most szenvedünk el, fő jellemzője az, hogy a gazdaság teljesítményének hosszabb stagnálása (stagfláció) után gyorsult fel, és a gazdasági tevékenység általános visszaesésével jár együtt.

Az eddigiekből következik, hogy a mostani inflációnak — néhány kisebb hatású tartós tényezőn kívül — három fő összetevője van.

Ezek közül az elsőt — ma már — maguk az inflációs várakozások jelentik, amelyeket nemcsak a valóságos áremelkedések táplálnak, hanem minden komor jóslat, továbbá a vállalatok és a háztartások elbizonytalanodása is. (A gazdaság sok szereplője érzi úgy, hogy nem tájékoztatják híven a valós helyzetről, a kormány szándékairól, azt pedig végképp nem tudják, hogy miként segíthetnének magukon.)

A második összetevő abból adódik, hogy az öröklött gazdasági szerkezetet már korábban is szinte szétfeszítették a mesterséges ár- és bérarányok, így az árak felszabadítása és az állami támogatások megszüntetése most sokkal nagyobb mértékben hajtja fel az összes költséget és velük az árakat, mint amit a velük szemben álló kereslet igazolhatna.

Részben ebből, részben a gazdaságban jelen levő mindenféle merevségből vezethető le a harmadik összetevő: az adott körülmények között, vagyis amikor a kereslet csökkenésére az árak emelésével lehet válaszolni, a gazdasági szerke-

zet kívánatos vagy akár kényszerű átalakításának a költségei is rendkívül magasak.

Az infláció egyik általánosan ismert forrása (de részben következménye is) a költségvetés hiánya. Inflációt okozó lehet még a kelet-európai kereskedelem átállása a dollárelszámolásra is.

Az eddig elmondottak azt mutatják, hogy nem lehet tiszta bér—ár-spirálról vagy tankönyvi értelemben vett tisztán keresleti vagy költséginflációról beszélni. Mindhárom felsorolt fő összetevő magával hozhatja mind a folyó gazdasági tevékenység, mind a termelő (szolgáltató) beruházások visszaesését, s így a növekvő munkanélküliséget, anélkül, hogy bizton ki lehetne jelenteni: van a visszaesésnek (és a munkanélküliségnek) olyan szintje, amely megállíthatná az inflációt.

Visszafelé pörgetve ugyanezt a gondolatmenetet, nagy valószínűséggel kell léteznie olyan inflációellenes politikának, amely nagyobb gazdasági visszaesés és munkanélküliség nélkül képes megfékezni az inflációs folyamatot, sőt éppen az infláció lényeges visszaszorításával teszi szabaddá az utat a gazdasági növekedés előtt.

Az inflációellenes politika céljai

Mindezeket figyelembe véve, milyen célokat tűzhet ki maga elé Magyarországon egy komolyan vett inflációellenes politika?

Mindenekelőtt az árak emelkedését kell rövid idő (egy-két év alatt) lelassítania, hogy attól kezdve az árak és a bérek színvonala és lehetséges további mozgása már kellő eligazítást adjon a gazdaság szereplőinek mind a folyó tevékenységeikre, mind a befektetésekre vonatkozó döntéseikben.

Az inflációellenes politikának tartós eredményre kell törekednie, s ehhez olyan eszközök szükségesek, amelyek a gazdasági kibontakozás sérelme nélkül huzamos időn át alkalmazhatók. A gazdaságnak ugyanis hosszan tartó inflációs tendenciák közepette kell működnie azután is, hogy a gazdasági növekedés megindul.

Mindez azt jelenti, hogy az inflációellenes politikának önálló célja kell, hogy legyen az inflációs várakozások és az ebből következő döntési reflexek visszafordítása. Csak ettől remélhető ugyanis, hogy a helyenként súlyosan korlátozó inflációellenes eszközök egy részének későbbi egyhítése után a növekedés egészséges irányt fog venni. Ez a cél úgy is megfogalmazható: jutalom, nem pedig büntetés jár a sikeres exportőrnek; annak nemkülönben, aki ezekben az időkben műszaki fejlesztésre költ, és költségcsökkentéssel ér el üzleti eredményt; el kell továbbá érni, hogy dicséret illesse meg a takarékos háziasszonyt, aki azt veszi meg, amire szüksége van, akkor és ott, amikor és ahol a legolcsóbb.

Az inflációellenes politika egyik fő céljaként kell kezelni a megtakarítások ösztönzését, s azt, hogy a vállalatok és a háztartások megtakarításaik mind nagyobb részét helyezzék el olyan tartós befektetési formákban, amelyek növelik az anyagi javak és szolgáltatások kínálatát. Ha ez sikerül, önerősítő folyamatot indít el, amely segíti a gazdasági növekedést, s ellene hat az inflációnak.

Milyen inflációellenes politikára van szükség?

Mint már szó volt róla, a jelenlegi hazai infláció nem szorítható be a klasszikus keresleti vagy költséginfláció fogalmi keretei közé. Ezért nem tekinthető puszta spekulációnak az az állítás sem, hogy az inflációellenes politika klasszikus eszközei önmagukban nem elégségesek ennek az inflációnak lényeges és tartós visz-

szaszorításához. Az inflációellenes politika klasszikus eszköze ugyanis a költségvetési kiadások és a pénzkínálat fékezése, a gazdaságban megjelenő összkereslet csökkentése céljából. Ha azonban a pénzkereslet valamilyen okból elszakad az összkereslettől, és az összkereslet a pénzkereslet növekedése, stagnálása vagy csak kismértékű csökkenése mellett gyors visszaesésnek indul, s ha emiatt a gazdasági tevékenységek volumene is csökken, tehát az infláció mellett recesszió alakul ki, akkor a keresletkorlátozó politika hibás körbe kerül.

A recesszió következtében ugyanis szűkül az adóalap (az adóztatható jövedelem), s ennek következtében a költségvetés egyre inkább rászorul arra, hogy pénzkibocsátással és az adóprés megszorításával fokozza bevételeit.

Ez a két jelenség együttesen a kiszolgáltatottság érzetét kelti a vállalkozókban és a fogyasztókban, rontja az inflációellenes politika hitelét, tehát tovább erősíti az inflációs várakozásokat.

A magyar gazdaságban ez különösen igaz, hiszen a keresletkorlátozó (vagy ekként meghirdetett) gazdaságpolitika már több mint egy évtizedes múltra tekinthet vissza, miközben valóságos célja a nyolcvanas évek nagyobbik részében a kínálat visszaszorítása volt. (Az akkori pénzügyi kormányzat mélységesen meg volt győződve arról, hogy az összkereslet szabályozásához nincsenek meg a szükséges eszközei, és hogy a kevesebb termelés kevesebb importtal jár, tehát kisebb külkereskedelmi, illetve fizetésimérleg-hiányt eredményez.)

Ha a vállalatok és a háztartások ugyanazt tapasztalják, amit eddig, csak éppen nagyobb mértékben, mint korábban, akkor nem csoda, ha arra a következtetésre jutnak, hogy ez a fajta politika, amely kisebb mértékben alkalmazva is évtizedes stagnálással és kellemetlen inflációval járt együtt, most keményebben bevetve, a gyorsuló inflációnak, visszaesésnek és munkanélküliségnek az előidézője.

Ezért csak az az inflációellenes politika számíthat elfogadásra, és lehet eredményes, amely határozott célként tűzi ki, hogy mennyi idő alatt, milyen mértékben kell csökkennie az inflációnak, és amely a klasszikus pénz- és keresletkorlátozáson kívül más eszközöket is felvonultat. Ezeknek olyanoknak kell lenniük, hogy az inflációellenes politika — amennyire csak lehet — az általános gazdaságpolitika, illetve az átmenet céljait segítve működjék, mindez a vállalatok és háztartások számára is belátható legyen, s ha lehetséges, még értelmes cselekvési lehetőségeket is kínáljon nekik.

Óvakodni kell tehát attól, hogy a költségvetés az infláció megadóztatására, lefölözésére építsen, vagyis bevételi oldalon erős függőségbe kerüljön az inflációtól, s így a költségvetés érdekeltté váljék az infláció fennmaradásában. (E tekintetben elgondolkodtató, hogy az államháztartás furcsa berendezkedése folytán annak idején a világpiaci olajárak csökkenése is a költségvetés felborulásával fenyegetett.) A költségvetésnek mérsékletet kell tanúsítania az inflációs nyereségek átszivattyúzásában, és nem válhat részesévé az inflációs versenynek. Ehelyett az adóztatható jövedelmek bővítésére kell törekednie, hathatós intézkedéseket téve a kínálati oldal csökkenésének megállítására, illetve a gazdasági növekedés megindítására.

Az adóalap szélesítéséhez hozzájárulhat az is, ha a szükséges liberalizálás és deregulálás következtében az eddigi szürke (informális) gazdaság szereplőinek minél nagyobb része számára válik előnyösebbé, hogy az első gazdaságba, vagyis a törvénytisztelő adózó vállalatok és állampolgárok sorába lépjen. Ez megkönnyíthetné azt is, hogy a hatóság kellő szigorral léphessen fel a notórius adókerülőkkel és adócsalókkal szemben, kialakuljon a rendesen adózó polgár tisztelete.

Szélesebb rétegek támogatására az az inflációellenes politika számíthat, amely az összkereslet csökkentését nem csak az adóprés egyre újabb meghúzásával és a monetáris szigor fokozásával kívánja elérni. Például a privatizációs kíná-

lat növelése is segíthet felszívni a belföldi jövedelmeket. A privatizáció meggyorsítása azért is inflációellenes hatású, mert ha kellő körültekintéssel értékesítik az állami vagyont, ez növelheti a versenyhelyzetek kialakulásának és sok esetben az ésszerű gazdasági döntéseknek a lehetőségét.

Az infláció elleni politika klasszikus eszközei

Az inflációellenes politika klasszikus eszközein a költségvetés hiányának szabályozását és a szigorú pénzpolitikát értjük. E klasszikus eszközök alkalmazásának feltételeit is meg kell azonban még teremteni, mégpedig többféle, nem klasszikus módszerrel.

Ami a költségvetést illeti: bebizonyosodott, hogy már csak a tisztánlátás kedvéért is mind a bevételi, mind a kiadási oldalát meg kell szabadítani az olyan nem odavaló elemektől, mint amilyen a társadalombiztosítás vagy más biztosításoknak a költségvetésbe is begyűrűző része. Ez az államháztartási törvény meghozatalán mint jogi aktuson kívül nyilvánvalóan nagy intézményi változásokkal is jár.

Ha a deficitfinanszírozás túlnyomó részét valóságos megtakarításoknak kell fedezniük, akkor érdemes komolyan foglalkozni azzal, hogy a korábbi időszakban felgyűlt államadósságnak is csak az a része legyen ilyenként nyilvántartva, amely mögött valóságos hazai vagy külföldi megtakarítás van. A teljes államadósság összege ettől nem feltétlenül csökken (vagy nem csökken ugyanennyivel), hiszen 1987-ben a kereskedelmi bankok hitelszámláit olyan összegekkel terhelték meg, amelyek (sokszor csak utólag vagy formálisan visszterhesnek nyilvánított) tőkeemelést jelentettek az állam mint tulajdonos részéről az állami vállalatoknál. Sem a banki finanszírozás kívánatos terjedelme, sem az állami vállalatok által fizetendő osztalékok mértéke, sem a privatizálandó állami vagyon értéke nem állapítható meg kifogástalanul, amíg ezek a tételek az államadósság helyett a banki hitelállományt terhelik.

Tekintve, hogy ezek a változások minden bizonnyal érintenék a Valutaalappal eddig kötött megállapodások adatbázisát is, feltehető, hogy a Valutaalappal is tárgyalni kellene róluk.

Szó volt már arról, hogy a költségvetésnek lehetőleg nem az infláció lefölözésére, hanem az adóalap növelésére kell törekednie. Érdemes felhívni a figyelmet azonban a bankok mértéktelen inflációs nyereségeire is, amelyek ugyancsak a költségvetésbe vándorolnak; a kiadási oldalon pedig arra, hogy még mindig és még sokáig a költségvetés a legnagyobb vevő és a legnagyobb beruházó a gazdaságban. Bár a partnerek időközben elégé megváltoztak, valószínűleg nem sikerült még megtörni azt a hagyományt, hogy a költségvetésnek mint vásárlónak a forintja gyorsabban veszti értékét, vagy kisebb értékű, mint a többi vásárlóé. Ezért korszerűsíteni kell a szállítók versenyeztetésének, a kiadások ellenőrzésének módszereit.

Amikor számos oknál fogva gyorsan változik a költségvetés szerkezete is, valószínűleg nem érdemes évről évre célul kitűzni a deficit *összegének* csökkentését. Ehelyett arra kellene törekedni, hogy a költségvetés két oldalának *együttes összege* legyen kisebb az előző évinél (reálértékben, vagyis figyelembe véve az előző évi inflációs rátát). Nem kizárt, hogy így mód nyílna az adóprés enyhítésére, vagy több pénz jutna az új vállalkozásokat segítő szolgáltatásokra.

A szigorú pénzpolitikának csak akkor van értelme, ha a pénzrendszer teljesíti alapvető funkcióit, tehát ellátja készpénzzel és hitellel a gazdaságot, s ha ugyanakkor megszűnnek azok a beépített intézményi és szabályozási akadályok, amelyek a gazdaság szereplőinek ráfordításait, köztük kiemelt helyen a piaci jelenlét költségeit (a tranzakciós költségeket) értelmetlenül megnövelik. A ma-

gyar bankrendszer jelen állapotában nem tölti be funkcióit. Kitűnően megmutatkozik ez a körbetartozás (sorban állás) jelenségében, továbbá abban, hogy a közepes méretű és a nagyvállalatok egyre nagyobb része (legalább kétharmada) hitel nélkül gazdálkodik, és hogy a kereskedelmi bankok 1987 után kivonultak a folyó mezőgazdasági termelés és a felvásárlás finanszírozásából. A körbetartozásnak csak egyik oka az, hogy néhány tucat csődközeli vagy csődben lévő nagyvállalat (és velük együtt néhány ágazat) sorsáról évek óta képtelen dönteni a kormányzat, és hogy a nekik (vagy valamivel több vállalatnak) juttatott tőkeemelés a bankok számláit (részben a rövid lejáratú hitelekét) terheli. Az összes többi a késedelmes átutalásokból, a hiányos, gyatra és elképesztően drága bankszolgáltatásokból, a bankok által manipulált irreális hitelállományból, a gépies finanszírozásból, a refinanszírozás differenciálatlan voltából adódik. A bankoknak ez a munkastílusa természetesen rányomja a bélyegét a devizaműveletekre is, hátráltatja és drágítja az exportot.

A rendkívül magas bankköltségek ugyanakkor magas reálkamatlábként jelennek meg a hitelfelvevők kalkulációiban, akik így még a kedvezményesnek szánt hiteleket sem használják ki. Mindezek alapján elképzelhetetlen, hogy Magyarországon értelmes pénzpolitikát lehessen folytatni a bankok megregulázása nélkül.

Normálisan működő bankrendszer mellett, és ha nagyobb lesz a tisztánlátás a gazdaság valóságos pénzigényét illetően, a pénzpolitika egyes elemeinek meghatározásakor a kormánynak első helyen nem a bankhitelek állományát kell néznie, hanem a folyó fizetési mérleg és a tőkemérleg állását, a valutatartalékok nagyságát és a költségvetés pozícióját. Exportexpanzív gazdaságpolitikát fogadva el, elsőbbséget kell adni az árfolyam megállapításának. A kamatlábak és az adómértékek pedig nem lehetnek azonos mértékben korlátozók: csökkenő infláció esetén, és ha van kilátás az adóalap szélesítésére, először az adókat kell valamelyest enyhíteni. Ha a hiteligény így is nő, és ezzel párhuzamosan növekednek a megtakarítások, akkor fel lehet tenni, hogy az inflációt nem erősítő kínálatnövekedés fog bekövetkezni.

A növekvő belső kínálat realizálását a következő tényezők segíthetik: a kereskedelmimérleg-többletnek az a része, amelyet a kormány nem kíván vagy nem tud elvonni a költségvetésbe; a beáramló külföldi tőkének az a része, amelyet nem fedez többletimport; a privatizált vagy az új hazai vállalkozások által támasztott belföldi beruházási kereslet; a gazdaságos importhelyettesítés; a turizmus.

Az infláció elleni politika nem klasszikus eszközei

A stabilizációs receptek készítői általában úgy vélekednek, hogy a stabilizációnak (az infláció megállításának) az időszakában a gazdaság merevsége nem oldódhat, működőképessége nem javulhat, s hogy minél merevebb egy gazdaság, annál keményebb korlátozásokat kell alkalmazni a stabilizáció érdekében.

Ebből következően, ugyancsak a szakirodalomban elterjedt nézet szerint, a hazánkéhoz hasonló átmeneti gazdaságokban a pénzügyi (monetáris) lépéseknek (például a saját valuta leértékelésének) drasztikusabbaknak, a megszorításoknak (például a hitelkorlátozásnak) keményebbeknek kell lenniük, mint a jól bejáratott piacgazdaságokban, mert az enyhébbeket a nehezen mozduló állami vállalatok észre se vennék.

Az elmúlt néhány év tapasztalatai azonban azt mutatják, hogy a magyar vállalatok, ahol nyílik egy kis rés számukra, megragadják a túlélés és kibontakozás leghalványabb esélyét is, feltéve, hogy a hivatalok nem teszik a kihasználását elviselhetetlenül nehézzé, költségessé vagy teljesen lehetetlenné (mint pél-

dául ma számos esetben a pótlólagos tőke bevonását), vagy nem fosztják meg a valós információktól a gazdálkodókat (mint tették ezt az agrárágazat vezetői a legutóbbi időkig a mezőgazdasági termelőkkel). Minden ok megvan arra, hogy feltételezzük: a vállalati reagálás akadályainak elhárítása kisebb restrikciókkal párosítva is jobban szolgálná a stabilizáció és az átmenet céljait (és közben kevesebb kárt okozna), mint a legnagyobb szigor, ha közben a jó irányba vezető kiút el van torlaszolva.

Ez a következtetés úgy is megfogalmazható, hogy éppen az ilyen átmeneti gazdaságban, mint a miénk, csupán korlátozásokkal nem érhető el a kívánt stabilizáló hatás; továbbá, minden korlátozás annál sikeresebb, minél több értelmes választási alternatíva nyílik meg a gazdaság szereplői előtt.

Amire tehát szükségünk van, az nem a klasszikus stabilizációs politika, amelynek fő eszköze a korlátozó költségvetési és pénzpolitika, hanem a gazdaságpolitikai eszközöknek olyan együttese, amely az elkerülhetetlenül szükséges keresletszabályozás mellett kedvez a kínálat növekedésének, és a későbbi gazdasági növekedés érdekében pozitív — intézményteremtő, piacépítő — lépéseket is vállal.

A stabilizációt kísérő gazdaságpolitikai eszközök közül kiemelkedik a privatizáció, a korábban engedélyhez kötött vagy az állam által ellenőrzött gazdasági tevékenységek, alkufolyamatok — köztük különösen az áralku, és amennyire csak lehetséges, a béralku — felszabadítása (liberalizálása), valamint a monopolpozíciók és az állami bürokrácia túlhatalmának megtörése (deregulálás). Mindezek arra valók, hogy megkönnyítsék a piacra való belépést, illetve a kilépést a piacról, versenyhelyzetek kialakulását és az ezekből következő hatékonysági szelekciót a gazdasági tevékenységek és a piac szereplői között egyaránt. A hazai viszonyok között a felsoroltak még kiegészítendők egy bankreformmal, amelynek az a fő célja, hogy a bankrendszer ellássa a versenygazdaságban tőle joggal elvárt funkciókat. Végezetül számos kiegészítő program is szükséges, például a piaci információáramlás, a kereskedelmi infrastruktúra, a nagybani piacok létesítése, a gazdálkodási ismeretek terjesztése ügyében, hogy a piacok áttekinthetőbbekké, jobban integráltakká, a piaci kapcsolatok sűrűbbekké válhassanak. A piaci viszonyok sokoldalú fejlesztésével el kell érni, hogy a kis- és a nagyobb, a régi és az új vállalkozók egyaránt otthonosan mozoghassanak köztük, ugyanakkor a romboló spekulációt és a tisztességtelen üzleti magatartást (amelynek folytatói különösen érdekeltek az infláció fenntartásában) könnyebben ki lehessen szorítani.

Egy politikai megjegyzés

Az inflációt nem lehet úgy letörni, hogy valamely kormány azt mondja: ő majd megteszi, ami tőle telik, lefaragja a költségvetés kiadásait, megszünteti az ártámogatásokat, jó nagy adót vet ki, megmondja, hogy milyen legyen az árfolyam, mekkora a kamatláb, mekkora legyen a bér, és mennyi hitelt adhatnak a bankok: ezzel majd ő kivezeti a válságból az országot, és nem kér mást cserébe, mint tűrést és türelmet mindenkitől. Magyarországon az emberek jól tudják, hogy bármely gazdaságpolitika sikere az ő mindennapos cselekvéseiken és döntéseiken múlik. Dönteni és cselekedni viszont akkor tudnak az emberek, ha vállalatukban, gazdaságukban, háztartásukban tehetnek valamit saját helyzetük javításáért, akár úgy is, hogy máshova mennek, új életet kezdenek. Csak ha azt tapasztalják, hogy nekik maguknak is, meg a többieknek is van erre lehetőségük, ha érzékelik, hogy van valamilyen kiút, akkor számíthatunk az emberi aktivitás ama kibontakozására, amely végül is a stabilizáció és a fellendülés legfőbb energiaforrása lehet.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 10. sz. (960—976. o.)

SEMJÉN ANDRÁS

Bérek, alku és hatékonyság a tanárok munkaerőpiacán

A tanári bérek az oktatás gazdasági kérdéseivel foglalkozó hazai vitáknak régóta örökzöld témája. Az oktatás állami monopóliumának megszűnése és az önkormányzatok autonóm iskolafenntartóként színre lépése következtében azonban úgy tűnik, megváltozik a problémafelvetés: már nem (vagy nem csak) a bér kívánatos nagysága, hanem maga a bérmegállapítás mechanizmusa válik a kiépülőben lévő, a szakszervezetek közti versenyhelyzet létrejöttével mindinkább „éleslövészetté" váló kollektív béralku tárgyává. A költségvetési restrikció és az infláció kettős présébe szorult közösségi szektorban a bérkérdést különösen akuttá teszik a magánszektor bővülésével egyre fokozódó jövedelemkülönbségek. A készülő új közoktatási törvény kapcsán az oktatási rendszer működőképessége szempontjából is felvetődik a tanári bérek központi vagy helyi szabályozásának dilemmája. A cikk az „oktatási lobby" artikulálódott követeléseit vizsgálja a tanári munkaerőpiac elméleti tulajdonságaiból, monopszonisztikus jellegéből adódó következtetések tükrében. Az egyes „alkuajánlatok", a különböző javaslatok — és feltételezhető munkaerő piaci hatásaik — összehasonlító elemzése alapján a szerző kísérletet tesz azoknak a követelményeknek a meghatározására, amelyek figyelembevételével egy kompromisszumos, a tanári munkaerőpiac viszonylag zökkenőmentes működését, a pedagógusok megfelelő szintű foglalkoztatását biztosító és egyben az adófizetők számára elfogadhatóan alacsony költségű, hatékony pedagógusbér-rendszer kialakítható lenne.

A felgyorsult infláció, a csökkenő reálbérek, a drasztikusan átrendeződő reáljövedelmek korszakában a szakszervezetek és egyéb szakmai érdekvédelmi szervezetek vagy ágazati lobbyk bérharca természetes módon élesebbé válik. Az inflációs veszteségek minimalizálására, az egyre csökkenő nemzeti tortából relatíve nagyobb szelet kihasítására törekvő kollektív stratégiák bizonyos mértékig háttérbe szorítják a munkaerőpiac klasszikus — a szereplők atomizáltságának feltételezésére épülő — igazodási mechanizmusait. Jóllehet az így létrejövő kollektív béralkp eredményét elsődlegesen az egyes munkaerő-piaci csoportok alkuerejében meglévő objektív különbségek befolyásolják, a követelések megalapozottsága nyilvánvalóan ugyancsak szerepet játszhat a társadalmi támogatottság szélesítésében s így egy kedvezőbb megállapodás elérésében. Noha a követelések alátámasztására használt érveket és ideológiákat véglegesen valójában csak a bérharc sikere, illetve

Semjén András a PM Gazdaságpolitikai és Tervezési Intézet osztályvezetője.

kudarca minősítheti, talán mégsem érdektelen az alkuajánlatokat egy — a szakszervezetek számára valószínűleg irrelevánsnak tűnő — szempont, a közgazdasági hatékonyság és racionalitás szerint is elemezni. E tanulmány kísérlet egy ilyen vizsgálatra.

Bérhelyzet — tények és sérelmek

Ahhoz, hogy az egyes követelések jogosságát, esetleges teljesülésük költségigényét megítélhessük, elengedhetetlen, hogy röviden — mind abszolút, mind relatív szempontból — áttekintsük a tanárok tényleges bérhelyzetét.

Ha a rendelkezésre álló adatok alapján megvizsgáljuk a közoktatásban dolgozók béreit, néhány fő sajátosság rögtön szemet szúr.

Az ágazatban foglalkoztatott nem pedagógusok bére jelentősen (40 százalékkal) elmarad az — elvben legalábbis — felsőfokú végzettséghez kötött pedagógusok bérétől. Az iskolai végzettség nagy hatása a szektoron belüli bérkülönbségekre abban is tükröződik, hogy az óvodapedagógusok átlagbére a legalacsonyabb, a középiskolai tanároké pedig a legmagasabb (24,5 százalékkal magasabb, mint az általános iskolai, és 54,3 százalékkal több, mint az óvodai pedagógusoké).

Ha kicsit az itt közölt számok mögé nézünk, a részletesebb adatok azt mutatják, hogy a megyei átlagbérek az országos átlag körül igen kis mértékben szóródnak. (Bár emögött intézményi szinten jóval magasabb szóródás valószínűsíthető.) Kiugróak viszont az összes iskolatípusban és foglalkozási kategóriában a fővárosi adatok: Budapesten az országos átlagot mintegy 10 százalékkal meghaladó bérek érvényesülnek (óvoda: 114,8, általános iskola: 106,2, középiskola: 109,2 százalék).

Ha az anyagi ágakban dolgozó szellemi dolgozók béreivel (lásd *2. táblázat*) vetjük össze a pedagógusbéreket — ami, mint látni fogjuk, a bérkövetelések gyakori hivatkozási alapja —, az elmaradás valóban tapasztalható, bár nem túl jelentős (lásd *3. táblázat*).

1. táblázat

Közoktatási dolgozók* bruttó havi átlagbére az 1991. évi bérfejlesztés után (1. negyedév)

Foglalkoztatottak		Bér	
		Ft	az előző év azonos időszakához viszonyítva (százalék)
Óvodai	pedagógus	13 443	129,5
	nem pedagógus	8 697	n.a.
	összes foglalkoztatott	11 178	n.a.
Általános iskolai	pedagógus	16 659	130,9
	nem pedagógus	9 693	n.a.
	összes foglalkoztatott	14 632	n.a.
Középiskolai	pedagógus	20 737	133,3
	nem pedagógus	11 688	n.a.
	összes foglalkoztatott	17 345	n.a.
Közoktatás összesen	pedagógus	16 966	131,7
	nem pedagógus	10 091	135,4
	összes foglalkoztatott	14 482	132,6

* Önkormányzati intézmények dolgozói egyházi és alapítványi intézmények nélkül.
Forrás: MKM, publikálatlan adatok.

2. táblázat

Átlagbérek és átlagkeresetek az anyagi ágakban, 1991 első negyedévében

Megnevezés	Átlagbérek		Átlagkeresetek	
	Ft	az előző év azonos időszakához viszonyítva (százalék)	Ft	az előző év azonos időszakához viszonyítva (százalék)
Anyagi ágak dolgozói	13 535	128,0	15 090	124,8
Ebből:				
fizikai foglalkozásúak	11 585	126,4	12 433	125,0
szellemi foglalkozásúak	19 239	130,5	22 861	123,9

Forrás: KSH Statisztikai Havi Közlemények, 1991. 5. sz. 69. o.

3. táblázat

Pedagógusbérek* az anyagi ágakban dolgozó szellemi foglalkozásúak béréhez viszonyítva**

Megnevezés	1990. 1. negyedév	1991. 1. negyedév
Óvodapedagógusok	70,3	69,9
Általános iskolai tanítók és tanárok	86,2	86,6
Középiskolai tanárok	105,4	107,8
Közoktatásban dolgozó pedagógusok összesen	87,2	88,1

* Év eleji bérfejlesztés utáni bérek.
** Első negyedévi átlagbérek.

Forrás: Saját számítások KSH, MKM és PDSZ adatok alapján.

A valós helyzet komplex értékeléséhez azonban figyelembe kellene venni a tényleges kereseteket is (amit a tanári túlórák nagysága érdemben felfelé módosít), illetve a hosszabb szabadság nyújtotta előnyöket. Ezt az összehasonlítást azonban adatok híján nem tudjuk elvégezni. Vannak más irányú torzítások is: az egyre gyorsabb ütemben bővülő magánszférában a bérek jóval meghaladják a *2. táblázatban* közölt értékeket, s arról sem szabad megfeledkeznünk, hogy a *2. táblázat* „szellemi foglalkozású" kategóriájába a felsőfokú végzettségűeken kívül az alacsonyabban kvalifikált adminisztratív dolgozók is beleszámítanak.

Helyi, központi, állami béralku

A tanári bérek körüli ellentétek különösen jó terepet nyújtanak a kollektív alku közösségi szektoron belüli lehetőségeinek tanulmányozására. A szakma hagyományos, a közösségi szektor egészére jellemző „bérelmaradása" nyilván egyik oka annak, hogy ezen a területen az átlagnál erősebben fejlett a „szakszervezeti

mező", alternatív koncepciók keletkeztek, számos, egymással versenyben álló szakmai szervezet, tömörülés artikulálja a (bizonyos esetekben egymással is konfliktusban álló alcsoportokra oszló) munkavállalók érdekeit.

A helyzet kiéleződéséhez nyilván az önkormányzatok iskolafenntartói szerepléseis hozzájárult. A tanárság szervezetei ma bizonyos értelemben választ előtt állnak: vagy realitásként fogadják el a sok elszigetelt *helyi béralku* lehetőségét, vagy megkísérlik a helyi béralkuk *központi béralkuvá történő szervezését*. Központi béralkuhoz azonban mindkét oldalon országos szervezetek szükségesek. A tanárság rendelkezik ilyenekkel, ám a munkaadók (önkormányzatok, iskolafenntartók) érdekképviseleti szervezetei a közösségi szektorban egyelőre még kevéssé fejlettek egy országos szintű ágazati béralku-mechanizmus működtetéséhez. Az iskolafinanszírozás mai rendszerében, amikor a költségvetés erőfeszítései csak egy önkormányzati „szűrőn" át juthatnak el a tanársághoz, a központi állammal mint munkáltatóval immár nem lehet alkudni. A központi béralku feltételei azonban létrejöhetnének a munkaadók (iskolafenntartók) spontán (vagy éppen a munkavállalók kezdeményezésére történő, de továbbra is önkéntes) megszerveződése útján. Ebben az esetben az önkéntes szerveződés, a képviselet elve lenne hivatva azt biztosítani, hogy a munkaadói és a munkavállalói szervezetek nem lokális szintű megállapodásai helyi szinten is érvényesüljenek.

Ettől jelentősen különbözik az a mai magyar helyzetre sajnálatosan jellemző stratégia, amikor a munkavállalók szervezetei az államot eleve nem a többi munkaadóval egyenlő jogú munkaadói, hanem közhatalmi mivoltában kívánják az érdekegyeztetésben szerepeltetni, azaz a kormányzat béralkuba történő fokozottabb bevonása útján az alku központosítására törekednek. Amikor a munkavállalók szervezetei „állami garanciákat", „közvetlen intézményfinanszírozást" követelnek, vagyis egy *egységes, központi bérmechanizmus* kialakításával próbálják kikényszeríteni az állam explicit felelősségvállalását, és lehetetlenné tenni vagy erősen korlátozni a helyi béralkukat, akkor valójában szabályozás iránti keresletüket fogalmazzák meg, azaz piaci hatalmat akarnak, lényegében ugyanúgy, ahogy a termelők kívánják jövedelmüket növelni a belépés adminisztratív korlátozásán keresztül a szabályozott iparágakban.[1] Egy egységes tanári bérrendszerben az évről évre történő újabb megállapodások már feltétlenül központi béralkut igényelnének — az alapvetően a központi költségvetés redisztributív szerepére épülő önkormányzat-finanszírozás miatt pedig ez a központi béralku nem az önkéntesség elvére épülő modellre, hanem az állammal folytatott ágazati béralkuk korábbi (tervgazdasági) gyakorlatára hasonlítana, s előbb-utóbb visszaköszönnének benne a *szabályozóalku* néven leírt mechanizmus elemei, s tág terepe nyílna a járadékleső (rent-seeking) magatartás érvényesülésének.

Végül is a béralku szintje s az ebben való állami részvétel döntő befolyással lesz a tanári jövedelmek színvonalára és belső egyenlőtlenségére, szóródására. Ám sem a béralku-mechanizmust önmagát, sem az egyes bérrendszer-koncepciókat nem lehet csak a tanárok relatív jövedelemhelyzete, azaz a horizontális és vertikális méltányosság szempontjából megítélni. Mérlegelni kell az egyes megoldások hatásait az iskolák inputfelhasználásainak hatékonyságára, a termelési tényezők allokációjára, a foglalkoztatás színvonalára stb. is.

[1] A kormányzati szabályozás vizsgálatában elsősorban a chicagói iskola képviselői jártak az élen. Vö. *Stigler, G.:* The Theory of Economic Regulation. The Bell Journal of Economics and Management Science, 1971 tavasz 3—21. o., továbbá *Posner, R.* és *Peltzman, S.* munkáival.

Néhány munkagazdaságtani szempont[2]

Ahhoz, hogy az egyes követeléseket, bérmechanizmus-koncepciókat megítélhessük, bevezetésük közgazdasági hatásainak legalább vázlatos elemzését elvégezhessük, szükséges egy kis elméleti kitérőt tennünk: betekintést kell kapnunk a tanári munkaerőpiac egyes elméleti sajátosságaiba.

A *közösségi szolgáltatási szektorok bérmegállapítása* közgazdasági szempontból azért is kissé ingoványos terület, mert ezekben a szektorokban a munka *határterméke* (MP_L), *határtermék-bevétele* (MRP_L), illetve általában a munkatermelékenység változása nehezen mérhető. Ez persze részben magának az adott szolgáltatásnak[3] a sajátossága: például nehéz megmondani egy „többlettanár" alkalmazása hatására keletkező fizikai határtermék (MPR_L) pontos nagyságát. E mérési nehézségek azonban nem csak az oktatás kapcsán merülnek fel, hasonló a helyzet a legtöbb „állami" közszolgáltatás esetében. Valójában azonban a probléma nem annyira az egyes szolgáltatások belső, inherens lényegéből fakad, hanem abból az elosztási módból (adagolás), amelynek segítségével — effektív piaci ár híján — az adott szolgáltatást a fogyasztóhoz eljuttatják. Rögtön láthatjuk ezt, amint közoktatás helyett tandíjat felszámító, üzleti alapon működő magániskolákra, s az ottani tanárok bérére gondolunk; ebben az esetben mindenki természetesnek találja, hogy az iskolában folyó munka termelékenysége hatással van a bérekre.[4]

Valószínűleg nem szorul különösebb igazolásra az a gondolat, hogy a tanárbérek meghatározásához nem kínálna megfelelő elméleti fogódzót a kompetitív munkapiacon a tökéletes verseny viszonyai között történő bérmeghatározódás elmélete. A korábbi állami iskolafenntartói monopólium által erősen meghatározott, alapvetően az önkormányzatok iskolafenntartói túlsúlya által jellemzett mai helyzetben — amelyben ugyanakkor a munkavállalók is az átlagnál jobban szervezettek, erős érdekképviseletekkel rendelkeznek — a tanári béralku kimenetelét a monopolhelyzetben lévő önkormányzat mint munkaadó és a bérharcban együttesen fellépő tanárszakszervezetek megállapodása dönti el. „Ez a helyzet olyan *kétoldalú monopólium* néven ismert, amelyben mindkét fél erős tárgyalási

[2] A kollektív béralkuról rendelkezésre álló közgazdasági irodalomból lásd: *De Menil:* Bargaining: Monopoly Power Versus Union Power. Cambridge, Mass. MIT press, 1971.; *Rees:* The Economics of Trade Unionism. University of Chicago Press, Chicago, 1962. A cikkben szereplő további munkagazdaságtani kategóriákról bővebben lásd például *Flanagan, R. J.—Kahn, L. M.—Smith, R. S.—Ehrenberg, R. G.:* Economics of the Employment Relationship. Scott, Foresman and Company, Glenview — London.

[3] Az oktatás hozamainak számszerűsítésével foglalkozó közgazdasági irodalomból jól ismertek az oktatás hozamának értelmezési és számszerűsítési nehézségei, így például az egyéni és a társadalmi szintű hozadéki ráták eltérése, illetve a pénzbeli és nem pénzbeli hozamok mérhetőségének problémája. E kérdések részletes tárgyalása azonban túl messze vinne a cikk tárgyától. Bővebben lásd: *Psacharopoulos, G.:* Returns to Education: an Updated International Comparison. Comparative Education 17 (3), 1981, 321—341. o., *Psacharopoulos, G.:* Returns to Education: a further international update and implications. Journal of Human Resources 20 (4), 1985, 584—604. o.; *McMahon, W. W.—Wagner, A. P.:* The Monetary Returns to Education as Partial Social Efficiency Criteria, illetve *Michael, R. T.:* Measuring Non-monetary Benefits of Education: A Survey. Mindkét tanulmány a *McMahon, W. W.—Geske, T. G.* (szerk.): Financing Education Overcoming Inefficiency and Inequity kötetben jelent meg (University of Illionis Press, Urbana—Chicago—London, 1982. 119—149. o., 151—187. o.)

[4] Ez a példa azért is fontos, mert jól érzékelteti, hogy a lényegi különbség a *magánszektor* és a *közösségi* (public) *szektor* között van, nem pedig az anyagi és nem anyagi ágak között. Bár ez a „szocpégás" dichotómia egy piacgazdaságban irreleváns, az anyagi ágakban dolgozó értelmiség bérére referenciaként történő hivatkozás a bérvitához beérkezett hivatali és a szakszervezeti anyagokban — elsősorban az MKM és a PDSZ által készítettekben — mégis általános.

pozícióval rendelkezik ... a kétoldalú monopólium végeredménye elvileg meghatározhatatlan."[5] A szakszervezetek (amelyekre a közgazdaságtan mint a munkaerőpiaci verseny szabadságát korlátozó monopolista intézményekre tekint) célja ebben a helyzetben egy olyan monopolista hatalom ellensúlyozása, amellyel a munkaadók (esetünkben az állam „helyébe lépett" önkormányzatok) rendelkeznek a *tökéletlenül kompetitív munkapiacon.*

A pedagógusmunka piacát — főleg addig, amíg a piaci alapon működő magániskolák versenye elenyésző — ugyanis munkaadói oldalról sem tekinthetjük kompetitívnek. Ha egy településen minden pedagógus munkaadója a közösségi szektor, jelesül a helyi önkormányzat, az ottani pedagógus-munkapiacon nyilván nem érvényesül tökéletes verseny. Még ha az egyes pedagógus képes is a jelenlegi helyzetben jobban fizető tanári állást kapni a település egy másik iskolájában, a munkaerő együttes, tömeges piaci érdekérvényesítési lehetőségeit korlátozza a munkáltatói, vásárlói monopólium, azaz a *monopszónia.* Ehhez természetesen hozzájárul a munkapiac területi és szakmai szegmentációja, részpiacokra való szétesése. Vannak ugyan egyes tanárcsoportok, amelyek más munkapiacokon is jól értékesíthető, konvertálható tudással rendelkeznek (divatos nyelvek, számítástechnika stb.), de az általános helyzetre inkább a szegmentált munkapiacok feltevései illenek. A munkaerő területi mobilitásának Magyarországon fennálló, közismert nehézségei, illetve az a tény is, hogy a jelenleg a költségvetésnek kiszolgáltatott, gazdaságilag gyenge önkormányzatok egy-egy régión belül aligha tudnak és akarnak számottevő bérversenyt kialakítani, csak még inkább alátámasztják, hogy a tanári munka piacát joggal tekinthetjük monopszóniának.

A tanári munkapiac monopszóniakénti leírása a közgazdasági irodalomban szokásos, bár vitatott. A — főleg amerikai — *empirikus vizsgálatok* (sajnos magyar kutatások e témában nem folytak) eredményei egymásnak némileg ellentmondóak. *Landon* és *Baird* 1971-ben az Egyesült Államok 136 iskolakörzetének empirikus vizsgálata alapján a 100 000 főnél alacsonyabb népességű iskolakörzetekre statisztikailag igazolta a monopszónia hatását (nagyobb iskolakörzetekben alacsonyabb bérek). Más empirikus vizsgálatok *(Thornton, Chambers,Hall-Carroll)* azonban ellentétes következtetésekre jutottak.[6] *Cohn* szerint mindez valószínűleg a szakszervezeti monopólium ellentétes irányú, közömbösítő hatásának tudható

[5] *Samuelson, P. A.—Nordhaus, W. D.:* Közgazdaságtan. KJK, Budapest, 1987. 910—911. o.

Mindez csak azt jelenti, hogy nincs egy kitüntetett „egyensúlyi" eredmény — a tényleges megállapodás a politikai erőviszonyoktól, a pszichológiától és számos egyéb tényezőtől függ.

A tanári munkapiac kétoldalú monopóliumként történő leírása a nemzetközi irodalomban is szokásos. Az amerikai irodalomból lásd például *West, E. G.—Staaf, R. J.:* Extra-Governmental Powers in Public Schooling: The Unions and the Courts. Public Choice 36 (3), 1981. 619—637. o. A szerzők leírása szerint a tanári munkaszerződésekben a kötelező érdekképviselet-klauzula (az Egyesült Államokban elterjedt kompromisszumos megoldás, az „érdekképviseleti üzem" — agency shop — azt jelöli, hogy egy munkahelyen a nem szervezett dolgozók béréből is vonják a szakszervezeti tagdíjat, ezáltal kiküszöbölve a „potyautazást", azaz a szakszervezeti béralku mindenkire vonatkozó eredményeinek díjfizetés nélküli élvezetét) csak erősíti a közösségi szektorban már amúgyis a közérdek érvényesülését fenyegető erős munkapiaci monopóliumot. (Bár mások — *Boyd, W. L.* és *Ehrenberg, R. G.* — a cikkhez írt kommentárjukban vitatták a kötelező érdekképviselet-klauzula tanári munkaszerződésekre való érvényességét, a cikk következtetéseivel ők sem álltak vitában.)

[6] Az előbbiekben hivatkozott szerzők vizsgálatainak részletesebb összefoglalását adja *Cohn, E.:* The Economics of Education. Heath, London—Toronto—Lexington, 1972. A tanári munkapiaci monopszónia empirikus igazolását lásd még *Ehrenberg, R.—Schwarz, J.:* Public Sector Labor Markets; *Ashenfelter, D. — Layard, R.:* Handbook of Labor Economics. Amsterdam, North-Holland, 1986.

be; ez a *hatás—ellenhatás* okozza, hogy a legtöbb vizsgálat sem erős monopszónia hatást, sem erős szakszervezeti hatást nem képes bizonyítani. (I. m. 240. o.)

A közösségi szektor egyéb szféráiban folytatott vizsgálatok is megerősítik Cohn következtetését. *Hall* és *Vanderporten*[7] 1970-es adatokra épített modelljében a rendőri fizetések alakulását vizsgálja. Eredményeik szerint a (szak)szervezettségből eredő bérnövekedés meglehetősen csekély, mivel a monopszonista munkaerő-piaci helyzetű városok képesek arra, hogy piaci helyzetükkel élve leszorítsák a béreket. A szakszervezetek mindazonáltal épp ezeken a helyeken voltak a legeredményesebbek, amennyiben sikerült a monopszóniahatást semlegesíteniük a kollektív béralkuk során.

A munkapiaci monopszónia

A *monopszonista* munkáltató számára a munkakínálati görbe nem vízszintes (ahogy az a kompetitív esetben lenne), azaz az ilyen munkáltató adott piaci bérek mellett nem képes korlátlanul bővíteni munkafelhasználását, *nem bérelfogadó:* a monopszonista *emelkedő munkakínálati görbével szembesül.* Ez egyben azt is jelenti, hogy bércsökkentés esetén csak munkavállalóinak egy részét vesztené el, míg egy versenyző piacon egy kompetitív cég (ha béreit az egyensúlyi bér alá csökkentené) minden munkavállalójának búcsút mondhatna.

Az emelkedő munkakínálati görbe következménye, hogy a munka tényező-határköltsége, a foglalkoztatás bővítéséből fakadó határköltség meghaladja a bért (kompetitív munkapiacon egyenlő lenne a bérrel). A „többletmunkás" felvételéhez ugyanis a monopszonista kénytelen emelni a bért, ám amennyiben nincs lehetőség bérdiszkriminációra — azaz a munkaadónak az összes munkavállalót egységesen kell fizetnie —, úgy ez azzal jár, hogy az emelt bért most már a korábban alkalmazásban álló foglalkoztatottakra is ki kell terjeszteni, nemcsak az új munkavállalót kell jobban megfizetni.[8] Következésképp az összes bérnövekmény (tényező-határköltség) fölötte lesz a (kínálati görbéről leolvasható) bérnek.

A profitmaximalizálási (vagy költségminimalizálási) feltevés értelmében a hatékonyan működni kívánó cég ilyen esetben mindaddig folytatja a foglalkoztatás bővítését, amíg a határtermék-bevétel (MRP_L) meghaladja a munka tényező-határköltségét (MFC_L). Az egyensúly ott következik be, ahol a határtermék-bevétel egyenlővé válik a tényező-határköltséggel. (Az *1. ábra* X pontjában!)

Az *1. ábrá*ról, amelyen az eddig felhasznált fogalmakat egyszerűen ábrázoltuk, jól leolvashatók a monopszonista bérmeghatározódás jellegzetességei.

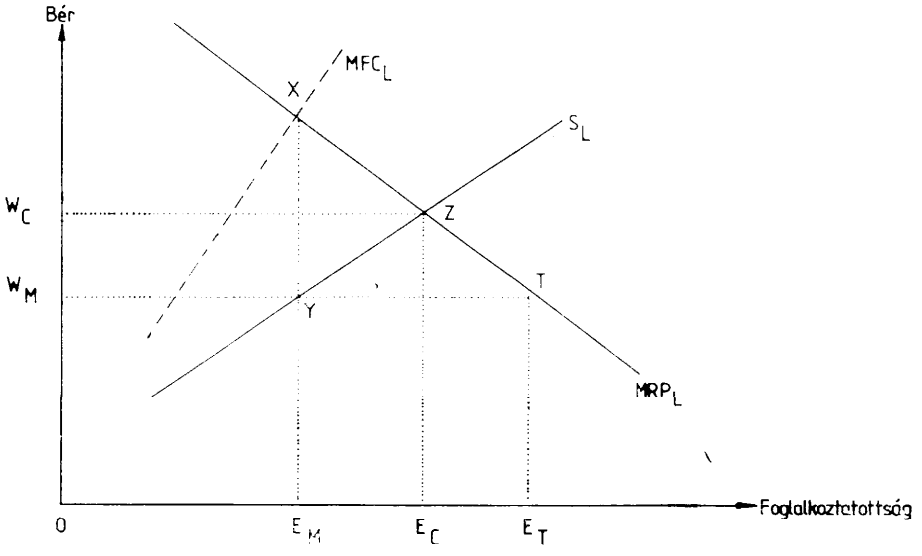
Az X pontban a monopszonista munkáltató E_M munkavállalót kíván foglalkoztatni. (Kompetitív esetben E_C lenne az egyensúlyi foglalkoztatás szintje.) Ahhoz, hogy E_M munkavállalót vonzzon, a bérnek W_M szinten (a kompetitív piacra jellemző W_C-nél alacsonyabban) kell megállapodnia. Ebből már láthatjuk, hogy a monopszónia hatására létrejövő foglalkoztatási és bérszínvonal alacsonyabb lesz, mint ami kompetitív piacon adódott volna. Azaz, a *monopólium* a

[7] Lásd *Hall, W. C.—Vanderporten, B.:* Unionization, Monopsony Power, and Police Salaries. Industrial Relations, 16 (1), 1977. 94—100. o.

[8] A bérdiszkrimináció lehetetlenségére vonatkozó hipotézis a tanári munkaerőpiacon nem teljességgel áll fenn, még az azonos képzettséggel és munkatapasztalattal rendelkező tanárok között is vannak bérkülönbségek. Mindazonáltal egy-egy intézményen belül az azonos paraméterekkel jellemezhető munkavállalók tartós bérdiszkriminációja a bérek nyilvánossága és az erős munkahelyi érdekképviseletek jelenléte miatt a magyar iskolákban csak kivételes esetekben, ritkán tartható fenn.

1. ábra

Monopszonista bérmeghatározódás



foglalkoztatás szintjét alacsonyan tartva *leszorítja a bért*, s ezáltal egyfajta „monopszonista kizsákmányolást" hajt végre.[9]

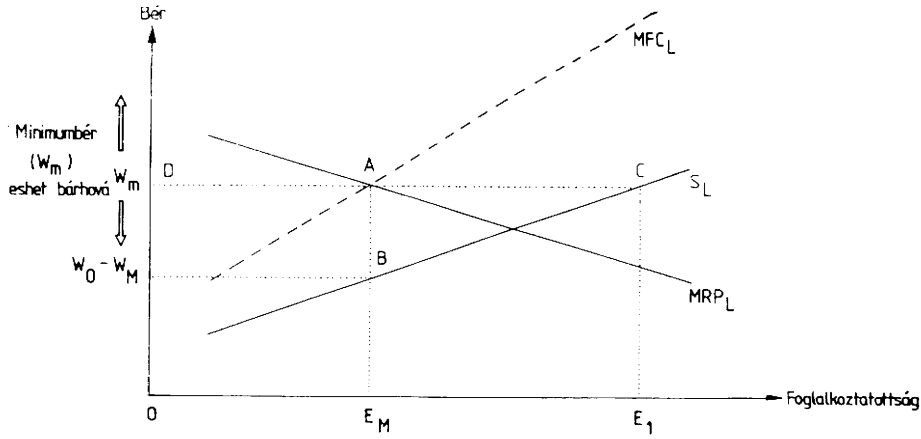
A munkapiaci monopszónia azonban eddig tárgyalt, a munkavállalókra kedvezőtlen hatásain túl rendelkezik egy elméletileg igen érdekes, előnyös tulajdonsággal is. Mint közismert, az ún. bérküszöb, azaz a minimumbér bevezetése általában csökkenti a foglalkoztatottságot, azaz egy ilyen szabályozás nyerteseket (a korábbi fizetésüknél többet keresők) és veszteseket (elbocsátottak) egyaránt produkál. Monopszónia esetén azonban némileg más a helyzet: ilyenkor lehetőség van a minimumbér bevezetésével úgy bérnövekedést elérni, hogy a foglalkoztatás szintje nem csökken, sőt, bizonyos feltételek mellett még növekszik is! Ezt a helyzetet mutatja be a *2. ábra*.

Ha az ágazatban foglalkoztatottak minimális bérét a W_0-szint (amely mellett a munka kínálata megfelel a határtermék-bevételi és a tényezőhatárköltség-görbék metszéspontjáról leolvasható egyensúlyi foglalkoztatási szintnek) fölé emelik — egészen addig, amíg a minimumbér el nem éri a tényező-határköltség színvonalát —, a foglalkoztatás szintje nem esik vissza a bérküszöb bevezetésének hatására. Ennek magyarázata az, hogy a minimumbér megállapításának hatására a munka kínálati és tényezőhatárköltség-görbéje is a *2.b* és *2.c ábrá*nak megfelelően változik (töréses lesz); nem változik viszont az egyensúly megtalálásának szabálya: azaz a tényező-határköltség most is egyenlő a határtermék-bevétellel. Következésképp, ha a minimumbér W_0 és W_m^* közé esik, akkor úgy sikerült bérnövekedést elérni, hogy közben a foglalkoztatás egyensúlyi szintje (E_0^E) nem csök-

[9] Az ábrán az E_T és az E_M pontok közti különbség a látszólagos munkaerőhiányt mutatja, a lenyomott bér mellett a munkáltató többet igényelne a munkaerőből — ám nem hajlandó a béreket emelni. Ez a látszólagos munkaerőhiány jól ismert a pedagógushiány hazai leírásából is. Vesd össze *Lukács P.:* Miért nem számolható fel a pedagógushiány — ha nincs? Pedagógiai Szemle, 1986. 10. sz.; *Semjén A.:* Van-e, ami nincs? Pedagógiai Szemle, 1987. 1. sz.

2a. ábra

Minimális bér hatása monopszónia esetén

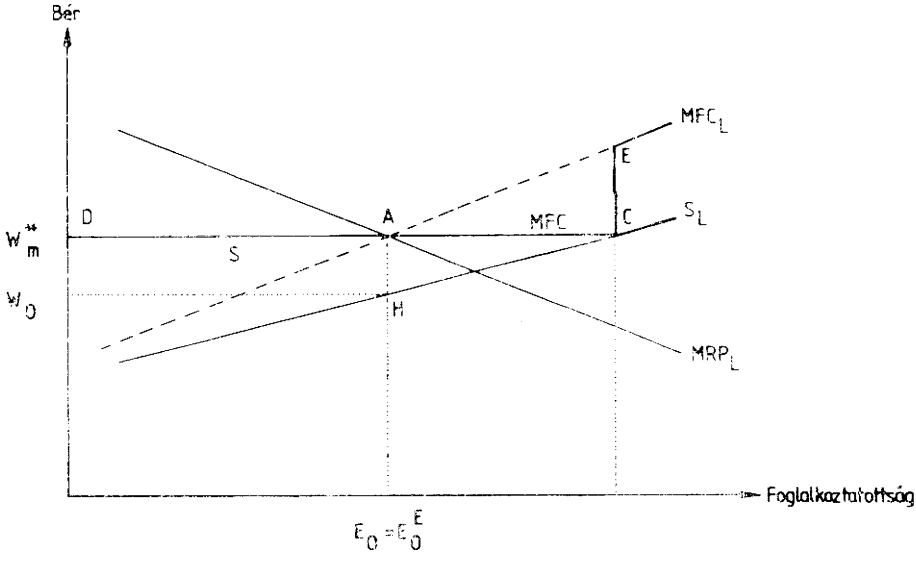


Egyensúlyi foglalkoztatottság monopszónia esetén.

A minimumbér és a kínálati görbe metszéspontja. Efölött már csak a minimumot meghaladó bérért kínálnak munkát.

2b. ábra

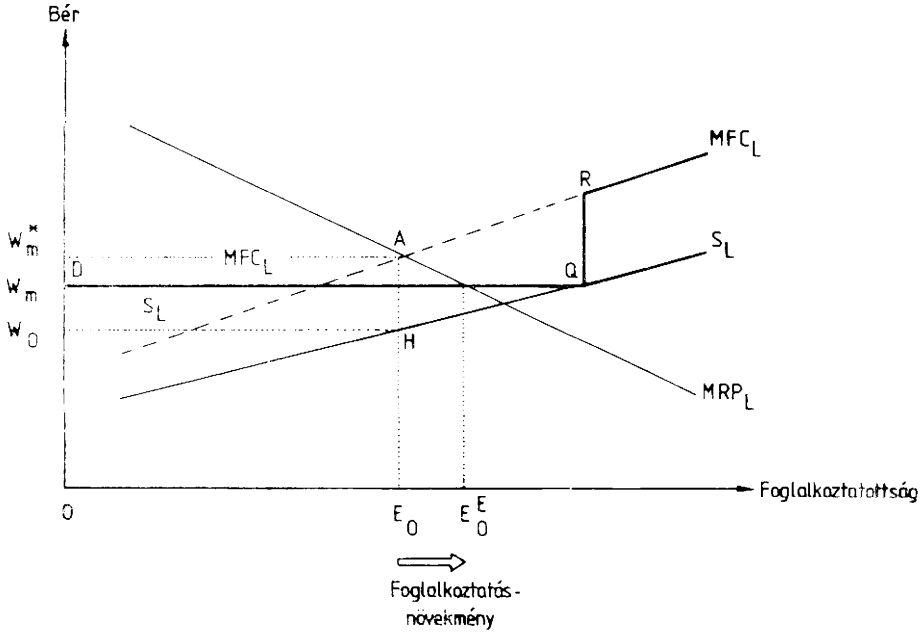
Munkakínálat és tényezőhatárköltség-görbék változásai a foglalkoztatást nem csökkentő legmagasabb minimumbér esetén



$DACS_L$ = munkakínálati görbe. $DACEMFC_L$ = tényezőhatárköltség-görbe.

Egyensúlyi pont,
munkakínálati és tényezőhatárköltség-görbék változásai
foglalkoztatást bővítő minimumbér esetén

2c. ábra



DQRMFC = tényező-határköltség; *DQS* = kínálati görbe.

kent *(2.b ábra)*, sőt, esetleg még bővült is *(2.c ábra)!* Egy W_m^*-t meghaladó (az előző egyensúlyi tényező-határköltség fölötti) minimálbér azonban már óhatatlanul foglalkoztatási veszteségekhez vezetne.

A bérreform-követelések kristályosodási pontjai

Az elmúlt évben a — szakszervezetek militáns politizálásától kísért, tüntetésekkel tarkított — bérküzdelem során a különböző háttéranyagokban, véleményekben, koncepciókban mind az ágazati irányítás (MKM), mind az érdekképviseletek számos követelést fogalmaztak meg. A bérrendszerre, illetve a bérmechanizmusra megfogalmazott követelmények, koncepcióelemek még egy-egy javaslaton belül sem mindig konzisztensek, az egyes javaslatok pedig egymásnak számos kérdésben ellentmondanak. Éppen ezért célszerűnek tűnik táblázatos formában összefoglalni a követelések, javaslatok főbb építőkockáit — ennek alapján jobban láthatók majd a javaslatok „kristályosodási pontjai".

A *4. táblázat* nem teljes körű, nem tartalmaz minden koncepciót, s nem terjed ki minden szempontra sem. Kevesebb figyelmet szentel az ideológikusabb, indokló, önigazoló jellegű megfogalmazásoknak, nem képes tükrözni az egyes koncepciók közti árnyalatnyi eltéréseket. A táblázat *sorai* javaslatelemeket, *követeléseket* tartalmaznak. Az *A* jelű javaslatok valamilyen makroszintű jogi vagy közgazdasági követelményt fogalmaznak meg. A *B* jelű koncepcióelemek a javasolt bérrendszer konkrét tulajdonságait, tarifarendszerét, előmeneteli útjait tartalmazzák. A *C* csoportba az önkormányzati, illetve az intézményi bérgazdálkodás kötöttségét érintő javaslatokat soroltam. A *D* csoportba az intézményi bértömeget, átlagbért és bérdifferenciákat közvetlenül érintő felvetések kerültek. Az *E*, az *F*, és a *G*

4. táblázat

A javaslatok áttekintése

Koncepció-elem	Javaslat	*MKM*	*PDSZ I.*	*PDSZ II.*	*PDSZ III.*	*PSZ*	*MPK*
A—1.	*Állami* (kormányzati vagy parlamenti) garancia	+	+	+	+	+	+
A—2.	*Parlamenti döntés* a bérszínvonalról (átlag és/vagy minimum)		+	+			
A—3.	Pedagógus-átlagbér érje el az *anyagi ágakban* foglalkoztatott szellemi dolgozók átlagbérét	+	+	+			(+)
A—4.	*Infláció* figyelembevétele, kiszűrése, bérek reálértékének megőrzése, növelése	+	+	+	+	+	
B—1.	Egységes *kötött bértarifarendszer* szerinti bérezés	+	−			+	+
B—2.	*Iskolai végzettség* szintje szerinti differenciálás	+			+	+	+
B—3.	*Szolgálati idő* szerinti előmenetel	+	−		+	+	+
B—4.	*Beosztáshoz* kapcsolódó pótlékok	+			+	+	
B—5.	Beosztáshoz kapcsolódó *órakedvezmények*				+		
B—6.	*„Időbeszámítás"* — továbbképzés, tudományos fokozat, település jellege stb. közszolgálati évekre váltódik, váltódhat át				+		
C—1.	Intézményi gazdálkodás alól kivont *kötött létszám- és bérgazdálkodás*	+	−				
C—2.	Önkormányzat *felhasználási kötelezettséggel* kapja a pedagógusbért a költségvetéstől*	(+)	(+)	+		+	
C—3.	*Külön bérkeret* a költségvetéstől az előírt, de a kötelező óraszámba be nem számítható *célfeladatokra*				+		
D—1.	*Intézményi bértömeg* függjön a testület *végzettségi és korstruktúrájától*	(+)		(+)	(+)		
D—2.	Intézményen *belül* kell *differenciálási* szempontokat kialakítani					(+)**	
D—3.	*Rögzített* szakmai *minimumbér*		+	+		(+)	
D—4.	*Rögzített* szakmai *átlagbér*		+	(+)			
D—5.	Kor és végzettség szerint *differenciált bérminimumok*	(+)		+		+	(+)
E	*Több forrásból* (költségvetés, önkormányzatok, fenntartó, intézményi bevétel) összetevődő bérek		+	+			+
F	Pedagógusok megfelelő szintű *foglalkoztatásának* biztosítása					+	
G	Minimális (tarifa szerinti) bér fölött a *piac* és a *teljesítmény* határozza meg a bérdifferenciákat						+

* Más megfogalmazásban ez úgy hangzik, hogy az iskolák normatív módon kapják a bértömeget.

** A PSZ álláspontja szerint a bértarifarendszer a fizetési osztályokat és fokozatokat megállapítja, de az egyes fokozatokon *belül* lehet differenciálni („tól—ig" bér).

sorok pedig egyes „külön" szempontokat, elveket fogalmaznak meg. *Oszlopirányban a szervezeteket* ábrázoltam.[10]

A táblázatban + jel jelzi, ha az adott követelés valamilyen megfogalmazásban explicit módon szerepel az adott dokumentumban, — jel jelenti a követelés határozott, explicit elutasítását, (+) illetve (—) a javaslattevő egyéb követeléseiből implicite kiolvasható világos, határozott megerősítő vagy elutasító attitűdre utal a kérdéses szemponttal kapcsolatban. Az üres kocka csak azt jelzi, hogy az adott sorban feltüntetett követelés nem szerepel az adott javaslatban, s nem volt egyértelműen eldönthető a javaslattevő álláspontja a szóban forgó kérdésről.[11]

A táblázat tüzetesebb elemzése során hamar kitűnik, hogy *egyes javaslatelemek* (mint arra már korábban utaltam) *kölcsönösen kizárják egymást.* Így például a kötött létszám- és bérgazdálkodás ellentmond az intézményen belüli teljesítmény szerinti differenciálásnak (*C*-1. *versus D*-2.), ez utóbbinak úgyszintén ellentmond az egységes bértarifa elve (*B*-1. *versus D-2.*). A piac- és teljesítményelv *(G)* ellentmond több másik elvnek, így például az egységes bértarifának (*B*-1.) vagy az anyagi ágazatokról szóló érvelésnek (*A*-3.). Más esetekben a javaslatok feltételezhető munkapiaci következményei lennének ellentétesek valamely másik javaslattal, például a tanári bérszínvonal jelentősebb emelése (következzen akár az *A*-3., akár a *B*-1. javaslatból) érezhetően konfliktusban áll a magas szintű tanári foglalkoztatottság *(F)* biztosításával.

A javaslatok közti konfliktusok puszta tényében nincs semmi különös, lévén az eltérő szervezetekben markánsan eltérő érdekcsoportok képviselői vannak politikaformáló pozícióban. (Különösebb statisztikai elemzés nélkül is nyilvánvaló például, hogy az „átlagos" PDSZ-tag egy átlag PSZ-tagnál magasabban képzett — egyetemi végzettségű — és fiatalabb. Valószínűleg fokozottabban jelenik meg ez a különbség az egyes szervezetekben kulcspozíciókat betöltő vezetők értékorientációjában.) Azt azonban világosan látnunk kell, hogy az ellentmondó követelések azt is jelzik: a bérprobléma nem oldható meg úgy, hogy valamilyen exponált érdek ne sérüljön — s akkor még nem is említettünk „külső érdekeket", például a költségvetés érdekeit!

Érdemes megvizsgálnunk a táblázatból kirajzolódó *„kristályosodási pontokat".*[12] Ezek az *A*-1., *A*-3., *A*-4., *B*-2., *C*-2. és *D*-3. javaslatok. Úgy gondolom, ezek

[10] A rövidítések a következő dokumentumokban megfogalmazott javaslatokra utalnak:

MKM: Javaslat a pedagógusok bérrendszerének kialakításához és az 1991. évi központi béremeléshez. Művelődési és Közoktatási Minisztérium, Bp. 1990. aug. 27.

PDSZ I.: A PDSZ Országos Választmánya által kidolgozott első bérkoncepció.

PDSZ II.: A PDSZ Országos Választmánya által kidolgozott második bérkoncepció. (Kompromisszum az MKM és a *PDSZ I.* javaslat között.)

PDSZ III.: A PDSZ Országos Választmánya által kidolgozott harmadik bérkoncepció (a javaslat alapján egy, a PDSZ javaslatainak figyelembevételével) a minisztérium munkatársai által 1989-ben készített koncepció.

Mindhárom PDSZ javaslat megtalálható a Bérkoncepció PDSZ tömbszavazás c. brosúrában (1990. 22. o.)

MPK: A Magyar Pedagógus Kamara Elnökségének elvi állásfoglalása a pedagógus bérreformmal kapcsolatban. Bp. 1990. július.

[11] Óvakodtam attól, hogy logikai úton „berendezzem" a táblázatot, azaz hogy két következtetésből egyértelműen logikai műveletekkel származtassam a harmadikról alkotott véleményt azokban az esetekben, ahol nem volt sok, egyirányba utaló jel. Ezt az óvatosságot a véleményekben fellelhető belső inkonzisztenciák mindenképp indokolták.

[12] Természetesen ezek köre csak némi önkényességgel jelölhető ki. Az „ellenszavazat" nélküli, legalább négy +-t kapott javaslatokat, illetve a három +, egy (+), vagy a két + és két (+) minősítésű javaslatokat tekintettem mindenképpen ebbe a körbe tartozónak — de ennél rigorózusabb vagy lágyszívűbb lehatárolás is lehetséges.

a követelések feltétlenül megérdemlik az alaposabb elemzést, s ha nem sértik lényegesen a *4. táblázat*ban figyelembe nem vett szervezetek, entitások (például a költségvetés, az önkormányzatok) érdekeit, megvalósításuk is megfontolást érdemel. Mindazonáltal csak azért, mert egy követelés széles körű támogatottságnak örvend az érdekképviseletek és lobbyk részéről, még nem kell feltétlenül teljesíteni.

Az *A*-1. követelés — állami (kormányzati) vagy parlamenti *garancia* — tartalma nem teljesen világos, figyelemreméltó, hogy e javaslat rendszerint más, az intézmények és az önkormányzatok gazdálkodási önállóságát csorbító követelésekkel (például *C*-1. vagy *C*-2.) „csomagban" fordul elő. Önmagában valamilyen parlamenti vagy kormányzati bérgaranciát (amennyiben ez nem öltené közvetlenül címkézett, pántlikázott költségvetési támogatás formáját, továbbá nem jelentene egységes bérrendszert, csupán egy *törvényes minimum* előírását, amelyet minden intézményfenntartó köteles lenne figyelembe venni) elfogadhatónak, a pedagógusok szempontjából mindenképp racionális követelésnek tartok. Mint a monopszónia elemzésekor láttuk, megfelelően alacsony bérküszöbök előírása nem is vezetne szükségképpen foglalkoztatási veszteségekhez. Ugyan eleinte nyilván nagyon elenyésző lenne azoknak a pedagógusoknak a száma, akik közvetlenül profitálnának egy ilyen feltételeket kielégítő minimumbér garantálásából (*D*-3.) vagy egy esetlegesen differenciált minimumbér-előírásból (*D*-5.), de ha a minimumbér követné az inflációt (*A*-4.) — ami ugyancsak általános támogatásnak örvendő javaslat — egy idő után mégis hozzájárulhatna konszolidáltabb bérarányok kialakulásához.

Az ugyancsak népszerű [háromszor +, egyszer (+)] *A*-3. követelést *(anyagi ágakban foglalkoztatott szellemi dolgozókéval azonos bérszínvonal)* jelenlegi formájában irrelevánsnak érzem. Az összehasonlításnak nyilván nem az anyagi—nem anyagi ágak elavult, ideológikus ellentétpárjára kellene vonatkoznia. Egy valóban értelmezhető összehasonlítás a *versenyszféra*, amely a magángazdaság *béreihez* viszonyíthatná a költségvetési szektorok, így az oktatás bérszínvonalát. Ezzel kapcsolatban azonban egyenlőséget követelni aligha lenne ésszerű, számos okból. Ezek egyike az a munkapiaci monopszónia elemzésében már leírt sajátosság, hogy a monopszónia természetéből adódóan a bér általában elmarad a kompetitív egyensúlyi szinttől. Egy másik, azonos irányba ható tényező az, hogy a béralkuban a béreket és az egyéb „juttatásokat" („fringes") együttesen kell figyelembe venni — s e téren (nyári szabadság) a pedagógusok jobb helyzetben vannak a versenyszféra átlagos alkalmazottainál.[13] Az egyenlőségkövetelés ésszerűségét megkérdőjelező harmadik ok a *közalkalmazotti státus* egyidejű követelése (*B*-1.), amivel kapcsolatban látni kell, hogy ennek egyik vonzereje azokban az országokban, ahol megvalósul, a munkahely és az előrelépés biztonsága, kiszámíthatósága — ám ennek ára a magángazdaságénál relatíve alacsonyabb bérszínvonal.[14] Ezt

[13] Vesd össze az angol tapasztalatokkal. [Lásd *Pásztor György:* A tanárok bérezése és a béralku folyamata Angliában és Walesben. Megjelent a Pedagógusok, bérek, érdekek c. kötetben. (Szerk.: *Nagy Mária.*) Edukáció, Bp. 1990. 221—245. o.] Eszerint az angliai munkáltatók, a helyi oktatási hatóságok (LEA-k) azt hangoztatták, hogy a „tanárok fizetésének a jelent és nem a múltat kell tükröznie. A tanárok helyzete nem hasonlítható más foglalkozásokéhoz, mivel állásuk lényegében biztonságban van, rövidebb a munkaidejük, hosszabb a szabadságuk és kedvezőbbek a nyugdíjfeltételeik, mint az átlagos munkavállalóké. Emellett számuk több mint elegendő ahhoz, hogy a pályát vonzóvá tegyék, így ehhez sincs szükség nagyobb összegre." (235. o.)

[14] Vesd össze a következő, *Bajomi Iván:* A pedagógusok alkalmazása és bérezése Franciaországban c. tanulmányából [Megjelent: Pedagógusok, bérek, érdekek. (Szerk: *Nagy Mária.*) Edukáció, Bp. 1990. 187—220. o.] származó francia idézetekkel. *Hamon* és *Rotman* ezt írják: „A tanári jövedelmek nemigen állják ki a magánszektorban szerezhető jövedelmekkel való összehasonlítást. Azonos diploma esetén a »CAPES«-

a *bér és foglalkoztatásbiztonság közti átváltást (trade-off)* a pedagógusoknak egyébként a várható foglalkoztatáspolitikai gondok beköszönte előtt igencsak megkellene fontolni.

Az *A*-4. *(infláció figyelembevétele)* javaslat érthető, bár teljes körű kompenzációról nyilván eleve szó sem lehet a bér—ár-spirál inflációgerjesztő hatása miatt. Azt is látni kell, hogy az infláció egyik oka, indoka, hogy a bérek lefelé rugalmatlanok, s így a bérarányok átalakulása könnyebb magas infláció esetén. Azaz az inflációnak mindig lesznek vesztesei és nyertesei. A foglalkoztatásbiztonságra gyakorolt hatása azonban ennek a követelésnek is negatív lehet.

Az új közoktatási törvénytervezet[15] vitája során is megfogalmazódott *C*-2. követelmény — amely szerint az önkormányzat *címkézve* kapná a *tanári bérkeretet* a költségvetésből — egyfelől sértené az önkormányzatok törvényben megfogalmazott önállóságát, másfelől lehetetlenné tenné az egyes oktatási inputokka való ésszerű, hatékony gazdálkodást. Ráadásul nem világos, minek alapján lehetne meghatározni a bérek „vetítési alapját" — az összes ma foglalkoztatott tanárt és tanítót kell eltartani, vagy még újabbakat is fel lehessen venni, vagy rögzített tanár/diák arányszámok alapján kell kiszámítani, hány pedagógus bére finanszírozandó? E megoldások nem tűnnek sem racionálisabbnak, sem méltányosabbnak a jelenlegi rendszernél, az oktatás gyermekszám (tanulói korú népesség) alapján történő normatív támogatásánál.

A *minimumbér* bevezetésével, azaz a *D*-3 követelménnyel (esetleg annak *D*-5. változatával), mint már a korábbiakban is említettem, alapjában egyetértek, indokaimat korábban a parlamenti/kormányzati garanciával, illetve az infláció-követeléssel kapcsolatban már kifejtettem. Mindazonáltal megfontolásra érdemes, hogy megfelelő empirikus munkapiaci elemzések híján könnyen elképzelhető, hogy ambíciózus szakszervezetek a W_m^* értékét meghaladó minimumbér előírását alkudják ki — ebben az esetben viszont már érvényesülhetnek a minimumbér kedvezőtlen foglalkoztatási hatásai. E hatások megjelenésére az is módot adhat, hogy a munka határtermék-bevétele az ingyenes közoktatás esetében csak nehezen becsülhető meg, miáltal könnyen előfordulhat, hogy egy-egy munkáltató számára még egy elméletileg nem túlzottan magas bérminimum is szubjektíve túl magasnak, így foglalkoztatást csökkentő hatásúnak bizonyul.

•

Kiért vannak a javaslatok? És az iskolák?

A további, korántsem ilyen általános támogatottságnak örvendő javaslatokhoz csak néhány megjegyzést tennék. A *rögzített bértarifa* (*B*-1.), a szigorúan a szolgálati időtől függő fizetési osztályok (*B*-3.) bevezetése egyfelől nem ösztönöz többletteljesítményre, másfelől fordított, nem szándékolt, ún. perverz hatással lehet az idősebb tanárok foglalkoztatottságára. Ugyan kétségkívül igaz, hogy a tanárok rögzített közalkalmazotti tarifa szerinti bérezése sok európai országban ma is aktuális gyakorlat, ám sem e bérrendszer működéséből szerezhető tapasztalatok, sem az ehhez kapcsolódó szakirodalom tanulságai nem egyértelműen pozitívak

vizsgával, illetve az »agrégation«-vizsgával rendelkező tanár fele annyit keres, mint egy menedzser. A többi köztisztviselőhöz képest kevésbé szembeötlő a lemeradás." Más források ezt szintén megerősítik: „Ne kerteljünk, a tanárokat kb. 50 százalékkal alulfizetik. Karrierjük végén ugyanis ugyanannyit keresnek, mint amennyi a magánszektorban a megfelelő kategória átlagfizetése. Így például 1981 októberében egy nyugdíjazás előtt álló, »agrégation«-vizsgával rendelkező tanár 12 741 frankot keresett, ugyanakkor a menedzserek átlagfizetése 13 000 frank volt." (I. m. 203. o.)

[15] A közoktatási törvény szakmai tervezete. Budapest, 1991. június, 57 o. (A tervezetet a Művelődésügyi és Közoktatási Minisztérium felkérésére egy *Gazsó Ferenc* által vezetett szakértői csoport készítette, amelynek magam is tagja voltam.)

e kérdést illetően. A Thatcher-féle angol újliberális kormányzat, illetve az önmagát „új jobboldalnak" (New Right) nevező politikai mozgalom egyenesen a társadalom szükségleteit kiszolgáló oktatásügy fő akadályának tekintette a rögzített bérskálát. A radikális *Hillgate-csoport* érvelése szerint az iskolának magának kell döntenie a tanárok felvételéről, elbocsátásáról, bérezéséről.[16] *Demaine* szerint „A jobboldal az országos bérskálák hatályon kívül helyezését, egyedi tanári szerződések megkötését . . . a »fogyasztónak nyújtott« jobb oktatási »szolgáltatás« biztosítás előfeltételének tartja." (*Demaine:* I. m. 252. o.) Hasonló követeléseket fogalmazott meg az angol *Omega-csoport* is.[17] A jóléti szolgáltatások privatizációja, legalább a szolgáltatások feletti *fogyasztói kontroll* értelmében ma Magyarországon is megkerülhetetlen kérdés[18] — épp ezért megfontolásra érdemesnek tartom a fenti angol érvelést.

Ha a tanárok közti bérkülönbségek alapja az életkor (s főleg, ha a tarifa szerinti bérkülönbségek jelentősek), akkor az önkormányzatok számára veszteséges, ezért nem racionális az idősebb, tapasztaltabb, de drága pedagógusok foglalkoztatása — rentábilisabb lecserélni őket kb. tíz éve már pályán lévő, bejáratott, de még relatíve olcsóbb tanárokra.[19] Ennek kivédése a szakszervezeteket alighanem lehetetlen feladat elé állítaná egy olyan helyzetben, amikor — éppen az általuk előszeretettel példaként emlegetett anyagi ágakban — a munkahelyek biztonsága ugyancsak megrendült. Emellett egy ilyen rendszer *csak akkor működőképes, ha képes a tanárság legjobb munkaerőpiaci helyzetű rétegét* (nyelvtanárok, matematikusok stb.) *egyensúlyi szinten megfizetni* — ezáltal a többieket, a kevésbé jól konvertálható képzettséggel rendelkezőket egyensúlyi bérük felett kellene díjazni, ami költségvetési szempontból ilyen kiadáscsökkentő időkben nem tűnik túl racionális megoldásnak. *Kershaw* és *McKean* amerikai és nemzetközi összehasonlító vizsgálatai szerint a bizonyos szakokra koncentrálódó *tanárhiány* fő okát az *egységes tanári bérstruktúrában* kell keresni (lásd *Cohn, E.*: I. m. 214.—219. o.).

A piacgazdaság logikájával konformnak, racionálisnak és méltányosnak — következtetésképp követendőnek — tartom a táblázat *E*, *F* és *G* elemét.

Az *E*-követelmény a *többcsatornás iskolafinanszírozás* elvét képezi le a tanári bérekre. Valójában önállóan, azaz rugalmatlan belső megkötöttségek nélkül gazdálkodó intézmények esetén nem követhető nyomon, hogy egy-egy tényező-inputra különböző forrásokból származó bevételeikből mennyit is költöttek — a belső gazdálkodás szabadsága és az iskolák költségvetésen kívüli finanszírozásának lehetővé tétele automatikusan eredményezi az *E* pont teljesülését.

Az *F*-követelményben szereplő *megfelelő szintű foglalkoztatás* feltehetően megfogalmazói szerint sem jelent gyermeklétszámtól függetlenül a jelenlegi szinten rögzített teljes foglalkoztatást, hanem csak annyit, hogy a demográfiai hullám-

[16] Lásd *Demaine, J.:* Teachers' Work, Curriculum and the New Right. British Journal of Sociology of Education, 9 (3), 1988, 247—264. o.

[17] Lásd: Omega-report, 1984. Education Policy. London. Adam Smith Institute. Vesd össze továbbá *Pásztor* megállapításával, amely szerint ilyen irányba mutatnak az utóbbi évek angol oktatáspolitikájának elképzelései is: „a (bér)megállapodásokat az iskolák szintjén kötnék meg az igazgatók a fogyasztókat (szülők, munkaadók) képviselő iskolatanácsok erős kontrollja mellett. Ennek az ideológiának a hatása figyelhető meg a nyolcvanas évek rendkívül következetes kormányzati oktatáspolitikájában, elsősorban az 1988-as nagy oktatási törvény megfogalmazásaiban is." (*Forrás: Pásztor Gy.*: I. m. 226. o.)

[18] Lásd erről az *Esély* különszámát (meghívott szerkesztő: *Tóth István György*). Esély, Társadalom és szociálpolitikai folyóirat, 1991. 3. sz. Budapest.

[19] Hasonló helyzet s az itt említett probléma jelentkezése jellemezte például az 1983 előtti norvég iskolafinanszírozást. Erről lásd *Semjén András:* Finanszírozási módszerek a norvég közoktatásban. Kézirat, Pénzügykutató Rt. 1986.

zások későbbi fellendüléseire előre tekintettel kell lenni, s emiatt célszerű a pályán tartani az átmenetileg feleslegessé váló tanárokat és értelmes, de nem nélkülözhetetlen feladatokra alkalmazni őket. Ahol azonban tartós a létszámfelesleg, ott átképzéssel kell segíteni a tanárokat abban, hogy akár a magángazdaságban, akár humánszolgáltatási, szociális területen megtalálhassák helyüket.

A *G*-követelmény a bérminimum fölötti *piaci bérezés* elvét tartalmazza. Emellett az elv mellett szólnak — sok, a korábbi pontokban már felsorolt érv mellett — azok a *foglalkozási választás elmélete* alapján folytatott empirikus vizsgálatok is,[20] amelyek egyértelműen igazolták, hogy a tanári munka *kínálatára* hatással van a relatív bérek változása, azaz a tanárok kínálata képes reagálni a gazdasági ösztönzőkre.

Következtetések

Bár az általánosítás szükségképp egyoldalú, azt hiszem, nyugodtan elmondhatjuk, hogy az összegyűjtött *javaslatok nem túlzottan tekinthetők piacbarátnak*, a táblázatban felsorolt 21 koncepcióelemből egyértelműen (kis jóindulattal) mindössze négy javaslat piackonform (*D*-2., *D*-3., *E*, *G*), s található még ugyanennyi, ami nem jelentené a munkaerőpiaci mozgások jelentősebb korlátozását. A javaslatok túlnyomó többsége azonban *a piac működését adminisztratív módon kívánja korlátozni*, ezáltal kiterjesztve az egyébként „karcsúsításra" ítélt szociálpolitika határain túlra is egy, a klasszikus szociálpolitikai újraelosztásnál nem kevésbé redisztributív, de valószínűleg társadalmilag kevésbé igazságos és rosszabbul célzott *újraelosztó mechanizmus* működését. Mindebben persze nincs is semmi meglepő, végtére is szakszervezetekről, illetve egy velük sajátosan azonos reflexek szerint működő ágazati minisztériumról, összességében egy redisztribúcióban érdekelt lobbyról szólt elemzésünk. Ami azonban talán mégis meglepő, de legalábbis tanulságos, az egyfajta *naiv szakszervezeti attitűd* jelenléte — mintha a munkavállalók szervezetei egyelőre nem is gondolnának a követeléseik esetleges teljesülése által kiváltott *makroökonómiai hatásmechanizmusra*, s arra, hogy az ebből származó következmények, visszahatások hogyan befolyásolnák a tanárság helyzetét.

Ennek az attitűdnek talán legszebb gyöngyszeme a PDSZ Ügyvivő Testületének javaslata, amely szerint „az inflációkövetésről nem utólag, hanem előre kell gondoskodni".[21] Tágabb értelemben azonban ugyanerre az attitűdre kell visszavezetni a rugalmatlan bértarifarendszer „biztonsági" és „igazságossági" szempontokra hivatkozó követelését[22] — akkor, amikor a kilencvenes évtizedben nem teljesen tíz év alatt 367 ezer fővel, csaknem 30 százalékkal csökken az általános iskolai tanulólétszám, miközben általában is gazdasági recesszió van, és számolni kell annak minden munkapiacon megjelenő következményével. A Pedagógusok Szakszervezete követeléseit is egyfajta „etikai" alapállás — s ezzel párhuzamosan a *munkaerő-piaci pövetelmények ignorálása* — jellemzi. Jó példa erre a kistelepülésen munkát vállalók számára megfelelő összegű területi pótlékok — a minisztérium által is visszhangzott — követelése. Nemzetközi példák azt mutatják, hogy az

[20] *Zabalza, A.—Turnbull, P.—Williams, G. L.:* The Economics of Teacher Supply. Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1979., illetve *Zabalza, A.:* The Economics of Teacher Supply. Megjelent: Economics of Education. Research and Studies. (Szerk.: *Psacharopoulos, G.*) The World Bank, Washington D.C., USA Pergamon Press.

[21] Lásd például Vélemény a nevelési-oktatási intézmények dolgozóinak 1991. évi bérfejlesztésére vonatkozó MKM előterjesztésről, PDSZ ügyvivő testülete, 1990. november 13.

[22] Elsősorban a Pedagógusok Szakszervezete javaslataiban, illetve minisztériumi szakértők véleményeiben.

egységes bértarifarendszer rugalmatlanságán gyakorta pótlékokkal enyhítenek. Ezek egy része lakbérkiegészítés-jellegű, azaz éppen a nagyvárosok drágább megélhetési költségeit ismeri el a bérben, más részük valóban kistelepülésekre vonatkozik, de igen szelektív: csak azon kedvezőtlen geográfiai, éghajlati adottságú helyekre érvényes, ahol a tarifa alapján számított bér biztosan az egyensúlyi bér alatt maradna (például északi övezetek Skandináviában).

Ezek a „vadhajtások" az egyelőre még kezdeti stádiumban lévő érdekegyeztetés, kollektív béralku fejlődésével, a szervezetek „nagykorúvá válásával" valószínűleg csökkenni fognak. Addig is megfelelő munkaerő-piaci elemzések alapján, a javaslatok racionális elemeire koncentrálva, a munkaadói oldalnak olyan tanárbér-politikát kellene folytatnia, ami esélyt ad arra, hogy a kiküzdött kompromisszum ne csak a tanárok, de az oktatást mint szolgáltatást igénybe vevő lakosság érdekeit is szolgálja.

AKADÉMIAI SZÉKFOGLALÓ

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 10. sz. (977—992. o.)

HOCH RÓBERT

A reform kudarca*

A szerző arra a kérdésre keresi a választ, hogy miért nem tudott megújulni reformok által a szocialista rendszer a kelet-európai országokban, miért vált elkerülhetetlenné a restauráció.

A szocialista országok alkotta rendszert közvetlenül gazdaságának a válsága juttatta csődbe. Végül azonban mégsem a szocializmus gazdasági rendszere bukott meg, hanem annak tervutasításos változata. Éppen Magyarországon dolgozták ki és léptették életbe a szocializmusnak egy ígéretes gazdasági modelljét, amely az ellenreformáció ellenére, torzóként is bizonyította életképességét. A politikai modell bizonyult képtelennek a modellváltásra. Ez okozta végül is a gazdasági reform és az egész rendszer kudarcát.

Néhány esztendővel ezelőtt elemző tanulmányt írtam gazdasági reformunk történetéről.[1] Ebben feltettem a kérdést: a reformok és az ellenreformok ár—apály mozgásában előrehalad-e a szocialista rendszer csónakja, vagy csak egy helyben ring, emelkedik és süllyed. Akkor e kérdésre optimista választ adtam, hogy ti. a csónak előrehalad. Optimizmusom alapját egyfelől az 1953 és 1968 közötti történések adták, másfelől pedig az, hogy a tanulmány megírásának időszakában az akkor volt politikai vezetés hajlandónak látszott a reformfolyamat továbbvitelére. (Emlékeztetőül: az MSZMP Központi Bizottsága 1984 májusában állást foglalt a reform továbbfolytatása mellett.)[2]

Közismert, hogy az optimista helyzetmegítélés végül is tévesnek bizonyult: a csónak léket kapott és elsüllyedt, a reform folytatása, azaz *modellváltás helyett rendszerváltás* következett be. A reformot, modellváltást követelőkkel szemben

* A jelen cikk a szerzőnek 1991. május 29-én tartott akadémiai székfoglaló előadásán alapul.

[1] *Hoch* [1985].

[2] A „reform" kifejezést többféle, egymásnak ellentmondó értelemben használták az elmúlt években. E tanulmányomban is annak megfelelően alkalmazom, ahogyan *Hoch* [1990] cikkemben kifejtettem. Vagyis azokat a lényeges változásokat, a változásoknak azt a sorozatát nevezem *reformnak*, amelyek a fennálló társadalmi rendszer erősítését hivatottak szolgálni; tehát nem a rendszert szüntetik meg, s váltják fel egy másik társadalmi rendszerrel.

Hoch Róbert az MTA rendes tagja, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének osztályvezetője.

azokat látszik igazolni a történelem, akik szerint a reform elkerülhetetlenül kudarcra volt ítélve, mivel a rendszer megreformálhatatlan volt. (Tény, hogy az e nézetet vallók köre gyorsan, mintegy exponenciálisan nőtt, s így működésbe léphetett az „önmagát megvalósító jóslat" mechanizmusa is.)

Mégis, úgy gondolom, érdemes és szükséges elemezni, miért történtek a dolgok úgy, ahogyan történtek. A következő években és évtizedekben minden bizonnyal sokan fogják ezt a kérdést világszerte feltenni elemzésük kiindulópontjaként, és sokféleképpen is fogják megválaszolni. Magam is adni kívánok egy lehetséges választ.

E válasz lényege a következő:

A szocialista országok alkotta rendszert *közvetlenül* gazdaságának válsága juttatta csődbe. Végül azonban mégsem a szocializmus gazdasági rendszere bukott meg, hanem annak tervutasításos változata. Ám éppen mi magyarok mutattuk fel a szocializmusnak egy ígéretes gazdasági modelljét. Lehet persze vitatni, hogy e modell életképes volt-e. Tényekkel bizonyítani az életképességét nem tudom, hiszen *ezt a modellt sohasem próbálták ki.* Igaz: ugyanezen okok miatt a fordítottja sem bizonyítható tényekkel. Ám jogosan állítható, hogy hazánkban még torzóként is ugrásszerűen emelte a gazdálkodás színvonalát. Ami a gazdasági reform és végül az egész rendszer kudarcát okozta: *a politikai rendszer* bizonyult képtelennek a modellváltásra.

Ha nem lenne számomra ellenszenves a mottók alkalmazása, ezt írtam volna tanulmányom elejére: „Elpusztul az a vedlő kígyó, amelyik nem tud kibújni régi bőréből." Ez a — próféciának bizonyult — mondat az 1988. májusi MSZMP pártértekezlet egyik küldöttjének felszólalásában hangzott el.

Néhány előzetes megjegyzés

1. Az a történelmi folyamat, amelynek elemzésébe belekezdtem, rendkívül bonyolult. E folyamatnak természetesen csak bizonyos összefüggéseit vizsgálhattam, ezek azonban éppen a meghatározó jellegűek.

2. Figyelmemet *Magyarországra* összpontosítom, annak tudatában, hogy az ország meghatározott nemzetközi környezetben létezik, és ez a környezet sok mindent determinál. Fejtegetéseimben hazánk modell gyanánt szerepel; annak ellenére, hogy sokban különböztünk a többi szocialista országtól. Ezeket a sajátosságokat nevezték akkoriban — egészen más értelemben — „magyar modellnek".

3. Nem gondolom, hogy egyedül Magyarországon sikeres lehetett volna a reform. Ellenkezőleg, végül is csak a KGST egészét átfogó reform adhatott volna szilárd alapot az egyes tagországok reformjai számára.[3] Az izolált reformtörekvéseknek el kellett bukniuk.

4. Figyelmemet a 68-as reform előkészítésére, életbe léptetésére és a hetvenes évek ellenreformációjára összpontosítom, és keveset foglalkozom a nyolcvanas években történtekkel. Pedig az összeomlás a nyolcvanas évek végén következett be, és a nyolcvanas években még bekövetkezhettek volna olyan változások, amelyek azt elkerülhetővé tették volna. Felfogásom szerint azonban a nyolcvanas éveket alapvetően a hetvenes évek történései (és mulasztásai) determinálták. Érvényesnek tartom ezt az állítást Magyarországra is, és még inkább a Szovjetunióra.

[3] *Ausch* [1969] mutatott rá arra, hogy Magyarország gazdasága nem épülhet tartósan piaci alapokra, ha a KGST-kapcsolatokat továbbra is nem piaci kapcsolatok uralják.

Remények és feltételezések

A magyar reformerek (és a nekik szurkoló más országbéliek) abban bíztak a hatvanas években (és még a későbbiekben is), hogy a többi szocialista ország s legfőképpen a Szovjetunió előbb-utóbb követi a magyar reformlépéseket.[4] Volt-e bárminő realitása ennek a várakozásnak?

Az 1968-as reform előkészítésekor, tehát a hatvanas évek első felében még nem dőlt el, hogy merre haladnak az egyes szocialista országok. Jugoszlávia már piaci rendszerben gazdálkodott, Magyarország és Csehszlovákia egymáshoz nagyon hasonló reform kidolgozásán munkálkodott. Az NDK-ban, Lengyelországban és Bulgáriában tanácstalanság volt észlelhető. A Szovjetunióban az akkori miniszterelnök, Koszigin nevével fémjelzett reformelképzelésen dolgoztak. Sokan bíztunk abban, hogy a három piaci alapon gazdálkodó (bár berendezkedésükben lényegesen különböző szocialista ország, Jugoszlávia, Magyarország, Csehszlovákia) és a várhatóan hozzájuk csatlakozó Lengyelország olyan integrációt („kis KGST"-t) hoz létre, amely a többi szocialista országban is meghatározó befolyást gyakorol a reformfolyamatokra és a KGST-kapcsolatokra. E *folyamatnak* (mert többről volt szó puszta reménynél) az 1968. évi csehszlovákiai intervenció vetett véget.

Reformunk azonban a kedvezőtlen külső körülmények közt is sokkal tovább juthatott volna, mint ameddig eljutott. Igaz, így is sokkal messzebb jutott, mint a többi szocialista országé.[5] Persze ez sem menthette volna meg a rendszert, hiszen annak sorsa a Szovjetunióban és az általa fémjelzett KGST-ben dőlt el. Gazdaságunk azonban jobb állapotban lehetne.

Nem kívánok sokat meditálni arról, mennyire volt elkerülhetetlen az eseményeknek az a sorozata, amely Kelet- és Közép-Európában végbement a nyolcvanas évek legvégén és a kilencvenes évek elején, s amely még ma sem záródott le. Érdemes azonban eltűnődni a következőkön.

Minden prognoszta jól tudja, hogy a holnapot felvázolva nem jut és nem is juthat az egyetlen, biztos jövőkép birtokába. Még egy egyszerű keresletelőrejelzés is csak sztohasztikus (és nem funkcionális) kapcsolatokat tud feltárni okok és okozatok között. A legjobb előrejelzés is csak annyiban jó, hogy nagy a valószínűsége a bekövetkezésének. Kisebb, de azért szignifikáns valószínűséggel azonban egészen más is megvalósulhat. A világgazdasági és még inkább a világpolitikai folyamatokban végbemenő események pedig inkább egyediek és egyszeriek, és semmiképpen sem tömegesek. Egzakt prognosztizálásuk ezért nem lehetséges.

Prognózisok így is készülnek különféle módszerekkel. Például kiindulhatunk ismert történelmi analógiákból. A történelem azonban vagy megismétlődik, vagy nem. Ezért a prognózismódszerek között helyet kell kapnia a jövőkutatók ama megközelítési módszerének, amelynek lényege: „képzeljük el az elképzelhetetlent". (Az elmúlt évek igazán bizonyították e módszer létjogosultságát.) Az így felvázolható jövőképek közül persze egyikről sem tudjuk igazán bekövetkezésének

[4] „... a külső körülmények szerepét fontosnak ítéljük, nem ringatjuk magunkat a teljes cselekvési szabadság hitében, viszont igyekszünk mégis minél többet megragadni és elvégezni az adódó cselekvési lehetőségek közül. A jövő dönti el, hogy ez a törekvés mennyire lesz sikeres és mennyiben viszi előre a gazdasági fejlődést" (*Nyers* [1982]).

[5] „A gazdasági mechanizmusnak 1964 és 1966 között előkészített és 1968-ban megkezdett reformja minden dilemmájával, ellentmondásával és gyarlóságával együtt történelmi jelentőségű kitörési kísérlet volt a szocialista gazdaságnak a »klasszikus« ... rendszeréből a piacgazdaság felé" (*Révész* [1988] 661—662. o.).

a valószínűségét, többé-kevésbé természetesnek tartjuk, hogy a fejlődés nem egyértelműen determinált.

Utólag azonban hajlandók vagyunk azt gondolni, hogy az események nem is követhették egymást másként, mint ahogyan követték.

A kudarc okai

Térjünk most vissza az eredetileg feltett kérdésre! Miért szenvedett kudarcot a reform?

A kudarc egyik fő oka minden bizonnyal az volt, hogy a reform lényegében a gazdaságra (azon belül is főként a gazdasági mechanizmusra) korlátozódott, és nem (vagy csak igen kevéssé) terjedt ki a politikai szférára, holott a gazdasági és a politikai modellt csak egyidejűen lehetett volna megreformálni. (A marxizmus egyik ismert tétele, hogy a társadalom összefüggő egész, alrendszerei — gazdaság, politika stb. — szerves egységet alkotnak és ténylegesen szétválaszthatatlanok. A reform gyakorlatában azonban mindezt figyelmen kívül hagyták.) A helyzet az volt, hogy a politikai modell reformja feltételezte a gazdasági modell reformját, a gazdasági modell reformja pedig a politikáét. Ez volt az a hibás kör, amelyből a szocialista országok — a rendszer számára végzetes következménnyel — nem tudtak kitörni.[6]

Nem nehéz indokolni, *miért volt a politikai reformnak feltétele a sikeres gazdasági reform.* A demokratizálás irányán a haladó, ám a rendszer keretein belül maradó politikai reformot akkor lehet kezdeményezni, ha a gazdaság — egy hatásos reformszakasz eredményeként — már meglehetősen jó állapotban van. A gazdaság válságos állapota esetén ugyanis a hatalom nem vállalkozik a politikai rendszert demokratizáló reformra.

Lehet ugyan úgy is érvelni, hogy éppen a válságos helyzet kényszeríti ki a reformokat. Ez azonban irreális megközelítés. A válság még a gazdasági reform kikényszerítésére sem volt elégséges, éppen mert a gazdasági reform nem volt végrehajtható politikai reform nélkül. Másfelől, ha a gazdasági szférát a politikai modell reformja nélkül sikerül rendbe tenni, akkor egyáltalán mi szükség rája? Van olyan felfogás is, hogy a politikai vezetés azért ment bele a hatvanas évek Magyarországán a gazdasági reformba, hogy elkerülje a politikai reformot. Lehetséges, hogy volt ilyen megfontolás. De a politikai reform elmaradása nem maradt súlyos következmények nélkül: a sikeresen indult gazdasági reformot rövid időn belül — 1972-ben — ellenreformáció követte, nem pedig új reformhullám. (Néhány tucat nagyvállalat kivonása a reform hatóköréből elegendő volt a reform

[6] „. . . íme az újabb reformparadoxon: a gazdaságpolitika megfelelő átalakítása nélkül megbénulhat . . . a mechanizmusreform, a gazdaságpolitikának ez az 'arányos' átformálása viszont aligha képzelhető el előzetes liberalizálás nélkül, amely egyfelől mérsékli a . . . lobbiknak a gazdaságpolitikai reformot hátráltató befolyását, másrészt pedig alkalmas közgazdasági hátteret teremt a külső versenyképesség tartós növelésére is. Ez első látásra nem megy külön-külön, hát együtt kell megpróbálni — vélhetnénk. Csakhogy a reformerek javarésze épp e problémát szem előtt tartva korlátozza eleve programját tudatosan a gazdasági mechanizmus reformjára. Vigyázva arra, hogy ne gyarapítsa amúgy is rengeteg ellenlábasának seregét újabb nagyhatalmú 'táborokkal' " (*Kovács J. M.* [1984] 17. o.).

„A reform előkészítői nem indítottak az ágazati szakminisztériumok ellen frontális támadást. Tartottak a szakminisztériumok és a minisztereik politikai súlyától, befolyásos szakember-gárdájától. Semlegesíteni vagy szövetségessé tenni akarták őket és nem ellenféllé" (*Révész* [1989] 116. o.).

tönkretételére a hetvenes évek elején, pedig ez csak egyike volt a reformellenes lépéseknek.)[7]

Az 1968-as reform egyik legnagyobb fogyatékossága az volt, hogy a gazdaság intézményrendszere lényegében érintetlen maradt. (E téma csak a nyolcvanas években került napirendre.) Ennek az volt az oka, hogy a reformerek el akarták kerülni a politikai konfrontációt. Jól tudták persze, hogy a gazdasági intézményrendszer is gyökeres reformra szorul: például, hogy a gazdaságirányítás ágazati rendszere összeférhetetlen a reformkoncepcióval. De úgy vélték, hogy a reform első menetének megszilárdulása után egy újabb reformcsomagban nagyobb nehézségek nélkül meg lehet majd oldani az intézményrendszer átalakítását.

Az érintetlenül hagyott régi intézményrendszer azonban természeténél fogva magában hordozta a „visszarendeződés" tendenciáit. Az ellenreformációnak fontos bázisai voltak például az ágazati minisztériumok, s ezek megszűntetésére újabb reformhullám híján már nem kerülhetett sor. Egyes ágazati minisztériumok összevonása, mások széttördelése önmagában nem jelent reform szellemű intézményi változtatást, hanem csupán pótcselekvést és alkalmat kicsinyes érdekek érvényesítésére.

A teljes igazsághoz az is hozzátartozik, hogy az ágazati minisztériumok reformellenes magatartása nem vezethető vissza kizárólag tudatos ideológiai, politikai szembeszegülésre, de még pozícióféltésre sem. Magából a reformból, a változás tényéből következett, hogy egy sor esetben szükség volt vállalati problémák egyedi megoldására. (Ez így van ma is.) Különösen szükségessé tette az egyedi, nem piackonform megoldásokat a megreformálatlan KGST, meg az, hogy az ágazati minisztériumok továbbra is felelősek voltak az ellátásért. Mindez a kivételesnek mondott egyedi megoldásokat ismét általános szabállyá tette. Végül, a reformkoncepció szerves része volt, hogy a minisztériumok operatív irányítás helyett ágazati (illetve: funkcionális) stratégiát és taktikát dolgoznak ki, s azok megvalósítására megfelelő szabályozó eszközöket működtetnek. Csakhogy senki se tudta igazán, hogyan kell piackonform eszközökkel gazdaságpolitikát folytatni. A minisztériumokban túlnyomórészt becsületes emberek dolgoztak, akik a kapott fizetésért tisztességes munkát akartak végezni. A sűrűn mutatkozó problémák megoldására kézenfekvőnek tűnt visszatérni a korábban alkalmazott, megszokott és begyakorolt módszerekhez. Megkönnyebbülten sóhajtottak fel, amikor a visszatérés megtörtént. Mindez arra mutat, hogy a reform sok tekintetben rosszul volt előkészítve; nem volt megfelelő a pszichológiai előkészítés; nem volt megalapozva az áttérés a direkt irányításról a gazdaság közvetett eszközökkel történő vezetésére. Továbbá nem fordítottak kellő figyelmet az irányító apparátus embereire, erre, a rendszer működése és a működés megváltoztatatása szempontjából oly fontos társadalmi rétegre. Olyan mulasztás volt ez, ami e réteget — mint réteget — a reform ellen fordította.

Az 1968-as reform alapjául szolgáló koncepciónak az intézményrendszer átalakításának hiányán túl még számos más fogyatékossága is volt. Ezek jó része szintén abból eredt, hogy a reformerek el akarták kerülni a politikai konfrontációt. E taktikának felelt meg az is, hogy egymás közötti nézetkülönbségeiket sem

[7] „Az 1970-es években Magyarországon olyan gazdasági rendszer alakult ki, amelyet az indirekt modell megnevezés jellemez jól." A vállalatok gazdasági önállósága ketrecbe van zárva. Nem konkrét utasításokkal ugyan, hanem indirekt eszközökkel és nem mindenre kiterjedően a vállalatokat az államigazgatási szervek irányítják" (*Révész* [1989] 150. o.).

„... történeti elemzések során ... vizsgálni kellene: mi volt az oka annak, hogy az ... irányítási elképzelés csupán részlegesen valósult meg, illetve, hogy a reform bevezetése után életbe léptetett nem »mechanizmuskonform« intézkedések milyen mértékben voltak »politikai természetűek«" (*Forgács—Szegő—Wiener* [1983].).

vitatták meg, inkább a szőnyeg alá söpörték ellentéteiket, nehogy a nyílt vitával a reform ellenfeleinek a malmára hajtsák a vizet.

A gazdasági reformjavaslatok, sőt maguk a megkezdett reformok is — hallgatólagosan — abból indultak ki, hogy a politikai hatalom eléggé felvilágosult annak belátására: saját jól felfogott érdeke a gazdasági viszonyok gyökeres átalakítása, mert hatalmát csak így tarthatja meg; s hogy e téthez képest a napi politikai, hatalmi játékok érdektelenek; belátja, hogy a hatalomnak csak erős, fejlődőképes gazdaság lehet a bázisa, olyan gazdaság, amely alapja lehet a társadalom többségével kialakítandó konszenzusnak.[8] Mivel a hatvanas években sikerült kialakítani egy ilyen konszenzust, remélni lehetett a reform folytathatóságát. Remélték is, hogy a vezetés (még a katonai vezetés is) belátja, hogy az erős gazdaság nem azonos az erős hadigazdasággal, hogy a gazdasági viszonyok reformja nélkül — beleértve a polgári termelés és a haditermelés kölcsönös viszonyainak reformját is — a hadipotenciál sem tud a kor követelményeinek megfelelően fejlődni; hogy általánosan gyenge gazdaságban tartósan nincs erős hadigazdaság sem. S nem utolsósorban: a hatalom belátja, hogy akármilyen erős a hadigazdaság és a hadsereg, mindez semmit sem ér, ha az emberek elfordulnak a rendszertől, szembefordulnak vele.

Az is a feltételezések között szerepelt, hogy a „felvilágosult abszolutizmusnak" lesz elég hatalma végrehajtani amit elhatározott.

Az persze mind világosabbá vált a reformerek számára (sokunknak kezdettől világos volt), hogy a gazdaági reform megszilárdulását követően elkerülhetetlen lesz a politikai modell reformja is, sőt, a gazdasági reformmal tulajdonképpen már megkezdődött a politikai rendszer reformja is. Például a tervutasítások eltörlése a hatvannyolcas reform során új viszonyt alakított ki a kormány és a vállalatok között. Ez már a politikai szférát mélyen érintő változás volt.[9] Mindezt persze nemcsak a reformerek értették meg, hanem a reformmal szembenálló konzervatív erők is.

A politikai reform problémái és elmaradásának okai

Az „előbb gazdasági reform, s majd ennek alapján a politikai modell reformja" elgondolás végül is irreálisnak bizonyult. Nem azért, mintha a reform hívei nem érveltek volna eléggé ékesszólóan; még csak azért sem, mintha kizárólag vagy túlnyomórészt az érvelésre süket emberek ültek volna a hatalomban. Azért volt irreális, mert — legalábbis hosszabb távon — minden rendszernek olyan *politikai modellre* van szüksége, amely a hatalmat kényszeríteni tudja a szükséges gazdasági (és nem gazdasági) változások végrehajtására.

Hogyan jellemezhető a gazdaságirányítás átalakítása szempontjából a gyökeres reformra szorult politikai modell?

E kérdésre választ keresve, utalni kívánok a forradalmak ama visszatérő problémájára, hogy megszilárdulásuk rendszerint diktatúrát igényel. Az 1917-es októberi forradalom által létrehozott hatalomnak, különösen hogy elmaradt a

[8] „Antal (László—H. R.) ... valószínűleg — akárcsak Tardos és Hoch — a körülmények kényszerítő erejében, illetve abban reménykedik, hogy a gazdaságirányítás beéri a számára felkínált és »felvilágosult« mivoltát kifejező nem operatív tevékenységekkel és az ezekhez kapcsolódó sikermutatókkal" (*Kovács J. M.* [1984] 19. o.).

[9] *Fock* [1967] választási beszédében kihangsúlyozta a reform politikai jellegét. „Mi a demokráciát — eszméinknek megfelelően — a győzelmes szocializmus *ermészetes létformájának* tekintjük, amelynek számunkra nincs másik alternatívája" (*Nyers* [1968]).

várt világforradalom, minden bizonnyal szüksége volt önmaga fenntartásához a diktatúrára. (Természetesen vitatható, kell-e forradalom általában; s hogy fenn kellett-e tartani a szovjet hatalmat, miután kiderült, hogy elmarad a világforradalom. Azt gondolom azonban, hogy ezek történelmietlen kérdések.) A diktatúra pedig könnyen fajul terrorrá. (Lásd a jakobinus terrort.) A probléma az, hogyan tud áttérni a diktatúra, amikor történelmi szükségessége megszűnik, sőt éppen a forradalom által létrehozott rendszer szempontjából válik ártalmassá, reformok útján a demokráciára. A polgári társadalmak történelmének tanúsága szerint ha kacskaringós, olykor konfliktusokkal szegélyezett úton is, lehetséges az áttérés. A szocialista országok viszont nem tudták megoldani ezt a feladványt. Ez a probléma azonban bármennyire is történelmi jelentőségű, csak része a fent már említett circulus vitiosusnak.

A demokráciának van önértéke is. Továbbá: a demokráciának természetesen lényeges etikai előnyei is vannak a diktatúrával szemben. Mégis — a közgazda prakticizmusával — elsősorban eszközértékét hangsúlyozom: a demokrácia kezdeményezési lehetőséget ad a társadalom egyes csoportjai és az egyének számára, és biztosíthatja a hatalom kontrollját. Ezek nélkül hiába van parlamenti választás, többpártrendszer, területi és intézményi autonómia stb., ténylegesen nincsen demokrácia, az említett intézmények pedig csak formálisan és nagyon rossz hatással működnek.

Abban a rendszerben, amely magát hosszú időn át a proletáriátus diktatúrájának nevezte, *a társadalmi kontroll*, ti. a vezetés „lefelé" való felelőssége és ellenőrzöttsége szűk korlátok közé szorult, és csak bonyolult mechanizmuson keresztül tudott — úgy ahogy — érvényesülni.

Külön ejtek szót *a nem a hatalom oldaláról elindult* reformkezdeményezésekről. Rengetegen és rengetegszer leírták már és fogják még leírni: a rendszer túlcentralizált volt.[10]

Egy olyan rendszerben viszont, amelyben egészséges egyensúly van egyfelől a központ, másfelől az autonómiák között (az egészségesnek nevezhető arány sem egyszer s mindenkorra adott), a társadalmi viszonyok és folyamatok jelentős részét maguk az autonómiák szabályozzák. A túlcentralizáltság nem utolsósorban éppen abban nyilvánul meg, hogy az emberek közötti, valamint az emberek és a dolgok közötti viszonylatokat apró részletekig a központ szabályozza. (Arra is sokan rámutattak: a „központosítás" nem volt igazán egyközpontú hatalom, hanem — legalábbis az elmúlt évtizedekben — policentrikus jellegű volt.)

A végletekig vitt központosításnak egyik fontos megnyilvánulása volt, hogy — *Bihari Mihály* fogalmazásával élve — a gazdaság és a politika „összecsúszott". Úgy is lehet fogalmazni — s talán ez a legtalálóbb kifejezés —, hogy a politika maga alá gyűrte a gazdaságot. Vagyis részletekben is a politikai szféra igazgatta a gazdaságot. Ezért összegubancolódott a gazdaság és a politika. Ez az egyik fő oka annak, hogy nem lehetett külön gazdasági és külön politikai reformot csinálni. Mi 1968-ban jelentős mértékben szétválasztottuk a *gazdaságot* és a *politikát*, elkezdtük kibogozni a kétféle *mechanizmus* csomóját. S a régi állapot nem állt vissza az ellenreformáció után sem. Ez a magyarázata annak, hogy bár a Németh-kormány már működésképtelenné vált, a rendszerváltás utáni kormány pedig még nem működik hatásosan; annak ellenére, hogy az is, ez is sorra hozott, illetve hoz gazdaságellenes intézkedéseket, a *gazdaság* mégis működik, sőt, bizonyos pozitív változásokra is képes. (Például a vállalatok exportjuk jelentős részét átirányították Keletről Nyugatra.) A Szovjetunióban viszont, ahol nem hajtot-

[10] A gazdaság túlcentralizáltságáról szóló írások sorát *Kornai* [1957] könyve nyitotta meg.

tak végre a mienkhez hasonló reformot, az egész gazdaságot változatlanul a politika mozgatta és mozgatja; ezért amikor a *peresztrojka* meghirdetésekor az állam (és a párt) legalább részlegesen „kivonult" a *gazdaságból*, ez utóbbi összeomlott.

Mechanizmus és gazdaságpolitika

Minden modern gazdaság két pilléren nyugszik. Az egyik: a gazdasági viszonyok működési rendszere (anatómiája és fiziológiája), azaz *a gazdaság mechanizmusa*. A másik: *a gazdaságpolitika*. Ez utóbbi köztes helyet foglal el a gazdaság és a politika között. Szerves része a gazdaságnak, ugyanakkor alrendszere a politikának. A kettő együttesen alkotja a gazdasági modellt.

Az 1968-as magyar reformról mint a gazdasági mechanizmus reformjáról szoktak beszélni. Holott — legalábbis szándékában — egyáltalán nemcsak a mechanizmust kívánta átalakítani, hanem a gazdaságpolitika gyökeres reformját is magában foglalta. A magyar gazdasági reformkoncepció a hatvanas években egyaránt irányult a mechanizmus és a gazdaságpolitika alapvető átalakítására.[11] Néhány tény ezen állítás alátámasztására.

A gazdasági reform egyik fő indítéka az volt, hogy a gazdasági elemzők kimutatták: a bevonható gazdasági erőforrások kimerülőben vannak; ezért az újabb és újabb erőforrások bevonására épülő gazdaságfejlesztés továbberőltetése szükségképpen zátonyra fut. *Timár János* és munkacsoportja a Tervhivatalban a hatvanas évek elején kimutatta, hogy a bevonható munkaerőforrások szűkülőben vannak, s ha a gazdaság fejlesztése az addig alkalmazott módszerekkel folytatódik, a hetvenes évek közepére munkaerőhiány lép fel.[12] (Prognózisuk teljes mértékben beigazolódott.) Másodszor, a reformerek jelentős része számára kézenfekvő volt, hogy a gazdaságpolitikának és a gazdasági mechanizmusnak egymással összhangban kell állniuk; hogy a tervutasításos rendszer csak az ún. „extenzív" gazdaságfejlesztési politikát tudja kiszolgálni. Mindebből következően a gazdasági reformnak egyidejűleg meg kell valósítania a mechanizmus változtatását, a piacon alapuló gazdálkodás létrehozását, és az ún. „intenzív" gazdasági fejlődésre való áttérést.

Miért mondtam az előzőekben, hogy a reformkoncepció (csak) magában foglalta a gazdaságpolitika gyökeres átalakítását? Azért, mert a hatvanas évek első felében — éppen a politikai rendszer sajátossága miatt — csak a mechanizmus reformját lehetett explicit módon napirendre tűzni. Néhány évvel korábban

[11] „Nem csupán gazdasági okok voltak ezek (a reform indítóokai), bár ezek jelentették a döntő tényezőt; szerepet játszottak *politikai* okok is, továbbá *tudományos felismerések*." ... „Miben állt a politikai kritika lényege? Abban, hogy bár a társadalmi fogyasztás adott lehetőségek maximumát érte el, és viszonylag gyorsan nőtt, mindez a politikai közvéleményben csak a lassú életszínvonal-emelkedés, sőt esetenként vagy rétegenként a stagnáló életszínvonal érzetét keltette." ... „A politikai kritika abban is megnyilvánult, hogy a vállalatok szoros függése az államigazgatástól elégedetlenséget keltett a vállalati dolgozókban és vezetőkben" (*Nyers* [1968]).

[12] „A tervezés kimutatta, hogy a munkaerőforrások a közeljövőben kimerülnek; ... A tervezés nyelvén megfogalmazódott: lehetősége végéhez közeledik az a gazdasági politika, amely a gazdasági növekedést az új ipari munkahelyeket teremtő nagy beruházásokra, újabb és újabb erőforrások bevonására alapozza. A gazdasági növekedést, a lakossági fogyasztás gyarapodását csak akkor lehet fenntartani, ha azt a termelékenységnek, pontosabban a munkahelyek értékteremtő képességének növekedése alapozza meg. Ez viszont anyagi oldalról egyre igényesebb, a differenciálódó szükségletekhez igazodó és a külpiacokon valóban versenyképes és változékony termékstruktúrát, a vállalatok, illetve munkahelyek modernizálódását igényli" (*Révész* [1989] 80. o.).

éppen fordított volt a helyzet. Akkor azt állították, hogy a létező mechanizmus jó; a közgazdák feladata tehát az, hogy kidolgozzák a gazdaságpolitika átalakításának elvi alapjait.[13] (Ténylegesen persze nem indult meg akkor a gazdaságpolitikának semmiféle reformja.) A reform előkészítésének az időszakában viszont — mint mondottam — a gazdaságpolitika volt a tabu.[14] Jobb lett volna persze, ha egyidejűen lehet részletesen kidolgozni mind a mechanizmus, mind a gazdaságpolitika reformját. Ez jelentősen növelte volna a siker esélyét. A reform azonban hallgatólagosan és kidolgozatlanul így is tartalmazta a másfajta gazdaságpolitika körvonalait.

Másodszor, a reform bevezetésének évében, 1968-ban nagy erőkkel megindult a hosszú távú tervezés, a gazdasági stratégia kidolgozása. Tehát voltaképpen még egyidejűségről is beszélhetünk a mechanizmusreform és a hosszú távú tervezés között. (Nem ez az időkülönbség az oka annak, hogy 1972-ben és a rákövetkező években azután mindkettőt megfúrták.)[15]

Lehet vitatkozni azon, hogy — legalább részlegesen — megjelentek-e a gazdaságpolitikában az intenzív fejlesztés jellemvonásai, vagy szőröstül-bőröstül fennmaradt-e az extenzív politika. (A számok inkább azt mutatják, hogy érdemi változás nem volt.) A dolog lényege azonban az, hogy már a hetvenes évek legelejétől, a negyedik ötéves terv egészében, majd az évtized második felében is az extenzív fejlesztés volt túlsúlyban. Ennek következménye volt a népgazdaság hatékonyságának rohamos csökkenése, majd az ország katasztrofális eladósodása.[16]

A Szovjetunióban (és a többi szocialista országban) el sem kezdődött a mechanizmus reformja, és igazából (a szavakon, frázisokon túlmenően) nem is tűzték napirendre az intenzív fejlődésre való áttérést. Emiatt a gazdasági csőd mindegyikben bekövetkezett. (Anélkül, hogy valamennyi szocialista ország nagymértékben eladósodott volna.) Külön figyelmet érdemel a gazdaságireform-kezdeményezések visszaszorításának időszaka. Mert bár a gazdasági rendszer gyökeres átalakítása nélkül akkor is ellehetetlenült volna a szocialista gazdaság, ha a világban semmi különös változás nem megy végbe, ebben az időszakban — a hatvanas évek közepétől a mai napig — a fejlett tőkés országokban viharos technikai fejlődés zajlott le, és ennek is megfelelő lényeges strukturális változások történtek. Éppen ekkor és éppen ezért nagy szükség lett volna forradalmi jellegű gazdasági és politikai átalakulásra a szocialista országokban. Enélkül ugyanis végképp megrekedtek a fejlődésben, és még azok a korábbi eredmények is veszendőbe mentek, amelyeket elmaradásuk mérséklése terén elértek. (Sztálinról

[13] *Háy* [1964].

[14] „. . . pártunk gazdaságpolitikája helyesnek bizonyult." „A Központi Bizottság referátuma az elért eredmények mellett őszintén szólt a munkában meglévő hiányosságokról és gazdasági problémáinkról. Ezek jelentős része az alkalmazott gazdasági mechanizmusból adódik" (*Fock* [1972]).

[15] A gazdaságpolitikai stratégia kidolgozásának a követelménye szükségszerűen karöltve járt a reform előrehaladásával; az ellenreformáció pedig — ugyancsak szükségszerűen — magában foglalta a hosszú távú tervezés elleni támadást. Furcsa szövetség alakult ki a reform híveinek egy része és a reform ellenfeleinek javarésze között. A szövetség bázisa: a hosszú távú terv-ellenesség volt. Ugyanis az előbbiek a piacot féltették a tervtől, az utóbbiak pedig az operatív irányítás lehetőségét a stratégiától. Részben éppen e szövetségből született — *Bauer Tamás* szavaival — a „se terv, se piac" állapot (*Hoch* [1979]).

[16] *Hoch* [1978], *Hoch—Radnóti* [1989]. „A vállalati autonómia visszafogásával elfoglalt, pozícióiban megerősödött gazdaságvezetés az 1970-es évek közepére lényegesen veszített problémaérzékelő képességéből. Ennek következménye, hogy későn ismerte fel és 1973—1979 között alig reagált az országot ért külpiaci megrázkódtatásokra" (*Sipos—Tardos* [1986]).

és koráról még ma is tömegesen jelennek meg a visszaemlékezések, elemzések és irodalmi feldolgozások. Ez érthető, hiszen e korszak drámai, véres és megrázó. Társadalomtudományi szempontból azonban legalább ilyen fontos lenne a Sztálin *utáni* korszak elemzése. Hiszen Sztálin közel negyven éve halott; igazán lett volna idő a hagyatékot felszámolni. Miért csak elégtelen mértékben történt ez meg? Nem tekintem tudományos válasznak, hanem csak ideológiai és politikai frázisnak azt a véleményt, mely szerint a szocializmus egyetlen adekvát létezési formája a sztálinizmus.)

A KGST átalakításának problémája

E korszak — itt jellemzett — sajátosságához szervesen hozzátartozik a KGST alakulása. Arra, hogy a KGST képtelennek bizonyult az áruviszonyokra való áttérésre, az előzőekben már utaltam. Most szóljunk arról, hogy a *munkamegosztás* alakulásában és alakításában mennyiben járult hozzá a KGST a végkifejlethez. E korszakot az ún. Komplex Program kidolgozása és félig-meddig végrehajtása jellemezte. Az e program szerinti törekvéseknek több bajuk is volt. Először is, a program több évtizeddel megkésett. A KGST-országok az ötvenes években autark módon fejlesztették gazdaságaikat, ahelyett, hogy sokoldalú munkamegosztást alakítottak volna ki. Másodszor, a KGST mint egész, képtelen volt alkalmazkodni a világpiacon végbement változásokhoz. Úgy tett, mintha a szervezethez tartozó országok autark közösséget alkotnának, amely függetleníteni tudja magát a tőkés világgazdaságban végbemenő eseményektől, és így nincs is szükség ilyen alkalmazkodásra. (Lásd például az olcsó olajra épülő programokat.) Holott csaknem mindegyik KGST-ország — nem utolsósorban a Szovjetunió — már a hetvenes években azon törte magát, hogy a vezető tőkésországokkal növekvő volumenben építsen ki kétoldalú kapcsolatokat a számára szükséges technika és tőke megszerzése céljából. (Egy időben olyan illúziók látszottak élni a Szovjetunióban, hogy Amerika (és esetleg Japán) majd felépíti a modern Szibériát.) Harmadszor, a KGST, pontosabban a Szovjetunió — az előbbiekből is következően — nem védte meg, de nem is akarta megvédeni a tagországokat a világgazdaságból érkező súlyos impulzusoktól. Csak a védettség *illúziója* maradt meg, amely viszont jelentős szerepet játszott abban, hogy az alkalmazkodás elmaradt. Negyedszer, a KGST konkrét rendszere akadályozta (vagy megakadályozta), hogy a kisebb tagországok, például hazánk, a híd szerepét töltsék be gazdaságilag a Nyugat és a Szovjetunió között, holott igen alkalmasak lettünk volna ilyen közvetítő szerepre. Állandó méricskélés tárgya volt: mennyi olcsó szovjet energia van a tőkés exportban és mennyi konvertibilis valuta a Szovjetunióba irányuló kivitelben, s ezt a valutatartalmat hogyan lehetne minimalizálni. Nem értek egyet azzal, hogy az elmúlt két évtizedben már lényegében egyoldalúan a világpiacra kellett volna orientálódnunk.[17] Úgy vélem, hogy az 1968-ban megkezdett folyamatok következetes továbbfolytatása esetén egy ésszerű mértékű és irányú részvétel a Komplex Programban segíthette volna a híd-szerep kialakítását.

[17] „... Magyarország a 70-es évek elején két lehetséges választ adhatott a külgazdasági környezet változásaira reagálva. Az egyik szerint a világpiaci folyamatokhoz való kapcsolódás egyáltalán nem egyszerű útjára kell lépni. A KGST Komplex Programjához csak mérsékelten helyes csatlakozni ... A másik lehetséges válasz: elfogadni a Komplex Programhoz való széles körű csatlakozás lehetőségeit, hozzáillesztett fejlesztésekkel fenntartani a növekedés kialakult ütemét" (*Révész* [1989] 130—131. o.).

Utasításos rendszer és extenzív fejlesztési politika

Egy további elgondolkodtató kérdés: vajon a tervutasításos gazdasági mechanizmushoz való görcsös ragaszkodás akadályozta-e meg az intenzív gazdaságfejlesztésre való áttérést, vagy pedig az extenzív gazdasági fejlesztés tovább erőltetése miatt nem tudott létrejönni a piaci alapú mechanizmus? Ez utóbbinak lényegéhez tartozik, hogy jelentős mértékben a kereslet és a jövedelmezőség szabályozta piac vezérli az erőforrások eloszlását és újraelosztását. Ez pedig nem az extenzív gazdasági fejlődés iránya! Végül is persze a fenti kérdés a tyúk-tojás-dilemmához hasonló, s a végső következmények szempontjából irreleváns. A lényeg a politikai viszonyok túlcentralizáltsága.

E túlcentralizáltságból következett, hogy a „periférián" minden, a viszonyok változására irányuló szándék csak „javaslat" formájában jelenhetett meg. A történelmi időszaktól és a konkrét országtól függően fogadta a centrum ellenséges szándékként vagy mérlegelendő variációként a perifériáról érkező tervezeteket. A „centrum" meg a „periféria" persze viszonylagos fogalmak. Az egyes országokban — például Magyarországon — a legfelső politikai vezetés jelenti a centrumot, amelyhez képest minden és mindenki a periférián van. A szocialista országok közösségében viszont a szovjet legfelső pártvezetés volt a centrum, s ehhez képest valamennyi szocialista ország perifériának számított. A szovjet pártvezetés, élén Brezsnyevvel, barátságtalanul fogadta az MSZMP Központi Bizottságának 1966. évi határozatát, és annak 1968. évi életbeléptetését. A Kádár-rezsimben jellemzően (de persze nem kivétel nélkül) toleráns módon fogadták a közgazdasági reformra vonatkozó javaslatokat. Mégis, a „központ" viszonya a „perifériához" ellentmondásos, sokszor skizofrén volt. Jellegzetes volt a *Fordulat és reform* sorsa, amelyet kezdetben szamizdatként kezelt a hatalom, hogy aztán nagyrészt hivatalos pártprogramként fogadja el.

A dolog lényegéhez azonban ezzel a megállapítással sem jutottunk el. Mert mi a motívuma ennek a magatartásnak? Kétségtelenül a központnak az a meggyőződése, ha úgy tetszik: hite, hogy a szocialista rendszert csak és kizárólag ő képviseli. Aki vagy ami (például a Magyar Tudományos Akadémia, annak bizottságai, intézetei) nem részese ténylegesen a hatalomnak, annak — jó vagy rossz szándékú — elgondolásai a rendszert veszélyeztethetik.

Az erre a filozófiára épülő politikai (és egyben gazdasági) mechanizmusnak volt szerves része a káderpolitika; illetve ez utóbbinak a káderek kiválasztásában érvényesített „politikai megbízhatóság" követelménye. Mert e kritérium igazából nem politikai megbízhatóságot követelt (ha baj volt, e káderek nagyon nagy része úgy sem bizonyult lojálisnak a rendszerrel szemben), hanem az apparátussal szembeni konformizmust.[18]

Persze nem kétséges, hogy a sajátos körülmények között keletkezett és létezett rendszer veszélyeztetett volt. Csakhogy éppen az a magatartás hajtotta a vizet a rendszer ellenfeleinek a malmára, ahogyan a veszélyre reagáltak. E reflexeket használta fel eredményesen a Brzezinsky-doktrína a Szovjetuniónak agyonfegyverkezésbe való belekergetésére. A hatalomban általános volt a berögződött, hamis logikán alapuló felfogás vagy reflex (még Magyarországon is!),

[18] *Hoch* [1984]. „A rátermett, képzelőerővel megáldott, kezdeményező, ésszerű kockázatot vállaló vezető nagyszerűt alkothat. Tíz év gyakorlata bizonyítja, hogy nem automatikusan kerül a rossz helyébe jó. Jó vezetőket, akiknek van gyakorlatuk, tudásuk, vezetőképességük, nem lehet leakasztani a fogasról. De még ha lehetséges is, a mai vezetők többsége annyira be van ágyazva a gazdasági-társadalmi rendszerbe, a minisztériumban, a pártnál, a szakszervezeténél, a tanácsnál fennálló kapcsolatai révén, hogy nem könnyű eltávolítani" (*Friss* [1978]).

hogy mivel a Szovjetunió nagy eredményeket ért el a két világháború között alkalmazott gazdasági és politikai mechanizmusokkal és gazdaságpolitikával, ugyanezekkel a továbbiakban is hasonló eredményeket lehet elérni, nem kell és nem is szabad e mechanizmuson (és a gazdaságpolitikán) lényegesen változtatni. (Éppen ezzel jellemezhető és magyarázható a brezsnyevizmus. Ezért van értelme annak, ha Brezsnyev és Csernyenko korszakát a „pangás éveinek" nevezik. Eléggé nyilvánvaló viszont, hogy értelmetlen volna ugyanígy nevezni a Kádár-korszakot.) Ebből következik, hogy a politikai mechanizmus nem változott, sőt — ellentétben a gazdasággal — egységesnek mondható reformkoncepció sem született a szocialista hatalom átalakítására, vagy legalábbis lényeges módosítására Magyarországon. Jugoszláviában voltak kezdeményezések nemcsak a szovjet rendszertől, hanem a polgári társadalmakétól eltérő, azokat meghaladó megoldások keresésére. Azután ott is abbamaradtak. A legmarkánsabb politikai reformtörekvések Csehszlovákiában voltak, de ezeknek a bevonulás véget vetett. Emellett a pragmatikus csehszlovákiai politikai mozgalom mögött nem ismerhető fel kidolgozott elvi koncepció. Amit ma is emlegetnek: az „emberarcú szocializmus" rokonszenves jelszava. Ez azonban csak jelszó, nem pedig koncepció.

Gazdasági reform és/vagy politikai reform

Úgy tűnik, hazánkban azért jöhetett létre többé-kevésbé egységes *gazdasági* reformkoncepció, mert a „központ" felkarolta és menedzselte a reform programját. Egy *politikai* reformprogram elől viszont a legélesebben elzárkózott. A tudomány oldaláról mindez így mutatkozott meg: kezdettől természetes volt, hogy közgazdaságtudomány létezik, sőt a tudományok hierarchiájában előkelő helyet foglalt el. Igaz, hosszú időn át az apológia volt a fő feladata.[19] Ám már évtizedek óta — országonként és időszakonként változó mértékben — feladatának tekintették a valóság megismertetését és javaslatok kidolgozását a változtatásokra. (Lényegében ezek a feladatok szerepelnek az MTA Közgazdaságtudományi Intézete 1954. évi alapító levelében.) Viszont a politológia hosszú időn át el nem ismert, nemlétezőnek tekintett (tehát nem is létezett) tudományág volt; s még nálunk is csak viszonylag nemrég nyert polgárjogot.[20]

Talán ez is oka annak, hogy nálunk a politológusok készítettek ugyan az elmúlt évtizedben — sokszor ragyogó — kritikai elemzéseket a meglévő politikai mechanizmusokról, de nem tudunk (én legalábbis nem tudok) olyan gondolatkísérletekről, amelyek a meglévő politikai mechanizmusok meghaladását célozták volna. A következtetés rendszerint a polgári társadalmak meglévő politikai mechanizmusainak egyedüli választási lehetőségként való bemutatása volt. Ma már persze politikai érdemként lehet dicsekedni azzal, hogy meg sem kíséreltek gondolkodni a polgári demokrácia intézményeitől eltérő megoldásokon. Én azonban

[19] „A helyeslő zümmögést Rákosi idején előírták, Kádár alatt csak elvárták, ma megfizetik. Önálló tudományos nézetekre vagy eredményekre azonban a hatalom soha nem volt kíváncsi, mert nem is tudott velük mit kezdeni, ha egyáltalán megértette" (*Bródy* [1990]).

[20] „Beszélünk társadalmi reformról, politikai reformról, vagy a politikai intézményrendszer reformjáról. A tudományos kutatók mintegy két és fél éve dolgoznak ezen a témán, a párt megrendelése alapján, eddig azonban nem kaptunk olyan koncepciót, ami érett lenne a vitára. Sok olyan elképzelés van, ami vitára ingerel, de olyan elgondolás még nincs, amelyet úgy lehetne megvitatni, hogy intézkedés legyen belőle" (*Berecz* [1989]). Ez az idézet mutatja, hogy a hatalom csak a nyolcvanas évek közepe táján ismerte el a politikatudományt olyan szakként, amely kutatásaival és az abból levont következtetéseivel segítséget nyújthat a társadalom formálásához.

ezt a tényt ma is gondolatszegénységnek tartom.[21] Inkább politikai törekvések, semmint elméleti koncepciók kezdtek kibontakozni a nyolcvanas években a szocialista pluralizmus, illetve a párt nélküli társadalom megteremtésére (új, többjelöltes választási rendszer, a platformok szabadsága az MSZMP-n belül stb.). Úgy tűnhetett 1988-ban, hogy e kezdeményezések politikai reformfolyamattá szélesedhetnek Magyarországon. Ám ezeknek a törekvéseknek végképp nem volt talajuk: sem a fennálló hatalom, sem a rendszerváltoztatásra törekvők nem támogatták őket.[22]

Tényleges *politikai reform*folyamat helyett egyfajta liberalizálódás indult meg. Ez a Kádár-rezsimnek sajátja volt a konszolidálódástól kezdve, vagy éppenséggel egyik feltétele és eleme volt a konszolidációnak. Gorbacsovék *glasznoszty* néven hirdették meg és vezették be a liberalizálást a Szovjetunióban a nyolcvanas években. Ez tulajdonképpen pótszere mind a valóban hatékony demokráciának, mind a hatékony diktatúrának.[23] Némileg (nem nagyon) karikírozva ez a *politikai* állapot úgy jellemezhető, hogy mindenki mondhatja a magáét, de a nép nem figyel arra, amit a vezetők mondanak, a vezetők pedig nem figyelnek arra, amit a nép mond (a néphez sorolva a véleményének hangot adó értelmiséget is). Mivel a „perifériáról" jövő hangoknak nincs foganatjuk, a *gazdasági reform* ügye sem mozdul, a gazdaság (s vele az életszínvonal) egyre rosszabb állapotba kerül, s mivel nem igen nyomják el a bíráló hangokat, az egész glasznyoszty kezd össztársadalmi Csernobillé válni.

Mit neveznek *csernobili szindrómának*? Azt, hogy felfűtik a kazánokat, kikapcsolják a biztonsági berendezéseket, a keletkező gőz pedig nem hajt semmit. A végső következmény nem meglepő: a rendszer felrobban. (Ezért tartom ezt a fajta liberalizmust *politikai* állapotnak és nem *mechanizmusnak*.) A továbbiakban igen fontos kutatási téma lesz, hogy mik lesznek a rendszer robbanásának exogén hatásai, s vajon lesznek-e káros „sugárzások".

A Magyar Tudományos Akadémiának a tapasztalatok gazdag tárháza áll rendelkezésére arról, hogyan működött a centrum—periféria-viszony bonyolult szisztémája. Szabadjon kiemelnem egy esetet saját közreműködésem bőséges kosarából, amelyet nagyon jellegzetesnek tartok. Az első menetben az OT szerződést kötött a Közgazdaságtudományi Intézettel, hogy működjék közre a VII.

[21] „... a választóvonal nem a reformerek és a reformellenzék között húzódik; a vita tulajdonképpen akörül forog, hogy a polgári társadalom gazdasági és politikai intézményei alkalmasak-e vagy sem a szocialista társadalom új működésének megalapozására" (*Szegő—Wiener* [1988]).

[22] „A gazdasági reformtervek erős politikai töltése magyarázza a reformviták sajátosságait. A *gazdasági* reform *szakmai* kritikáját megnyomorította, hogy a hatalom sokáig csak ebben a formában, egy gazdasági programon belül engedte szóhoz jutni a politikai reformgondolatokat. Felmérhetetlen pozitívum, hogy a gazdasági reformtervek kapcsán egyáltalán elindulhatott egy új gondolkodás. Ugyanakkor előállt az a helyzet, hogy *a piac és a szabadság szinonimákká váltak*. Így minden, a piaccal szembeni fenntartás a „politikai szabadságharc" elleni támadásként is hangzott, illetve ilyen célra is fel lehetett az ellenérveket használni. Ezért — ha valaki nem akarta ezt a burkolt szabadságharcot támadni, illetve nem akart a sztálinista konzervativizmus eszközéül szolgálni — nagyon óvatosan kellett fogalmaznia. Így is gyakoriak voltak a félreértések és félrehallások" (*Ferge* [1989]). Egészítsük ki e kiváló elemzést: azért kellett óvatosan fogalmazni, óvatosan bírálni a piac mindenhatóságáról szóló nézeteket, a monetarizmust mint vallást, az adósságtörlesztést és a költségvetési egyensúlyt, mint első számú gazdaságpolitikai prioritást, nehogy az akkori ellenzék sztálinistának bélyegezze a bírálót. Ez a helyzet természetesen ma is fennáll.

[23] Bizonyos tekintetben hasonló gondolatokat fejt ki *Kaló* [1987], természetesen más szövegösszefüggésben és egészen más következtetésekkel. Például nála a kádári diktatúra sajátossága az, ami az én szövegemben a Kádár-korszak demokratizálódási folyamata.

ötéves terv kidolgozásában. E megbízás alapján egy, a tényleges gyakorlattal szembenálló *gazdaságpolitikai* koncepció vázlatát dolgoztuk ki. Az OT a munkát mint a szerződés teljesítését elfogadta, de a koncepciót nem.

A második menetben az OT kidolgozta a tervjavaslatot, és felkérte az Akadémia elnökségét e javaslat véleményezésére. Az Akadémia elnöksége *ad hoc* bizottságot hozott létre a vélemény elkészítésére. A jelentés — az imént említett koncepciót szem előtt tartva — élesen bírálta a tervezetet, a válságos gazdasági és politikai helyzetre tekintettel elhagyva még a szokásos udvariassági köröket is. Az *ad hoc* bizottság jelentését az elnökség megtárgyalta. Az elnökségi ülésen részt vettek az OT illetékes vezetői, valamint a kormány képviselője. Az előbbiek toleráns módon foglaltak állást (hozzájuk jó kollégiális, sőt sokukhoz baráti a viszony), az utóbbi viszont durván visszautasította a jelentést. Az Akadémia elnöksége a jelentést elfogadta és megküldte a kormánynak.

A harmadik menetben az Országos Tervhivatal szerződést kötött a Közgazdaságtudományi Intézettel, hogy az részletesen, számításokkal alátámasztva bontsa ki a hosszú távú tervezés számára variánsként azt a koncepciót, amit a középtávú tervezés számára még csak felvázolt.

Az egész színjáték a Rendszer tragédiája címet is viselhetné. A politikai rendszer merev, a központ nem képes mélyreható reformoknak sem a kezdeményezésére, sem a befogadására. A kormányok változnak, de meg nem bukhatnak. (A nyugati országokban a kormányok megbuknak, de a rendszer marad. Nálunk a kormányok maradtak és a rendszer bukott meg.)

Ma már nyilvánvaló, hogy egyszerre lett volna szükség a gazdasági *és* a politikai reformra; mindkét területen a liberalizálás irányába mutató változtatásokkal. Persze a reform nem korlátozódhatott pusztán a liberalizálásra sem a gazdaságban, sem a politikában. Egy korszerű, jól működő gazdaságban a vállalati szféra messzemenően liberalizált (ami távolról sem azonos a vállalatok vezetésének liberalizmusával), ám az állam abban a jól körülhatárolt körben, amelyben gazdasági szerepe van, e funkcióját határozottan, mondhatnám keményen végzi el. Az 1968 utáni viszonyok úgy is jellemezhetők, hogy a vállalati szféra működési feltételei nem igen váltak liberálissá, a piac nem tudott igazán működni. Viszont az állam sem töltötte be azt a gazdasági funkciót, amely nélkül nem működhet jól a modern gazdaság. Nem is igen volt arra törekvés — sem a hatalom, sem az ellenzék részéről —, hogy tisztázzák: mik is az állam valódi feladatai. A legfőbb bölcsesség az lett (s mind a mai napig az is maradt), hogy az állam vonuljon ki a gazdaságból. A szükséges kettős változtatás nem sikerült. Kérdés, hogy ezután sikerülhet-e.

Divat lett a rendszerváltás előtti években a *spanyol modellre* hivatkozni, és azt átvételre javallani. Az analógia azonban hamis, hiszen ott a gazdasági viszonyok (a magántulajdon, a tőkés rendszer dominanciája, a fejlett piac stb.) lényegében változatlanok maradtak, csupán a politikai rendszer változott meg; sőt, a gazdasági rendszer megszilárdítása egyenesen megkövetelte a diktatúráról a demokráciára való békés áttérést, míg nálunk politikai *és* gazdasági rendszerváltozásról van szó. Ezenfelül a spanyol gazdaságot nem a diktatúra felszámolása *után* kezdték liberalizálni, hanem Franco uralmának utolsó időszakában. S a politikai szférát akkor liberalizálták, amikor a gazdaság liberalizálásában már jelentősen előrehaladtak. Sok más példát is tudunk (Chile, Dél-Korea, Görögország, Törökország) arra, hogy politikai diktatúra hajtja végre a gazdaság liberalizálását, s ha ez a folyamat végbement, akkor váltja fel vagy kezdi felváltani a demokrácia a diktatúrát.[24] Tartok tőle azonban, hogy hibás a kínálkozó

[24] Az MDF volt választási főnöke cikkében — *Pősze* [1991] — igen érdekes módon azt fejtegeti, hogy a jelenlegi körülmények között „... a jelenlegi koalíció, illetve az MDF felmorzsolódásával párhuzamosan, új, elsősorban radikális jobboldali erő-

következtetés, mely szerint csak a szocialista rendszerben nem sikerülhet az egyidejű kettős liberalizálás, a restaurálás után viszont lehetséges lesz, és éppen nálunk lesz lehetséges demokratikus módszerekkel áttérni a valóságos piaci gazdálkodásra.

A reform kudarcát meghatározó összefüggéseket Magyarország példáján igyekeztem bemutatni, de — amint ezt már többször hangsúlyoztam — a lényegi folyamatok, a meghatározó változások egyáltalán nem Magyarországról indultak ki. Mindannyian hajlamosak vagyunk azt hinni, amikor aktívan és lelkesen részt veszünk a történelmi változásokban, hogy mi csináljuk őket. A kelet- és középeurópai változásokban azonban mégiscsak az a lényeg, hogy Gorbacsov feladta a jaltai egyezményt. A történészek dolga lesz majd annak feltárása, mekkora szerepe volt ebben annak, hogy (Antall József szavaival élve) Reagan „térdre kényszerítette a szovjet külpolitikát, és milyen része a szovjet felismerésnek, hogy a KGST számára kész ráfizetés, egyrészt a cserearányokban, másrészt, sőt még inkább abban, hogy a KGST-tagországoknak szállított hatalmas tömegű energiahordozóért megvásárolhatja a Nyugattól azt a legmodernebb technikát, amit a tagországoktól nem kaphat meg, s hogy a VSZ (a csillagháború korában) már nem igazán erősíti a Szovjetunió védelmét.

Ilyen körülmények között nem is mehetünk máshová, mint az „Európa Házba". A kérdés csak az: hogyan megyünk? A főbejáraton vonulunk be, vagy e térség többi országaival együtt a hátsó udvar felé tartunk? Végül is ezen múlik, hogy a megváltozott helyzetben milyen lesz hazánk sorsa.

Irodalom

Ausch Sándor [1969]: A KGST-együttműködés helyzete, mechanizmusa, távlatai. (Nemzetközi munkamegosztás és gazdasági mechanizmus) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Berecz János [1987]: Szocializmus, önigazgatás, reform. Gondolatok a szegedi elméleti tanácskozás kapcsán. Propagandista. 11. 5. 5—17. o.

Berend T. Iván [1991]: Új Marshall-tervre lenne szükség. Népszabadság, január 11.

Bródy András [1990]: Tűnődés egy indulatos röpirat kapcsán. Valóság. 33. 3. 11—15. o.

Ferge Zsuzsa [1989]: A negyedik út. Valóság 32. 4. 7—19. o.

Fock Jenő [1967]: Népszabadság, február 28.

Fock Jenő [1972]: A szocialista építés gazdasági feladatairól. Felszólalás az MSZMP IX. Kongresszusán. A szocializmus építésének gazdaságpolitikája. Beszédek és cikkek 1963—1972. Kossuth Könyvkiadó, 113. o.

Forgács Imre—Szegő Andrea—Wiener György [1983]: Gazdasági döntésmechanizmus és politikai rendszer. (Kutatási tézisek) Társadalomtudományi Közlemények. 13. 3. 481—496. o.

Friss István [1978]: Tíz év gazdasági reform. Valóság, 21. 6. 1—14. o.

Háy László [1964]: Közgazdaságtudományunk helyzete és feladatai. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

Hoch Róbert [1978]: További gondolatok a nemzeti vagyon fejlesztéséről és összetételéről. Gazdaság, 4. sz.

Hoch Róbert [1979]: A hosszú távú tervezésről. Közgazdasági Szemle, 10. sz.

Hoch Róbert [1984]: A maxi és a mini (Elmélkedés a nagyvállalati vitáról) Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Hoch Róbert [1985]: A folyamatosság és a változás dilemmái: „A szocializmusról való közgazdasági gondolkodás fejlődése Magyarországon" Világosság, 26. 11. Melléklet 1—14. l.

Hoch Róbert [1990]: Mindenki reformer. Élet és Irodalom, 3.8.

Hoch Róbert—Radnóti Éva [1989]: Belső piac — minőségi nyitás. Egy élénkítő gazdaságpolitika körvonalai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 164. o.

központok alakulnának ki (a nacionalizmus és a szociális demagógia talaján) . . ." A szerző véleménye szerint a jobboldali diktatúrát csak egy elnöki rendszerrel lehetne elkerülni.

Kaló Pál [1987]: „Gorbacsov-modell, Kádár-modell." Magyar füzetek 18. Paris, 74—86. o.
Kornai János [1957]: A gazdasági vezetés túlzott központosítása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
Kovács János Mátyás [1984]: A reformalku sűrűjében (Nyilvános vita a „reform reformjáról".) Sokszorosított. Valóság, 27. 3. 30—55. o.
Nyers Rezső [1968]: Az Új gazdasági mechanizmus várható társadalmi és politikai kihatásai. Társadalmi Szemle, 3. sz.
Nyers Rezső [1982]: Politikai fejlődés és gazdasági reform összefüggése Magyarországon. Külgazdaság, 26. 3—16. o.
Pősze Lajos [1991]: A megosztottság alternatívája az elnöki rendszer. Népszabadság, február 20.
Révész Gábor [1988]: A gazdasági reform eltorzulásának folyamata. Közgazdasági Szemle, 6. sz. 661—673. o.
Révész Gábor [1989]: Összeomlás, megtört reform. (A magyar szocialista gazdaság működési rendszere kialakulásának és változásának történelmi folyamata 1945—1988. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, január. Sokszorosított. Megtalálható az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének könyvtárában. Az idézett mű angol nyelven jelent meg: Perestroika in Eastern Europe Hungary's Economic Transformation, 1945—1988. Westview Press. Boulder, San Francisco, London. 1990. Magyar kiadása sajnos nincs.
Sipos Aladár—Tardos Márton [1989]: Gazdaságirányítási és szervezeti rendszer a reform második évtizedének végén. Gazdaság, 20. . 3. 5—29. o.
Szegő Andrea—Wiener György [1988]: Tervezés, önigazgatás, reform. Tervgazdasági Fórum, 4. 103—114. o.

VITA

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 10. sz. (993—1008. o.)

MELLÁR TAMÁS

Van másik út — A kínálatösztönzés lehetőségei

A tanulmány elméleti megközelítésben vizsgálja a magyar gazdaság stabilizálására megfogalmazott kétféle program, a keresletkorlátozó és a kínálatösztönző politika lehetséges hatásait és alkalmazási feltételeit. Ehhez a vizsgálathoz a szerző egy egyszerű makromodellt használ, amely a stabilizációs eszközök hatását mutatja az infláció és a nemzeti termelés alakulására. A modell feltételrendszerének keretei között a kínálatösztönző politika alkalmazása több előnyt ígér, mint a keresletkorlátozó politika.*

A mai magyar gazdaság elhúzódó válsága a figyelem középpontjába állítja a stabilizációs programokat. A születendőben lévő stabilizációs programok, megfelelő elméleti háttér híján, elsősorban gyakorlati ihletésűek. Az elmélet — szembetűnő — lemaradása ezen a területen további vizsgálatokra sarkallja a kutatókat. E tanulmány ezekhez a vizsgálatokhoz kíván kapcsolódni, abban a reményben, hogy néhány kérdés elméleti tisztázásához legalább részlegesen hozzájárul.

A stabilizációs politikákra vonatkozó szakirodalom inkább csak a nyolcvanas évtizedben növekedett meg. A keynesi gazdaságpolitika fénykorában nem nagyon érdekelte a kutatókat a stabilizáció kérdése, hiszen az uralkodó elmélet biztos megoldást ígért a felmerülő problémákra. Csak a hetvenes évek végén jelentek meg az első repedések a keynesi elméleti építményen, amikor kiderült, hogy a beavatkozó gazdaságpolitika nem képes a gazdaság finomszabályozására és nem tudja kialakítani a kívánatos infláció—munkanélküliség-arányt. *A Lucas-féle kritika*[1] lényegében erre mutatott rá: a gazdaságpolitika nem kezelheti a gazdaságot egy olyan automataként, amely a kormányzati beavatkozásokra mindig azonos módon és mértékben reagál. Ellenkezőleg: az állami beavatkozások megváltoztatják a gazdaság működését, a különböző állami akciókra a gazdasági szereplők különböző módon reagálnak, attól függően, hogy milyenek a kormányzati politikára vonatkozó tapasztalataik és az ez alapján kialakított várakozásaik.

A gazdaságpolitika hatásossága tehát nemcsak a kormányzati akcióktól függ, hanem attól is, hogy milyen kép alakul ki ezekről az akciókról a gazdasági szereplőkben. Az eredményeket felmutatni kívánó aktivista (keynesiánus) gazdaság-

* Köszönettel tartozom *Giday András*nak, *Matolcsy György*nek, *Dietmar Meyer*nek és *Rappay Gábor*nak értékes észrevételeikért.

[1] Lásd bővebben például *Lucas* [1986] tanulmányát.

Mellár Tamás a Privatizációs Kutatóintézet tudományos igazgatója.

politika nem lehet konzekvens, mert ekkor a várható akcióira a gazdaság fel tud készülni, s így intézkedései hatástalanok maradnak.[2] Ha viszont nem következetes, akkor nem lesz megfelelő bizalom iránta és ez a bizalmatlanság destabilizálhatja a gazdaságot.

Az aktivista gazdaságpolitika hatástalansága új megvilágításba helyezi a stabilizáció kérdését, hiszen ha a kormányzati beavatkozások révén nem (vagy nem egyértelműen) befolyásolható a gazdaság állapota, akkor a gazdaság tartósan kerülhet olyan helyzetbe, amely nem kívánatos, s amelyből a hagyományos keynesiánus eszközökkel nem lehet kimozdítani. A stabilizációra vonatkozó irodalom[3] az *inflációt*, a *munkanélküliséget*, a *külső* és a *belső adósságot* célváltozónak, a *monetáris* és a *költségvetési politika* eszközeit, a nemzeti valuta árfolyamának alakítását pedig a kitűzött célok befolyásolására alkalmas eszköznek tekinti. A stabilizáció lényege olyan eszközök választása, amelyek segítségével a kiválasztott célváltozók eredményesen befolyásolhatók, figyelembe véve a gazdasági szereplők reakcióit. Az imént említett nehézségek miatt ez nem egy egyszerű, egylépéses optimalizálás (ti. hogy a kormányzat saját célfüggvénye alapján kiválasztja a maximális hasznossághoz tartozó optimális eszközkombinációt), hanem egy többlépcsős iterációs folyamat, ahol a kormányzat és a gazdasági szereplők a másik fél korábbi lépései alapján állandóan újraértékelik stratégiájukat, és ez alapján döntenek a további lépésekről. Éppen ezért a stabilizációs program elméleti oldalról inkább egy dinamikus sztochasztikus programozáshoz vagy egy többlépcsős üzleti játékhoz hasonlít, ahol kitüntetett szerepe van a másik fél tervezett akciójára vonatkozó várakozásoknak.

Tanulmányom nem a stabilizáció irodalmának feldolgozását tekinti céljának, hanem a magyar gazdaságra vonatkozó stabilizációs programok néhány elméleti szempontjának tisztázásához kíván adalékokat szolgáltatni: a következő részben röviden felvázoljuk a magyar gazdaságra vonatkozó kétféle stabilizációs lehetőséget, majd definiáljuk azt az alapmodellt, amely alkalmas a stabilizációs alternatívák elméleti vizsgálatára, és ez alapján értékeljük a kétféle stabilizációs politikát. Végül az alapmodell egyes feltételeinek oldásával megkíséreljük általánosabbá tenni az elemzésünk eredményeit.

Két stabilizációs lehetőség

A közép-európai volt szocialista országok stabilizációjával foglalkozó irodalom három megoldási variánst különböztet meg:[4] *1.* fokozatos, lépésenkénti stabilizáció (gradualism), *2.* radikális, gyors stabilizáció, az ún. sokkterápia (cold turkey), *3.* szisztematikus, többlépcsős radikális program (big bang).[5] Ezek a programok abban különböznek egymástól, hogy más és más intézkedéseket tekintenek szükségesnek, továbbá, hogy másként képzelik az egyes intézkedések sorrendjét, időbeli ütemezését. Abban azonban közösek, hogy elsősorban az aggregált kereslet korlátozásában látják a sikeres stabilizáció zálogát. Ezzel szemben megfogalmazható egy olyan stabilizációs program is, amely az aggregált kínálat élénkítését

[2] Lásd *Kydland—Prescott* [1977] úttörő művét e témakörben.

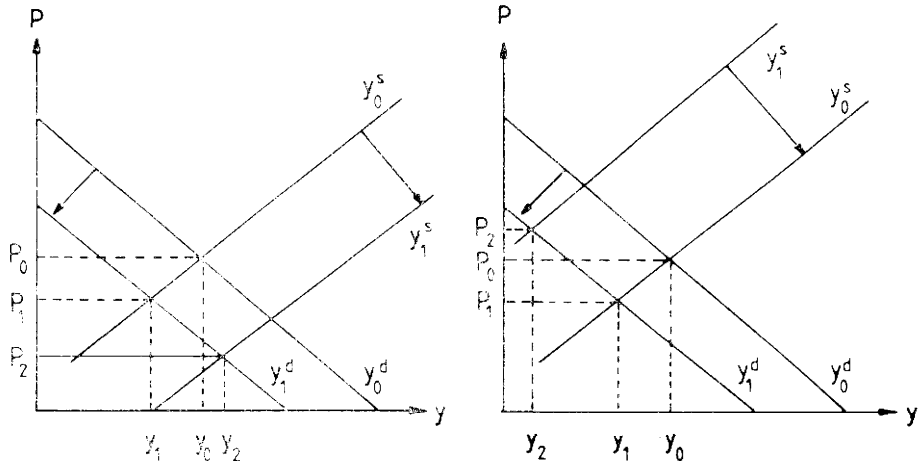
[3] A tanulmány végén közlünk egy távolról sem teljes szakirodalmi listát. A mélyebben érdeklődő olvasó figyelmébe ajánljuk *Persson* [1988] kitűnő összefoglaló munkáját.

[4] Lásd *Kolodko* [1990] és *Reforms in Eastern Europe* [1990], valamint *Dornbusch—Fisher* [1990] könyvét a stabilizációs típusok általános kérdéseiről.

[5] Az irodalomban más osztályozás is ismert: például az ortodox és heterodox stabilizáció, amely többé-kevésbé megfeleltethető a *gradualism* és a *cold turkey* stabilizációs típusoknak. Lásd erről bővebben *Halpern* [1991] összefoglaló munkáját.

1. ábra

A keresletvisszafogás hatása az egyensúlyra



helyezi középpontba.[6] A hazai közgazdasági gondolkodásban is megjelent a kínálatélénkítő stabilizációs politika mint a keresletvisszafogó politika ellentétpárja.

A következőkben — mellőzve a stabilizációs programok terjedelmének és időbeli ütemezésének a kérdését — a stabilizáció tartalmát érintő lényegi kérdésre koncentrálunk, nevezetesen a *keresletvisszafogó* és a *kínálatösztönző gazdaságpolitika* hatásosságának az elméleti vizsgálatára.[7] A keresletvisszafogó politika alapgondolata az, hogy a növekvő infláció és a külső-belső adósság alapvető oka a nagymértékű kereslettöbblet, tehát a stabilizációs programnak az aggregált kereslet elemeit kell csökkentenie. Ez a felfogás alapvetően keynesiánus ihletésű, hiszen a keynesi elmélet szerint az inflációs rést az aggregált kereslettöbblet okozza, amelyhez a kínálat az erőforráskorlátok (teljes foglalkoztatás) miatt nem tud alkalmazkodni. Az aggregált kereslet mérséklésének alapvető eszközei a *kormányzati kiadások* (támogatások, jóléti kiadások, adminisztratív költségek) *csökkentése, az adók emelése és a pénzkínálat szűkítése.* Az *1. ábra* bal oldali részén nyomon követhető az aggregált keresletet csökkentő stabilizációs politikának az egyensúlyi helyzet alakulására gyakorolt hatása. Az összkereslet csökkentése balra lefelé eltolja az aggregált keresleti görbét, és a nemzeti termelés új egyensúlyi pontja (P_1; y_1) kisebb árszínvonalat és termelést jelent, mint a kiinduló helyzet megfelelő értékei, (P_0; y_0). A csökkenő árszínvonal (amely az inflációs folyamat megtörését is jelenti) jótékonyan hat a termelésre, növeli az aggregált kínálatot. Az aggregált kínálati függvény jobbra lefelé való eltolódása tovább csökkenti az árszínvonalat, és növeli a reál nemzeti termelés szintjét. [Lásd a (P_2; y_2) egyensúlyi helyzetet az *1. ábra* bal oldali részén.] Itt véget ér a sikeres stabilizációs program, mert a keresletvisszafogás hatására az árszínvonal lényegesen csökkent, majd ennek következtében a termelés színvonala is emelkedett.

[6] Lásd például *Cohen—Harcourt* [1986] tanulmánykötetét.

[7] Ezek a stabilizációs programok természetesen a rendszerváltás elemeivel összekapcsolva jelentek meg. Igyekeztünk a rendszerváltás elemeit kikapcsolni a vizsgálatokból. A különböző politikák itt következő bemutatása erősen leegyszerűsített, csak a fő elemekre koncentrál. Az elméleti jellegű vizsgálat szempontjából azonban nem célszerű konkrétabb és részletesebb leírást adni.

Egy jól működő piacgazdaságban talán elképzelhető (bár itt sem nyilvánvaló), hogy a keresletvisszafogás egyúttal ne legyen hatással a kínálati oldalra, tehát csak a keresleti görbe mozduljon el, a magyar gazdaságban azonban ezt semmiképpen sem tételezhetjük fel. A keresletvisszafogás bizonyosan érinteni fogja az aggregált kínálatot is, mégpedig azt is csökkenteni fogja. A fiskális restrikció csökkenti a lakosság, a közületek és a vállalatok vásárlóerejét. Ha azonban a kapacitásokat és a termékeket nem tudják részben nyugati piacok felé fordítani, akkor lényegesen csökken a vállalatok kapacitáskihasználása, s ezen keresztül nő a gyártmányegységre jutó rezsi költség, vele az önköltség és a kínálati ár. A kínálati ár növekedése egyben azt is jelenti, hogy az aggregált kínálati függvény balra felfelé tolódik el. (A kínálat csökkenése — legegyértelműbben — a támogatások megvonása és a vállalkozási adók emelése esetében tapasztalható.) Hasonló a helyzet a monetáris restrikció alkalmazása esetén is. A hitelkeretek csökkentése nem a rossz hatékonyságú vállalatokat rostálja ki a piacról, hanem az áru és a pénz forgási sebességét lassítja. A vállalati körbetartozások, kényszerhitelek állománya nagyobb mértékben nő, mint ahogy a banki hitelkeretek szűkülnek. Ez pedig felfelé hajtja az inflációt.

Az imént leírt példák azt mutatják, hogy a keresletvisszafogás hatását nemcsak a keresleti oldalon, hanem a kínálati oldalon is indokolt figyelembe venni. A keresleti restrikció valószínűleg az aggregált kínálatot is csökkenti, tehát balra felfelé tolja el a kínálati függvényt. Ezt figyelembe véve a kiinduló ábránk módosításra szorul: az *1. ábra* jobb oldali része mutatja, hogy milyen hatással járhat a restriktív stabilizációs politika alkalmazása. A kínálati görbe elmozdulása miatt az árszínvonal növekedni, a termelés pedig csökkenni fog a kiinduló és a (P_1, y_1) helyzethez képest is, lásd a (P_2, y_2) új egyensúlyi helyzetet. A stabilizáció tehát sikertelen volt, és újabb keresletvisszafogásra van szükség az infláció megfékezéséhez. Az újabb keresletvisszafogásnak a hatása pedig ugyanaz lesz, mint amit most leírtunk.

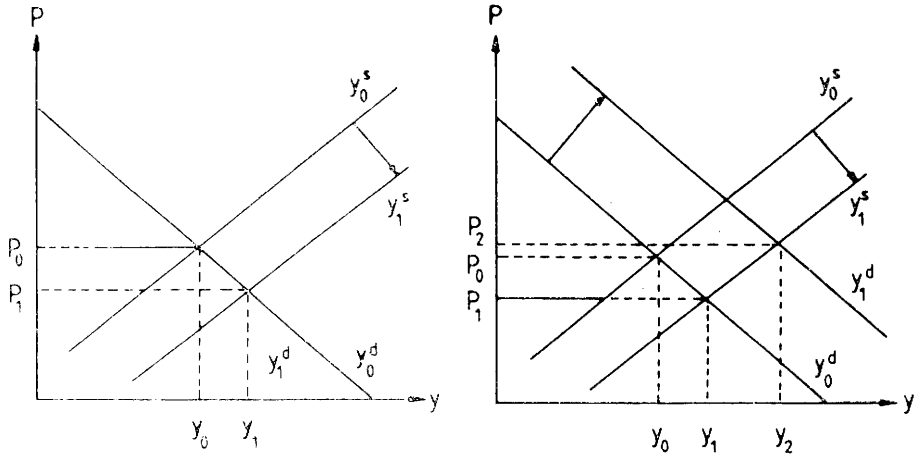
A kínálatélénkítő stabilizációs politika alapgondolata az, hogy a gazdaság fő baja nem a „túlfűtöttség", a nagymértékű kereslettöbblet, hanem a kínálat elégtelensége, hogy a kapacitások egy jelentős része nincs (vagy nem megfelelő szinten van) kihasználva. A cél a „befagyott" kapacitások mobilizálása. Az aggregált kereslettöbbletet tehát nem a kereslet csökkentésével, hanem a kínálat növelésével kell felszámolni. A kínálatösztönző politika az *adók csökkentésével, a kormányzati kiadások szintentartásával* (esetleg óvatos csökkentésével) és a *pénzkínálat növelésével* kívánja az aggregált kínálatot növelni.[8] A *2. ábra* bal oldali része mutatja a kínálatélénkítő politika várható hatását. Az ábráról jól látszik, hogy az élénkítő politika hatására a kínálati görbe jobbra lefelé tolódott el, amelynek eredményeként az egyensúly a $(P_0; y_0)$-ról a $(P_1; y_1)$-re változott. Az új egyensúlyi helyzetben az árszínvonal alacsonyabb, a termelés szintje pedig magasabb, mint a kiinduló helyzetben volt, tehát a gazdaság a stabilizálódás felé mozdult el.

Most sem lehetünk biztosak abban, hogy a kínálatösztönzés csak a kínálati oldalra hat pozitív módon. Elég nagy az esélye annak, hogy az élénkítés a keresletet is megnöveli. Gondoljunk csak az adócsökkentésre, amely növeli a rendelkezésre álló jövedelmet s ezen keresztül a fogyasztást is. Ha viszont ez a helyzet, akkor az ábránkat újra kell rajzolni, ahol most már figyelembe vesszük a keresleti görbe eltolódását is. A *2. ábra* jobb oldali része mutatja az új helyzetet. A kereslet és a kínálat eltolódását egyaránt figyelembe vevő új egyensúly $(P_2; y_2)$ egyáltalán nem olyan kedvező, mint az előbb volt: a termelés most is nőtt ugyan, de az árszínvonal nem csökkent, hanem nőtt, s ez később (az inflációs várakozások miatt) balra felfelé tolhatja el a kínálati görbét, amely még magasabb árszínvonalat és alacsonyabb termelést idézhet elő.

Az eddigiekből kitűnt, hogy *mind a keresletvisszafogó, mind a kínálatélénkítő*

2. ábra

A kínálatösztönzés hatása az egyensúlyra



politika hatásossága attól függ, hogy a stabilizációs akciók hatására milyen irányban és milyen mértékben tolódik el a keresleti, illetve a kínálati görbe.

A stabilizációs eszközök hatásának modellezése

A stabilizációs intézkedések hatásának modellezésekor a következő megszorító feltevéseket tesszük:

1. A stabilizációt egyszeri kormányzati intézkedéscsomagként tekintjük és nem többlépcsős intézkedéssorozatként. Nem vizsgáljuk a várható kormányzati intézkedésekre vonatkozó reakciók dinamikus hatásait.

2. A kormányzat stabilizációs eszközként csak az adók (T), a kormányzati kiadások (G) és a pénzkínálat (M) nagyságát határozza meg. Más stabilizációs eszközöket (mint például a nemzeti valuta árfolyamának változtatását) nem vesszük figyelembe.

3. Az adókat egyösszegű (lum sum) adóként és nem mint a termeléstől vagy a jövedelmektől függő nagyságot vesszük figyelembe. Ezt a feltételezést a Függelékben majd feloldjuk.

4. A kormányzati kiadás, az adók és a pénzmennyiség változásának hatását az aggregált keresletre, illetve az aggregált kínálatra az egyszerűség kedvéért lineárisnak tételezzük fel.

5. A kormányzat csak az infláció és a termelés szintjét tekinti célváltozónak. A kormányzat célfüggvénye általános formában az $U = U(\pi,y)$ alakban írható fel, ahol $\pi \left(= \frac{dP}{P}\right)$ az inflációs rátát, y pedig a reál nemzeti termelés (például GDP) szintjét jelöli. Ebben az egyszerűsített modellben tehát a kormányzati célok között nem szerepel a külső vagy a belső adósság szintjének befolyásolása. Ezeket a későbbiekben kapcsoljuk be a vizsgálatba.

[8] A privatizáció felgyorsításának kínálatösztönző hatását itt nem vesszük figyelembe, mert — ahogy már említettük — csak a stabilizáció kérdésével foglalkozunk.

E feltételeket figyelembe véve a következőképpen definiáljuk az aggregált kereslet és kínálat függvényét:

$$y^s = f(P) + \alpha_{GS}G - \alpha_{TS}T + \alpha_{MS}M \tag{1}$$

$$y^d = g(P) + \alpha_{GD}G - \alpha_{TD}T + \alpha_{MD}M \tag{2}$$

ahol $f(P)$ és $g(P)$ az aggregált kínálat és kereslet alapfüggvénye, amely azt mutatja meg, hogy hogyan függ a kínálat és a kereslet az árszínvonaltól. A szokásos feltételezés szerint $f' > 0$ és $g' < 0$. Az α_{GS}, α_{TS}, α_{MS}, α_{GD}, α_{TD} és $\alpha_{MD} > 0$ lineáris paraméterek azt fejezik ki, hogy a G kormányzati kiadás, a T adó és az M pénzmennyiség egységnyi változása hogyan változtatja meg a kínálatot, illetve a keresletet, vagyis például $\alpha_{GS} = \frac{dy^s}{dG}$ és végül $\alpha_{MD} = \frac{dy^d}{dM}$.[9] Az így definiált összefüggések azt jelentik, hogy a kiinduló feltételezésünk szerint a kormányzati kiadások és a pénzmennyiség pozitív, az adónövelés pedig negatív hatással van mind a keresletre, mind a kínálatra.[10]

Az (1)—(2) kínálati és keresleti egyenletrendszer alapján arra vagyunk kíváncsiak, hogy a kormányzati kiadások, az adók és a pénzmennyiség változásának mi a hatása az árszínvonalra és a reál nemzeti termelés szintjére. Ehhez a két egyenlet teljes deriváltját kell venni, figyelembe véve az egyensúlyi feltételt, nevezetesen, hogy $y^s = y^d = y$.

$$dy = f'dP + \alpha_{GS}dG - \alpha_{TS}dT + \alpha_{MS}dM \tag{3}$$

$$dy = g'dP + \alpha_{GD}dG - \alpha_{TD}dT + \alpha_{MD}dM \tag{4}$$

A (3) és (4) egyenletekből meghatározhatjuk az egyes stabilizációs tényezők közvetlen és közvetett hatását az egyensúlyi árszínvonalra és a termelésre.

Tekintsük először a kormányzati kiadások hatását az árszínvonalra! Megfelelő átrendezések után kapjuk, hogy

$$\frac{dP}{dG} = \frac{\alpha_{GD} - \alpha_{GS}}{f' - g'} + \frac{dT}{dG}\,\frac{\alpha_{TS} - \alpha_{TD}}{f' - g'} + \frac{dM}{dG}\,\frac{\alpha_{MD} - \alpha_{MS}}{f' - g'}. \tag{5}$$

A jobb oldal első tagja a G változásának közvetlen hatását mutatja az árszínvonalra, a másik két tag pedig az adóváltozáson és a pénzmennyiség változásán keresztüli közvetett hatásokat. Tekintsünk el ideiglenesen a közvetett hatásoktól, azaz ideiglenesen feltételezzük, hogy a G változásának nincs hatása az adók és a pénzmennyiség alakulására, vagyis $\frac{dT}{dG} = 0$ és $\frac{dM}{dG} = 0$. Ebben az esetben az

[9] Ha nem lineáris koefficienseket tételeztük volna fel a kínálatra és a keresletre vonatkozó hatásokként, hanem általános függvényformát alkalmaztunk volna, például $\Phi(G)$, akkor az említett hatás a vonatkozó függvény deriváltja lenne, pl. $\Phi' = \frac{dy^s}{dG}$. Ebben az esetben a Φ' feleltethető meg a mi α_{GS} paraméterünknek.

[10] A kormányzati kiadások és az adók hatásának ez a feltételezése teljesen megfelel a szakirodalomban használatosnak, a pénzmennyiségre vonatkozó azonban nem teljesen. Ugyanis a pénzmennyiség növekedése növelheti az inflációs várakozásokat, s így a kínálatra nem pozitív, hanem negatív módon hathat. Mivel azonban mi most egy egylépcsős stabilizációs problémát vizsgálunk, ezért számunkra a pénzkínálat növekedéséből eredő azonnali hatásként jelentkező kínálatnövekedés fontosabb, mint a közvetett hatásként jelentkező inflációs várakozások figyelembe vétele.

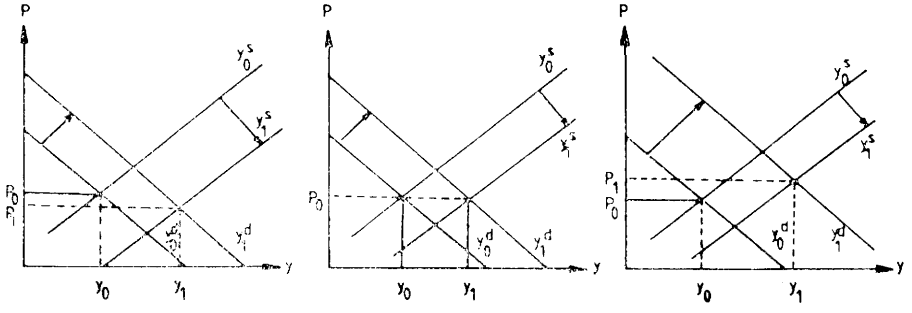
3. ábra

A kormányzati kiadások növekedésének hatása

A kínálati paraméter nagyobb, mint a keresleti paraméter

A keresleti és a kínálati paraméter egyenlő

A keresleti paraméter nagyobb, mint a kínálati paraméter



árszínvonal — G növekedésének hatására — annak megfelelően nő vagy csökken, hogy az $\alpha_{GD} - \alpha_{GS} > 0$ vagy fordítva. (A nevező $f' - g'$ biztosan pozitív a kiinduló feltételezés értelmében, s így a tört előjelét a számláló előjele határozza meg.) A kormányzati kiadások növekedése tehát akkor növeli az árszínvonalat, ha a *G változásának hatása nagyobb a keresletre, mint a kínálatra,* és fordítva: ha a *G változásának hatása kisebb a keresletre, mint a kínálatra, akkor az árszínvonal csökkenni fog.* A kormányzati kiadások csökkenése csak akkor csökkenti az árszínvonalat, ha az aggregált keresletre gyakorolt hatás nagyobb, mint az aggregált kínálatra gyakorolt hatás.

Nézzük most a kormányzati kiadások változásának hatását az egyensúlyi nemzeti jövedelemre! A (3)—(4) megfelelő átrendezésével kapjuk, hogy

$$\frac{dy}{dG} = \frac{f'\alpha_{GD} - g'\alpha_{GS}}{f' - g'} + \frac{dT}{dG}\,\frac{g'\alpha_{TS} - f'\alpha_{TD}}{f' - g'} + \frac{dM}{dG}\,\frac{f'\alpha_{MD} - g'\alpha_{MS}}{f' - g'}. \qquad (6)$$

Az előbbihez hasonlóan a jobb oldal első tagja mutatja a G változásának közvetlen hatását az egyensúlyi reál GDP-re, míg a másik két tag az adók, illetve a pénzmennyiség változásán keresztülgyűrűző, közvetett hatásokat jelzi. Ha most, hasonlóan az előbbi eljárásunkhoz, feltételezzük, hogy a G változásának nincs hatása a T-re és az M-re $\left(\text{tehát } \frac{dT}{dG} = \frac{dM}{dG} = 0\right)$, akkor közvetlen hatásként az állapítható meg, hogy a *kormányzati kiadások növekedésével nő a reál nemzeti termelés,* függetlenül attól, hogy a G milyen mértékben hat a kereslet, illetve a kínálat változására. (Az első tag számlálója mindig pozitív, függetlenül az α_{GD} és az α_{GS} viszonyától, a nevezőről pedig már korábban beláttuk, hogy mindig pozitív.)

Összegezve azt állapíthatjuk meg, hogy a kormányzati kiadások változása közvetlenül (eltekintve a közvetett hatásoktól) pozitívan befolyásolja a reál GDP szintjét, az árszínvonalat viszont csak akkor befolyásolja pozitívan, ha a G hatása nagyobb az aggregált keresletre, mint az aggregált kínálatra. Az imént leírtakat jól szemlélteti a *3. ábra.* Az ábra három része az α_{GD} és az α_{GS} lehetséges relációinak megfelelően rögzíti a termelés szintjének és az árszínvonal alakulásának kombinációit.

A kormányzati kiadásokhoz hasonlóan meghatározható az adók és a pénzmennyiség változásának közvetlen és közvetett hatása is. A levezetést mellőzve

1. táblázat

A kormányzati kiadások, az adó és a pénzmennyiség növekedésének hatása az árszínvonalra és a termelésre

Stabilizációs akció	$\alpha_{iS} > \alpha_{iD}$	$\alpha_{iS} = \alpha_{iD}$	$\alpha_{iS} < \alpha_{iD}$
G növelése	$P \Downarrow$, $y \Uparrow$	$P \equiv$, $y \Uparrow$	$P \Uparrow$, $y \Uparrow$
G csökkentése	$P \Uparrow$, $y \Downarrow$	$P \equiv$, $y \Downarrow$	$P \Downarrow$, $y \Downarrow$
T növelése	$P \Uparrow$, $y \Downarrow$	$P \equiv$, $y \Downarrow$	$P \Downarrow$, $y \Downarrow$
T csökkentése	$P \Downarrow$, $y \Uparrow$	$P \equiv$, $y \Uparrow$	$P \Uparrow$, $y \Uparrow$
M növelése	$P \Downarrow$, $y \Uparrow$	$P \equiv$, $y \Uparrow$	$P \Uparrow$, $y \Uparrow$
M csökkentése	$P \Uparrow$, $y \Downarrow$	$P \equiv$, $y \Downarrow$	$P \Downarrow$, $y \Downarrow$

Megjegyzés: A $\Uparrow$ jellel a növekedést, a $\Downarrow$ jellel a csökkenést, a $\equiv$ jellel pedig a változatlanságot jelöljük; $i = G, T, M$.

közöljük az adók és a pénzmennyiség változásának *közvetlen hatását* az árszínvonalra és termelés szintjére:

$$\frac{dP}{dT} = \frac{\alpha_{TS} - \alpha_{TD}}{f' - g'} \quad \text{és} \quad \frac{dy}{dT} = \frac{g'\alpha_{TS} - f'\alpha_{TD}}{f' - g'} \tag{7}$$

$$\frac{dP}{dM} = \frac{\alpha_{MD} - \alpha_{MS}}{f' - g'} \quad \text{és} \quad \frac{dy}{dM} = \frac{f'\alpha_{MD} - g'\alpha_{MS}}{f' - g'}. \tag{8}$$

Az adók növekedése akkor emeli az árszínvonalat, ha a T hatása nagyobb a kínálatra, mint a keresletre (vagyis, ha az $\alpha_{TS} > \alpha_{TD}$, tehát a kínálatot jobban csökkenti, mint a keresletet), és fordítva: ha a keresletre van nagyobb hatással az adónövelés, akkor csökken az árszínvonal. Az adónövekedés hatása, függetlenül a keresletre és kínálatra gyakorolt hatás viszonyától, egyértelműen negatív, minden esetben csökkenti azt.[11] A pénzmennyiség növekedésének ugyanaz a hatása, mint a kormányzati kiadásoknak: a pénzmennyiség növekedése akkor növeli az árszínvonalat, ha az M hatása nagyobb a keresletre, mint a kínálatra (tehát $\alpha_{MD} > \alpha_{MS}$), és fordítva: ha $\alpha_{MD} < \alpha_{MS}$, akkor az árszínvonal csökkenni fog. A pénzmennyiség növekedése, függetlenül a keresletre és a kínálatra gyakorolt hatás viszonyától, egyértelműen növeli az egyensúlyi GDP szintjét.

Az *1. táblázat* összefoglalja a három stabilizációs eszköz közvetlen hatását az árszínvonalra és a termelésre. A G és az M *növelése növeli, csökkentése pedig csökkenti a nemzeti termelés szintjét. Az árszínvonalra való hatásuk iránya pedig attól függ, hogy milyen a keresleti és a kínálati paraméterek viszonya. Az adók növelése csökkenti, csökkentése pedig növeli a termelést, az árszínvonalra való hatás pedig kétirányú lehet, a keresleti és a kínálati paraméterek viszonyától függően.* Ha tehát nem rendelkezünk információkkal a stabilizációs eszközök keresletre, illetve kínálatra gyakorolt hatása tekintetében, akkor csak a nemzeti termelés alakulására vonatkozóan tudunk megbízható információt nyújtani.

[11] Az adó hatása nem változik, ha fix összegű adó helyett a jövedelemhez kapcsolódó adórátát használunk. Ennek részletes bizonyítását lásd a Függelék 1. pontjában.

A közvetlen és közvetett hatások egyidejű figyelembe vételéhez az (5)—(6) egyenletekből kell kiindulni. Tekintsük a kormányzati kiadások közvetlen és közvetett hatásait. A közvetett hatások attól függnek elsősorban, hogy a G változása megváltoztatja-e a T és az M nagyságát. Tegyük fel, hogy a kormányzati kiadások változása megváltoztatja az adók és a pénzmennyiség nagyságát: legyen $\frac{dT}{dG} > 0$ és $\frac{dM}{dG} > 0$. Közgazdaságilag a két feltételezés a következőket jelenti: az adók növekedése esetében feltételezhető, hogy a kormányzat ragaszkodik egy bizonyos nagyságú költségvetési deficithez, tehát ha a kiadások nőnek, akkor az adókat is növelni fogja. A pénzmennyiségnél pedig feltételezhető, hogy a kiadásnövekedést pótlólagos pénzzel finanszírozza, tehát a G növekedése megnöveli az M-et is.

Ebben az esetben a kormányzati kiadások növekedése először is *közvetlenül növeli a* termelés szintjét, és *közvetetten* a pénzmennyiség növekedésén keresztül ugyancsak *növeli*, az adónövekedésen keresztül viszont *közvetetten csökkenti* azt. A végső hatás a növelő és csökkentő tényezők eredője lesz. Az árszínvonalra gyakorolt közvetlen és közvetett hatás eredője teljesen bizonytalan, hiszen mindhárom tényező egyenként is növelheti vagy csökkentheti az árszínvonalat attól függően, hogy az egyes tényezők hogyan hatnak az aggregált keresletre, illetve kínálatra. Ehhez hasonló hatásvizsgálat elvégezhető a másik két tényezőre is, és aztán összegezhető a három tényező közvetlen és közvetett hatásának eredője. Fel kell azonban hívni a figyelmet arra, hogy ha az egyes stabilizációs eszközöket valóban a kormányzat döntési paramétereinek tekintjük, akkor a közvetett hatások nem jönnek számításba. Ebben az esetben ugyanis például a pénzmennyiség nagyságát a kormányzat autonóm módon dönti el, és így nincs rá hatással a költségvetési kiadások vagy az adók változása. Ezért tehát a közvetlen hatások vizsgálatának van igazán jelentősége a stabilizációs eszközökkel kapcsolatban.

A keresletkorlátozó és a kínálatösztönző politika várható hatásai

Az előbbi rész elemzési eszközeivel most tekintsük át újból a keresletkorlátozó és a kínálatösztönző stabilizációs politikákat.

A keresletkorlátozó politika a kormányzati kiadások csökkentését, az adók növelését és a pénzmennyiség csökkentését használja stabilizációs eszközként. A *2. táblázat* mutatja ezen tényezők közvetlen hatását az árszínvonalra és a termelés szintjére. A táblázatban foglalt hatásokból kiderül, hogy a *keresletkorlátozó politika egyértelműen csökkenti a termelés szintjét* (az y minden esetben csökken), *az árszínvonalra való hatása pedig bizonytalan.* Ha nem rendelkezünk *a priori* információkkal arról, hogy a G, a T és az M hogyan hat az aggregált keresletre és kínálatra, akkor

2. táblázat

A keresletkorlátozó politika hatása az árszínvonalra és a termelésre

Stabilizációs akció	$a_{iS} > a_{iD}$	$a_{iS} = a_{iD}$	$a_{iS} < a_{iD}$
G csökkentése	$P \uparrow$, $y \downarrow$	$P =$, $y \downarrow$	$P \downarrow$, $y \downarrow$
T növelése	$P \uparrow$, $y \downarrow$	$P =$, $y \downarrow$	$P \downarrow$, $y \downarrow$
M csökkentése	$P \uparrow$, $y \downarrow$	$P =$, $y \downarrow$	$P \downarrow$, $y \downarrow$

Megjegyzés: Lásd az *1. táblázat* megjegyzését.

3. táblázat

A kínálatösztönző politika hatása az árszínvonalra és a termelésre

Stabilizációs akció	$a_{iS} > a_{iD}$	$a_{iS} = a_{iD}$	$a_{iS} < a_{iD}$
G növelése	$P \downarrow$, $y \uparrow$	$P =$, $y \uparrow$	$P \uparrow$, $y \uparrow$
T csökkentése	$P \downarrow$, $y \uparrow$	$P =$, $y \uparrow$	$P \uparrow$, $y \uparrow$
M növelése	$P \downarrow$, $y \uparrow$	$P =$, $y \uparrow$	$P \uparrow$, $y \uparrow$

Megjegyzés: Lásd az *1. táblázat* megjegyzését.

mindegyik lehetőség bekövetkezésének ugyanakkora esélyt kell adni, tehát 50—50 százalék annak az esélye, hogy az árszínvonal csökkenni vagy növekedni fog a keresletkorlátozó politika hatására. Ilyen bizonytalanság mellett a kormányzat valószínűleg csak akkor fog a keresletkorlátozó stabilizáció mellett dönteni, ha célfüggvényében sokkal nagyobb súllyal szerepel az infláció, mint a termelés (a foglalkoztatás) szintje, hiszen ebben az esetben a termelés biztosan csökkenni fog, az árszínvonal alakulása pedig bizonytalan.

Más a helyzet, ha rendelkezünk bizonyos információkkal a kormányzati kiadások, az adók és a pénzmennyiség keresletre és kínálatra gyakorolt hatásáról. A keynesi makroökonómia szerint ezek a tényezők csak az aggregált keresletre hatnak, s a kínálatra nem. Ha elfogadjuk a keynesiánus feltételezést, akkor $\alpha_{iS} < \alpha_{iD}$ minden i-re és így a *2. táblázatnak* csak a harmadik oszlopát kell figyelembe venni. Ez alapján teljesen egyértelmű a keresletkorlátozó politika hatása: mind a termelést, mind az árszínvonalat csökkenti. A keresletkorlátozó stabilizációs politika hívei (Nyugaton és Keleten) valószínűleg ezt a keynesiánus feltételezést fogadták el helytállónak.

Ha a keynesiánus feltételezéssel ellentétben a stabilizációs eszközök hatása a kínálatra nagyobb, mint a keresletre, akkor a keresletkorlátozó stabilizációs politika hatástalan, mert az árszínvonal nő, a nemzeti termelés színvonala pedig csökken (lásd a *2. táblázat* első oszlopát).

Tekintsük most a kínálatösztönző politika hatásosságát (lásd a *3. táblázatot*). Amennyiben nem rendelkezünk információval a stabilizációs eszközök keresletre és kínálatra gyakorolt hatásáról, akkor csak az állapítható meg, hogy *a kínálatösztönzés esetén a termelés szintje növekszik, az árszínvonal pedig vagy nő, vagy csökken.* Ha a keynesiánus feltételezést tartjuk érvényesnek, akkor a termelés és az árszínvonal is növekedni fog (lásd a *3. táblázat* harmadik oszlopát). Ellenkező feltételezés esetén a nemzeti termelés színvonalának növekedése mellett az árszínvonal csökkenni fog. Ilyenkor tehát maradéktalanul érvényesül az eredeti stabilizációs célkitűzés.

Közelebb juthatunk a gyakorlathoz, ha a stabilizációs eszközöket vesszük közelebbről szemügyre. A kormányzati kiadások különböző elemeinek megváltoztatása különféle módon hat az aggregált keresletre és a kínálatra. A fogyasztási és termelési célú támogatások csökkentése rövid távon valószínűleg jobban csökkenti a kínálatot, mint a keresletet. Ugyanakkor viszont a költségvetési intézmények adminisztratív kiadásainak csökkentése jobban csökkenti a keresletet, mint a kínálatot. Az adók esetén hasonló a helyzet: a különféle adónemek változtatása különböző módon érinti a keresletet és a kínálatot. Ugyanez érvényes a pénzmennyiségre is: más lesz a hatása annak a pénzmennyiség-növekedésnek, amely az üzleti szféra számára biztosít pótlólagos hiteleket, mint annak, amely a költségvetési deficitet finanszírozza.

Ez alapján tehát nem értékelhetjük *ex ante* a keresletvisszafogó és a kínálatösztönző stabilizációs politika hatásosságát. Az eredményesség nagymértékben függ attól, hogy a keresletvisszafogás, illetve a kínálatösztönzés a fő elemeken belül *(G, T, M)* milyen konkrét részelemekből épül fel. Másfelől viszont, ha a kormányzat elkötelezi magát egyfajta stabilizációs politika mellett, akkor ennek megfelelő összetételű eszközöket kell(ene) alkalmaznia. Például *a keresletvisszafogó politika esetén a kormánynak úgy kell megválasztani a költségvetési kiadások csökkentését, az adók növelését és a pénzmennyiség csökkentését, hogy ez az aggregált keresletre jobban hasson, mint az aggregált kínálatra,* mert csak ekkor éri el a kívánt stabilizációs hatást.[12] A *kínálatösztönző politika esetén viszont azokat az elemeket kell használni, amelyek a kínálatra vannak nagyobb hatással, mint a keresletre* (például termelési adók csökkentése, vállalati hitelek növelése).

Mit állapíthatunk meg az eddig leírtak alapján, melyik stabilizációs politika hatásosabb? Erre a kérdésre a válasz attól függ, hogy milyen feltételezéssel élünk a keresleti és a kínálati paraméterek viszonyára vonatkozóan.

1. Ha nem tudjuk valószínűsíteni a stabilizációs eszközök hatását a keresletre és a kínálatra, akkor a kínálatösztönző politika hatásosabb, mert ez a nemzeti termelés szintjét emeli, szemben a keresletvisszafogó politikával, miközben az árszínvonal alakulása mindkét esetben bizonytalan.

2. Ha a stabilizációs eszközök hatása a keynesi elméletnek megfelelően alakul (vagyis csak a keresletre hatnak), akkor a keresletvisszafogó politika az árszínvonal és a nemzeti termelés szintjének csökkenését, a kínálatösztönző politika pedig mindkettő növekedését eredményezi. Így a hatásosságról csak akkor dönthetünk, ha határozott preferenciarendezéssel rendelkezünk az inflációcsökkentés és a termelésnövekedés között.

3. Ha a stabilizációs eszközök a keynesi elmélettel ellentétben a kínálatra hatnak jobban, akkor a kínálatösztönző politika hatásosabb, mert növeli a termelés szintjét és csökkenti az árszínvonalat, szemben a keresletvisszafogó politikával, amely csökkenti a termelés szintjét és növeli az árszínvonalat.

A fenti három pont összegzése alapján az a vélemény alakulhat ki az olvasóban, hogy összességében a kínálatösztönző stabilizációs politika hatásosabb, mint a keresletkorlátozó politika. A modellfeltételeink között így is van. Nem szabad azonban elfelejtenünk, hogy a két politika értékelésénél csak három eszközt (a kormányzati kiadásokat, az adókat és a pénzkínálatot) vettünk figyelembe. További stabilizációs eszközök bekapcsolása megváltoztathatja konklúziónkat. Továbbá azt is figyelembe kell vennünk, hogy csak egylépéses (egy időszakra vonatkozó) stablizációt vettünk figyelembe. Többlépéses stabilizáció esetén az infláció növekedése nemcsak önmagában játszik szerepet, hanem az inflációs várakozásokat is befolyásolja, és az inflációs várakozások növekedése egy következő időszakban csökkentheti a kínálatot, amely kedvezőtlenül hat a stabilizációra.

Az előbbi megállapítások alapján tehát kézenfekvőnek látszik a feladat a kormányzat számára. Először is értékelni kell (empirikusan meghatározni) az egyes szóba jöhető stabilizációs eszközök hatását a keresletre és a kínálatra és ezen adatokat figyelembe véve választani a különböző stabilizációs programok közül. Ha a választás megtörtént, akkor az adott program szempontjából legjobban megfelelő részelemeket kell kiválasztani és használni a stabilizáció érdekében.

[12] Érdemes megemlíteni, hogy az elmúlt években alkalmazott keresletvisszafogó politika ebből a szempontból nem volt megfelelő, mert olyan elemeket (például termelési adók növelése, vállalati hitelek csökkentése, adminisztratív kiadások változatlanul hagyása) használt, amelyek hatása nagyobb volt a kínálatra, mint a keresletre. Ennek eredményeként aztán nem véletlenül állt elő a stagfláció.

Az alapmodell kiterjesztése

Az alapmodellünk kiterjesztését kezdjük a célfüggvény új változójának bevezetésével. Tegyük fel, hogy a kormányzat az infláció és a termelési szint nagyságán kívül a költségvetési deficit nagyságát is célváltozónak tekinti. Jelölje B $(=G-T)$ a költségvetési deficit nagyságát, B pozitivitása deficitet, negativitása pedig szufficitet jelent. A kormányzati célfüggvény tehát most a következő általános alakot ölti:

$$U = U(\pi, y, B). \tag{9}$$

A célfüggvény újradefiniálása nyilván megváltoztathatja az előző részben tárgyalt két stabilizációs politika hatásosságának értékelését. A keresletkorlátozó politika csökkenti G-t és növeli T-t, ezeknek eredőjeként B, vagyis a költségvetési deficit csökken. Ha a célfüggvényben B-nek negatív paraméterértéke van (a kormányzat a szufficitet tartja kívánatosnak), akkor a keresletkorlátozó politika ezen keresztül javítja a célfüggvényértéket, és szerencsés esetben ellensúlyozhatja a termeléscsökkenésből következő negatív hatást, amely a G csökkenése és a T növekedése miatt állt elő.

A kínálatélénkítő politika alkalmazása esetén viszont a deficit növekszik, mert ez a politika növeli G-t és csökkenti T-t. A B növekedése viszont rontja a célfüggvényt, és kedvezőtlen esetben felülmúlhatja az y növekedéséből származó pozitív hatást. Ez a hatásmechanizmus nem változik akkor sem, ha az egyösszegű adó helyett az adóráta változtatását vesszük figyelembe.[13] Az adóráta csökkentésével operáló kínálatélénkítő politika tehát óhatatlanul csökkenti az adótömeget, és így rontja a költségvetés egyensúlyi pozícióját.

Ezen a ponton azonban joggal merül fel a kétely, hogy miért következik szükségszerűen az adóráta csökkenéséből az adótömeg csökkenése, hiszen az adóráta csökkenését ellensúlyozhatja a termelés növekedése. Ez kétségkívül igaz. A mi esetünkben azonban ez azért nem fordulhatott elő, mert az aggregált keresletet és kínálatot az adótömeg függvényében definiáltuk. Ha az aggregált keresletet és a kínálatot az adórátától (is) függő tényezőként vesszük számításba, akkor az adóráta csökkenése növelheti az adóbevételeket, és így ennek következtében csökkentheti a költségvetési deficitet.[14] Ez azonban nem minden esetben van így, attól függően, hogy az adóráta csökkentéséből adódó adóbevétel-kiesést felülmúlja-e a termelésnövekedésből fakadó adóbevétel-növekedés. Ezért tehát távolról sem biztos, hogy a kínálatélénkítő politika alkalmazása esetén a költségvetési deficit feltétlenül növekszik.

A modell kiterjesztését folytathatjuk azzal, hogy a belső egyensúlytalanság mellett a külső egyensúlytalanságot is figyelembe vesszük. Jelölje D a külkereskedelmi mérleg egyenlegét, az export és az import különbségét $(D = EXP - IMP)$. Ekkor a célfüggvény a következőképpen módosul:

$$U = U(\pi, y, B, D). \tag{10}$$

A kormányzat különböző intézkedésekkel tudja befolyásolni a külkereskedelmi mérleg alakulását (például a nemzeti valuta átértékelésével, vámok, kvóták módosításával). Ez a befolyásolás azonban hatását tekintve elég bizonytalan (bizonytalanabb, mint például a pénzkínálat szabályozása). A célfüggvényben D való-

[13] A Függelék 1. pontja alatt látható, hogy a $\frac{dT}{d\omega} > 0$, tehát az adóráta növekedése (csökkentése) növeli (csökkenti) az adótömeget.

[14] Ennek levezetését lásd a Függelék 2. pontjában.

színűleg pozitív szerepet játszik, vagyis a pozitív D (az exporttöbblet) növeli a célfüggvényt, míg a negatív D (az importtöbblet) csökkenti azt.

A külkereskedelmi mérleg egyenlege hatással van az aggregált kereslet és kínálat alakulására, s így közvetve a többi célfüggvényelem alakulására is (tehát a D egyidejűleg cél és eszközváltozó). Az (1)—(2) kínálati és keresleti függvényünket ezek szerint kibővíthetjük a D hatásának figyelembe vételével:

$$y^s = f(P) + \alpha_{GS}G - \alpha_{TS}T + \alpha_{MS}M - \alpha_{DS}D \tag{11}$$

$$y^d = g(P) + \alpha_{GD}G - \alpha_{TD}T + \alpha_{MD}M + \alpha_{DD}D \tag{12}$$

ahol α_{DS}, $\alpha_{DD} > 0$. Ez az általánosan elfogadott feltétel azt jelenti, hogy az exporttöbblet növeli a keresletet és csökkenti a kínálatot. Az exporttöbbletre ($D > 0$) törekvő gazdaságpolitika tehát jobbra felfelé tolja el a keresleti függvényt és balra felfelé a kínálati függvényt, amelynek következtében az árszínvonal emelkedik a nemzeti termelés szintje pedig csökken, nő vagy változatlan marad aszerint, hogy a keresletre vagy a kínálatra gyakorolt hatás volt erősebb. Vagyis a külső egyensúlytalanság felszámolásának, illetve a külkereskedelmi pozíció javításának az „ára" az infláció növekedése. Ez persze csak a közvetlen hatás, az exporttöbblet végső hatását a célfüggvényre a közvetett hatások (a kormányzati kiadások, adók és a pénzmennyiség változásain keresztül tovagyűrűző hatások) bekapcsolásával lehet meghatározni.

A célfüggvény kibővítése után még egy megszorító feltételt feloldunk az alapmodell kiterjesztése érdekében. A stabilizáció — ellentétben a kiinduló feltételezéseinkkel — soha nem egylépéses akció, hanem többlépéses akciósorozat. A többlépcsős stabilizáció modellezése azonban sokkal nehezebb, mert nem számíthatunk fix α paraméterekkel. A kormányzati stabilizációs akciók hatására ugyanis megváltozhat a gazdasági szereplők viselkedése, és ennek megfelelően instabillá válik a válaszreakciójuk a kormányzati stabilizációs akciókra. Így a stabilizációs eszközök hatásáról adott értékelésünk is érvényét vesztheti többlépéses stabilizáció esetén.

Az időben elhúzódó, többlépéses stabilizáció esetén felmerül a hitelesség (credibility) kérdése is. A kormányzati akciók egymásutánisága és következetessége komoly befolyással bír a gazdasági szereplők viselkedésére. Ha a gazdasági szereplőket a kormányzat nem tudja meggyőzni arról, hogy komolyan gondolja a stabilizációt (és az emberek arra számítanak, hogy hamarosan visszaáll a megelőző állapot), akkor az akciók hatástalanok maradnak, a kívánatos reakciók nem történnek meg. Ebben az esetben tehát a stabilizáció hatásosságának vizsgálatakor a hitelességet (a meggyőző erőt) is tényleges változóként kell kezelni. Ez persze igen nehéz, mert a hitelességet szinte lehetetlen egzakt módon megragadni.

Végezetül még egy probléma felmerül a stabilizációs akciósorozattal kapcsolatban: a társadalom teherbíró és tűrőképessége. Az időben koncentrált, nagy léptékű stabilizációs akciók (jóllehet javítják a hitelességet), sokkolólag hathatnak a társadalomra, nem adva időt az alkalmazkodásra. Ilyen esetben vagy apátiába süllyed a társadalom, vagy politikailag ellenáll. Mindkét magatartásmód meghiúsítja a sikeres stabilizációt. A fentiek alapján megfogalmazhatjuk, hogy a stabilizációs akciók időbeli ütemezésének és sorrendjének olyannak kell lenni, hogy egyfelől hiteles legyen és elnyerje a társadalom bizalmát, másfelől pedig ne jelentsen túlzottan nagy terheket, amely társadalmi robbanást okozhat. Természetesen ezt az „arany középutat" sokkal könnyebb deklarálni, mint a gyakorlati stabilizáció során megtalálni.

Függelék

A nem fix összegű adók esete

Oldjuk most fel a fix adóra vonatkozó feltételezésünket. Tegyük fel, hogy az adóösszeg lineáris módon függ a jövedelemtől:

$$T = \omega y \tag{13}$$

ahol $\omega > 0$ a lineáris adót jelenti. Ezt az összefüggést figyelembe véve a (7) összefüggéseket újraírhatjuk úgy, hogy a T helyett az ωy-t használjuk. De ehhez előbb határozzuk meg a dT-t a (13)-ból.

$$dT = d\omega y + \omega dy \tag{14}$$

Az így előállt dT-t behelyettesítve a (7) második részébe, adódik[15]

$$\frac{dy}{d\omega} = \frac{g'\alpha_{TS} - f'\alpha_{TD}}{f' - g'} \cdot \frac{y}{1 - \omega \dfrac{g'\alpha_{TS} - f'\alpha_{TD}}{f' - g'}}. \tag{15}$$

Ez az összefüggés a lineáris adóráta változásának hatását mutatja a nemzeti termelés alakulására. Az összefüggés első része a már ismert $\dfrac{dT}{dy}$, míg a második része $\dfrac{dT}{d\omega}$. Ezt figyelembe véve a következő formába írhatjuk át az összefüggésünket:

$$\frac{dy}{d\omega} = \frac{dy}{dT} \cdot \frac{dT}{d\omega} = \frac{dy}{dT} \cdot \frac{y}{1 - \omega \dfrac{dy}{dT}}. \tag{16}$$

Mivel $\dfrac{dy}{dT} < 0$ és $\dfrac{dT}{d\omega} > 0$, ezért $\dfrac{dy}{d\omega} < 0$. Ez viszont azt jelenti, hogy az adóráta növekedése — hasonlóan a fix összegű adókhoz — csökkenti a nemzeti termelés színvonalát.

Nézzük most az adóráta változásának hatását az árszívonalra! A (7) összefüggés első felében elvégezve a dT megfelelő helyettesítését, kapjuk:

$$\frac{dP}{d\omega} = \frac{dP}{dT} \cdot \frac{dT}{d\omega} = \frac{\alpha_{TS} - \alpha_{TD}}{f' - g'} \cdot \frac{y}{1 - \omega \dfrac{g'\alpha_{TS} - f'\alpha_{TD}}{f' - g'}}. \tag{17}$$

S mivel $\dfrac{dT}{d\omega} > 0$, a $\dfrac{dP}{dT}$ értéke pedig egyaránt lehet pozitív vagy negatív, ezért az adóráta növelésének hatása az árszínvonalra továbbra is az α_{TS} és α_{TD} viszonyá-

[15] A dT ilyen behelyettesítése azt is jelenti, hogy a kínálati és a keresleti összefüggésünk nem változott, ott továbbra is a T a magyarázó változó. Elképzelhető olyan megoldás is, ahol a kínálat és a kereslet közvetlenül az ω-tól függ, és nem közvetve a T-n keresztül. Ez utóbbi megoldást a Függelék következő pontjában mutatjuk be.

tól függ. Mindezek alapján azt állapíthatjuk meg, hogy az adóráta változásának ugyanolyan irányú a hatása a termelés szintjére és az árszínvonalra, mint a fix összegű adóknak. Az (1)—(2) szerint definiált aggregált keresleti és kínálati függvények mellett tehát közömbös, hogy fix összegű adót vagy lineáris adórátát használunk. Ha az adók hatását közvetlenül ω-tól függően vesszük figyelembe a keresleti és kínálati függvényben, akkor ez az összefüggés már nem áll fenn.

Az adórátától függő kereslet és kínálat

Vegyük most az adórátát közvetlenül figyelembe a kínálati és a keresleti függvényben! Ekkor az (1)—(2) a következőképpen módosul:

$$y^s = f(P) + \alpha_{GS}G - \alpha_{\omega S}\omega + \alpha_{MS}M, \tag{18}$$

$$y^d = g(P) + \alpha_{GD}G - \alpha_{\omega D}\omega + \alpha_{MD}M. \tag{19}$$

Ebben az esetben az ω közvetlen hatása az árszínvonalra és a termelésre a T-nél alkalmazott módon elvégezhető. A (7)-hez hasonlóan azt kapjuk, hogy

$$\frac{dP}{d\omega} = \frac{\alpha_{\omega S} - \alpha_{\omega D}}{f' - g'} \quad \text{és} \quad \frac{dy}{d\omega} = \frac{g'\alpha_{\omega S} - f'\alpha_{\omega D}}{f' - g'}. \tag{20}$$

És itt is érvényes, hogy $\frac{dy}{d\omega} < 0$ és $\frac{dP}{d\omega}$ pozitív vagy negatív aszerint, hogy $\alpha_{\omega S} - \alpha_{\omega D}$ pozitív vagy negatív. De mi most a hatása az ω változásának a T-re? Ennek meghatározásához a már ismert $T = \omega y$ összefüggés teljes deriváltját használjuk fel. A teljes deriváltat átrendezve adódik, hogy

$$\frac{dT}{d\omega} = y + \frac{dy}{d\omega}\omega. \tag{21}$$

Ide behelyettesítve a $\frac{dy}{d\omega}$-ra kapott összefüggést

$$\frac{dT}{d\omega} = y + \frac{g'\alpha_{\omega S} - f'\alpha_{\omega D}}{f' - g'}\omega. \tag{22}$$

Mivel a jobb oldal második eleme negatív, ezért a derivált előjele attól függ, hogy a jobb oldal két eleme közül abszolút értékben melyik nagyobb. Ha az y nagyobb, akkor pozitív, vagyis az adóráta növekedése növeli az adótömeget, és csökkentése csökkenti azt. Ha viszont y a kisebb abszolút értékben, akkor a derivált negatív, vagyis az adóráta növekedése csökkenti, csökkentése pedig növeli az adótömeget. Ez utóbbi esetben a kínálatélénkítő politika hatása nem lesz negatív a költségvetési egyensúlyra: *az adóráta csökkentése a termelésnövekedésen keresztül növeli az adóbevételeket is, és így csökkenti a költségvetési deficitet.*

Hivatkozások

Alesina, A.—Tabellini, G. [1988]: Credibility and politics. European Economic Review, 32, 542—550. o.

Backus, D.—Driffil, J. [1985]: Rational expectations and policy credibility following a change in regime. Review of Economic Studies, 52, 211—222. o.

BARRO, R.—GORDON, D. [1983]: Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy. Journal of Monetary Economics, 12. 101—121. o.
COHEN, J. S.—HARCOURT, G. C. (eds.) [1986]: International monetary problems and supply-syde economics. St. Martin's Press, New York.
DORNBUSCH, R.—FISCHER, S. [1986]: Stopping hyperinflations past and present. Weltwirtschaftliches Archiv, 122, 1—46. o.
DORNBUSCH, R.—FISCHER, S. [1990]: Macroeconomics. Fifth Edition, McGraw Hill, New York.
DRAZEN, A.—HELPMAN, E. [1990]: Inflationary consequences of anticipated macroeconomic policies. Review of Economic Studies, 57, 147—166. o.
DRIFFIL, J. [1988]: Macroeconomic policy games with incomplete information. European Economic Review, 32, 533—541. o.
HALPERN LÁSZLÓ [1991]: Hiperinfláció, bizalom és várakozások. Stabilizációs elméletek és a kelet-európai stabilizációs programok. Közgazdasági Szemle, 4. sz. 407—422. o.
KOLODKO, G. [1990]: Inflation, stabilization in Poland. A year after, paper presented on the conference on Building the New Europe. Róma, 1990. január 7—9.
KYDLAND, F.—PRESCOTT, E. [1977]: Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans. Journal of Political Economy, 85, 473—492. o.
LUCAS, R. [1986]: Principles of fiscal and monetary policy. Journal of Monetary Economics, 17, 117—134. o.
PERSSON, T. [1988]: Credibility of macroeconomic policy (An introduction and a broad survey). European Economic Review, 32, 519—532. o.
Reforms in Eastern Europe and the role of the ECU [1990]: A report by the Macrofinancial Study Group of the ECU Banking Association. Luxemburg.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 10. sz. (1009—1011. o.)

RIECKE WERNER

Kínálatösztönzés és/vagy keresletkorlátozás — a modellező felelőssége

Hozzászólás Mellár Tamás cikkéhez

A szerző a stabilizáció dilemmájának matematikai modellezésével kapcsolatban az empirikus ellenőrzés, az implicit feltevések tisztázásának szükségességére, a modellezők felelősségére hívja fel a figyelmet. Rámutat arra, hogy nyitott gazdaság feltételezése esetén a folyó fizetési mérleg finanszírozhatóságának elsődlegessége kizárja a kínálatösztönző gazdaságpolitika folytatását.

Gazdasági hitvallások képletekbe foglalása egy szempontból feltétlenül üdvözlendő dolog. A kifejtés módja miatt ugyanis a kínálatösztönzés *versus* keresletkorlátozás vita újra visszakerül oda, ahova való: napi politikától valamennyire független közgazdászok világába. Ebben a szférában legalább remény van arra, hogy nem a közvetlenül érdekelt csoportok — éppen érdekeik alapján — fogalmazzák meg a gazdaságpolitikai ajánlásokat, hanem szakmailag megalapozott tézisek összevetésére nyílik lehetőség. Mellár Tamás stabilizációs modellje kellően operacionált ahhoz, hogy — a paraméterek számszerűsítése után — a folytatandó gazdaságpolitikai vonalra ajánlást lehessen megfogalmazni. Valóban: a modell semleges, de az előző lapokon Mellár Tamás mégis a kínálatösztönzés alternatívájának ajánlására hajlik. Minthogy Mellár írásából konkrét gazdaságpolitikai ajánlások olvashatók ki, olyasmit is számon kérhetünk, ami nincs az írásban, de amit egy ilyen ajánlás feltétlenül megkövetel, nevezetesen az empirikus igazolás kísérletét.

A cikk főbb állításainak empirikus hátterével kapcsolatban nem végeztem konkrét vizsgálatokat, amelyek révén ezek igazolhatók vagy cáfolhatók lennének. Van azonban néhány sejtésem, hogy miként alakultak a főbb gazdaságpolitikai döntési változók, azaz az adók *(T)*, a kormányzati kiadások *(G)* és a pénzmennyiség *(M)* az elmúlt években:

1. A vállalati jövedelmek szélsőséges mértékű centralizációját az 1988-ban bevezetett új adórendszer jelentősen csökkentette. Minden évben azóta is mind az szja-ban, mind a ványa-ban a nominális adómértékek csökkentésére került sor. A tényleges adóterhelés még ennél is jobban mérséklődött, mert az adóalanyok egyre inkább kiaknázzák az adótörvényekben biztosított kedvezményeket. Az új számviteli törvény jövő évi hatályba lépése újabb csapást mér a vállalatoktól származó költségvetési bevételekre.

2. Az utóbbi években — az egyes támogatástípusok szignifikáns mértékű csökkenése ellenére — nem mutatható ki az állami jövedelem-újraelosztásnak

Riecke Werner a Magyar Nemzeti Bank főosztályvezetője.

bármilyen érdemi csökkenése, legfeljebb a kiadások némi szerkezeti változása, más szóval a magyar gazdaság legnagyobb vásárlója, az állam továbbra is változatlan súllyal a piacon van.

3. Nem látom a restrikció jeleit az utóbbi évek pénzmennyiségének alakulásában sem. (Nem mutatható ki a pénzkínálat csökkenése, a forgási sebesség növekedése pedig 1990-ben megállt.)

Ha mindez igaz, akkor több következtetés lehetséges:

— már eddig is kínálatösztönző gazdaságpolitika folyt, de ez hatástalan volt, vagy

— már eddig is kínálatösztönző gazdaságpolitika folyt, hatásos is volt, de az eredményeket semmivé tették a külső sokkok (rubelelszámolású külkereskedelem összeomlása, aszálykár stb.) vagy

— rossz a szerző paradigmája, mára alkalmatlanná vált az összefüggések ábrázolására.

Mellár Tamás paradigmájának alkalmatlan volta két megközelítésben is könnyen alátámaszthatónak tűnik. Az egyik megközelítés egyenesen következik abból, hogy rossz a paradigma: másképpen kell feltenni a kérdést. Nem a keresletkorlátozás és a kínálatösztönzés között kell dönteni, hanem mindkettőre egyszerre szükség van. Ez pedig csak akkor lehetséges, ha a két kategória más-más változókra hat. A keresletkorlátozás követelménye a népgazdaság (újabban nemzetgazdaság) belső és külső egyensúlyával van összefüggésben. Márpedig, ha a külső eladósodásnak korlátja van, akkor a gazdaságpolitika mozgástere is szűkül.

Mit takarhat ilyen körülmények között a kínálatösztönzés fogalma? A nemzetközi pénzügyi szervezetek, nevezetesen a Valutaalap és a Világbank nem kevés átértékeléssel, s bizonyos mértékben korábbi tevékenységük eredményességének kétségbe vonásával jutottak arra a következtetésre, hogy nem elég egy válságban lévő gazdaságot stabilizálni, hanem ugyanakkor a növekedés feltételeit is meg kell teremteni. A növekedési feltételek megteremtéséhez azonban legtöbbször az intézményi keretek megváltoztatására van szükség. E felismerés kialakulásában bizonyára szerepe van azoknak a tárgyalásoknak is, amelyeket — 1982 óta számtalanszor — az IMF- és a világbanki delegációk Magyarországon folytattak. IMF-tagságunk elnyerése után eleinte ugyanis a pénzmennyiségen, a belföldi hitelállományon, a költségvetési hiányon és az árfolyamon kívül nemigen volt semmi, ami egy hitelmegállapodásban igazán számított volna. Sokévi kölcsönös ismerkedés után sikerült megértetni e szervezetekkel, hogy a piacgazdaság logikáját követő gazdaságpolitika önmagában kétséges eredményekhez vezet, ha maga a gazdaság történetesen (még) nem piacgazdaság. Emiatt a kvantitatív mutatók teljesítésével azonos vagy azokénál nagyobb jelentősége van az olyan kvalitatív lépéseknek, mint a kétszintű bankrendszer bevezetése, az egységes adózás törvényszintű szabályozása, a korlátolt felelősségű vállalkozások lehetőségének megteremtése (társasági törvény), a csődeljárás szabályainak piackonform megfogalmazása, a számvitelnek a nemzetközi standardhoz való igazítása stb. Olyan dolgokról van szó, amelyek egyfelől szétfeszítik ama bürokratikus hitelezői szervezetek hallatlanul erős igényét bizonyos százalékos adatok negyedévenkénti ellenőrzése iránt (társasági törvény van vagy nincs, de az már nem lehet a gazdaságpolitikával szemben megfogalmazott követelmény, hogy havonta hány rt.-nek vagy kft.-nek kell alakulnia), másfelől viszont ezek óriási jelentőségűek a vállalkozói magatartást tanúsítani képes gazdasági alanyok megjelenése — azaz a piacgazdaság megteremtése — szempontjából. Az igazi kínálatösztönzés is valahol ezen a terepen valósítható meg, s nem a kényelmes állami megrendelések növelésével, a költségek könnyű áthárítását lehetővé tevő inflációval.

A másik megközelítés, amelynek alapján Mellár modelljének érvényessége kétségbe vonható az a magyar gazdaság nyitottsága és a modell zárt gazdaságot

feltételező volta közötti ellentmondás. Ha ugyanis a külkereskedelmi egyenlegnek nem kell feltétlenül zérusnak lenni, akkor a modell egy egyenlettel bővülhet és

$$y^s = f(P) + \alpha_{GS} G - \alpha_{TS} T + \alpha_{MS} M \text{ és}$$
$$y^d = g(P) + \alpha_{GD} G - \alpha_{TD} T + \alpha_{MD} M \text{ mellé}$$

$TB = y^s - y^d$ kerül, ahol TB a külkereskedelmi egyenleg és többé nem kell teljesülnie az $y^s = y^d$ egyensúlyi feltételnek. Ez nem az egyetlen hiányossága ennek az egyenletrendszernek. A három feltételezett gazdasági alapváltozó (G, T, M) sem független egymástól, mert a költségvetési hiány ($G-T$) monetáris finanszírozása esetén éppen e hiány determinálja döntő mértékben a pénzmennyiség növekedését. A modell ily módon kétszer számol ugyanazon hatással. Felvethető természetesen, hogy ennek nem szükségképpen így kell lennie, a költségvetési hiány hazai megtakarításból is finanszírozható, de akkor $G-T$ növekedése a kamatszint emelkedésével jár együtt, ami kétségkívül kínálat- és keresletkorlátozó hatással is jár.

*

A modell kibővítése a szükséges változókkal közelebb vinne bennünket a valósághoz, de eltávolítana a kínálatösztönzés és keresletkorlátozás világos megkülönböztetésétől.

Mellár Tamás modellkísérlete, úgy tűnik, cáfolja azt a kiinduló hipotézisünket, amely szerint a formalizált megközelítés feltétlenül eltávolít a napi politikától és közelebb visz a szakmai vitához. Matematikai modellt ugyanis úgy is lehet alkotni — az implicit feltevések gondos elhallgatásával —, hogy ez eleve egyfajta gazdaságpolitikát támaszt alá. E veszély elkerülésében rejlik ma a modellező felelőssége.

HUNGÁRIA BIZTOSÍTÓ RT

Vállalkozás és biztosítás Magyarországon

A mindennapi köz- és magánéletben az utóbbi időben egyre több szó esik a biztosításról, annak lehetőségeiről, kihatásairól, szükségességéről. A magánvagyonok számszerű és összegszerű növekedése, az igazi tulajdonosi szemlélet megjelenése, elterjedése a biztosítási igények mennyiségi és minőségi változását eredményezte. A Magyarországon működő biztosítóintézetek — köztük a Hungária Biztosító Rt. is — folyamatosan figyelemmel kíséri a biztosítással kapcsolatos igények alakulását. A biztosítóintézetek a biztosítások széles választékát ajánlják, teljes körű biztosítási fedezetet kínálnak ügyfeleik részére. A Hungária Biztosító Rt. — fő részvényesének, a világ egyik legnagyobb és Európa listavezető biztosítójának, az Allianznak a tapasztalatait felhasználva — a vezető ipari országokban szokásos, illetve a hazai viszonyoknak legjobban megfelelő biztosítási lehetőségeket kínálja ügyfeleinek. A biztosítások alapján fedezet nyújtható természetes vagy jogi személyek vagyontárgyaira, tevékenységére, a vállalkozások körében felmerülő kockázatokra.

A különféle veszélyek és biztosítási lehetőségek elemzését egy vállalkozási folyamat biztosítási igényeinek a változásával illusztráljuk, a kezdéstől a tevékenység kiteljesedéséig.

A példa kedvéért vegyünk egy számítástechnikai kft.-t, amely berendezések, alkatrészek kereskedésével, gyártásával, programok készítésével és egyéb számítástechnikai szolgáltatásokkal foglalkozik, azaz komplex szolgáltatást nyújt. Az induláshoz szükséges tőke rendelkezésre áll, a piaci kereslet lehetővé teszi a gazdaságos működést.

Első fázis

Elő kell teremteni a tevékenység végzéséhez szükséges objektumot. Akár új létesítmény épül, akár meglévőket használnak fel, tervezési, áttervezési feladatok merülnek fel. A tervezőasztalon elkövetett hibákból származó károkra a *tervezőifelelősség-biztosítás* nyújt fedezetet.

Második fázis

A tevékenység működtetéséhez szükséges objektumot fel kell építeni, át kell alakítani, majd be kell szerelni a szükséges termelőberendezéseket. Az építés-szerelés során bekövetkezett károk az *építésszerelés-biztosítás* keretében biztosíthatók.

Harmadik fázis

Elkészült a telephely, és üzemel a vállalkozás. Az épületek, ingatlanok, hagyományos gyártóeszközök káraira különféle *vagyonbiztosítás*ok nyújtanak fedezetet. Ezek a biztosítások általában az elemi károkat térítik, vagyis a biztosított vagyonban

— tűz,
— robbanás, összeroppanás,
— árvíz, belvíz,
— földrengés, földmozgás,
— ismeretlen üregek beomlása,
— villámcsapás,
— vihar,
— felhőszakadás

által okozott károkat térítik meg.

Az alkatrészek, termékek mozgatására, szállítására a *szállítmánybiztosítás*, a „hivatlan látogatók" által okozott károkra a *betöréses lopás* és *rablásbiztosítás* ad fedezetet. Ezenkívül tanácsos még *üzemi baleset*, valamint *általános felelősségbiztosítást* kötni.

Negyedik fázis

A vállalkozás kiterjedésével a kárveszély progresszíven nő, így további biztosítások megkötése célszerű:

— *géptörés-biztosítás* (gépek, berendezések meghibásodásából, törésből származó károkat térít),

— *számítástechnikai és elektronikai eszközök biztosítása* (a berendezések bármely külső okból keletkezett károkat téríti),

— *üzemszünet-biztosítás* (biztosítási esemény bekövetkezte miatt fellépő üzemszüneti veszteségeket — például elmaradt hasznot — térít),

— *szolgáltatásfelelősség-biztosítás* (a szerződéses partnereknek tevékenységünkkel okozott károkra nyújt fedezetet),

— *termékfelelősség-biztosítás* (az előállított, forgalmazott termékek által okozott károkat téríti).

Említést érdemelnek még a vállalkozás működtetéséhez szükséges *hitelek* biztosítási lehetőségei, valamint a vállalkozás vezetőinek *helytelen döntéseiből* származó károkra vonatkozó biztosítások.

A vagyonbiztosítások kockázati köre rendkívül változatos, egy lehetséges csoportosítás az alábbi:

— adott kockázatra szóló biztosítás (például tűzbiztosítás),

— kockázati csoportra vonatkozó biztosítás (például a hazai gyakorlatban leginkább elterjedt elemikár-biztosítás),

— all risks (összkockázatú) biztosítások:
  — bármely külső ok miatt bekövetkezett kárt térítik,
  — bármely ok miatt bekövetkezett kárt térítik.

Az épületek, ingatlanok, termelőberendezések biztosítása hazánkban is széles körben elterjedt, az elemi kár kockázati csoport elegendő biztosítási fedezetet jelent. Napjainkban az elektronikai, számítástechnikai berendezések, rendszerek tömeges elterjedése, alkalmazása az egyik legjel-

lemzőbb és legjelentősebb folyamat. Ezeknek a berendezéseknek a biztosítása teljesen új üzletágat hozott létre. A kárveszélyesség lényegesen eltér más vagyontárgyakhoz képest, s a károsodási folyamat is különbözik. A hagyományos elemikár-biztosítások csak csekély fedezetet adnak az elektronikai berendezésekre, ezért célszerű szélesebb körű kockázatokat felölelő, speciális biztosításokat igénybe venni, amelyek az elemi károkon kívül fedezetet nyújtanak többek között

— az elázásból,
— a hőhatásból,
— a relatív páratartalom változásából,
— a villámcsapás másodlagos hatásaiból,
— egyéb elektromágneses hatásból,
— a rongálásból,
— a törésekből és
— a lopásokból

keletkezett károkra is.

A biztosítási védelem kiterjeszthető a berendezések

— alkalomszerű szállítására,
— rendszeres mozgatására (hordozható számítógépek, műszerek stb.),
— szerelésére,
— próbaüzemi időszakára,
— a biztosítási esemény miatt fellépő többletköltségekre is.

Ezek a biztosítások azonban csak az eszközökben keletkezett károkra nyújtanak fedezetet.

Az automatizált gyártási rendszerek vezérléséhez, a vállalkozások hatékony működtetéséhez ma már elengedhetetlenül szükséges programok, valamint a rendszerek által létrehozott, tárolt, gyűjtött információk értéke nagyságrendekkel is nagyobb lehet az eszközök értékénél. A fejlett országokban ezeknek az eszközöknek a biztosítása már rutin jellegű üzleti tevékenység. Ha a jelenlegi irányzatok tovább tartanak, a jövőben az információbiztosítás lesz a biztosítók egyik legjelentősebb üzleti vállalkozása. Ez a biztosítási terület a legnagyobb szakértelmet igényli, a kockázat felmérése és megállapítása talán itt a legnehezebb, a kár bekövetkezésének a veszélye igen nagy. Elvileg az információk szinte 100 százalékos biztonsággal védhetők megfelelő számú biztonságos (tűzmentes páncélszekrényben történő) tárolás mellett. Nyilvánvaló azonban, hogy ez rendkívül költséges, és sok esetben nem is oldható meg. Titkos, bizalmas vagy állandóan szükséges, esetleg igen nagy mennyiségű információ nem tárolható több helyen. Folyamatirányító eszközök esetében az információk máshol történő elhelyezése el sem képzelhető, illetve szükségtelen. Az információs bázis sérülése, tönkremenetele akár pótolhatatlan károkat is okozhat. Az információk pótlása az eszközök újrabeszerzésénél sokkal több időt vesz igénybe, és ezért a költségkihatásai is nagyobbak. Az adatállomány ismételt létrehozása mellett (bérelt gépek, az adatbevitel költsége stb.) az adatállomány hiányából származó termeléskiesési költségek igen jelentősek lehetnek, akár a vállalkozás csődbe jutásához is vezethetnek.

Az adathordozók és a rögzített információk (programok, adatállományok) elemi kár elleni biztosítása viszonylag egyszerű feladat, megfelelő

mentési és tárolási rendszerek mellett a kockázat elfogadható szinten tartható.

Hazánkban a telefonvonalak közismert túlterheltsége miatt még csak kevesen vállalkoztak országos hálózat kialakítására. Az információk ellopásából, megváltoztatásából, szándékos vagy véletlen tönkretételéből származó károk még egyetlen hazai vállalkozást sem juttattak csődbe. A piacgazdaság robbanásszerű kiépülésével azonban az információk értéke is egyre növekszik, s az ilyen irányú károkozás jelei már hazánkban is mutatkoznak.

Az információk megsemmisüléséből származó és a következményi károk biztosítására a hazai biztosítóintézetek is felkészültek. A nehézségek azonban rendkívüliek, hiszen a hazai géppark műszaki állapota, megbízhatósága, az alkalmazott programrendszerek üzembiztonsága, az alkalmazók felkészültsége és maga az energiaellátás is messze elmarad a kívánatostól. Sok esetben a kár valódi okának és összegszerűségének az igazolása is nehézségbe ütközik. Az adatvédelmi eszközök szerény mértékű alkalmazásával — bár egyes eszközök hatásossága erősen megkérdőjelezhető — a felhasználók indokolatlanul nagy kockázatot vállalnak magukra. (A biztosíthatóságnak is kritériuma — az igényelt kártérítéstől függően — a megfelelő adatvédelem.)

Nemcsak az információs technikát felhasználók, de az előállítók, ilyen jellegű szolgálatásokat nyújtók sem biztosítják megfelelően a tevékenységüket. A hibás rendszerek a felhasználóknak igen nagy károkat,folyamatirányító gépek esetében akár katasztrófát is okozhatnak, a keletkezett károkat a rendszer szállítóinak, készítőinek kell megtéríteniük. Ezekre a károkra speciális szolgáltatásfelelősség-biztosítás köthető.

Összefoglalva az információs technika, az információk biztosítási lehetőségeit, ennek hazai piacát az alábbiak jellemzik:

— az eszközök általában elemi károk ellen biztosítva vannak,

— az eszközökre a többletkockázatot kiküszöbölő biztosítások az ügyfelek rendelkezésére állnak,

— az adathordozókat és a rögzített információkat általában nem biztosítják, ha igen, akkor is csak elemi károk esetére,

— a felhasználók az információk megsemmisüléséből származó, illetve a következményi károkra nem kötnek biztosítást,

— a gyártók, kereskedők, szolgáltatók tevékenységükre nem kötnek biztosítást.

A fentiekből látszik, hogy országunk az információs technika alkalmazásának a kezdetén van, hiányoznak a megfelelő tapasztalatok, még nem történtek jelentős károk. A hazai biztosítóintézetek azonban már készen állnak az ilyen irányú biztosítási igények kielégítésére is.

HUNGÁRIA
BIZTOSÍTÓ RT.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Затормозит ли изменение структуры собственности инфляцию?

Мария Зита Печниг—Ева Воска

Все партийные и правительственные программы занимаются необходимостью укрощения инфляции как центральным вопросом. Для достижения этой черзвычайно важной экономической и общественнополитической цели предлагается ряд средств, в том числе подчеркнуто преобразование отношений собственности.

Не отрицая, что при наших условиях важнейшее противодействующее средство укрощения инфляции это создание рынка со сильной заинтересованностью частной собственности, в этой стате посредством теоретических аргументов и в знании настоящих достижений реформы собственности и приватизации нам хотелось бы обратить внимание на то, что *нет единогласной и подержательной связи между преобразованием отношений собственности и инфляцией.* Ряд сигналов показывает, что *при переходе* из государственного социалистического хозяйства в социальное рыночное хозяйство трудно миновать и усиления инфляции. Может быть, что инфляция сохраняется несмотря на построение рынка, если рыночные ограничения не достаточно сильны для того, чтобы задерживать повышение цен вытекающее из функционирования и преобразования системы. Применение других средств антиинфляционной политики (например либерализация импорта или строгая монетарная и фискальная политика) *не может эффективно заменить* отсуствие ограничений учреждений.

Оптимистическое мышление об инфляции

Камилла Лани

Повыщающаяся инфляция последних лет причиняет не только страдание многим, но в её результате рождаются и уродливые структуры в хозяйстве. Можно ли полностью прекратить инфляцию? Кажется, что нет: даже желательные экономические процессы — прибавочный экспорт, участие зарубежного капитала, исключение прежней возбеждённой инфляции — способствуют инфляции. Значит, настоящую инфляцию необходимо захватить, но можно надеяться только на такую антиинфляционную политику, которую можно содержательно сохранить. из характера нашей инфляции вытекает, что классические средства ограничения спроса сами не могут достичь желательного стабилизирующего влияния, и таким образом конечно не могут откыть путь к дальнейшему росту. Цель может достигнута только посредством той антиинфляционной политики, которая созидая учреждения и рынок, очищает путь самоосуществления и посредством этого предлагает разумные альтернативы действия для участников — предприятий, домашних хозяйств — экономики.

Зарплаты, сделка и эффективность на рабочем рынке преподавателей

Андраш Шемйен

Зарплаты преподавателей уже с давних времен являются вечнозеленой темой домашних дискуссий об экономических вопросах обучения. В результате ликвидации государственной монополии обучения и появления органов самоуправлений в качестве автономных содержителей школ так кажется, что проблема возникает по другому: уже не (или не только) величина зарплаты, а сам механизм установления зарплаты становится предметом коллективного торга о зарплате. А это всё более подобно к «боевой стрельбе» вследствии соперничества профсоюзов. В коллективном секторе страдающем под двойным прессом бюджетного ограничения и инфляции, вопрос зарплат особенно острый благодаря возрастающих из-за расширения частного сектора доходных разниц. В связи с новым законом о просвещении с точки зрения работоспособности системы обучения тоже возникает дилемма центрального или местного регулирования преподавателей. Статья исследует важнейшие требования «лобби обучения» в свете выводов сделанных

из теоретических свойств рынка преподавательской рабочей силы, монопсонистического характера. На основе анализа отдельных предложений сделки, других разных предложений, автор попытается определять те требования, с учётом которых мы могли бы создать эффективную зарплатную систему педагогов в результате компромисса, которая обеспечивает занятость на удовлетворительном уровне и одновременно и представляет собой приемлемые для налогоплательщиков расходы.

Провал реформы

Роберт Гох

Автор ищет ответа на тот вопрос, почему социалистическая система не смогла обновляться посредством реформ в восточно-европейских странах, почему ревставрация стала неизбежима?
Система социалистических стран потепрела банкротство прямо из-за кризиса своей экономики. Но наконец всётаки не экономическая система социализма провалилась, а её плановый-директивный вариант. Именно во Венгрии была разработана и применена многообещающая экономическая модель социализма; которая несмотря на конрреформацию, даже как торс, доказала свою жизнеспособность. Политическая модель оказалась неспособной для изменения строя. В конечном счёте в этом заключается причина провала экономической реформы и всей системы.

Есть другой путь — возможности поощрения предложения

Тамаш Меллар

Статя исследует в теоретическом подходе возможные эффекты и условия применения двух программ, составленных с целью стабилизации экономики, то есть политики ограничения спроса и политики поощрения предложения. Для этого исследования простая макромодель использована автором, которая показывает влияние средств стабилизации на инфляцию и национальное производство. В рамках условий модели применение политики поощрения предложения обещает больше выгод чем политика ограничения спроса.

Поощрение предложения и/или ограничение спроса — ответственность модель-дизайнера
Высказывание по стати Тамаша Меллара

Рике Вернер

Автор обращает внимание на необходимость эмпирического контроля, выяснения неясных предположений, на ответственность модель-дизайнеров в связи с математическим моделированием дилеммы стабилизации. Он указывает на то, что при предположении открытого хозяйства первичность финанисируемости текущего платежного баланса исключает продолжение экономической политики поощрения предложения.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Will the change in the structure of ownership relations put a brake on inflation?

Mária Zita Petschnig—Éva Voszka

Every party and government programme underlines necessity of putting a brake on inflation. They list several instruments needed for attaining this goal, of primary importance for both economy and society, out of which the transformation of ownership relations obtains particular emphasis.

The authors do not challange that, under Hungarian conditions, the most important antidote to inflation is the building out of a market based on strong interest in private property. Still, in this study they wish to call attention to the fact — partly with theoretical arguments, partly relying on the lessons of ownership reform and privatization to date — that there exists no unambiguous relationship, permanently asserting itself, between the transformation of ownership relations and inflation. There are several indications that in the course of transition from a state socialist economy to social market economy it will be difficult to avoid a strengthening inflation. Inflation may persist in spite of market building, if the market constraints are not strong enough to contain the rise in price level deriving from the operation of the system and its reconstruction. The deployment of other instruments of anti-inflationary policy, (e.g. liberalization of imports and strict monetary and fiscal policies) are not capable of making up efficiently for the lack of institutional constraints.

An optimistic train of thought about inflation

Kamilla Lányi

The accelerating inflation of recent years not only causes suffering to many, but also results in distorted structures in the economy. Is it allowed to, and can inflation completely be eliminated? It seems that the answer is negative: even highly desirable economic processes — such as export surplus, inclusion of foreign capital and the suppression of former hidden inflation — generate inflation. The present inflation has to be curbed by all means, but only such anti-inflationary policy may be taken into account which can be maintained for some longer time. It follows from the nature of the Hungarian inflation that the classical instruments restricting demand cannot attain the desired stabilizing effect, let alone opening a way to later growth. Only such anti-inflationary policy can attain its goal which, undertaking the creation of new institutions and market building, clears the way for its own assertion and thus offers meaningful action alternatives for the actors of economy — enterprises and households.

Wages, bargaining and efficiency on the labour market of teachers

András Semjén

The wages (salaries) of teachers are an evergreen subject of Hungarian debates about the economic questions of education. However, as a consequence of the ceasing of the state monopoly of education and the appearance of local self-governments as autonomous bodies maintaining schools it seems that the raising of the problem itself undergoes changes. It is no longer (or not only) the desirable size of the salary, but the mechanism of establishing it that becomes increasingly the subject of collective wage bargaining, more and more becoming „battle-practice firing" with the coming about of a competitive situation between various trade unions. In the publice sector, under the double pressure of budget restrictions and inflation, the wage problem has become particularly acute because of the increasing wage differentials due to the expansion of the private sector. Related to the new law on public education, now

under preparation, the dilemma of the central or local determination of teachers' salaries arises also from the viewpoint of the functioning ability of the system. The article examines the articulated demands of the "educational lobby" as reflected by the conclusions drawn from the theoretical properties of the labour market of teachers and its monopsonic character. Relying on a comparative analysis of the individual "gargain proposals", different propositions, and their presumable impacts on the labour market, the author makes an attempt to define the criteria with the observation of which an efficient system of salaries of pedagogues could be developed as a compromise, which would secure a relatively smooth operation of the labour market of teachers, an adequate level of employment for teachers and, at the same time, would involve acceptably low costs for taxpayers.

Failure of the reforms

Róbert Hoch

The author seeks answers to the questions why the socialist system could not renew itself through reforms in the Eastern European countries, why restoration has become unavoidable.

The system constituted by the socialist countries was directly pushed into bankruptcy by the crisis of their economies. In the end, however, it was not the economic system of socialism that failed, but its version based on plan-instructions. It was precisely in Hungary where a promising economic model of socialism had been elaborated and introduced and, in spite of the counter-reformation, it proved its viability even in a distorted form. It was the political model which proved to be incapable of a change of system. This is what finally brought about the failure of the economic reform and of the whole system.

There is on other way, too — Chances for stimulating supply

Tamás Mellár

The study examines, from a theoretical aspect, the possible impacts and conditions of application of two kinds of programmes worked out for the stabilization of Hungarian economy: demand curbing and supply stimulating policy. For this examination the author employs a simple macro-model, which shows the impact of stabilizing instruments on inflation and the national product. In the framework of the system of conditions of the model the supply stimulating policy promises more advantages than the demand restricting policy.

Stimulation of supply and/or the curbing of demand — the responsibility of the model builder

Riecke Werner

In connection with the mathematical modeling of the dilemma of stabilization the author calls attention to the necessity of empirical checking, clarification of the implicit assumptions and the responsibility of the model builders. He points out that if an open economy is assumed, the priority of being able to finance the balance of payments on current account excludes the applicability of a supply stimulating economic policy.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII год издания, октябрь 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Мария Зита Печниг—Ева Воска: Затормозит ли изменение структуры собственности инфляцию? 933

Камилла Лани: Оптимистическое мышление об инфляции 950

Андраш Шемйен: Зарплаты, сделка и эффективность на рабочем рынке преподавателей 960

АКАДЕМИЧЕСКИЙ ВСТУПИТЕЛЬНЫЙ ДОКЛАД

Роберт Гох: Провал реформы 977

ДИСКУССИЯ

Тамаш Меллар: Есть другой путь — возможности поощрения предложения 993

Рике Вернер: Поощрение предложения и/или ограничесние спроса — ответственность модель-дизайнера 1009

Краткое содержание статей на русском и английском языках 1016

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, October, 1991

CONTENTS

Mária Zita Petschnig—Éva Voszka: Will the change in the structure of ownership relations put a brake on inflation? 933

Kamilla Lányi: An optimistic train of thought about inflation 950

András Semjén: Wages, bargaining and efficiency on the labour market of teachers 977

INAUGURATION AT THE ACADEMY OF SCIENCES

Róbert Hoch: Failure of the reforms 977

DISCUSSION

Tamás Mellár: There is an other way, too — Chances for stimulating supply 993

Riecke Werner: Stimulation of supply and/or the curbing of demand — the responsibility of the model builder — Contibution to the article Tamás Mellár 1009

Abstracts of the articles, in Russian and English 1016

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat főigazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. július 25.
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte.
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 20 368
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 5¹/₄ (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft

A következő számaink tartalmából:

Kornai János: A privatizáció elvei Kelet-Európában

David Stark: Privatizációs stratégiák Közép-Kelet-Európában

Mátyás Antal: A makroökonómia elméletének a fejlődése a monetarista és a neokeynesianus közgazdák közötti vita során

Gábor R. István: Második gazdaság — modernitás — dualitás. Tegnapi jövőképeink mai szemmel. Hozzászólás egy elmaradt vitához

Ábel István: A csőd árnyalatai

Réti Tamás: A gazdasági rendszerváltás és a korlátozott szuverenitás Kelet-Európában 1945—1948 között

Petőcz György: A törvényhozó tudománya

Horváth D. Tamás: A felsőoktatás és a diplomások munkaerőpiaca az Egyesült Államokban

Martinás Katalin: A gazdagság mérése

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. NOVEMBER

KORNAI JÁNOS
A privatizáció elvei Kelet-Európában

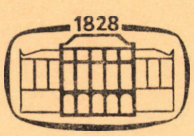
GÁBOR R. ISTVÁN
Második gazdaság—modernitás—dualitás

ÁBEL ISTVÁN
A csőd árnyalatai

MÁTYÁS ANTAL
A makroökonómia fejlődése a monetarista és neokeynesiánus közgazdák közötti vitában

PETŐCZ GYÖRGY
A törvényhozó tudománya

HORVÁTH D. TAMÁS
A felsőoktatás és a diplomások munkaerőpiaca az Egyesült Államokban



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztő bizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. november

TARTALOM

Kornai János: A privatizáció elvei Kelet-Európában 1021
Gábor R. István: Második gazdaság—modernitás—dualitás. Tegnapi jövőképeink mai szemmel 1041
Ábel István: A csőd árnyalatai 1058

AKADÉMIAI SZÉKFOGLALÓ

Mátyás Antal: A makroökonómia fejlődése a monetarista és neokeynesiánus közgazdák közötti vitában 1072

ESSZÉ

Petőcz György: A törvényhozó tudománya 1086

MŰHELY

Horváth D. Tamás: A felsőoktatás és a diplomások munkaerőpiaca az Egyesült Államokban 1098

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 1117

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 11. sz. (1021—1040. o.)

KORNAI JÁNOS

A privatizáció elvei Kelet-Európában[1]

A tanulmány áttekinti a privatizáció során megvalósítható értékeket és döntési kritériumokat. A főbb nézőpontok: *1.* a szociológiai nézőpont, hosszabb történelmi perspektívában; *2.* a közgazdasági nézőpont, ezen belül a hatékony termelésre való ösztönzéssel, a tulajdonbiztonsággal, valamint a fiskális és monetáris megfontolásokkal kapcsolatos követelmények; *3.* a politikai nézőpont és végül *4.* a disztributív-etikai nézőpont. Ez utóbbival kapcsolatban vetődik fel többek között a kárpótlás és igazságtétel elve; valamint a méltányosság és egyenlőség érvényesítése.

A tanulmány foglalkozik az állam szerepével és a privatizálási folyamat evolutív jellegével, majd a különböző tulajdonformákat tekinti át. Hangsúlyozottan kiemeli a személyes tulajdonosok megjelenésének jelentőségét, és áttekinti ezek különböző típusait. Foglalkozik a munkavállalói tulajdonnal, valamint az intézményi tulajdon különböző formáival, továbbá az anonim részvénytulajdonosok szerepével. Elemzi az állami tulajdon ingyenes átadásának különböző alternatíváit és a külföldi tulajdon problémáit. Végül a szerző kifejti álláspontját a privatizálási folyamat sebességével kapcsolatban.

Bevezetés

A kelet-európai privatizációról széles körű vita folyik mind az érintett országokon belül, mind pedig külföldön, a nyugati szakértők körében. Természetesen nem csak a tudomány emberei vesznek részt a vitában. A posztszocialista átmenet

[1] A negyedik „Tinbergen Lecture", amelyet a Holland Királyi Közgazdasági Társaság felkérésére tartottam Hollandiában 1990. október 19-én.

Nagy megtiszteltetés volt számomra, hogy előadást tarthattam *Jan Tinbergen* tiszteletére, és ezzel is kifejezhettem azt a csodálatot, amelyet tudományos teljesítménye és személyisége iránt érzek. Akárcsak közgazdászok számos nemzedéke, én is tanítványának tekintem magam. Valamennyiünk példaképe ő, nemcsak úttörő tudományos eredményeivel és egész életművének szakmai értékeivel, hanem azzal az erkölcsi tisztasággal és nemességgel is, amely minden munkáját áthatja. Lekötelezettje vagyok intellektuálisan; de túl ezen, nagy hálával gondolok vissza arra is, hogy milyen tevékenyen segített nekem az első pályakezdő lépésekben. Akkor még ritkaságszámba ment, hogy valaki a kelet-európai világból jelentkezik és megpróbál bekapcsolódni a nyugati szakma vérkeringésébe. Tinbergen professzor barátsággal és tapintattal egyengette utamat; nagy buzdítást adott az az őszinte érdeklődés, amellyel a Kelet-Európában felvetődött problémák felé fordult.

Az előadás angol szövegét a *De Economist* című holland folyóirat közli. Köszönöm *Kovács Mária* és *Carla Krüger* segítségét a kérdés irodalmának összegyűjtésében.

Kornai János akadémikus, a Harvard Egyetem professzora, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos osztályvezetője.

egyik alapkérdése ez, amelyben állást kell foglalniok kormányoknak, pártoknak, nemzetközi szervezeteknek és az üzleti világnak. Százféle álláspontot fejtettek már ki; százféle konkrét programot terjesztettek elő a problémák gyakorlati megoldására.[2] Nem törekszem arra, hogy a jelen tanulmányban egy százegyedik programot adjak elő, bár ki fogom fejteni saját nézeteimet is.[3] Fő célom az, hogy segítséget adjak az olvasónak a probléma módszeres elemzéséhez. Egy gondolati szerkezetet írok le, amely módot ad arra, hogy ki-ki elrendezhesse saját információanyagát, és szembesíthesse egymással az általa megismert alternatív nézeteket, mielőtt kialakítaná saját álláspontját.

A címben szereplő „privatizáció" szót kétféle értelemben használják. A szűkebb értelmezés szerint a privatizálás a korábban állami tulajdonban volt vagyonnak magánkézbe való átadását jelenti. A szélesebb értelmezés a gazdaság *egészének* tulajdonviszonyait tartja szem előtt. Eszerint a gazdaság privatizálásának folyamatán azt kell érteni, hogy nő a magánszektor részaránya, míg végül annak domináns szektorává válik. A jelen tanulmány ez utóbbi szélesebb értelemben használja a privatizálás fogalmát.

A cím Kelet-Európát említi, s ennek megfelelően a cikk elsősorban a posztszocialista átmenet útjára lépett kis országok csoportjával foglalkozik. Meggyőződésem azonban, hogy a tanulmányban tárgyalt problémák nagy része hasonló a Szovjetunióban is.

A tanulmány első fejezete a privatizálás során képviselt értékeket tárgyalja, a második fejezet az átalakulás evolutív jellegét és az állam szerepét taglalja, s végül a harmadik fejezet a magántulajdon fő formáit tekinti át.

Értékek

A nemzetközi vita résztvevőinek egy része úgy adja elő a privatizációra vonatkozó gyakorlati javaslatait, hogy eközben nem tárja fel világosan: milyen célok szolgálatába kívánja állítani ezt a folyamatot. Milyen értékeket kíván megvalósítani? Milyen kritériumokat kíván alkalmazni a döntésnél?

Osztom azok véleményét, akik szerint gyakorlati teendők elemzésekor világosan szét kell választani a célt és az eszközt.[4] A megítélés kritériumainak világos tisztázása szükséges olyankor is, amikor a már lezajlott folyamatokat utólag minősítjük. Nem vállalkozom az összes számításba jövő érték felsorolására; csak azokat fogom megemlíteni, amelyeket a téma szempontjából leginkább fontosnak érzek. Ezeket négyféle *nézőpont* szerint osztályozom.

1. Szociológiai nézőpont, hosszabb történelmi perspektívában. Milyen irányban mozduljon el a posztszocialista társadalom?

A szocializmus, klasszikus sztálini formájában egy bürokratikusan kormányzott, hierarchikus felépítésű társadalmat hozott létre. Nemcsak a termelő

[2] A kérdésnek igen nagy irodalma van. Csupán néhány művet emelek ki azok közül az angol nyelvű tanulmányok közül, amelyek a kelet-európai privatizációval foglalkoznak: *S. Fischer* és *A. Gelb* [1990], *R. Frydman* és *A. Rapaczynski* [1990], *D. Lipton* és *J. Sachs* [1990], *J. Lewandowski* és *J. Szomburg* [1989], *M. Hinds* [1990]. A polémia kitűnő áttekintését nyújtja *D. Stark* [1990].

Ez a rövid jegyzék nem tartalmaz olyan műveket, amelyek a kapitalista országokban végbemenő privatizációval foglalkoznak.

[3] Javaslataimat könyvemben és az azt kiegészítő cikkben fejtettem ki első ízben (*Kornai* [1989], [1990]). A jelen tanulmány a privatizálással kapcsolatban előadott akkori elgondolásaimat fejleszti tovább és egészíti ki, az azóta lezajlott viták és az eddigi tapasztalatok alapján. Néhány kérdésben, amelyeknél ezt szükségesnek éreztem, a mostani előadás korrigálja korábbi ajánlásaimat.

[4] Ez egyike azoknak a módszertani gondolatoknak, amelyek vezérmotívumként kísérik végig *J. Tinbergen* munkásságát. Lásd például *J. Tinbergen* [1952].

vállalatokat, hanem jóformán minden tevékenységet államosítottak, és ezért — kevés kivételtől eltekintve — minden munkaképes személy az állam alkalmazottja volt.

Azokban az országokban, amelyekben már sok évvel az 1989—90-es demokratikus fordulat előtt reformok indultak el, köztük Magyarországon, már elkezdődött az elmozdulás az etatizmusnak ettől a végletes alakjától. Nem foglalkozom most a közbeeső helyzetekkel, hanem közvetlenül rátérek a folyamat távolabbi perspektívájára.

1.*a)* Kívánatos lenne, ha a társadalom szerkezete fő vonásaiban hasonlítana a legfejlettebb kapitalista országokéhoz. Kialakulna a független, autonóm üzletemberek és vállalkozók széles rétege. Nem csupán egy szűk csoport kezében összpontosulna a tulajdon túlnyomó része, hanem kialakulna egy széles körű középosztály is, amely magában foglalná a kis- és középméretű vállalkozások tulajdonosainak nagy tömegeit. Végbemenne a társadalom polgárosodása.[5] A bürokratikus-hierarchikus rétegződést széles területen felváltaná a tulajdon szerinti rétegződés. Más szóval, csökkenne a hiperaktív, túlburjánzó állam szerepe a gazdaságban, noha persze az állam gazdasági aktivitása továbbra is számottevő maradna.

Mindez az átalakulás a társadalom szerkezetében összekapcsolódna a termelés és egyéb társadalmi tevékenységek modernizálásával: korszerű technológiák és életformák meghonosodásával.

Ez a „nyugatias" társadalomkép lebeg elérendő célként igen sok kelet-európai ember szeme előtt, amikor a társadalmi átalakulás távlatairól gondolkodik. De persze nem ez az egyedüli választási lehetőség azok körében sem, akik a korábbi szocialista rendszer társadalomfelfogásával szemben állnak.

1.*b)* Van, akinek szemében ellenszenves a mai Nyugat-Európa vagy Észak-Amerika üzleti szelleme, kommercializáltsága, nyereséghajhászása, a modern város eltömegesedése és túlzsúfoltsága, az ipari civilizáció okozta környezetrombolás és sok más negatív jelenség. Ezért másfajta, romantikusan „romlatlan" társadalomkép felé orientálódik. A falu természetközelsége, a kisváros nyugalma, a mezőgazdaság és az ipar kisgazdaságainak egyszerűsége vonzza e „harmadikutas" világnézet híveit.

1.*c)* Egy másik „harmadikutas" társadalomkép a kapitalizmust kívánná ötvözni plebejus-szocialisztikus eszmékkel: „népi kapitalizmust" szeretne, amelyben minden állampolgár tulajdonossá válik.

A jövőre vonatkozó mindegyik társadalomképnek közvetlen implikációi vannak a privatizálási folyamat megítélésére. A magam részéről az 1.*a)* „nyugatias" társadalmi szerkezet irányába való orientálódást pártolom, miközben tudván-tudom, hogy annak súlyos visszásságai is vannak. Kész vagyok azokat elítélni és visszaszorításukért kiállni, de tisztában vagyok azzal is, hogy ezek a visszásságok óhatatlanul jelentkeznek majd. A „nyugatias" társadalomfejlődést e negatív kísérőjelenségekkel együtt kell vállalnia annak, aki elfogadja azt. Nem tartom sem reálisan megvalósíthatónak, sem pedig kívánatosnak az előbb említett „harmadikutas" jövőképeket.

2. Közgazdasági nézőpont. Ez a szempont nem egyetlen kritériumot szolgáltat, hiszen többféle közgazdasági érdek vehető számításba.

2.*a)* Nézetem szerint a legfontosabb közgazdasági szempont olyan tulajdonformákhoz eljutni, amelyek hatékony termelésre ösztönöznek. A szocialista rendszerben uralkodó bürokratikus állami tulajdon egyik legkártékonyabb vonása éppen az volt, hogy kevéssé ösztönzött hatékonyságra, sőt gyakran éppen pazar-

[5] Lásd *Szelényi* [1988].

lásra késztetett. A privatizálás egyik hivatása az, hogy minél szorosabb és minél közvetlenebbül érzékelhető kapcsolat jöjjön létre egyfelől a tulajdonosok közvetlen anyagi érdeke, másfelől a piaci teljesítmény és a profit között.

Még három közgazdasági követelményt emelek ki, amelyeket ugyancsak érdemes figyelembe venni.

2.*b)* A privatizálási folyamat segítse elő a magántulajdon biztonságának erősítését.

2.*c)* A fiskális érdek: a privatizálás hozzájárulhat az állami bevételek növeléséhez, az állami tulajdon eladásából eredő bevétel révén. Ez még kiegészülhet azzal, hogy kiküszöbölheti a veszteséges állami vállalatok támogatásának költségvetési terheit, illetve új adóbevételi forrásokat teremthet.

2.*d)* A monetáris érdek: a privatizálás némely formája antiinflatorikus hatású; segít felszívni a „monetary overhang"-et, az elköltetlen vásárlóerőt. Más formák viszont éppen ellenkező hatást fejtenek ki, azaz növelik az inflációs nyomást.

3. Politikai-hatalmi nézőpont. Még ha a közgazdasági racionalitás vagy az etika szempontjait képviselő tudományos ember talán viszolyogva gondolna is erre a szempontra, szembe kell nézniök azzal a ténnyel, hogy a privatizálás minden ízében politikai kérdés. Azok a politikai pártok és csoportok, amelyek kormányon vannak, saját hatalmukat kívánják erősíteni és konzerválni; azok pedig, akik ellenzékben vannak, ezt a kérdést is a kormányra kerülés szempontjából mérlegelik. Ezért nem kerülhető meg az a probléma, hogy megérdemelten vagy érdemtelenül, mennyire népszerű egyik vagy másik privatizálási program.

3.*a)* Akik a konfiskált állami vagyont vissza akarják adni a korábbi tulajdonosnak, egyebek között azt is mérlegelik: mekkora e csoport politikai súlya; mennyi szavazatot hozhat a legközelebbi választásokon.

3.*b)* Akik a munkavállalói tulajdont pártolják, e széles réteg politikai támogatását szeretnék megnyerni.

3.*c)* Végül, akik a minden állampolgárnak ingyenesen juttatott részvények vagy vagyonjegyek (vaucher) hívei, azok arra számítanak, hogy e gondolat népszerű lesz az egész lakosság körében.

A kérdésre még visszatérünk; itt most csak egy észrevételt tennék. Akik politikai népszerűséget remélnek egyik vagy másik sémától, sok esetben elmulasztják annak gondos és kritikus vizsgálatát: *valóban* lelkesednek-e az elgondolásért azok, akiknek helyeslésére számítanak. Nemigen olvashatunk meggyőző közvélemény-kutatásokról ebben a témakörben. A magam részéről a kételkedők közé tartozom, noha el kell ismernem, hogy szkepticizmusom nem eléggé megbízható benyomásokon alapul. Könnyen lehet, hogy nem is lesznek politikailag hálásak a vagyonhoz juttatottak, hanem inkább csalódottak és bosszúsak, mert amiben részesültek, az kevesebb a vártnál és ígértnél, s ahhoz is lassan és nehézkesen juthatnak hozzá.

4. Disztributív-etikai nézőpont. Ehhez is igen összetett és ellentmondásos kritériumrendszer tartozik. Ezen a helyen kizárólag olyan etikai elveket ismertetek, amelyek közvetlenül a jövedelem- és vagyonmegoszlás problémáival kapcsolatosak.

4.*a)* A privatizáció során teljesen vagy részlegesen *kárpótolni* kell azokat, akik az előző rendszerben veszteséget szenvedtek. Egyes elgondolások lehetőleg magát a konfiskált vagyontárgyat kívánják visszajuttatni tulajdonosának, feltéve, hogy az eredeti fizikai formájában még létezik. Más elgondolások csupán pénzben vagy értékpapírokkal kívánnak kárpótlást adni. Utóbbinak számos változata képzelhető el, a beváltás időpontjára vagy az átruházhatóságra vonatkozó különböző korlátozásokkal.

Egész sor nehéz kérdés merül fel ezzel kapcsolatban. Milyen sérelmeket kell jóvátenni? Csak a konfiskálás okozta gazdasági kárt vagy más természetű veszteséget is, kezdve az igazságtalanul börtönbe zárt vagy kivégzett emberek szenvedésén és végezve mindazokon, akiket állásuktól fosztottak meg, nem engedtek továbbtanulni, külföldre utazni? És mi legyen a sérelmek számbavételének határnapja? A kommunista párt hatalomra kerülésének időpontja? Vagy most jött el az ideje olyan sérelmek orvoslásának is, amelyek például a világháború és a fasizmus uralmának ideje alatt keletkeztek, és amelyek kárvallottjait a szocialista rendszer nem kompenzálta?

Akik a reprivatizálást etikai megfontolások alapján pártfogolják, azok végső soron az igazságtétel eszméjét kívánják érvényre juttatni. Felhozható a reprivatizálás mellett egy közgazdasági érv is, amelyet a 2.*b)* pont említett: a régi tulajdonviszonyok helyreállítása segíti kézzelfoghatóan demonstrálni a magántulajdon szentségének eszméjét. Ezzel az indokolással azonban szembeállítható — ugyancsak a 2.*b)* követelményre hivatkozva — egy másik érv: a reprivatizálás hosszan elnyúló folyamata alááshatja a *status quo* alapján érvényesülő, adott tulajdonviszonyok biztonságát. Egy épület vagy üzlet esetleg már most magántulajdonban lehet, amelyet visszaigényelhet az egykori tulajdonos.

A reprivatizálás konfliktusba kerülhet más gazdasági érdekekkel is: megfosztja az államkincstárt bevételektől, vagy éppenséggel terheket rak a költségvetésre [2.*c)* szempont]. Amennyiben értékpapírokat adnak a kárpótlásra jogosultaknak, és azok értékesíthetők, akkor sokan eladják majd ezeket, hogy az érte kapott pénzt azonnal elkölthessék a fogyasztási cikkek piacán. Ennyiben ez az eljárás növelheti az inflációs nyomást [2.*d)* szempont].

Még egy észrevételt kell tenni a reprivatizálási-kárpótlási programokkal kapcsolatban. Ezek hívei igyekeznek azt a benyomást kelteni, mintha itt az *állam* adna kárpótlást a lakosság egy meghatározott csoportjának. Dehát mi az állam ebben az összefüggésben? Az adófizetők összessége. A reprivatizálás-kárpótlás programja *redisztributív* akció: a kárpótlásban nem részesülő, de adót fizető polgárok zsebének terhére, a kárpótlásban részesülők javára történő átcsoportosítás. Szó sincs arról, hogy aki annak idején a konfiskálás nyertese volt, az most visszaadja a vesztesnek. A kárpótlásban nem részesülő *mai* nemzedék maga is vesztes; ő is viseli az előző rendszer által okozott gazdasági veszteség és elmaradás összes következményét.

4.*b) Erkölcsi jogcímre* hivatkozva érvelni lehet amellett, hogy az emberek meghatározott csoportjai adott társadalmi helyzetük alapján jogosultak az állami vagy más közösségi vagyon bizonyos részére. „A föld legyen azé, aki megműveli." „A gyár legyen azoké, akik dolgoznak benne." „Az állami lakás legyen azé, aki lakik benne." Ezekkel az érvekkel szemben felhozható az, még ha kizárólag az etikai síkon folyó vitára szorítkozunk is, hogy e vagyontárgyak megteremtéséhez a társadalom többi tagja is hozzájárult. Vajon a jó föld mai művelője, a jövedelmező gyár mai munkása, a szép és tágas lakás mai bérlője valóban értékesebb tulajdonra érdemes, mint a kevésbé szerencsések? Az imént idézett jelszavak végső soron redisztributív elvek, amelyek a társadalom kitüntetett csoportjait részesítik kedvezményben, a többi csoport rovására.

4.*c)* A *méltányosság* („fair" elosztás) és az *egyenlőség* követelményei. Ezt az etikai elvet leginkább azok szokták hangoztatni, akik ingyenesen kívánják átadni az állami vagyon egy részét valamennyi állampolgár számára. Később még visszatérek arra, hogy vajon ez a program konfliktusba kerülhet-e más követelményekkel. Egyelőre azonban maradjunk az etikai érvelés logikáján belül.

Az előző rendszer nem váltotta valóra egalitárius ígéreteit: a demokrácia olyan társadalmat örököl, amelyet az anyagi vagyon és a szellemi tőke egyenlőtlen eloszlása jellemez. Ezekhez az induló feltételekhez képest keveset módosít,

ha a gazdag és a szegény, a jól képzett és a tanulatlan, az egészséges és a beteg egyaránt részesül egy csekély ingyenes adományban. Ráadásul ezen az ingyenes adományon hamar túlad majd az, aki rászorul a pénzre, és olcsón felvásárolhatja az, aki ügyes és a felvásárláshoz szükséges tőkével rendelkezik. Aki őszintén híve a jövedelmek és vagyonok egyenlőbb elosztásának, az küzdjön ezért az adópolitika, a szociálpolitika, az oktatási, az egészségügyi és a lakáspolitika síkján, ahol többet érhet el céljaiból.

A privatizálás a kapitalista piacgazdaság meghonosítását célozza. A piacnak és a kapitalista tulajdonnak sok hasznos tulajdonsága van, legfőképpen az, hogy hatékony gazdálkodásra ösztönöz, de a méltányosság, a „fair" elosztás és az egyenlőség nem tartozik az erényei közé. Jutalmazza nemcsak a jó munkát, de a szerencsét is, és bünteti nemcsak a rossz munkát, de a balszerencsét is. Igaz, ezzel a jószerencse kihasználására és a balszerencse elleni helytállásra késztet, és ennyiben hasznos a társadalom egésze számára — de nem „igazságos". Azt hiszem, paradox etikai elképzelés az „igazságos elosztás" és az egyenlősítés jelszavát belekeverni a kapitalista privatizálás programjába.

Egész sor kritériumot soroltunk fel, amelyek mérlegelése alapján kialakítható a privatizáció ügyében elfoglalt álláspont. Ezek egy része jól összefér egymással, kölcsönösen kiegészítheti egymást. De vannak olyan értékek is, amelyek ebben a konkrét összefüggésben konfliktusban állnak egymással. Rövid távú gazdasági érdekek ütközhetnek a társadalmi átalakulás hosszú távú érdekeivel. Etikai megfontolások szemben állhatnak szociológiai vagy közgazdasági követelményekkel.

Már részben az eddig elmondottakból is kiderült, de itt röviden összefoglalom, hogy a magam álláspontja milyen értékválasztáson alapul. Noha közgazdász vagyok, mégis az *1. nézőpont*ot, nevezetesen a hosszú távú szociológiai kritériumot tartom perdöntőnek és ebből a szemszögből az 1.*a)* alternatívát fogadom el: a széles vállalkozói-üzletemberi réteg kialakulását, a polgárosodás széles körű megvalósulását tekintem a legfontosabbnak. Ezzel összhangban a gazdasági érvek közül a 2.*a)* szempontra helyezem a legerősebb hangsúlyt: úgy kell privatizálni, hogy minél erősebb legyen a hatékony termelésre mozgósító ösztönzés. A többi gazdasági kritériumot is fontosnak, de az említettekhez képest alárendelt jelentőségűnek érzem. Tudomásul veszem azt a realitást, hogy politikai-hatalmi szempontok is érvényesülnek, de ezek nem befolyásolják értékválasztásomat. Nem vagyok közömbös a disztribúció erkölcsi vonatkozásai iránt, de elzárkóznék attól, hogy ezeket a privatizálás keretében érvényesítsem.

Természetesen tiszteletben tartom mások jogát arra, hogy az enyémtől eltérő értékválasztást tegyenek. Amit javasolni szeretnék kormányférfiaknak és törvényhozóknak, a törvényeket sugalmazó szakértőknek, valamint a terveket és a megvalósítást nyomon követő és bíráló újságíróknak, az a következő: elemezzék és tárják a nyilvánosság elé az általuk pártfogolt privatizálási programok indokolásául szolgáló értékválasztást. Nézzenek szembe az értékkonfliktusokkal, az egymásnak ellentmondó követelmények közötti „trade-off"-okkal, és vállalják nyíltan, ha az egyik értéket megsértik valamelyik másik érték kedvéért! Ne tegyenek úgy, mintha az általuk előnyben részesített gyakorlati javaslat semleges lenne, és egyaránt szolgálná valamennyi számításba jövő értéket!

Az átalakulás evolutív jellege és az állam szerepe

Elterjedt az a felfogás, amely igen nagy szerepet szán az állami szerveknek a privatizálásban. Találkozni ezzel a felfogással a hatalmon lévő kormányok köreiben. Magyarországon például hosszabb időn át egy központi hatóság, az Állami

Vagyonügynökség saját kezében akarta összpontosítani szinte valamennyi privatizálási akciót. Hasonló központosítás figyelhető meg Németországban is.

Az állam szerepét nyomatékosan hangsúlyozza számos külföldi szakértő is, akik semmiképpen sem vádolhatóak meg azzal, hogy a maguk hatalmát kívánják ily módon erősíteni. Magam hallottam a következő elgondolást: a Szovjetunióban hozzanak létre állami dekrétummal rövid időn belül 20 befektetési társaságot. Vezetőiket, külföldi szakértők bevonásával, a kormány nevezze ki. Ezek a társaságok kapják meg a korábban állami tulajdonban volt vállalatok részvényeit; a befektetési társaságok részjegyeit pedig osszák ki ingyenesen az állampolgároknak.

Azt hiszem, a magyarországi privatizálás szélsőséges állami központosítása vagy az állami dekrétummal létrehozott befektetési társaságok a magántulajdon kezelésére jó példák annak szemléltetésére, amit Hayek „konstruktivista" képződménynek nevezett.[6] Ezek mesterséges alkotások, holott a kapitalista fejlődés vitalitását éppen az adja, hogy természetes úton, erőltetés nélkül szüli meg a túlélésre alkalmas intézményeket.

A Szovjetunióban a sztálini kollektivizálás éveiben állami dekrétummal felszámolhatták a jómódú farmerek osztályát, a kulákokat. Állami dekrétummal azonban nem lehet életre hívni a jómódú farmerek osztályát; ezt a történelmi fejlődés menete fogja kifejleszteni. Állami határozattal végrehajtható a konfiskálás; de állami határozattal nem lehet kinevezni egy Fordot, Rockefellert vagy DuPontot. Evolúciós folyamat végzi a kapitalista gazdaság tulajdonosi osztályának kiválasztását. Ugyancsak evolúciós folyamat szelektál a létrejövő intézmények és szervezetek közül, elsorvadásra ítélvén azt, amely az adott körülmények között diszfunkcionális, és túlélésre választva ki azt, amely valójában megfelel a feladatának.[7]

J. Kowalik lengyel közgazdász ironikusan „etatista liberalizmusnak" nevezte el azt a sajátságos szellemi áramlatot, amely liberális célok (magántulajdon, egyéni autonómia, fogyasztói szuverenitás) érdekében hivatali irodákban kiagyalt szervezeteket kíván mesterségesen létrehozni; bürokratikus állami kényszerrel, hatósági intézkedésekkel kívánja vezérelni a társadalmi átalakulást.

Az államtól elsősorban azt kell elvárni, hogy elálljon a magánszektor fejlődésének útjából; szerveit arra késztesse, hogy lebontsák a bürokratikus akadályokat. Számos állami intézkedés képzelhető el, amely ennél tovább megy és aktívan elősegíti a privatizálás folyamatát. Ezekről még később szó lesz. De ne kívánják a kormányzatok a magángazdaság szerves növekedésének spontán, decentralizált folyamatát bürokratikus, agyonszabályozott intézkedések tömkelegével és állami tisztviselők túlbuzgó tevékenykedésével helyettesíteni.

A tulajdonosok típusai

A) Személyes tulajdonosok. Előbb néhány példát hozok fel a fogalom megvilágítására.

1. Családi farm vagy a gazdaság más ágazatában működő családi üzem, amely családtagokon kívül legfeljebb alkalmilag foglalkoztat idegen munkaerőt.

2. Olyan kis- vagy középvállalat, amelyben nem vált szét a tulajdon és a menedzsment, hanem a tulajdonos egyúttal főnök is.

[6] Lásd *F. Hayek* [1960] és [1973], 1. fejezet.

[7] Az a gondolat, amely szerint a piac természetes szelekciót hajt végre szervezetek között, már 1912-ben *Schumpeter*nél megjelenik (lásd *Schumpeter* [1980]) és később *A. A. Alchian* [1974] dolgozta ki részletesebben. Nagy hangsúllyal emelik ki a szocialista országok átalakulásával kapcsolatban a schumpeteri szelekciós gondolatot *P. Murrell* [1990*a*] [1990*b*] munkái.

3. Schumpeteri szellemben induló új vállalat, amelyet a kezdeményező vállalkozó irányít, de amely rendszerint nem a vállalkozó saját tőkéjével, hanem kölcsönzött tőkével működik.[8]

4. Tetszőleges méretű részvénytársaság, amelyben egy egyén vagy az egyének egy csoportja rendelkezik a részvények domináns hányadával. Ez nem jelenti okvetlenül a részvények többségét; gyakran a részvények 20—30 százaléka elegendő súlyt ad ahhoz, hogy ennek a domináns tulajdonosnak (vagy tulajdonoscsoportnak) döntő szava legyen a menedzsment kiválasztásában és ellenőrzésében, a legfontosabb pénzügyekben és beruházási döntésekben.[9] Ilyesfajta dominancia csak akkor tud létrejönni, ha a többi részvénytulajdonos eléggé passzív. Ez a helyzet például akkor, ha a többi részvény tulajdona sokak kezében forgácsolódik szét. Hasonló körülmények alakulhatnak ki akkor is, ha a többi részvény az állam kezében lenne, ám az önként tartózkodna a vállalat ügyeibe való aktív beavatkozástól.

5. A menedzserek által történő felvásárlás (managerial buy-out) révén a volt vállalati vezérigazgató vagy a menedzserek egy csoportja egyúttal tulajdonossá vagy legalábbis domináns részvényessé is válik.

Nem szigorú osztályozást hajtottam végre, egymást kölcsönösen kizáró esetekkel, hanem csak példákat soroltam fel, amelyek között egyik-másik vonásukban átfedés is lehetséges. A példákban szerepelhetnek kis-, közepes és nagyméretű vállalatok. Megjelenhetnek az anyagi felelősség korlátlan vagy különböző mértékig korlátozott jogi formái, a hagyományos családi farmtól a korszerű részvénytársaságig. Mégis, mi a közös ezekben az esetekben? Az, hogy egy „látható", „kézzelfogható" eleven ember vagy emberek egy csoportja áll a vállalat élén. Ennek az egyénnek, családnak vagy csoportnak erős és közvetlen tulajdonosi érdekeltsége van; saját zsebén érzi meg, hogy mennyire nyereséges vagy veszteséges a vállalat. Ugyanakkor vagy közvetlen irányítója a vállalat tevékenységének, vagy uralkodó szerepe van a menedzsment kinevezésében és leváltásában, tevékenységének ellenőrzésében.

A *személyes tulajdonos* kétféle úton léphet a posztszocialista gazdaság színterére. Az egyik út: létesít egy vadonatúj vállalkozást. A másik út: megvásárol egy korábban már létezett állami vállalatot vagy annak egy részét. A kétféle eljárás sok esetben kombinálódik: egy már létező magánvállalat vásárolja meg az állami vagyont.

Meggyőződésem, hogy ez a személyes tulajdonos a kelet-európai privatizálás központi szereplője. Emlékeztetek a tanulmány korábbi fejezetére, amelynek végén saját értékválasztásomat körvonalaztam. Ezzel összhangban van az az állítás, hogy a személyes tulajdonosok tömeges megjelenése biztosítja leginkább a kívánatos társadalmi átalakulást, a polgárosodást [1.*a)* követelmény], valamint a hatékonyságra való ösztönzést [2.*a)* követelmény]. Ráadásul, amennyiben e folyamat egyik alkotóeleme az állami vagyon megvásárlása, ez egyúttal kedvező fiskális és monetáris szempontból [2.*c)* és 2.*d)* követelmény] is. Éppen ezért állítható, hogy a privatizálás folyamata annál sikeresebben halad előre, minél szélesebb területen kerül személyes tulajdonosok kezébe a tulajdon és az

[8] „Ritkán fordul elő, hogy az eszközök eredeti magját a vállalkozó saját megtakarítási aktivitása halmozta volna fel . . ." írja *J. Schumpeter* ([1989] 266. o.), majd felsorolja a vállalkozó különböző pénzügyi forrásait, köztük a hitelrendszert. A források egyike „mások megtakarításának megcsapolása és a hitelteremtés . . . A »hitelteremtés« (Credit creation) idekapcsolja a bankok és kvázibankok tevékenységét . . ." Schumpeter ebben és több más tanulmányában részletesen elemzi a hitelrendszer és a vállalkozók kapcsolatát.

[9] A francia szakirodalom alapján elterjedt a „noyau stable" (stabil mag) elnevezés. Lásd *J. Friedmann* [1989].

irányítás. A kelet-európai átalakulás legbiztatóbb vonása az, hogy ez az evolúció érzékelhetően halad előre.[10]

Elterjedt az a felfogás, amely szerint a lakosság kezében felhalmozódott megtakarítás felső korlátot szab a vásárlás révén történő privatizálásnak. Ijesztő jóslatokat szoktak felhozni ezzel kapcsolatban, szembesítve a lakosság rendelkezésére álló megtakarítás és az állami vagyon értékét. A következtetés: ily módon 50 vagy 100 évig is eltarthat, míg az állampolgárok képesek lennének megvenni az állam vagyonát. Nincs tehát más megoldás: kizárólag az állami vagyon ingyenes szétosztása gyorsíthatja fel az állami tulajdon szűkítését.

Nézetem szerint ez hibás premisszákra épülő téves gondolatmenet. A lakosság által befektetésre (és ezen belül állami tulajdon vásárlására) szánt vásárlóerő megsokszorozható alkalmas hitel- és törlesztési konstrukciókkal.[11] A vásárláskor kifizetendő készpénz és a hitelre vagy részletfizetésre folyósítandó rész aránya akár 1 : 10 vagy 1 : 20 is lehet. Ettől az arányszámtól függ, hogy már kezdettől fogva mennyi állami vagyont képesek megvásárolni — adott induló pénzmegtakarítás mellett — a vállalkozni akarók. Arról nem is szólva, hogy a folyamat meggyorsulhat, amint a vállalkozások egy része nyereséget mutat ki és fokozódik a beruházási kedve. Elsősorban a hazai és külföldi bankokon és más pénzügyi közvetítő szervezeteken múlik, hogy milyen sokféle vonzó hitel- és törlesztési konstrukciót ajánlanak fel. A segítséget nyújtani akaró külföldi kormányok és nemzetközi pénzügyi és gazdasági szervek is főként ilyesféle konstrukciók kialakításával, finanszírozásával, támogatásával járulhatnak hozzá a magánszektor erősödéséhez. Az esetek egy részében sajátos „venture capital" intézmények létrejöttére lenne szükség Kelet-Európában, hiszen tagadhatatlan, hogy az új magánvállalkozásoknak nyújtandó kölcsön egy posztszocialista gazdaságban sajátos kockázatokkal jár. Ez azonban csökkenthető lenne megfelelő jelzálogrendszer alkalmazásával, amely biztosítja, hogy a törlesztés elmulasztása esetén a tulajdon visszaszáll a hitelezőre. Vagy a hitelező kezdettől fogva egyúttal társtulajdonos is lehet. És ha már az állam aktív akar lenni, tegye azzal, hogy legalább-is részleges hitelgaranciákat vállal át, a hitelezők kockázatának csökkentésére. Egyébként a magánvállalkozók nagy része megbízhatóbb adós lesz, mint számos adósságát rosszul törlesztő, életképtelen és mégis ismételten megmentett állami vállalat.

A hitel- és törlesztési konstrukciók, ha kellő elővigyázatossággal dolgozzák ki őket, nem járnak inflációs veszéllyel, sőt az adósságtörlesztés és kamatfizetés elvonja a vállalkozók zsebéből a fogyasztásra fordítható összeg egy részét [2.*d)* követelmény].

Külön is érdemes felhívni a figyelmet a menedzseri vásárlásra. A közvélemény ambivalens. Helyesli, ha szakértők és nem dilettánsok kezébe kerül az üzem, de ugyanakkor rosszallja, hogy a régi rendben kialakult nómenklatúra

[10] A kelet-európai országokban válságos állapotba került a statisztika. Korábban minden statisztika az állami tulajdonban levő nagyvállalatok részletes adatszolgáltatására épült. Ezek részaránya csökken. Ugyanakkor a statisztikai hivatalok nincsenek felkészülve sem szervezetileg, sem módszertanilag a magánszektor tevékenységének megfigyelésére és mérésére. Különösen olyan körülmények között, amikor az igyekszik minél többet letagadni saját tevékenységéből, az adózástól való menekülés érdekében. Ezért lehetetlen megbízható becslést adni akár az egyes tulajdonostípusok, akár összefoglalóan a magántulajdon térhódításának méreteiről.

[11] Itt ismét emlékeztetek Schumpeternek a 8. lábjegyzetben idézett megállapítására a vállalkozó és a hitelrendszer kapcsolatáról. Ennek Schumpeter oly nagy jelentőséget tulajdonított, hogy beépítette a kapitalizmus általa megfogalmazott *definíciójába* is: „A kapitalizmus a magántulajdonos gazdaságnak az a formája, amelyben az újításokat kölcsönzött pénzzel vezetik be". (*J. Schumpeter* [1939], Vol. I, 223. o.)

tagjai most újsütetű kapitalistákká válnak. Nézetem szerint nem érdemes az illegalitásba szorítani ezt a jelenséget, mert erre óhatatlanul sor kerül. Sokkal célszerűbb a napvilágra hozni, és a közvélemény, a jogszabályok és az illetékes hatóságok ellenőrzése alá helyezni. Tisztázni kell, hogy melyek a menedzseri vásárlás erkölcsileg és üzletileg korrekt feltételei, beleértve a normális hitelfeltételeket is. Az a menedzser vagy menedzsercsoport, amely e feltételek betartásával képes állami vállalati tulajdont vásárolni, tehesse meg ezt szabályos úton.

Megkülönböztetett figyelmet érdemel a magángazdálkodást folytatni akaró parasztság, valamint a magánkisiparok, a magánkereskedők és általában a „small business" ügye. A fejlett piacgazdaságokban eléggé általános, hogy ez a réteg kedvező hitelfeltételekben, esetleg rövidebb-hosszabb ideig érvényes adókedvezményekben részesül. Ez Kelet-Európában is időszerű, különösen most, amikor e réteg talpra állításáról, tevékenységük tömeges megindításáról van szó. Az 1.*a)* követelmény egyik összetevője a széles középrétegek kialakítása; ennek fontos alkotóeleme a kis- és középvállalatok fejlődésének felgyorsítása.

Ez összefügg egy másik problémakörrel: a vállalatok nagyság szerinti eloszlásában mutatkozó torzulás kiküszöbölésével. A szocialista gazdaságban túlzott koncentráció ment végbe. Miközben a legtöbb nyugat- és dél-európai országban az ötszáznál kisebb létszámú vállalatoknál helyezkedik el a foglalkoztatottak nagyobb hányada, a legtöbb kelet-európai országban tömegesen likvidálták vagy mesterségesen összeolvasztották a kis- és középméretű vállalkozásokat.[12] Egyebek között az egészségesebb méretmegoszlás kialakítása érdekében is szükség lenne a kis- és középméretű vállalkozások hitelkérelmeinek kedvező elbírálására.

B) Munkavállalói tulajdon. Itt arra a formára gondolok, amelyben a részvénytársasággá átalakított állami vállalat részvényeit a munkavállalók veszik át. Az angolszász irodalomban leginkább elterjedt elnevezés: Employee Stock Ownership Plan (ESOP). Az elgondolásnak különböző változatai vannak. Ezek különböznek egymástól abban, hogy valamennyi részvény vagy azoknak csak egy kisebb része kerül-e a munkavállalók kezébe. Eltérő elgondolások vannak az átvétel feltételeire vonatkozóan is — a teljesen ingyenes átadástól kezdve a piacon szokásosnál kedvezményesebb ár- és törlesztési feltételekig. Végül különböző változatokat terjesztettek elő az alkalmazotti részvény eladhatóságának korlátaira vonatkozóan, például időlegesen vagy tartósan korlátoznák a transzferabilitást.

E tulajdonforma ügyében elsősorban a politikai kritériumokat mérlegelik a döntéshozók. Ha a politikusok megbízható közvélemény-kutatás alapján meggyőződtek arról, hogy a munkavállalói részvénytulajdonra valóságos igény, sőt követelés él a munkavállalók körében, nem látnék különösebb veszélyt valamelyik mérsékelt változat elfogadásában. Azaz a részvények kisebb hányadát, mondjuk 10—20 százalékát kedvezményes gazdasági feltételek mellett eladásra kínálják fel a privatizálandó vállalat dolgozóinak. Megítélésem szerint célszerűbb nagy kedvezménnyel értékesíteni az alkalmazottak körében a részvényeket, mint teljesen ingyenesen odaajándékozni.

Az is elképzelhető, hogy kisvállalat esetén valamennyi részvény a munkavállalók kezébe kerüljön, azaz a szóban forgó gazdasági egység tulajdonformája közel kerülne a társastulajdonéhoz vagy az igazi szövetkezetéhez.

[12] *Ehrlich Éva* [1985] 1970. évi adatok alapján összehasonlítást tett a nyugat-európai kapitalista országok és a kelet-európai szocialista országok egy-egy csoportja szerint, az ipari vállalatok méreteloszlását illetően. Számítása szerint a kapitalista iparban a foglalkoztatottaknak mindössze 32 százaléka, míg a szocialista iparban 66 százaléka dolgozott az 500 főnél nagyobb létszámú vállalatokban.

A munkavállalói tulajdon következetes (vagy talán azt is mondhatnám: szélsőséges) hívei sokkal messzebbre mennének ennél: azt kívánnák, hogy minden (vagy minél több) állami vállalat kerüljön teljes egészében ebbe a tulajdonformába, mégpedig nagyságára való tekintet nélkül. Sokan ezt összekapcsolják az ingyenes átadás gondolatával. Két fő érvet hoznak fel álláspontjuk mellett. Az egyik a 2.*a)* kritérium: a munkavállaló, aki egyben tulajdonos, erősebb ösztönzést érez hatékony termelésre. A magam részéről ezt nem látom bizonyítottnak. Ellenkezőleg, ha a munkavállaló választja meg saját főnökeit, akkor amazok függő helyzetbe kerülnek saját beosztottaiktól, s ez alááshatja a bér- és munkafegyelmet. A kelet-európai, főleg jugoszláviai munkás-önigazgatás kellő tapasztalattal támasztja alá ezt az állítást.

Az átfogó alkalmazotti tulajdon mellett felhozott másik érvelés a disztributív etika köréből emeli ki a 4.*b)* érvet: legyen a gyár azoké, akik benne dolgoznak. Ellenérveimet már az értékekről szóló fejezetben kifejtettem.

Arra számítok, hogy a különböző munkavállalói tulajdonformák előbb-utóbb hasonló helyet vívnak ki maguknak, mint a fejlett nyugat-európai és északamerikai országokban, azaz tisztes hányadot képviselnek majd, de korántsem válnak uralkodó formává.

C) Intézményi tulajdon. E széles tulajdonforma-csoportot alcsoportokra kell osztani, hogy érdemlegesen kommentálhassam az alternatív elgondolásokat.

C-1. Bankok és bankszerű szervezetek. A posztszocialista gazdaságok egy része kétszintű bankrendszert örökölt a szocialista gazdaságtól, amelyben a központi bank mellett már vannak kereskedelmi bankok is. Egyes posztszocialista országok, amelyek a szocializmuson belüli reform periódusát átugorva egyenesen a posztszocialista korszakba léptek át, még a monobankrendszert örökölték, úgy hogy már maguk kénytelenek létrehozni a kereskedelmi bankok hálózatát. De bármelyik áll is fenn a kétféle induló állapot közül, a bankszektort a következők jellemzik a posztszocialista átmenet kezdetén:

A bankok kizárólagos tulajdonosa az állam. Esetleg megjelent az úgynevezett „kereszttulajdonlás", azaz a bankszektoron kívül működő állami vállalatok a bankok résztulajdonosai, osztozva a tulajdonon az államigazgatás erre kijelölt szerveivel. És megfordítva, a bank résztulajdonosa a részvénytársasággá alakított állami vállalatnak.[13] De a kereszttulajdonlás is az állami tulajdon egy közvetett formája, s nem helyettesíti az igazi privatizálást.

A kelet-európai bankszektor különböző szervezetei eléggé szűkös tevékenységi kört fognak át. Sok olyan pénzügyi intézmény létezik a fejlett piacgazdaságokban, amelyek nem minősülnek a szigorú jogi és gazdasági kritériumok alapján igazi „banknak", de azért részlegesen ellátnak bankszerű feladatokat: például hitelkártya-társaság, kockázatitőke-(venture capital) társaság, befektetési társaság, takarékpénztár, lakásépítő takarékegyesület, pénzváltó iroda és így tovább. A posztszocialista gazdaság fontos érdekei fűződnek ahhoz, hogy ehhez hasonló sokszínű, sokféle profilú egyedekből álló bankszektor fejlődjék ki benne.

A bankszerű (de szigorú értelemben „banknak" nem minősíthető) pénzügyi közvetítők egy része eleve magántulajdonosi formában jelenhet meg. Az új bankszerű szervezetek kialakulásában fontos szerepet játszhat a külföldi tőke.

Nehezebbnek ígérkezik az igazi magánbankok, különösen pedig a magánnagybankok kialakulása, holott nyilvánvaló, hogy ezek tevékenysége modern piacgazdaságban nélkülözhetetlen. Egyrészt számítani lehet arra, hogy külföldi

[13] A kereszttulajdonlással foglalkozott könyvem és az azt kiegészítő cikk (*Kornai* [1989], [1990]). A jelenség részletes leírása megtalálható a magyarországi tapasztalatok alapján *Móra Mária* [1991] és *Voszka Éva* [1991] tanulmányaiban: e munkák a jelen előadás megtartása után kerültek kezembe.

bankok fiókvállalatokat hoznak létre kelet-európai országokban: ezek persze igazi magánbankok lesznek. Elképzelhető, hogy a bankszerű tevékenységeket ellátó, eleve magántulajdonban induló szervezetek egyike-másika később igazi bankká alakul majd át. Kisebb, helyi feladatokat ellátó bankokat hazai vállalkozók is létrehozhatnak. Mindezek mellett sor kerül a jelenleg állami tulajdonban lévő nagy kereskedelmi bankok privatizálására is. Feltehető, hogy ez, különösen kezdetben, csupán részleges magántulajdont, s főképpen külföldi részesedést jelent majd.

A széles értelemben vett bankszektor privatizálása nem megy végbe egy csapásra; jó ideig eltart, amíg a magántulajdon válik domináns tulajdonformává. Sok tényező játszik majd ebben szerepet.

Az egyik szűk keresztmetszet: a hozzáértés, a rutin és a korszerű technikai felszerelések hiánya. Gondoljunk csak arra, hogy olyan országokról van itt szó, amelyekben még a csekkel való fizetés sem terjedt el a lakosság, a kereskedelem és a közszolgáltatások körében. Vagy egy másik példa az elmaradottságra: ezekben a gazdaságokban csupán szórványosan alkalmaztak fogyasztói hitelt.

A fejlődés egy másik feltétele a szükséges jogszabályok megteremtése és ezzel együtt a bankok feletti állami felügyelet kiépítésének eredményessége. Kívánatos lenne, ha az állami beavatkozás nem lenne akkora mértékű, hogy megbénítsa a magánkezdeményezést, de szabadjára sem lehet engedni ezt a szektort; jogi, biztosítási és felügyeleti garanciákra van szükség a depozitorok biztonságának és az ország pénzügyi stabilitásának érdekében.

A fentiekben magának a bankszektornak a privatizálásáról volt szó. Ez azonban szorosan összefügg a gazdaság többi részének privatizálásával. A vitákban gyakran hivatkoznak a német (korábban: nyugatnémet) és a japán példákra, ahol a nagybankok kezében van az ipari részvények számottevő része. Ennek alapján javasolják: máris oda kell adni a kelet-európai bankoknak is az állami vállalatok részvényeinek számottevő részét.

Nézetem szerint ennek az elgondolásnak elhamarkodott, kapkodó megvalósítása nem sok eredményt ígér; főképpen eredménytelen marad a szerintem legfontosabb 1.*a)* és 2.*a)* kritériumok szerint. Nem teremt igazi tulajdonost, akinek erős érdekeltsége lenne a hatékonyság növelésében. A jelen pillanatban sok esetben szorosan összefonódott a súlyosan veszteséges nagy állami vállalat azzal a nagy állami bankkal, amely annak esetleg résztulajdonosa, és többnyire fő hitelezője. Ilyenkor a bank és a vállalat közös érdeke a vállalat megmentése (bail-out), mesterséges életben tartása. Félő, hogy ha a bank a jelenlegi tulajdonviszonyok mellett nagy részvénytársaságok tulajdonosa is lesz, akkor nem érvényesíti kellőképpen az üzleti szempontokat.

Fennáll az a veszély, hogy az állami tulajdonban lévő bankok továbbra is „politizálódott" intézmények maradnak; a mindenkori kormánypártok saját hitbizományuknak tekintik, ahová megpróbálják saját embereiket beültetni a vezető posztokra. Ez is óvatosságra int azzal a tervvel szemben, amely szerint már ebben a stádiumban gyártulajdonossá váljanak, mégpedig ingyenes állami adomány révén, holott még maguk is az állam tulajdonában vannak.

Nézetem szerint kívánatos lesz, ha egy későbbi stádiumban nálunk is végbemegy a tulajdonviszonyok olyasféle alakulása, amit az imént a japán és a német példa kapcsán említettem. Ahogy erősödik a bank vagy a bankszerű szervezet tulajdonosainak körében a bel- és külföldi magántulajdon súlya,[14] úgy válhatnak

[14] Emlékeztetek itt arra, amit már korábban hangsúlyoztam: a kulcskérdés nem az, vajon a részvények hány százaléka van valamely magántulajdonos kezében, hanem hogy övé-e a döntő szó. Lehet, hogy egy nagy tekintélyű külföldi magánbank már kisebbségi társtulajdonosként is domináns tulajdonossá válhat egy magyar bankban.

a nem pénzügyi jellegű, korábban állami tulajdonban volt vállalatok részleges tulajdonosává. Minél inkább valóban kommerciális alapon működő és a magántulajdon által dominált bankról vagy más, bankszerű pénzügyi szervezetről van szó, annál inkább elvárható tőle, hogy eleget tesz a *2.a)* követelménynek: szigorú felügyeletet gyakorol a tulajdonában lévő vállalat felett, és valóban tulajdonosi szemléletet képvisel. Más szóval, abban az ütemben, ahogyan szerves folyamatként halad előre a bankszektor privatizálása, előmozdítható az is, hogy egész részvénypakettek, sokféle, korábban állami tulajdonban volt vállalat részvényeiből kialakított portfoliók átkerüljenek a bankok tulajdonába. Ez lehet például a bankszektorban kialakuló vegyes vállalatok esetében az állam által bevitt tőkerész egyik kézenfekvő formája.

C-2. Nyugdíjalapok. Számos fejlett kapitalista országban a nyugdíjalapok váltak a vállalati részvények egyik fő tulajdonosává. Különösen kiemelkedik ebben a tekintetben Anglia, ahol a részvényeknek több mint a fele a nyugdíjrendszer kezében van.[15] A vita számos résztvevője azt javasolja, hogy hasonló tulajdonosi szerephez jussanak a nyugdíjalapok Kelet-Európában is. Ezért kissé részletesebben kell szólni erről a problémáról.

A szocialista rendszerben a nyugellátás állami feladat volt; a nyugdíjjárulékot adó módjára fizették be, és a nyugdíjkifizetés az állami költségvetést terhelte. Még ha a nyugdíjellátás külön intézmény kezében volt is, és névlegesen a nyugdíjjárulékként befolyt összeget külön alapként kezelték, a gyakorlatban az alap esetleges többletét az állam használta fel, és hiányát az állam fedezte. Noha a nyugdíjak reálértéke mindig elég alacsony volt, és az infláció hatására tovább csökkent, de legalább névleges összegét jogszabályok garantálták, ami némi biztonságot adott a nyugdíjasok számára. Más decentralizált nyugdíjrendszerek a szocialista gazdaságon belül nem működtek.

A posztszocialista átmenet során napirendre kerül a nyugdíjrendszer gyökeres átalakulása. Ennek végleges formái még egyik kelet-európai országban sem alakultak ki. Egyébként a nyugdíjrendszer a fejlett kapitalista országokban sem egyöntetű, és egyelőre abban sem alakult ki konszenzus Kelet-Európában, hogy melyik nyugati országot tekintsék példaképnek. Nem ennek a tanulmánynak a feladata ebben állást foglalni, de mivel az intézményi részvénytulajdon kapcsán mégsem kerülhető meg a nyugdíjalapok szerepe, a következő feltételezésből indulok ki.

Előbb-utóbb kialakul egy vegyes rendszer. Ennek egyik szegmense állami, azzal a feladattal, hogy legalább a létminimum szintjének megfelelő nyugdíjat garantáljon a jogosultaknak. Természetesen a jogszabályok előírhatnak garantált állami nyugdíjat ezen a minimális szinten felül, ezt azonban csak annak tudatában szabad megtenni, hogy ennek pénzügyi forrása végső soron az adó vagy az adó módjára behajtott társadalombiztosítási járulék.

A nyugdíjrendszer másik szegmense magánjellegű; elsődleges pénzügyi forrása az önkéntes járulékbefizetés. Ennek terhei a jogszabályoktól és a munkaszerződésektől függően oszlanak meg munkaadók és munkavállalók között. A nyugdíjalapok hálózata decentralizált; megjelenhetnek benne nonprofit jellegű szervezetek, amelyek kizárólagos feladata a tagok nyugdíjellátása, és vállalkozhatnak nyugdíjszerű járadék folyósítására profitorientált biztosítóvállalatok (insurance company) is.

Az állami szegmens bevételei és kiadásai kötelező erejű jogszabályokon alapulnak; ezzel szemben a magánszegmens tagsága önkéntes. A munkaadók és

[15] *M. E. Schaffer* [1990] szerint 1987-ben az angliai részvények 32 százaléka nyugdíjalapok (pension funds), 25 százaléka pedig biztosító intézetek kezében volt. Schaffer javaslatai a nyugdíjalapok és biztosítótársaságok szerepét illetően sok tekintetben közel állnak a jelen tanulmányban kifejtett elgondoláshoz.

a munkavállalók szabad elhatározásán múlik, hogy ezekbe belépnek-e. Minden munkaadó, illetve munkavállaló kifejlett decentralizált nyugdíjrendszer esetén többféle magánnyugdíjrendszer között választhat.

Nem látható ugyan előre, hogy pontosan milyen lesz a jövő nyugdíjrendszere Kelet-Európában, de eléggé reálisnak tűnik, hogy hasonlítani fog a fentiekben körvonalazott rendszerhez. Az is bizonyos, hogy az áttérés a vegyes (azaz magánszegmenssel is rendelkező) rendszerre csak fokozatos lehet, mivel a kiinduló helyzet nemzedéktől függően eltérő. Azoknak, akik már nyugdíjban vannak vagy közelednek a nyugdíjkorhatárhoz, már nincs választási lehetőségük: számukra garantált nyugdíjat kell biztosítani. Minél hosszabb az egyén életkilátása, annál inkább megadható neki a választási lehetőség ebben a tekintetben is. Saját kockázatára dönthet arról, hogy megtakarításainak egy részét egyik vagy másik magánnyugdíjrendszerre fordítja-e. Nyilván jó ideig eltart, amíg egy érett, felelősségteljes, decentralizált magánnyugdíjalap-szektor kifejlődik. Ez is a folyamatoknak ahhoz a típusához tartozik, amelyet a cikk egy előbbi részében szerves fejlődésnek neveztem.

Most már visszatérhetünk a részvények ügyéhez. Nyugaton számos magánnyugdíjalap részvényekbe és más értékpapírokba fekteti be a járulékokból felhalmozott tőkeállományt.[16] Az alapok szakértő menedzsereket alkalmaznak, akik a tagság érdekeinek messzemenő figyelembevételével igyekeznek minél kedvezőbb portfoliókat kialakítani. Noha hatalmas összegű tulajdon adásvétele felett tudnak diszponálni, ezt a befolyásukat csupán közvetve tudják érvényesíteni: azzal, hogy egyes értékpapírokat vesznek, másokat eladnak. Ez befolyásolja az árfolyamokat, ami azután visszahat a vállalatok értékelésére. Végső soron ez is fegyelmező hatást gyakorol a vállalat vezetésére, hiszen az értékelés zuhanása rossz bizonyítványt állít ki róluk, a látványos értéknövekedés pedig sikerükről tanúskodik, több-kevesebb pontatlansággal. Mindenesetre ez a fajta intézményi tulajdon csak részlegesen látja el a 2.*a)* funkciót: a vállalatvezetés ösztönzését és hatékony felügyeletét.

Azokból az értékpremisszákból kiindulva, amelyeket az első fejezetben fejtettem ki, kézenfekvőek a privatizálásra vonatkozó következtetések. Érdemes arra törekedni, hogy a decentralizált magánnyugdíjalapok részvénytulajdonossá váljanak. Nem kell kizárólag arra hagyatkozni, hogy majd annak idején a nálunk felhalmozódó befizetések egy részét részvényekbe fektetik be. Létrejöttüket elősegítheti, ha a nonprofit magánnyugdíjalapok tőkéjük egyik alkotóelemeként a korábban állami tulajdonban volt részvények egy-egy portfolióját kapják meg. Ez akár ingyenesen is átadható, hiszen van egy implicit ellentétel: átveszik a korábban kizárólag az államháztartást terhelő nyugdíjfizetés egy részét.

Természetesen megfelelő jogszabályokkal kell rendezni azokat a feltételeket, amelyek mellett az átruházás megtörténhet. Emellett gondoskodni kell arról is, hogy a nyugdíjalapok olyan részvénycsomaghoz jussanak, amelyek várható hozama pozitív, hiszen különben csalárd lenne az ügylet. Végső soron azok a nyugdíjasok járnának rosszul, akiknek nyugdíjvárakozásaiba beépül az intézetnek a részvénytulajdonból várható haszna.

Egyébként is világossá kell tenni a decentralizált nyugdíjrendszerek önkéntes tagjai számára, hogy mi a különbség az állami és a magánszegmens által folyósított nyugdíjak között. Mindkét esetben érvényesül bizonyos fokú kiszolgáltatottság. Az állami szegmensben a nyugdíjas ki van szolgáltatva a nyugdíjellátást szabályozó törvények alkotóinak és végrehajtóinak, a magánszegmensben viszont az értékpapírpiac hullámzásainak, továbbá azoknak, akik a magánnyugdíjalap értékpapírjait sikeresen vagy kevésbé sikeresen kezelik.

[16] Az Egyesült Államokban például számos nyugdíjalap a járulék befizetőire bízza annak eldöntését, hogy befizetéseiből mennyit fektessenek be a részvénypiacon, mennyit a kötvénypiacon és mennyit a pénzpiacon.

Az értékpremisszákból következik az is, mely sémákat tanácsos elvetni. Felvetődött az a gondolat, hogy még mielőtt bármiféle decentralizálás és privatizálás végbemenne a nyugdíjrendszerben, kapjon részvényeket az állami nyugdíjrendszer. Magyarországon például már meg is kezdődött ez az átadás. Nézetem szerint ez látszatintézkedés, amelytől különösebb hasznos hatás nem várható. A központosított állami nyugdíjrendszer az állami bürokrácia egyik ága — és ez rendjén is van így. De ha az a funkciója, hogy jogszabály erejével garantáljon nyugdíjakat, akkor bevételi forrásait nem szabad függővé tenni az értékpapírpiac hullámzásaitól, a profitok szerencsés vagy balszerencsés alakulásától.

C-3. Biztosítóintézetek. A helyzet ezzel kapcsolatban nagyon hasonlít a nyugdíjrendszer ügyéhez, ezért az előbbi pontra utalva mindjárt a végkövetkeztetésekre térhetek rá.

Amíg kizárólag állami tulajdonban lévő, oligopolisztikus nagy biztosítóintézetek működnek, addig csupán látszatintézkedés ezek kezébe adni részvénytulajdont. Ez is csak a már korábban tárgyalt „kereszttulajdonlás" egyik formája: az egyik állami intézmény tulajdonosa a másik állami vállalatnak.

Az általam is képviselt értékpremisszák azt a megoldást sugalmazzák, hogy érdemes támogatni a biztosítási rendszer részleges privatizációját. E rendszerben egymás mellett működne egy állami és egy magánszegmens; utóbbiban megjelenhetnének mind nonprofit, mind pedig profitra orientált biztosítók. A magánbiztosító-vállalatokat buzdítani kell arra, hogy a náluk felhalmozódó tőke egy részét részvényekbe fektessék be. Kellő jogszabályi garanciák és megfelelő felügyelet mellett az állam átadhat részvénycsomagokat, akár ingyenesen is, a nonprofit magánbiztosítóknak, hogy ezzel is előmozdítsa létrejöttüket és megerősödésüket. Itt is olyan tulajdontranszferről van szó, amelynek van implicit ellentétele: a szerves fejlődés révén létrejövő magánbiztosító-szektor fokozatosan át tudja venni a garantált állami biztosítás terheinek egy részét.[17]

C-4. Kulturális és oktatási intézmények, jótékonysági egyesületek és alapítványok, egyházak. Olyan intézményeket soroltunk fel, amelyek fejlett piacgazdaságokban esetleg részvényekbe vagy más értékpapírokba fektetik be felhalmozott megtakarításaikat. Ez nyilván kifejlődik majd Kelet-Európában is. Minél erősebb kötelékek fűzik egy-egy ilyen intézmény vezetését magához az intézményhez, minél erősebbek a tradíciói, minél inkább felelősséget érez az intézmény funkcióinak ellátásáért és ezzel együtt anyagi helyzetéért, annál inkább számítani lehet arra, hogy jó gazdája lesz a kezében levő vagyonnak. Ehhez persze az is kell, hogy találjon olyan pénzügyi menedzsereket, akik szakértelemmel látják el az értékpapírokkal való gazdálkodás feladatát.

Itt ismét a korábban állami tulajdonban volt vagyon potenciális vevőinek egy csoportjával állunk szemben. Számítani lehet arra, hogy ezek az intézmények részvényeket fognak beszerezni. De a folyamat fel is gyorsítható. Értékpremisszáimból nem következik semmilyen érv az ellen, hogy akár ingyen is hozzájussanak részvénycsomagokhoz a nevezett intézmények. Csupán a megfelelő jogszabályi és felügyeleti garanciákat kell megteremteni. És persze meg kell győződni azokról a lényegbevágó társadalmi feltételekről, amelyek biztosít-

[17] Külön is felhívom a figyelmet ennek a teherátadásnak a méltányos lebonyolítására. Semmiképpen se károsodjék az állampolgár, a *C*-2. esetben a nyugdíjas és a *C*-3. esetben a beteg vagy más biztosítási ügyfél. Ne történjék meg az, hogy az állami szegmens siet megszabadulni a kötelezettségeitől, mondván: a magánszegmens már kapott ingyenrészvényeket — miközben a valóságban ezek a részvények még nem garantálnak kellő jövedelmet a nyugdíjak vagy biztosítási kifizetések fedezésére. Ebben a tekintetben különleges figyelemre, előrelátásra és tapintatra van szükség, amely megóvja az amúgy is bizonytalanságoktól gyötört állampolgárt a további szorongástól.

ják, hogy az intézmény valóban jó gazdája lesz a neki ajándékba adott állami tulajdonnak, mert szívén viseli saját intézményének sorsát.

C-5. Helyi önkormányzatok. A korábban központilag kezelt állami vagyon egy része várhatóan átkerül az önkormányzatok tulajdonába. Ez szükséges és kívánatos folyamat a hatalom decentralizálása érdekében — de nyilvánvalóan nem része a privatizálásnak. A helyi önkormányzat is az állam része; itt tehát az egyik állami kézből egy másik állami kézbe kerül a vagyon. Ezt azért érdemes említeni, mert a vitákban sokszor összemossák a *C*-1-től *C*-4-ig terjedő eseteket, amelyek valóban privatizálást foglalhatnak magukban, a *C*-5. esettel, amely nem privatizálás, csupán az államon belüli decentralizálás.[18]

Az intézményi tulajdonformák tárgyalásának végére érve még néhány általános megjegyzést tennék. A valóban magántulajdonosi intézményi formákat nem célszerű bürokratikus úton, állami dekrétumokkal, egy csapásra létrehozni — és nemcsak nem célszerű, de többnyire nem is lehetséges. Ezek is evolutív folyamatok eredményeképpen fognak kialakulni. Fejlődésük sebessége számos tényezőtől függ majd: a bel- és külföldi magántőke ez irányú befektetési kedvétől (*C*-1., *C*-3.); az intézményi részvénytulajdont menedzselni képes bel- és külföldi szakértők kínálatától (*C*-1., *C*-2., *C*-3., *C*-4.). De függ az állam törvényhozóitól és végrehajtó apparátusának aktivitásától is: milyen gyorsan alakulnak ki az alkalmas jogi keretek és felügyeleti intézmények, mennyire kezdeményező a bürokrácia megfelelő új intézmények életre hívásában, és végül milyen mértékben kerül sor állami tulajdon ingyenes átadására az intézményi tulajdonos szervezetek induló tőkéjének megteremtéséhez.

D) Anonim részvényesek. Az érett modern kapitalizmusban fontos szerepet játszik az anonim részvényes, aki maga nem rendelkezik elegendő tőkeerővel ahhoz, hogy hangját közvetlenül hallassa a részvénytársaság közgyűlésén, de akinek módjában van a lábával szavazni. Ha a vállalat jövendő jövedelmezőségében nem bízik eléggé más befektetések várható jövedelmezőségéhez képest, akkor eladja részvényeit: fordított esetben pedig részvényt vesz. A részvények keresletének, kínálatának és árfolyamának alakulása azután közvetett módon befolyást gyakorol egyfelől a közgyűlésen legnagyobb súllyal reprezentált tulajdonosokra, másfelől a vállalat vezetésére is. Mindez a közvetett hatás a tőzsdéből, a részvények adásvételével foglalkozó ügynökségekből, továbbá a bankokból és más bankszerű szervezetekből álló széles közvetítői hálózaton keresztül érvényesül.

Ezek az intézmények is kezdenek immár megjelenni a kelet-európai gazdaságokban; néhány ország fővárosában már értéktőzsde működik, és jelentéseket közölnek a nyilvános forgalmazott részvények forgalmáról és napi árfolyamairól. Mindez azonban még gyerekcipőben jár; időre lesz szükség, amíg a tulajdonnak ez a formája és ezzel együtt az értékpapírok elsődleges és másodlagos piaca szerves fejlődés keretében széles körűvé válik. Sok minden kell ehhez; megszokás és rutin, bizalom, széles szakembergárda, megfelelő jogszabályok, hatékony állami felügyelet és így tovább.

Vessünk egy pillantást a távolabbi jövőbe! Arra számíthatunk, hogy a részvénytársaságok szerepe és tulajdonuk eloszlása a fejlett kapitalista országokéhoz hasonló irányban fejlődik majd. Mi jellemzi tehát az ottani helyzetet?

[18] Más kérdés, hogy a korábban központilag kezelt állami vagyon egy részének átadása az önkormányzatok tulajdonába meggyorsíthatja a privatizálást. Ez a hatás persze csak akkor következik be, ha az önkormányzat jogilag fel van hatalmazva a tulajdonában levő vagyon magánkézbe adására, továbbá ha az önkormányzat gazdaságilag érdekelt is ebben. Az is fontos szerepet játszhat, vajon a választott önkormányzati tisztviselők és képviselők újraválasztásuk szempontjából népszerűnek tartják-e a privatizálás elősegítését.

Egész sor európai országban, amelyben a szocialista rend által okozott megszakítás nélkül, folyamatosan élt a kapitalista piacgazdaság, az összes termelővagyonnak csupán egy része működik részvénytársasági formában. Ez utóbbinak megint csupán egy kisebb hányada tartozik a nyilvánosan forgalmazott részvényekre alapozott társaságok közé.[19] Ez a hányad kisebb az európai kontinensen, mint Nagy-Britanniában vagy az Egyesült Államokban.

Az emberek egy része kész önként részvénybe fektetni megtakarításait. Mások azonban nem vállalják az ezzel kapcsolatos bizonytalanságot és előnyben részesítenek más befektetési lehetőségeket. A többi között ez magyarázza a részvénytulajdon eloszlásának koncentrációját. Az Egyesült Államokban például az Értékpapír és Tőzsdebizottság (Securities and Exchange Commission) kimutatta, hogy a lakosság 87 százaléka csupán a részvények egy százalékát birtokolja, a jövedelemeloszlásban feljebb lévők birtokolják a részvények 99 százalékát. E csoporton belül a leggazdagabb egy százalék a részvények 80 százalékának birtokosa, s ezen belül is a legesleggazdagabb 0,1 százalék birtokolja az összes részvény 40 százalékát.[20]

A valóságos kapitalizmus nem „népi kapitalizmus". Az amerikai számok fényében sajátosnak tűnik az az elképzelés, amely részjegyek ingyenes elosztásával egy csapásra részvényessé akar tenni minden állampolgárt. Ismét Hayek szóhasználatát idézem: ez „konstruktivista" elképzelés, mesterséges és mesterkélt; emiatt tökéletesen idegen a kapitalizmus reális fejlődésétől. Nem hiszem, hogy a lakosság egészének belülről fakadó kívánsága az, hogy egy kis darabka részvénytulajdonnal rendelkezzék. Ráadásul félő, hogy hiányozni fog a részvények roppant méretű elsődleges és másodlagos forgalmához szükséges, hozzáértő és tisztességes, kellően ellenőrzött intézmények és szakemberek hálózata.

A magam részéről csupán egy hasznot remélnék a tömeges részvényosztási akcióktól: ez az állami tulajdon részarányának drasztikus csökkenése. Ez megkönnyítheti a részvénytársaságon belül fellépő domináns csoport súlyának növekedését, hiszen nem áll vele szemben egy nagy súlyt képviselő állami tulajdonos. Ez az előny önmagában sem lebecsülendő. De azért nem táplálhatunk túlzott várakozásokat. Annak a két célnak az elérését, amelyet az értékekről szóló fejezetben különös hangsúllyal emeltem ki, nevezetesen a széles vállalkozói-üzletemberi rétegek kifejlődését [1.*a)* cél] és a hatékonyságra való ösztönzés erősítését [2.*a*) cél] kevéssé mozdítja elő a minden állampolgárnak kiosztott részvény- vagy vagyonjegytulajdon. Ugyanakkor negatív hatástól tartok a többi gazdasági kritérium szempontjából. Az amúgy is nehéz helyzetben lévő államkincstár elesik az eladás potenciális bevételeitől [2.*c)* szempont]. Az ajándékban részesülők egy része hamar túlad a kezében lévő részvényeken vagy vauchereken, és a kapott pénzzel a fogyasztói piacon jelentkezik, ami növelheti az inflációs nyomást [2.*c)* szempont]. Mindenképpen olyan trade-off-ról van szó, amely a privatizálást gyorsító előnyökkel komolyan mérlegelendő hátrányokat állít szembe.

Úgy tűnik, hogy Kelet-Németországban és Magyarországon nem kerül sor részvények vagy vaucherek általános ingyenes kiosztására, viszont Lengyelországban és Csehszlovákiában eléggé előrehaladott az erre vonatkozó elgondolások megvalósítása. Lehet, hogy a tapasztalat rácáfol majd a fentiekben kifejtett szkepticizmusra. Ez esetben kész leszek felülvizsgálni álláspontomat.

Mint már említettem, a minden állampolgárnak ingyenes részvényt vagy vagyonjegyet juttatni kívánó konstrukciók indokolásául fel szoktak hozni disztributív-etikai érveket is: ezt minősítik az újjászületendő kapitalizmus fair és egyenlő esélyeket biztosító startjának [4.*c)* cél]. Ellenérveim egy részét már elmondtam.

[19] Ezen azokat a részvényeket kell érteni, amelyeket a tőzsdén jegyeznek, és a tőzsdei forgalom tárgyát képezik.

[20] Az adat forrása *J. O. Light* és *W. L. White* [1979] 338. o.

Ezekhez most, az intézményi tulajdonformák áttekintése után még egy további észrevételt fűznék. Aki valóban növelni akarja az esélyegyenlőséget és helyesli az állami tulajdon ingyenes átadását, az kezdeményezze valóban jövedelmező részvények ajándékozását jótékonysági egyesületek, egészségügyi és oktatási szervezetek, ösztöndíjakat adó alapítványok és más hasonló nem állami, autonóm intézmények számára. Ez valóban a jövedelem- és vagyoneloszlásban alul lévők felemelését segítheti elő; sokkal hatásosabban, mint as zegénynek és gazdagnak egyenlő mértékben juttatott részvény vagy vaucher.

Ezen a ponton célszerű lesz röviden összefoglalni az „ingyenesség" ügyében elfoglalt álláspontomat, amelyet a tanulmány több pontja érintett. Nézetem szerint van létjogosultsága annak, hogy a korábban állami tulajdonban volt vagyon egy részét ingyen adják át új magántulajdonosnak. Ezek körébe tartozhatnának a következők: nonprofit magán-nyugdíjintézetek és magán-biztosítóintézetek, kulturális és oktatási intézmények, jótékonysági egyesületek, alapítványok és egyházak. Tulajdonképpen a munkavállalói részvényvásárláskor adott árkedvezmény is magában foglal egy ajándékelemet. Ezekre az átadásokra (transzferekre) is csak meghatározott feltételek mellett kerüljön sor. (A feltételekről szó volt a tanulmányban.) Ezen túlmenő ajándékosztást nem tartanék indokoltnak.[21]

Hazai és külföldi tulajdon

Az előzőekben tárgyalt tulajdonformák és intézmények bármelyikével kapcsolatban felvetődik a kérdés: belföldi vagy külföldi-e a tulajdonos. Először két szélsőséges álláspontot ismertetek. Az egyik a szűk látókörű nacionalizmus és xenofóbia álláspontja, amely el akar zárkózni minden külföldi tőkebehatolástól, félti tőle a nemzeti függetlenséget és a kialakuló gazdasági élet sajátos nemzeti karakterét.

Nézetem szerint ez súlyos károkat okozó álláspont. Kelet-Európának óriási szüksége van a külföld támogatására, annak minden formájára. Különlegesen fontos a külföldi közvetlen tőkebefektetés a gazdaság minden szektorában, de legfőképpen a pénzügyi szektorban. Kívánatos, hogy a külföldi tőke részt vegyen a korábban állami tulajdonban lévő vállalatok megvásárlásában. Ahol egy komoly külföldi cég kezébe kerül a vagyon, ott igazi tulajdonosként lép fel, eleget téve a 2.*a)* kritériumnak, a hatékonyságra való ösztönzés és a menedzsment feletti szigorú felügyelet követelményének.

A magam részéről nem értenék egyet a másik véglettel sem, nevezetesen azzal az állásponttal, amely szerint tökéletesen közömbös, hogy melyik szektorban mekkora a külföldi tőke részaránya. Vannak kulcspozíciók, amelyeket célszerű nemzeti tulajdonban megtartani, mert ez nélkülözhetetlen a szuverenitáshoz. Körültekintő külgazdasági politikával érdemes előmozdítani, hogy a külföldről származó tőkebefektetések forrása ne összpontosuljon egyetlen országban, hanem megoszoljék különböző országok között. Ez megkönnyíti az ország manőverezési lehetőségét, és ezzel erősíti függetlenségét. Ezeken a megfontolásokon túlmenően arra is szükség van, hogy a polgárosodásban nagy számban vegyenek részt az ország saját lakosai, mert ez fogja megszilárdítani a magántulajdonon alapuló piacgazdaság honi bázisát. Az 1.*a)* követelményhez, a polgárosodás irányába mutató társadalmi átalakuláshoz hozzátartozik, hogy a kapitalizmusnak elsősorban a hazai talajban kell gyökeret vernie.

[21] Könyvem elzárkózott a minden állampolgárnak ingyen juttatott részvények vagy más értékpapírok gondolatától, és egyáltalán nem érintette az ingyenes juttatás más formáit (*Kornai* [1990]). Mai álláspontom tehát egy fontos ponton korrigálja a korábbit, mert nemcsak megvalósíthatónak, hanem kívánatosnak is tartom az ingyenes átadás néhány kitüntetett formáját.

A privatizálás sebessége

Azoktól, akik a privatizálással kapcsolatos vitákban részt vesznek, rendszerint megkérdezik: a gyors vagy a lassú privatizálást javasolják-e? Azt hiszem, ez ebben a formában rosszul feltett kérdés. Senki sem állítja önmagáról azt, hogy a lassúság híve. Ha szabad ezen a helyen egy szubjektív megjegyzést tennem: engem különösen zavar, ha azt állítják rólam, hogy a lassú privatizálást hirdetem.

Amiről vitatkozni kell, az nem a sebesség, hanem az értékek megválasztása, az állam szerepének kijelölése, valamint a különböző tulajdonformák és tulajdonostípusok jelentőségének megítélése. Ha ezekben a vitakérdésekben állást foglal valaki, akkor ennek a döntésnek az *eredőjeképpen* adódik egy várható sebesség.

Szeretném kijelenteni: híve vagyok annak, hogy minél gyorsabban menjen végbe a privatizálás folyamata. De nem hiszem, hogy a gyorsítás valamilyen szellemes trükkel elérhető. Nem bízom abban, hogy egy ügyes szervezeti forma kieszelése és a végrehajtás erélyessége elégséges feltétele annak, hogy a privatizálás gyorsan menjen végbe.

A kulcskérdés, megítélésem szerint, nem az, hogy milyen ütemben történik meg a korábban állami tulajdonban volt vagyon magánkézbe adása. A legfontosabb az, hogy milyen ütemben nő a magánszektor, akár az *1.* úton: újonnan létesített vállalkozások formájában, akár a *2.* úton: állami vagyon átvételével, akár pedig e két forma kombinációi révén.

Könnyen ellenőrizhető a következő kis számítás. Tegyük fel, hogy a privatizálási folyamat kezdetén, a valóságos[22] GDP 75 százalékát adta az állami szektor és 25 százalékát a magánszektor. A legközelebbi időben évenként 25 százalékkal nő a magánszektor termelése, és ugyanakkor évenként 10 százalékkal csökken az állami szektoré. Ilyen körülmények között már a negyedik év végére túlsúlyra került a magánszektor a termelésben. A szélesebb értelemben vett privatizálás a kétféle dinamika ütemkülönbségétől és ezen belül is legfőképpen a magánszektor vitalitásától függ, nem pedig attól, hogy milyen rafinált fogást találnak ki az állami részvények magánkézbe adására.

Ez optimizmusra jogosít fel. Végső soron nem a kelet-európai kormányok, az ellenzéki erők, a külföldi kormányok és nemzetközi szervezetek, a bel- és külföldi tanácsadók bölcsességén vagy ostobaságán, erélyén vagy gyengeségén múlik majd a privatizálás; ezek legfeljebb lassíthatják vagy gyorsíthatják az eseményeket. A folyamatot feltartóztathatatlan belső erő, a mai és a jövendő magántulajdonosok belső érdekeltsége hajtja előre.

Hivatkozások

Alchian, A. A. [1950]: Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. Journal of Political Economy, *58* (93), 211—221. o.

Ehrlich, É. [1985]: The Size Structure of Manufacturing Establishments and Enterprises: An International Comparison. Journal of Comparative Economics 1985, *9* (3), 267—295. o.

Fischer, S.—Gelb, A. [1990]: Issues in Socialist Economy Reform. Kézirat, MIT, Cambridge, Mass.

Friedmann, J. [1989]: Sur l'Expérience de Privatization et sur les Noyaux Stables, Commentaire, 1989, 11—18. o.

Frydman, R.—Rapaczynski, A. [1990]: Markets and Institutions in Large Scale Privatizations. Kézirat, New York University, New York.

Hayek, F. A. [1960]: The Constitution of Liberty. Routledge, London and Chicago University Press, Chicago.

[22] Ez magában foglalja a hivatalos statisztika által nem kellőképpen számításba vett második gazdaságot is.

HAYEK, F. A. [1973]: Legislation and Liberty. Chicago University Press, Chicago.
HINDS, M. [1990]: Issues in the Introduction of Market Forces in Eastern European Socialist Countries. Kézirat, World Bank, Washington D.C.
KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG, Budapest. Angolul: The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System. The Example of Hungary. Norton, New York, 1990.
KORNAI JÁNOS [1990]: Kiegészítések a „Röpirathoz". Közgazdasági Szemle, 1990, *37* (7—8), 769—793. o.
LEWANDOWSKI, J.—SZOMBURG, J. [1989]: Property Reform as a Basis for Social and Economic Reform. Communist Economies, 1989, *1* (3), 257—268. o.
LIGHT, J. O.—WHITE, W. L. [1979]: The Financial System. R. D. Irwin, Homewood, Ill.
LIPTON, D—SACHS, J. [1990]: Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland. Brookings Papers, 1990 (2), 293—333. o.
MÓRA MÁRIA [1991]: Az állami vállalatok (ál)privatizációja. Közgazdasági Szemle, 1991, *38* (2), 565—584. o.
MURRELL, P. [1990*a*]: The Nature of Socialist Economies: Lessons from Eastern European Foreign Trade. Princeton University Press, Princeton.
MURRELL, P. [1990*b*]: An Evolutionary Perspective on Reform of the Eastern European Economies. Kézirat, University of Maryland, College Park.
SCHAFFER, M. E. [1990]: On the Use of Pension Funds in the Privatization of Polish State-Owned Enterprises. Kézirat. London School of Economics, London.
SCHUMPETER, J. A. [1939]: Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. McGraw-Hill, New York.
SCHUMPETER, J. A. [1980]: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
SCHUMPETER, J. A. [1989]: Economic Theory and Entrepreneurial History. Megjelent: Change and the Entrepreneur. A Research Center in Entrepreneurial History szerkesztésében, Harvard University. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949, 63—84. o. Újra megjelent a következő kötetben: *J. A. Schumpeter.* Essays. Transaction Publishers, New Brunswick and Oxford, szerk.: *R. V. Clemence,* 1989, 253—271. o.
STARK, D. [1990]: Privatization in Hungary: From Plan to Market or From Plan to Clan? East European Politics and Societies, 1990, *4* (3), 351—392. o. Magyarul: Közgazdasági Szemle, 1991. 9. sz.
SZELÉNYI IVÁN [1988]: Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisment in Rural Hungary. *Manchin R., Juhász P., Magyar B.* és *Martin B.* közreműködésével. University of Madison Press, Madison.
TINBERGEN, J. [1952]: On the Theory of Economic Policy. North-Holland Publishing Co., Amsterdam.
VOSZKA ÉVA [1991]: Tulajdonreform vagy privatizáció? Közgazdasági Szemle, 1991, *38* (6), 117—133. o.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 11. sz. (1041—1057. o.)

GÁBOR R. ISTVÁN

Második gazdaság—modernitás—dualitás. Tegnapi jövőképeink mai szemmel

Hozzászólás egy elmaradt vitához

A gazdasági összeomlás elkerüléséhez s a magántulajdon túlsúlyán alapuló életképes piacgazdaság egyidejű kiépítéséhez Magyarországon gyors privatizáció és a magánvállalkozás mielőbbi teljes liberalizálása szükséges. Ez azonban önmagában nem elégséges feltétel, miközben egy ilyen programmal szemben a mai magánvállalkozók részéről is ellenállásra kell számítani, amelyet protekcionista védelmükkel közömbösíteni sem nem lehetséges, sem nem ajánlatos. Megoldást a magángazdaságon belüli kooperáció tudatos előmozdítása ígér.

> A magyar polgárosodás folyamata 1949-ben drámaian megszakadt és évtizedekre vissza lett vetve. Nyomokban már a 60-as évektől kezdve újraindult, a háztáji gazdaság, a szélesedő legális magántevékenység, a második gazdaság formájában. Most jó esélyek vannak arra, hogy ez a polgárosodás meggyorsul ... De még gyorsulás esetén is hosszú évekre, sőt valószínűleg évtizedekre lesz szükség fejlett és érett magánszektor kibontakozásához. (*Kornai* [1989] 26. o.)
>
> Mind az új, mind a régi elit bizonytalan abban, hogy mennyire akar új nemzeti tulajdonos polgárságot. ... olyan nyilvánvalónak tűnik, miként lehet a gazdasági süllyedést vagy összeomlást elkerülni. Ha az államgazdasághoz hozzá sem nyúlnak, csak egyszerűen szabadjára engedik azt a 25 % magánvállalkozásra vágyakozó hazai polgárt, akkor a gazdasági dinamizmus hihetetlen forrásait tudnák felszabadítani. (*Szelényi* [1989] 34. o.)

A második gazdaságra[1] irányuló kutatásaink elmúlt másfél évtizedének talán a legfontosabb eredménye annak a korábbi felfogásnak az eloszlatása volt, amelyik gazdaságunknak ezt a szeletét a szocializmustól idegennek s ezért átmenetinek

[1] Második gazdaságon itt és a továbbiakban a hatvanas évek második fele és a nyolcvanas évek vége közötti időszak Magyarországának szélesen felfogott magángazdaságát értjük. Lényegében a hetvenes évek végén adott meghatározásunknak megfelelően (*Gábor* [1979*a*]) idesorolunk minden olyan legalizáltan végezhető vagy eltűrt jövedelemvezérelt tevékenységet, amelyet a lakosság az „első gazdaságon" kívül, vagyis nem szocialista szektorbeli foglalkoztatottként végez. Ennek megfelelően első gazdaságnak a szocialista (állami és nagyszövetkezeti) szektort tekintjük.

Gábor R. István a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Emberi Erőforrások Tanszékének tanára.

tekintette: részint a kapitalista múlt vagy környezet maradványaként vagy beszüremléseként értelmezte, részint a központi tervezés és irányítás technikai fogyatékosságaiból eredeztette. E felfogással szemben vizsgálataink kimutatták, hogy a magyar második gazdaság a rendszer szerves része, s ezzel az első gazdaságról alkotott képünket is gazdagították.

Annak kimutatása, hogy az államszocialista berendezkedés viszonyai között kiépült második gazdaság sok tekintetben rendszerspecifikus gazdasági képződmény, egyszersmind szembehelyezkedést jelentett mind a „jogi nominalizmus" jellemezte megközelítéssel — amelyik az államszocializmus második gazdaságát lényegében a nyugati piacgazdaságok kistermelő-kisvállalkozó szektorának, illetőleg az ottani ún. informális gazdaságnak a mintájára gondolta el —, mind pedig a „szimmetria elvű", szillogizmussal operáló felfogással, amelyik e második gazdaságra a magántőkés piacgazdaságokbeli állami szektor, illetőleg az ottani redisztribúció vagy jóléti állam funkcionális megfelelőjeként tekintett.

A második gazdaság rendszerspecifikus jellegének középpontba állítása persze nem jelentette mindenfajta közös jegynek vagy funkcionális megfelelésnek a kizárását. Azt azonban igen, hogy a második gazdaság strukturális helyének és működésének a tanulmányozásában elsősorban azt az általános feltételezésünket igyekeztünk részletesebben kimunkálni és ellenőrizni, miszerint e gazdaság rendszerszerű jellegzetességei részint a hiánygazdaságként újratermelődő első gazdaság túlsúlyából fakadnak, részint az állam magángazdasági tevékenységekkel szembeni ellentmondásos törekvéseiben gyökereznek. Ezt az alaphipotézisünket olyan feltételezésnek tekintettük, amelyik a második gazdaságnak mind a leíró-magyarázó elméletében, mind várható fejlődési irányainak a kikövetkeztetésében, mind pedig tényleges és lehetséges (kívánatos) gazdaságpolitikai kezelésének a tisztázásában kulcsjelentőségű kiindulópont.

E kiindulópontunk egyenes következményének kellett betudnunk, hogy a nyolcvanas évek legvégén, amikor az államszocialista magyar gazdaság továbbreformálása helyett tőkés piacgazdasággá való átalakítása került napirendre, kutatási eredményeink leértékelődtek. Hiszen maga a „második gazdaság" mint a leépülőfélben lévő államszocialista rendszerhez szorosan kötődő fogalom is egyszeriben időszerűtlennek tűnt. Az átalakulás nehézségei nyomán azonban ez a leértékelődés átmenetinek bizonyult. Kiderült: a gyors átalakulás esélyeinek valósághű megítéléséhez nem elegendő a viszonylag széles magángazdaság meglétével mint pozitív örökséggel számolnunk. Számot kell vetnünk azokkal a jegyekkel is, amelyeket a második gazdaságon mint a magángazdaság sajátos formáján és résztvevőinek „emlékezetében" — hajlamaiban és beidegződéseiben — az államszocialista fejlődés évtizedei maguk után hagytak. Az örökség mindkét oldalát tanulmányozni kell, ha kielégítően meg akarjuk érteni azt a szerepet, amelyet a piacgazdasággá való mielőbbi átalakulásban az államszocializmus második gazdaságából kifejlődő kistermelés és magánvállalkozás az elkövetkező években játszhat.

Korábbi kutatási eredményeink felidézésével és újraértékelésével e cikkben ennek a feladatnak az elvégzéséhez kívánunk hozzájárulni. Cikkünk fő következtetése: a tervbe vett modernizációs átalakulás aligha mehet végbe olyan forgatókönyvek szerint, amelyek ezt az átalakulást, kimondva vagy kimondatlanul, a mai kistermelők és kisvállalkozók érdekeivel egyértelműen és közvetlenül egybevágó folyamatnak tételezik fel.

A „túlállamosítás" és mellékkövetkezménye — a második gazdaság kialakulása és térnyerése

A magyarországi második gazdaság strukturális helyzetének és evolúciós szerepének megítélésében ma is abból a felismerésből célszerű kiindulnunk, amelyik szerint a gazdaság eme szektorának kiépülése a hatvanas évek második felére nyúlik vissza. A termelés magánformái elleni támadások hatására akkorra a főfoglalkozásszerű gazdasági tevékenység szinte kizárólagos formájává a szocialista (állami és szövetkezeti) nagyüzemi szektorbeli munkavállalás vált. Paradox módon ekkortól beszélhetünk a kisüzemi magántevékenységnek piacvezérelt, a nagyüzemi jellegű első gazdasággal szimbiotikus — félig kiegészítő, félig kompetitív — viszonyban álló, elkülönült alrendszerré szerveződéséről.

A második gazdaságba való tömeges bekapcsolódáshoz az első lökést a hatvanas évek második felének viszonylag gyors életszínvonal-emelkedése és — részint ezzel, részint a Nyugattól való elzárkózás enyhülésével összefüggésben — a fogyasztás- és szerzésvágynak s a munkához való instrumentális viszonynak a térhódítása adta. Ezen túlmenően a parasztság mezőgazdasági nagyvállalatokba tömörítése és jelentős paraszti tömegek átáramlása az iparba és az építőiparba azt eredményezte, hogy a parasztság körében is gyakorlatilag érvényét vesztette az a hagyományos értékrend, amelyik a háztartás fogyasztására mint a gazdálkodáshoz szükséges munkaerő újratermelésének eszközére tekintett.

Ami a bekapcsolódás feltételeit illeti, a legfontosabb akkori fejlemények: a munkahely-változtatás jogi korlátainak eltörlése mint az 1968-as reformfolyamatot előkészítő munkaügyi lépés, a globális munkaerőhiány megjelenése, valamint a reform első éveiben a kisvállalkozások gazdasági szerepének elismerése.[2] Ezek a fejlemények tágabb teret nyitottak a háztartások számításra alapozott munkaerő-hasznosításának, beleértve a második gazdaságban való részvételt.[3]

A második gazdaság hosszú távú megerősödése helyett mindazonáltal az ország politikai és gazdasági vezetése inkább azzal számolt, hogy a piac első gazdaságbeli szerepének növelése a második gazdaság (eleinte talán tudatosan késleltetendő) visszaszorulásához fog vezetni. Ezzel szemben a második gazdaság a hetvenes években továbbra is bővült, miközben a helyzetére — részben magának a reformfolyamatnak a visszafordításával összefüggésben, de részben mélyebb, rendszerbeli okok következtében — hullámzó hatósági kezelés nyomta rá a bélyegét. Térségenként és termelési szektoronként eltérő hevességű megszorító és elítélő hadjáratok, majd a második gazdaság működési feltételeit javító, sietve hozott kiigazító intézkedések követték egymást.[4]

[2] Talán hozzátehetjük: kényszeredett és gyanakvásteli elismerése. Ez hallható ki *Nyers Rezső* korabeli programadó cikkének [1968] hangvételéből: „Ma a kispolgárság létszáma 2—3% Magyarországon, gazdasági tevékenységének társadalmi súlya is ehhez hasonló. A szocialista társadalom fejlődésére érdemi keresztező hatást nem gyakorolnak. Ugyanakkor az állam részéről szüntelenül *ellenőrizni* kell őket, hiszen ez haszonra törekvő réteg, nem a társadalom boldogulását tekinti fő céljának, hanem a saját hasznát". (Kiemelés az eredetiben.)

[3] A dolgozók kalkulatív magatartásának fontosságát éles megvilágításba helyezték a reform első éveinek magas vállalatközi munkaerő-vándorlási rátái. A vállalkozói magatartás akkori terjedéséről különösen a mezőgazdasági termelőszövetkezetek szaporodó melléküzemágai tanúskodtak. E melléküzemek ugyanis nem annyira a hivatalosan hangoztatott indítékokból: a foglalkoztatás ciklikus ingadozásának enyhítésére vagy a mezőgazdaságban felszabadult munkaerő lekötésére létesültek, mint inkább — elsősorban a főváros körzetében — szövetkezeti mezbe burkolt félmagán vállalkozásokként (lásd *Rupp* [1983]). Látványos fellendülés következett be a háztáji gazdálkodásban is.

[4] A háztáji gazdálkodás, illetve a kisipar hivatalos megítélésének és kezelésének hullámzásairól lásd *Gábor* [1983], illetve *Gábor—Horváth* [1987]. Említést érdemel to-

E cikcakkpolitika tanulságai egyrészt, másrészt a gazdasági növekedés és életszínvonal-emelkedés romló kilátásai a hetvenes évek vége felé az ország vezetését a második gazdaság tartós létjogosultságával való következetesebb számvetésre késztették. Hasonló irányban hatott a lakossági ellátás romlásától való félelem, valamint a kisvállalkozók mint lehetséges üzletfelek (szállítók és alvállalkozók) hiányából fakadó nagyvállalati gondok.

Ez a számvetés megmutatkozott az egyéni és társas kistermelés és kisvállalkozás jogi formáinak változatosabbá válásában, a második gazdaságbeli egységek által űzhető tevékenységek körének kiszélesítésében, a magángazdasági szervezetek méretkorlátainak tágításában, az üzletalapítások engedélyezésének egyszerűsítésében és indokoltságuk hatósági mérlegelésének megszüntetésében. Az akkortól követett kiegyensúlyozottabb kistermelés- és kisvállalkozás-politika, párosulva a csökkenő reálbérek folytán a háztartásokra nehezedő gazdasági nyomással, a nyolcvanas évek végére minden korábbi várakozást felülmúló második gazdaságbeli részvételhez vezetett.

A második gazdaság térnyerését ugyanakkor mindvégig a főfoglalkozásszerű részvétel arányának csökkenése kísérte, ami a hetvenes évek második feléig lényegében egybevágott a kormányzati szándékokkal. E folyamatot azonban a politikai prioritások nyolcvanas évek eleji átrendeződését követően sem sikerült megfordítani. Az akkoriban törvényesített formák és újonnan megnyílt tevékenységi területek közül is a kevésbé befektetésigényesek, illetőleg azok bizonyultak a legnépszerűbbeknek, amelyekben való részvétel párosítható volt a szocialista szektorbeli főfoglalkozással.[5]

---

vábbá a munkahelyüket váltogató „vándormadarak" ellen a hetvenes évek elején folytatott sajtó- és jogszabálykampány vagy az a hadjárat, amely a szövetkezeti melléküzemágak állítólagos törvénysértéseinek leleplezésére ugyancsak akkortájt zajlott. Érdemes megjegyezni, hogy a melléküzemágak (valójában jelentéktelen) munkaerő-elszívását felpanaszoló nagyvállalatok nyomására a melléküzemágak létesítését az üzemág profilja szerinti ágazati minisztérium engedélyéhez kötötték. Hogy a melléküzemi tevékenység mégsem esett vissza, ez — jellemző módon — részben annak tulajdonítható, hogy felismerve a melléküzemek mint kooperációs partnerek nélkülözhetetlenségét, maguk a korlátozást sürgető nagyvállalatok járták ki az engedélyeket. A melléküzemági tevékenység lényegében töretlen fejlődésének (és egyúttal vállalkozói jellege elhalványulásának) egy másik fontos tényezője, hogy az évtized első felében a szövetkezetekre is kiterjesztették az úgynevezett átlagbér-szabályozást, ami a mezőgazdasági termelőszövetkezeteket is „létszámhígításra" s evégett alacsony fizetésű dolgozókat foglalkoztató melléküzemágak létesítésére ösztönözte. De hasonló hatása volt a nyolcvanas évek közepén az állami szektor iparvállalatainak széles körére kiterjesztett bértömeg-szabályozásnak is azzal, hogy a vállalatokat létszámleépítésre s evégett mgtsz-melléküzemek mint alvállalkozók fokozottabb bevonására késztette.

[5] Nem véletlen, hogy a nyolcvanas évek elején jogrendbe iktatott új kisvállalkozási formák közül legnépszerűbbnek a sem saját befektetést, sem a szocialista szektorbeli főállásról való lemondást nem igénylő vgmk-k bizonyultak. Ugyanígy nem véletlen, hogy vgmk-vizsgálataiból *Stark* [1986] az államszocialista gazdaság intézményi sajátosságait és evolúciós dinamikáját illetően fontos felismerésekre jutott. Kimutatta: amíg a piacgazdaságok vállalatai bürokratikus belső piacok kiépítésével védekeznek környezetük piaci eredetű bizonytalanságaival szemben, addig a szocialista nagyvállalatok belső piaci viszonyokkal igyekeznek úrrá lenni környezetük bürokratikus eredetű bizonytalanságain és a második gazdaság teljesítményelszívó hatásán. A vgmk-ban *Stark* e belső piaci viszonyok egyfajta intézményesülését látja. S bár az utóbbi évek bérliberalizálási lépéseivel a vgmk-k sorsa megpecsételődött, ez nem érinti Stark említett felismeréseinek érvényességét. Ellenkezőleg: mint a nyolcvanas évek közepétől közzétett több írásunkban rámutattunk (lásd például *Gábor—Kővári* [1985], [1990]), a bérliberalizálást kell gazdaságunk intézményi sajátosságaival nem számoló, elhamarkodott lépésnek minősítenünk.

Feloldhatatlan gazdaságpolitikai dilemmák — strukturális adottságok és szabályozási kihatásaik

A nyolcvanas évek elejétől követett gyakorlatiasabb kistermelés- és kisvállalkozás-politika beteljesületlen várakozásai végső soron a magyar gazdaság „skizofrén meghasítottságának" tudhatók be, amely nem tette lehetővé annak a nagyratörő kormányzati tervnek a valóra válását, hogy a második gazdaság az első gazdasághoz hozzásimuló „kiegészítő, kisegítő" gazdasággá alakuljon át. Ez a meghasítottság tömören úgy jellemezhető, mint eltérő elvek szerint működő és eltérő módokon szabályozott két gazdaságnak: egy zömmel nagyüzemi és egy döntően kisüzemi, kisvállalkozói szektornak eredendően konfliktusos együttélése. Eltérő működési elveken és szabályozási módokon itt elsősorban a piaci koordináció (pénz és árak), illetőleg a bürokratikus koordináció (hierarchikus függés és állami paternalizmus) viszonylagos szerepében mutatkozó mélyreható különbségeket értjük az illető szektorokbeli gazdasági magatartás meghatározásában.

Az első gazdaság hiánygazdasági természetéből mint a bürokratikus koordináció túlsúlyának és az állami paternalizmusnak a megnyilvánulásából adódóan általában, ezen belül e gazdaság munkaerő iránti krónikus túlkeresletéből fakadóan[6] a második gazdaságban kifejtett munka növekvő mennyisége és/vagy javuló termelékenysége csökkentette az első gazdaságra nehezető nyomást, emelte a fogyasztás színvonalát, és enyhített a hiányokon. Ugyanakkor az első gazdaság munkavállalóinak és háztartásaiknak a második gazdaságból származó jövedelmei gyengítették az első gazdaságbeli bérek ösztönző erejét és a lakossági jövedelemelosztás feletti kormányzati ellenőrzést. Annál is inkább, mivel a tevékenységek széles körében a második gazdaság — a piaci erők meghatározó szerepének köszönhetően, amely létfontosságúvá tette a költségérzékeny és piacérzékeny viselkedését — fölényben volt az első gazdasággal szemben (ahol a pénz és az árak elsősorban elszámoló funkciót láttak el[7]) az időegység alatt megszerezhető jövedelem tekintetében még olyankor is, amikor nem keletkezett járadék jellegű, illetőleg vállalkozói jövedelem.

A két gazdaság e komplementer/kompetitív viszonya közepette az állam feloldhatatlan hármas dilemma előtt állt. Egyrészt, úgy kellett ösztönöznie a magántevékenységeket, hogy közben megakadályozza a belőlük származó jövedelmek túlzott elfutását az első gazdaságbeli bérszinthez képest. Másrészt, úgy kellett ösztönöznie a magánbefektetéseket, hogy közben megakadályozza a befektetésekből fakadó jövedelmek túlzott szóródását. Harmadrészt, egyszerre kellett volna előmozdítania, hogy a magántermelők megőrizzék piacérzékenységüket és önerőre támaszkodásukat, közben az első gazdaság monopolszervezeteihez való integrálásuk előmozdításával korlátokat szabnia a vállalkozói profitnak és vállalkozói önállóságnak. A komplementaritás kontra verseny e hármas dilemmája a második gazdaság hivatalos kezelésében hullámzásokhoz vezetett.[8]

A második gazdaság működési feltételeinek bürokratikus eredetű bizonytalanságán keresztül maga e hullámzó kezelés is újabb dilemmákhoz vezető

[6] A második gazdaság működésével és újratermelődésével kapcsolatos első elemzéseinkben ez utóbbi tényezőt: a krónikus munkaerőhiányt mint a termelőeszközök állami tulajdonának velejáróját (*Gábor* [1979*b*]) tekintettük fő magyarázó tényezőnek. A későbbi, kifinomultabb magyarázatok *Kornai* [1980] könyvére támaszkodnak.

[7] A legutóbbi évek fejleményeinek tükrében megerősítve látom azt az [1986]-ban megfogalmazott sejtésemet, hogy az első gazdaság addigi reformjai e *Kornai* [1980] könyvében leszögezett rendszersajátosság tekintetében nemcsak nem hoztak, de nem is hozhattak gyökeres változást.

[8] E dilemmák strukturális hátteréről, illetőleg a kormányzati bér- és foglalkoztatáspolitikában is tetten érhető hullámzásokról lásd *Gábor—Galasi* [1985], illetőleg *Gábor* [1989*a*].

anomáliákat szült. Először is, közrejátszott az üzleti erkölcs leépülésében: a második gazdaság részvevőinek hosszabb távú üzletpolitika helyett gyors meggazdagodásra törekvésében. Másodszor, e gazdaság szereplőit arra késztette, hogy a kormányzati politika kiszámíthatatlan fordulataiból adódó bizonytalansággal szemben korrupciós kapcsolatok kiépítésével védekezzenek. Harmadszor, maga is az üzleti beruházásoknak és a főfoglalkozásszerű részvételnek, a megélhetésüket kizárólag magántevékenységre alapozó egyének és háztartások arányának növekedése ellenében hatott. Végül — negyedszer —, miközben a magántevékenységek megszorítását rendszerint a magánjövedelmek túlzottnak ítélt nagysága és/vagy szóródása váltotta ki, eközben tartalékaiknak és kapcsolataiknak köszönhetően többnyire éppen a vagyonosabb, illetőleg magasabb jövedelmű csoportok tudták e megszorításokat leginkább átvészelni. Ez pedig — a politika szándékaival ellentétben — egy „rendies" tagoltságú, két csúcsú méretmegoszlást mutató második gazdaság újratermelődésének kedvezett.[9]

A második gazdaság változékony kormányzati megítélésén és hatósági kezelésén túl további visszásságok előidézőjévé vált az a sajátos, mind a szocialista szektorétól, mind a piacgazdaságbeli magánszektorétól eltérő logika, amelyet a második gazdaságra irányuló állami szabályozás — az adott strukturális feltételek között természetszerűen — követett. Ez az egymással ütköző szabályok szelektív kikényszerítése jellemezte — önellentmondónak tűnő kifejezéssel „szabálysértés alapúnak" nevezhető — szabályozás elsősorban azáltal váltott ki visszás következményeket, hogy állandósította a második gazdaságbeli ügyletek jogszerű és jogsértő vonatkozásai közti határvonal bizonytalanságát.[10]

Hogy a második gazdasággal kapcsolatos változékony kormányzati célok egymásnak ellentmondó — következésképpen egyik vagy másik elemében rendszeresen és kiterjedten megsértett — szabályokon alapuló érvényesítése mennyire bizonyulhat eredményesnek, ez elvileg nagymértékben azon múlik, mennyire képesek a hatóságok megnyerni a második gazdaság szereplőinek együttműködését: rábírni őket egymás szabályszegéseinek beárulására. A hatóságok ez irányú törekvésének sikerét a valóságban korlátozta a második gazdaság termékei és szolgáltatásai iránti globális túlkereslet. E túlkereslet folytán a besúgás mint versenytársakat kiszorító módszer kevés követőre talált.

A besúgás elterjedését emellett az első gazdaság hiánygazdaság-jellege azáltal is korlátozta, hogy a szükséges inputok megszerzésében és általában az első gazdaság szervezeteivel való kapcsolataikban a második gazdaság egységei többnyire nem boldogulhattak jogsértő eszközök igénybevétele nélkül. Ez ugyanis a szokás szentesítette kiterjedt (ugyanakkor az új belépők számára nehezen átlátható és hozzáférhető s ezáltal a második gazdaság szegmentáltságát, „rendies" tagoltságát erősítő) korrupciós rendszer kiépüléséhez vezetett, aláásva a

[9] E megállapításokat magánkisipari vizsgálataink is alátámasztották (*Gábor—Horváth* [1987]). Kiderült, hogy az e szektorban megfigyelhető intenzív cserélődés néhány periférikus, szerény megélhetést is alig biztosító „zsákutcás" foglalkozásba való tömeges beáramlással párosult, miközben a befektetés- és emberitőke-igényesebb ágakban továbbra is fennmaradt az „eladók piaca". Szemben az előbbi, belépési kapukként szolgáló üzletágakkal, amelyekben az iparűzés feladása rendszerint üzleti kudarc jele, az utóbbi foglalkozásokban többnyire olyanok adják vissza működési engedélyüket, akik sokéves kisiparosi múlt után anyagilag megengedhetik maguknak a visszavonulást. A kisipar szegmentáltsága s az „elit" kisiparosok közé jutás akadályai mellett vizsgálatunk az üzletágak közötti horizontális mobilitás alacsony, ugyanakkor a rész- és a főfoglalkozásszerű iparűzés közötti körkörös mobilitás magas intenzitására, valamint a prosperáló vállalkozások bővülésének korlátaira is rávilágított.

[10] E szabályozási módról s a magángazdasági tevékenység kapitalizmusbeli szabályozásával való egybevetéséről lásd *Gábor* [1985].

második gazdaság szereplőinek a hatósági személyek szervezeti hűsége iránti bizalmát. Ez a bizalmatlanság, párosulva a korrupciós rendszerből való kirekesztődés súlyos üzleti következményeivel, a második gazdaság szereplői körében a néma cinkosság mint magatartási szabály rögzülése irányában hatott.

Kettős megélhetési stratégiák és a munkaerőpiac működési feltételei

Az első gazdaság hiánygazdaság-jellege és a második gazdaságbeli egységek méretkorlátai, párosulva a második gazdaság előbbiekben vázolt különös szabályozásával, olyan termékpiaci és munkaerőpiaci feltételeket állandósított, amelyben sem az első, sem a második gazdaság nem válhatott a lakosság széles körének kizárólagos megélhetési forrásává. A lakosság megélhetési stratégiáira és az első gazdaság munkavállalójaként tanúsított magatartására legközvetlenebbül az első gazdaság globális munkaerőhiánya s az a körülmény nyomta rá a bélyegét, hogy a tevékenységek széles körében a második gazdaságban a háztartások ugyanannyi munkával az első gazdaságbelinél nagyobb többletjövedelemre tudtak szert tenni.

Mivel a második gazdaságból jórészt ugyanazok a háztartások jutottak ilyen többletjövedelemhez, mint amelyek tagjai az első gazdaság munkavállalói, ezért a második gazdaságbeli jövedelmek összességükben gyengítették az első gazdaságbeli keresetek „relatív" — a kialakult életsztenderdek jövedelemigényéhez viszonyított — eltartóképességét. Ez egyszerre volt következménye s származékos oka annak az egészségtelen mértékű, nagyobbrészt a második gazdaságban zajló túlmunkavégzésnek, amely a magyar lakosság időfelhasználását a vizsgált időszakban jellemezte.

Hasonlóképpen egyszerre volt következmény és származékos ok az első gazdaságbeli bérkülönbségek ösztönző erejének gyengülése. Tudniillik, minél kisebb a bérek viszonylagos eltartóképessége, annál nagyobbak a gazdaságilag indokolt, viszont annál kisebbek a társadalmilag elviselhető bérkülönbségek. Ez pedig részint korlátozza a munkahelyi teljesítmények és munkahelyek közötti áramlás bérkülönbségeken alapuló befolyásolhatóságát, részint a második gazdaságba való még nagyfokúbb és tömegesebb bekapcsolódásra késztet. Nem meglepő hát, hogy mind a kormányzati bérpolitikát, mind a szélesebb közvéleményt Magyarországon sajátos „kognitív disszonancia" jellemezte: egyszerre kívánták volna szociális megfontolásokból — mindenekelőtt az egy személy szerény megélhetésének jövedelemigényétől elmaradó legalacsonyabb bérekre hivatkozva — szűkíteni, ugyanakkor közgazdasági megfontolásokból — a kialakult bérkülönbségek gyenge ösztönző erejére hivatkozva — tágítani a bérskála terjedelmét.[11]

A második gazdaságban való kiterjedt párhuzamos részvételnek ezek a globális hatásai az első gazdaságbeli munkahelyeken egyenetlenül szétterülve érvényesültek. A keresetek és a teljesítménykövetelmények meghatározásában ugyanis a munkahelyi vezetők — szemben a „munka szerinti elosztás" különféle értelmezéseire hivatkozó bérpolitikai elvekkel — kénytelen-kelletlen tekintetbe vették dolgozóik munkaszervezeti pozíción és második gazdaságbeli többletjövedelem-szerzési lehetőségen alapuló eltérő alkuerejét. E tényezők — hallgatólagos — figyelembevételét megkönnyítette a munkahelyi bér- és teljesítményalkuk intézményesületlen és szelektív jellege. Ezáltal az egyéni bérekben, illetőleg bér/teljesítmény arányokban egy-egy üzem egyébként azonos kategóriájú dolgozói körében is jelentős eltérések és ingadozások állhattak elő.

[11] Ezt a jelenséget „bérskálaszindróma" elnevezés alatt részletesebben tárgyalja *Gábor* [1989*b*].

Akiknek a lojalitására szaktudásuknál és helyismeretüknél fogva leginkább rászorultak, ezeknek a dolgozóknak a vállalatok — a második gazdaságbeli többletjövedelem-szerzés teljesítményelszívó hatását ellensúlyozandó — viszonylag magas béreket és kedvező munkahelyi többletkereseti lehetőségeket biztosítottak. Más dolgozói csoportok esetében engedményekre kényszerültek a munkafegyelmi és teljesítménykövetelményekből, ilyen módon megkönnyítve e dolgozók második gazdaságbeli párhuzamos részvételét. Megint más dolgozók éppen első gazdaságbeli főfoglalkozásuk révén juthattak a második gazdaságból mellékjövedelemhez, amit vállalatuk ütőkártyaként használhatott fel a velük folytatott bér- és teljesítményalkuban. Végül, a dolgozók leghátrányosabb helyzetű csoportját azok alkották, akik az első gazdaságban kénytelenek voltak szoros normákon alapuló alacsony teljesítménybérekkel, többműszakos munkarenddel, kedvezőtlen munkafeltételekkel, lakóhelyüktől távoli munkaalkalmakkal beérni, miközben — részben éppen emiatt — kevéssé kárpótolhatták magukat biztonsággal kalkulálható és jól jövedelmező második gazdaságbeli melléktevékenységgel.[12]

A piaci szocializmus utópiájától a piac vagy szocializmus alternatívájáig — a második gazdaság evolúciós szerepének átértékelődése

A második gazdaságban való főfoglalkozású részvételtől és a komolyabb üzleti befektetésektől való ódzkodást figyelembe véve, a második gazdaság nyolcvanas évtizedbeli bővülése nem igazolta azt a derűlátó várakozást, hogy a kistermelés és kisvállalkozás jogi kereteinek tágításával számottevően enyhíthetők a gazdaság megkettőződöttségének társadalmi, gazdasági konfliktusai, és lényegesen javítható a gazdaság teljesítőképessége — de legalábbis a második gazdaság növekvő része terelhető át a jogilag szabályozott szférába.

Egyidejűleg — a nyolcvanas évek közepétől — mindinkább megrendült a bizalom az olyan reformok kivitelezhetőségében, amelyek a piaci koordinációt az állami tulajdon túlsúlya mellett, a gazdasági hatalom decentralizálásával kívánnák uralomra juttatni. Mind általánosabbá vált a kétség az olyan feltételezések megalapozottsága iránt, amelyek szerint egy túlnyomóan állami tulajdonú gazdaság gazdálkodó szervezetei ellenállhatnának a rövid távú jövedelemmaximalizálásra késztető rendszerszerű nyomásoknak, nyereségük hosszú távú növelését állítva gazdálkodói törekvéseik középpontjába.[13] Eszerint a bürokratikus koor-

[12] A második gazdaságnak a dolgozók stratégiáira és az állami munkaerőpiacon kialakuló rétegződésére kifejtett hatásairól lásd *Kertesi—Szirácki* [1983].

[13] Itt jegyzem meg, hogy a megkettőződött államszocialista gazdaság jellegzetességeire a lakosság mint fogyasztó szemszögéből és új módon világítottak rá *Galasi—Kertesi* [1985], [1987], [1988], [1990] és [1991] vizsgálatai, amelyekben neoklasszikus mikroökonómiai modellek alkalmazásával igyekeztek tisztázni, menynyiben alkalmas a második gazdaság az első gazdaság szerkezetéből és intézményi jellegzetességeiből fakadó allokációs és hatékonysági problémák megoldására. Ezen belül a két gazdaság közötti versenyt vizsgálva arra kerestek választ, hogy az állami monopoltermelők mellé liberálisabb állami gazdaságszabályozás esetén belépő második gazdaságbeli termelők, illetőleg a termelők számának gyarapodása mennyiben eredményez adott árupiacokon a fogyasztók számára előnyös változásokat: lassuló áremelkedést és/vagy javuló termékminőséget. Kiderült, hogy a két gazdaság versenye „fonák verseny". Bár az egyszektorú államszocialista gazdaságbelihez képest, amelynek állami monopoltermelője „büntetlenül" növelheti profitját terméke árának emelésével és/vagy minőségének rontásával, második gazdaságbeli termelők jelenlétében a fogyasztó helyzete kedvezőbb, ám mindaddig, amíg a második gazdaságbeli egységek expanziós lehetőségei korlátozottak, az első és a második gazdaságbeli termelők tudatos összejátszás nélkül is képesek egymás között úgy megosztani a piacot, hogy mindketten emelni tudják termékeik árát és/vagy rontani termékeik minőségét.

dináció visszaszorítását célzó szándékolt reformlépések az első gazdaságban nem a piaci koordináció térnyeréséhez, hanem a gazdasági rendszer szétzilálódásával fenyegető koordinációs űrhöz vezetnének.

A piacosított első gazdasággal mint reformcéllal szemben így egy olyan szocialista vegyes gazdaság mint valószínű és kívánatos jövőkép felvázolásában és elfogadtatásában igyekeztünk közreműködni, amelyik pozitív tényként vet számot a bürokratikus és a piaci koordináció egyidejű jelenlétével. E szocialista vegyes gazdaság — állítottuk — különbözne mind a korabeli tőkés vegyes gazdaságoktól, mind az akkori államszocialista rendszertől. Az előbbivel szemben a szocialista vegyes gazdaság magángazdasága megmaradna az állami szektor számára veszteséges tevékenységek színterének. A korabeli államszocialista berendezkedéssel szemben pedig a döntő különbség az volna, hogy a második gazdaság termék-előállító funkciójáról a hangsúly áttevődne a két gazdaság közötti antagonizmus funkcionális szerepének elismerésére, az egymásnak ellentmondó tulajdonformák és a nekik megfelelő koordinációs módok kiélezett versenyében rejlő hajtóerők és önszabályozó mechanizmusok kibontakoztatására.[14]

Ez a jövőkép ugyanakkor sem szélesebb szakmai körben, sem a reformközgazdászok között nem talált osztatlan helyeslésre[15] — sőt még komolyabb visszhangra sem —, s nem vált a kormányzati döntésekben sem irányadóvá. Ehelyett a nyolcvanas évek második felében mind a hivatalos megnyilatkozásokban, mind a mértékadó reformelgondolásokban az ún. szektorsemleges szabályozás volt a vezérelv. Ez a kormányzat által is képviselt sarkalatos szabályozási elv kapóra jött a saját szektoruk számára kedvező szabályozást kijárni igyekvő érdekcsoportoknak — például az állami szektor számára a magánszektoréhoz hasonló, liberalizált bérgazdálkodást sürgetők népes és hangos táborának —, akik között terméketlen viták kezdődtek arról, hogy a két gazdaság közül melyikkel szemben, milyen mértékben és tekintetben érvényesül hátrányos szabályozási megkülönböztetés.

A szakmai érvek mellett e viták mind nyilvánvalóbb terméketlensége is közrejátszhatott abban, hogy az évtized vége felé az állami tulajdon és a piaci koordináció összeférhetetlenségét valló felfogás kerekedett felül.[16] Ekkortól be-

---

Vizsgálataik másik fő kérdése az állami tulajdonon alapuló, széles körben államilag szabályozott — esetenként rögzített — árakkal jellemezhető gazdaságban szükségképpen kialakuló korrupciós felárak (borravaló, csúszópénz, hálapénz) hatása volt a fogyasztók piaci helyzetére: a termékekhez való hozzájutásuk feltételeire (így mindenekelőtt a sorban állás időtartamára), illetőleg a termékek minőségére. A megvizsgált és részben empirikusan is igazolt modellekből egyértelműen kitűnt, hogy a hivatalos áron vásárló fogyasztó helyzete a felár megjelenésével kifejezetten romlik. A modell paramétereitől függően ugyanakkor lehetséges, hogy a korrumpálók is rosszabbul járnak, mint ha nem lenne korrupciós felár — például lényegesen magasabb felárért csak alig valamivel kapnak jobb terméket, mint amilyenhez korrupciómentes piacon jutnának. Olyan modell is előállítható és empirikusan tesztelhető, amelyben a kínálat rugalmatlansága következtében a korrumpáló vásárlók túlkeresletе a felár ellenére nagyobb, mint a nem korrumpálóké. Sőt, bizonyos feltételek mellett a korrumpáló fogyasztók közötti árverseny a kínálat csökkenéséhez vezet: tehát a felár nemcsak egyensúlyt nem teremt, de a korrumpálni hajlandó vevők egyre magasabb áron egyre kisebb előnyhöz jutnak.

[14] Akkori nézeteimről lásd *Gábor* [1986]. A különböző szervezeti formák versenyén alapuló, kialakulóban levő magyar vegyes gazdaságról lásd *Stark* [1989]. Lásd még *Szelényi* [1989] felfogását a születőfélben levő szocialista vegyes gazdaságról.

[15] Lásd például *Bock* [1986].

[16] „Aki az állami tulajdon dominanciája mellett foglal állást, az ezzel egy »csomagot« fogadott el, és elkerülhetetlen, hogy ez a csomag óriási adag bürokratikus koordinációt ne tartalmazzon . . . aki valóban nagyobb arányú piaci koordinációt akar, annak *e tényből következően* el kell fogadnia a magántulajdon és magántevékenységek sokkal nagyobb és egyre növekvő arányát . . . A piaci szocializmus merő ábránd." (*Kornai* [1990]. Kiemelés az eredetiben.)

szélhetünk a szektorsemlegesség mint szabályozási elv visszaszorulásáról s annak a — mára többségi — álláspontnak a térhódításáról, amelyik szerint a kormányzat előtt a magánszektort érintő szabályozás mielőbbi teljes liberalizálásának, ugyanakkor az állami szektorbeli bürokratikus koordináció megerősítésének egymást nemhogy kizáró, de kölcsönösen feltételező kettős feladata áll.[17]

Kétségtelen, hogy az állami szektor piacosíthatóságába vetett hitnek, majd pedig a szektorsemleges szabályozás eszméjének a feladásával ez látszik a piacgazdaság kiépüléséhez vezető egyetlen lehetséges kormányzati cselekvési stratégiának. Az előbbiekben áttekintett kutatási eredményeink ugyanakkor azt sugallják, hogy egy effajta cselekvési stratégia csak szükséges, ám nem elégséges feltétele a magánvállalkozás kibontatkoztatásának, miközben gyors és következetes megvalósításával szemben nemcsak az állami vállalatok vezetőinek, de a magánvállalkozóknak a részéről (akiknek pedig az állam magángazdaságból való visszavonulásában támogató, sőt kezdeményező, „katalizátor"-szerepet szánnak) is ellenállásra, vonakodásra lehet számítani.

A hatvanas évek második felében megindult és a nyolcvanas években felgyorsult újrapolgárosodási folyamat ugyanis egy sajátos, államszocialista berendezkedéshez illeszkedő magángazdaságot hagyott örökül, amelyben a horizontális üzleti kapcsolatok szórványosak és esetlegesek, míg a bürokratikus nagyüzemi szektor monopolszervezeteihez való kötődés kiterjedt és megszilárdult. E gazdaság kulcsfigurája: a félig bérmunkás, félig tőkés „szocialista magánvállalkozó" (*Szelényi* [1988] 213. o. és [1989] 224. o.).[18]

Ezek az egyszerre piacpárti s ugyanakkor piacellenes beállítottságban megnyilvánuló sajátosságok egyfelől annak tulajdoníthatók, hogy vállalkozóink igyekeztek (és megtanulták) egyszerre kiaknázni az állami szektor foglalkoztatottjaként — a krónikus munkaerőhiánynak köszönhetően — elérhető viszonylagos létbiztonságnak és — az első gazdaság elégtelen termékkínálata folytán — a második gazdaságban elérhető többletjövedelem-szerzésnek a lehetőségét. Másfelől, igyekeztek (és megtanulták) áthidalni a szükséges inputok beszerzésének — az illető inputok iránti túlkeresletből, illetőleg elosztásuk első gazdaságbeli szervezeteket kedvezményező szabályozásából adódó — krónikus nehézségeit s

[17] A gazdasági átmenet során követendő politika e sajátos kettős lényegére *Kornai* [1989] mutatott rá, levonva (a mi bérliberalizálás elleni írásainkra is meghatározó befolyású) korábbi munkáinak logikus konzekvenciáját. Ami e kettős feladaton belül a magánszektor szabályozásának liberalizálását illeti, ennek fő programpontjai címszavakban: a magánszerződés érvényesítésének jogi garantálása; a magántulajdon teljes biztonságának nyomatékos deklarálása; a magánberuházást nem fékező adórendszer; a magánberuházást, magántőke-képződést bővítő hitelezés; a magánszektor társadalmi megbecsülésének kifejlesztése stb.

[18] Mint *Szelényi* [1989] könyvéből kiderül, a nyolcvanas évek Magyarországának tipikus mezőgazdasági háztartása — a vidéki háztartások 70—90 százaléka — teljes proletarizálódás helyett a bér fejében végzett munkát kisgazdaságában folytatott kisárutermeléssel kombinálja. Ezen belül az általa vállalkozóinak minősített 5—10 százalék gazdasági magatartásmintái — ahogyan szervezeti és tulajdonformák sokféleségébe kapcsolódnak be, amilyen értékeket és racionalitást üzleti magatartásukban és állampolgárként követnek — is inkább az államszocializmus évtizedeinek, semmint a polgárosodás korábbi korszakának lenyomatait viselik magukon. Vagy ahogyan a könyve megírásában közreműködő *Manchin* [1989] egy nyolcvanas évek elején végzett szociológiai felmérés alapján készített tanulmányában megállapítja, „némely egészen szűk csoportoktól eltekintve . . ., a második gazdaságban részt vevők túlnyomó többségben nem azon a pályán mozognak, amelyet az elméletalkotók előszeretettel tulajdonítanak nekik. Életstratégiájuk elsősorban túlélési stratégiaként, nem pedig tőkéspozíció felé mozgásként jellemezhető" (90. o.). Egy magánvállalkozók körében nemrégiben lefolytatott felvételből pedig *Kuczi—Lengyel—Nagy—Vajda* [1991] arra a megállapításra jut, hogy a megkérdezettek „vállalkozásirányítási felfogását nem a piac, hanem a hiánygazdaság viszonyai alakították" (143. o.).

elhárítani működési feltételeiknek — az állam magántermeléssel szembeni ambivalenciájában gyökerező — bürokratikus bizonytalanságait.

Az állam magántermeléssel szembeni ambivalenciáját figyelembe véve, joggal állítható, hogy a második gazdaság bővülése és nyolcvanas évekbeli intézményesülése a civil társadalom állammal szembeni növekvő erejéről tanúskodik.[19] Ugyancsak joggal állítható, hogy a polgári demokrácia intézményrendszerének kiépülésével a kilencvenes években az állam társadalommal szembeni önállóságának továbbszűkülésére kell számítanunk. Ez viszont azt jelenti, hogy a magángazdaság liberalizálására s ugyanakkor a bürokratikus koordináció állami szektorbeli fenntartására irányuló politika kimenetele szempontjából kulcskérdés: mennyiben számíthat egy ilyen politika támogatásra a többségében kétpillérű megélhetésre ráállt magyar lakosságnak vagy akár csak napjaink főfoglalkozású magánvállalkozóinak a körében.

A második gazdaság elmúlt évtizedbeli skizofrén strukturális helyzetéről és állami szabályozásáról mondottak alapján okkal merülhet fel kétség e támogatás esélyeit illetően. Egy szűk vállalkozói elitet kivéve, még a ma főfoglalkozású kisvállalkozóinak széles körében is valószínűleg arra kell számítani, hogy halogatják tevékenységük teljes legalizálását, illetőleg hogy az állam magángazdaságból való visszavonulása ellenében protekcionista lépéseket követelve kollektív nyomást fejtenek ki a gazdasági kormányzatra.[20]

A szóban forgó politikával szemben ráadásul nemcsak a kivihetőség oldaláról merülnek fel kutatásaink eredményei alapján aggályok. Hasonlóképpen kétséges, hogy ha kellő társadalmi támogatottság birtokában e politika mégis kivihetőnek bizonyulna, vajon egyszersmind elégséges lenne-e a polgárosodási folyamat szükséges mértékű felgyorsításához és piacgazdasági mederbe tereléséhez. Nem kell-e attól tartani, hogy a legjobb esetben is csak nagyjából a második világháború előtti-utáni, megkésett polgári fejlődési állapot visszaállításához bizonyulhatna elegendőnek?

„Harmadik út" — egy régi illúzió minapi és legújabb változata

E nagy horderejű kérdések megválaszolásában óvatosságra s főképpen a vágy vezérelte gondolkodástól való óvakodásra intenek az elmúlt másfél-két évtized második gazdasággal kapcsolatos határozott, ám utóbb rendre tévesnek bizonyult jövőképei. Úgy tűnik, rövidesen hasonló sorsra jutnak azok a nyolcvanas évek végi elgondolások is, amelyekben — szemben a valamikori ellenséges, majd a közelmúltig jellemzően felemás másodikgazdaság-képpel — e gazdaság minden kedvező jellemzője magánvállalkozás és piac lényegi vonásaként értékelődik, minden hátrányos tulajdonsága pedig az állami tulajdon túlsúlyának és a második gazdaság hátrányos megkülönböztetésének a következményeként tűnik fel. Eszerint kizárólag az állami tulajdon magánkézbe kerülésének és a magánvállalkozás liberalizálásának ütemétől függ, milyen gyorsan sikerül a mai második gazdaság

[19] *Nee—Stark* [1990] az államszocialista rendszerek működésének és evolúciójának vizsgálatában fontos fejleményként hívják fel a figyelmet az egyoldalúan állami és pártbürokrácia központú szemlélet visszaszorulására.

[20] S valóban: sok jel mutat rá, hogy a legutóbbi egy-két év magánvállalkozáspárti politikai fordulatát nem követték lényegi változások a vállalkozói réteg gazdasági beállítottságában és magatartásában. Bár a bejegyzett magánvállalkozók száma 1990 folyamán figyelemreméltóan növekedett, a tőlük származó adóbevétel aránya csökkent. Ez azt sugallja, hogy továbbra is sikerrel folytatják jövedelmük adóhatóság előli elrejtésének stratégiáját, illetőleg hogy továbbra sem táplálnak bizalmat az új intézmények tartóssága iránt, s így nem látnak elegendő okot arra, hogy a legalitás fényében igyekezzenek tevékenykedni.

e nemkívánatos vonásait mint az államszocialista múlt maradványait kiküszöbölni, és egy életképes piacgazdaságot kiépíteni.

E felfogás naív egyoldalúsága napjainkban egyre nyilvánvalóbban tűnik ki a nagyvállalati dolgozók és a magánvállalkozók létbizonytalanságtól való növekvő félelméből. Az ebből származó veszélyek tudatosulása is szerepet játszhatott abban, hogy a piacgazdaságra való átmenetet tanulmányozó társadalomtudósok napjainkban különös figyelmet szentelnek azoknak a feltételeknek, amelyek egy kellően erős és kiterjedt hazai vállalkozói középosztálynak mint a piacgazdaságbeli lendület és politikai egyensúly nélkülözhetetlen társadalmi bázisának mielőbbi kialakulásához szükségesek.

Nyugtalanító ugyanakkor, hogy akárcsak néhány éve az állami tulajdon túlsúlyának megkérdőjelezhetetlensége, napjainkban a vállalkozói középosztály fejletlensége ismét harmadikutas elképzeléseknek: történelmileg kipróbálatlan modernizációs és prosperitási utak keresésének válik hivatkozási alapjává. Csak amíg a korábbi harmadikutas koncepciók valamiféle sem nem kapitalista, sem nem államszocialista vegyes gazdaság jövőképét vetítették elénk,[21] addig mai leszármazottaik nyíltan kiállnak a nyugati típusú kapitalizmus és politikai demokrácia meghonosítása mint kívánatos végcél mellett; ugyanakkor kétségbe vonják, hogy a hazai polgárság fejletlensége közepette ez a cél itt és most közvetlenül megvalósítható. Érvelésükben a nyugati tőkétől függő — erős komprádor burzsoázia által támogatott — s modernizáció helyett parancsuralmi politikai fordulattal fenyegető újgyarmati függésnek a veszélyére,[22] javaslataikban pedig — egy ilyen fejlődési pályát megelőzendő — a hazai befektetők és magánvállalkozók protekcionista védelmezésének a fontosságára figyelmeztetnek.

A napjaink harmadikutas elgondolásaiban tükröződő aggodalom egyáltalán nem alaptalan. A modernizáció kilátásai tekintetében az elkövetkező években Magyarországon kétségkívül kulcskérdés a hazai középosztály s benne a polgárosodás útján már megindult vállalkozók politikai támogatásának megnyerése. Támogatásuk nélkül aligha kerülhető el a gazdaság és az újonnan létrejött demokratikus politikai berendezkedés összeomlása s gyorsítható fel és terelhető a polgárosodási folyamat piacgazdasági mederbe.

Nyilvánvaló az is, hogy amennyiben a közvetlen külföldi beruházások a hazai vállalkozói szektor fellendítése helyett a hazai vállalkozók piacra lépésének gátjaként, illetőleg piacról való kiszorulásuk kiváltó okaként tűnnek fel, úgy valóban lefékezhetik vagy akár vissza is fordíthatják az amúgy is megkésett és lassú hazai polgárosodási folyamatot. Emellett a nagyüzemi szektorbeli reálbérek és állásbiztonság várható további romlása közepette e szektor dolgozóit

[21] Lásd *Szelényi* [1988] 212—213. o. és [1989] 231—232. o., aki szocialista vegyes gazdaságon „redisztribúció és piac meglehetősen egyedülálló keverékét" mint a társadalmi szervezet „tartós", „új formáját" értette.

[22] „Az elmúlt öt-hat év során arra a következtetésre jutottam — szögezi le *Szelényi* [1990*a*] —, hogy nincs gazdasági prosperitás, nemzeti függetlenség és demokratikus intézményrendszer *nemzeti tulajdonos polgárság* nélkül . . . Ennek a nemzeti polgárságnak a mai kisvállalkozókból, a második gazdaságban a piac törvényeit lassan megtanuló kispolgárokból kell kinőnie . . . Az állami vagyon kiárusítása a külföldi tőkének csak neokolonialista, függő fejlődést, társadalmi elmaradottságunk újratermelését hozhatja létre" (33. o., kiemelés az eredetiben). További érveléséből az is kiderül, hogy a magánvállalkozói szektor gyors fejlődésének fő akadályát ő — e cikk szerzőjétől eltérően — nem a mai kisvállalkozók felemás liberalizáláspártiságában, hanem a nagyvállalati vezetőgárda ellenállásában, illetőleg a kompetens szakértelmiség multinacionálistőke-pártiságában látja. Álláspontja szerint „Magyarországon működőképes piacgazdaság csak akkor jöhet létre, ha a hazai magántőkét aktívan támogató s a külföldi versenytől hosszabb ideig védő gazdaságpolitikát folytat a magyar állam." (*Szelényi* [1990*b*] 33. o.)

különösen súlyosan érintheti a második gazdaságbeli többletjövedelem-szerzés szűkülő lehetősége. Ez pedig állami paternalizmus iránti sóvárgást ébreszthet bennük — s ezáltal kísértést arra, hogy az állam gazdaságból való kivonulásának késleltetésére akciószövetségre lépjenek a vállalkozókkal.[23]

Csakhogy a mai magyarországi magánvállalkozók liberalizálással szembeni ambivalenciája, mint rámutattunk, sokkal mélyebben gyökerezik, semhogy egyszerűen a külföldi tőke beáramlásának korlátozásával közömbösíthető lenne. Ennél is fontosabb, hogy sem elméleti érvek, sem tapasztalati tények nem támasztják alá azokat a reményeket, amelyeket a harmadikutas álláspont képviselői az általuk javasolt protekcionizmussal párosuló modernizációs stratégia iránt táplálnak.[24]

Verseny és együttműködés — a sikeres átmenet feltételei

De ha a magánvállalkozás teljes liberalizálása egyfelől túlságosan erélyes lépés semhogy itt és most kellő társadalmi támogatással következetesen végrehajtható lenne, másfelől viszont kevés ahhoz, hogy garantálhatná a piacgazdaságra való átmenetben és a gazdaság fellendítésében a magánvállalkozásra háruló kulcsszerep betöltését, ugyanakkor a hazai vállalkozások protekcionista védelme egyfelől kevés a liberalizálással szembeni ellenállás leszereléséhez, másfelől viszont túlságosan drasztikus fegyver, semhogy bevetését maga a célul kitűzött modernizáció meg ne sínylené, ilyen körülmények között kidolgozható-e egyáltalán a piacgazdaságra való átmenetre elméleti érvekkel és tapasztalati tényekkel alátámasztható kormányzati cselekvési stratégia?

Megítélésem szerint e kettős dilemma feloldásának kézenfekvő útja, ha a magángazdaság liberalizálására, kompetitív működési feltételeinek megteremtésére a magángazdaság szereplői közötti együttműködést előmozdító — ezen belül a részben vagy egészben külföldi tulajdonú nagy- és középvállalatokat itteni kisvállalkozói szállítói-bedolgozói háttér kiépítésére ösztönző — iparpolitikák alkalmazásával párhuzamosan kerülne sor, amelyek kidolgozása és valóra váltása elsősorban a helyi önkormányzatok illetékességi körébe tartozó s ennek megfelelően nagyfokú és világosan körülhatárolt helyi gazdasági önállóságot feltételező feladat lenne. Enélkül a bürokratikus szektor előirányzott és feltétlenül kívánatos összehúzódása közepette a hazai magángazdaság „kooperációs vákuumba" kerülne, s képtelennek bizonyulna a bürokratikus szektor kibocsátáscsökkenésének ellensúlyozására, illetőleg a gazdaság peremére szorulna a részben vagy egészében külföldi tulajdonú cégekkel szembeni versenyben.

Hogy verseny és együttműködés csak a doktrinér gondolkodás számára összeegyeztethetetlen egymással, igazolja ezt a nyolcvanas években a világ legkülönbözőbb országaiban váratlan fellendülést mutató ún. ipari régiók vizsgálata, így a kommunista-szocialista kormányzású Emilia-Romagna olasz tartományé vagy a kereszténydemokrata helyi irányítású német Baden-Württembergé. Mint az

[23] Hogy magánvállalkozók és nagyüzemi dolgozók efféle időleges összeszövetkezésének esetősége nem teljesen légből kapott feltételezés, mutatja az a széles körű lakossági támogatás, amelyet 1990. októberi utcai blokádjuk során a taxisok élveztek annak köszönhetően, hogy lázadásukat nem elsősorban önvédelmi, hanem közérdek vezérelte tettként állították be, s hogy ezt a beállítást megnyilatkozásaikban a szakszervezetek készséggel igazolták. Lásd *Sík* [1991].

[24] Mint Szelényi Iván fentebb hivatkozott akadémiai doktori téziseinek vitájában *Szabó* [1990] rámutatott, „A késlekedve fejlődésnek indult országok történetében tudomásom szerint egyetlenegy példa sem volt a sikeres modernizációra a világgazdaságra nyíló kapuk szélesre tárása nélkül" (53. o.).

Economy and Society effajta regionális iparfejlesztési stratégiáknak szentelt különszáma bemutatja, kisvállalatokra alapozott iparfejlesztésük látványos sikereit e régiók nem atomizált vállalkozók életre-halálra menő versenyének köszönhetik, mint inkább együttműködésen és kölcsönös bizalmon alapuló átfogó alvállalkozói kapcsolatrendszereknek.[25] S bár nyilvánvalóan téves volna azt állítani, hogy e kisvállalkozásokra és kooperációra alapozó helyi ipari stratégia a gazdasági felvirágzásnak akár elégséges, akár szükséges vagy akárcsak mindenütt lehetséges előfeltétele volna, napjainkban növelheti a jelentőségét egyrészt a makro-gazdaságszabályozás csökkenő eredményessége és a jóléti állam visszább vonulása, másrészt a természeténél fogva biztos és stabil piacot igénylő nagyüzemi tömegtermelésnek sok tekintetben nem kedvező világgazdasági fejlemények.

E sikerrégiók tanulmányozása Magyarország számára itt és most annyiban is tanulságokkal szolgálhat, hogy a nagyvállalati munkahelyek struktúraőrző védelmével szemben az ország válságövezeteiben olyan előrevívő, „polgárosodáspárti" iparpolitikákra nyújt reményt, amelyek a legkülönbözőbb politikai erők számára elfogadhatóak. E régiók tapasztalatainak szem előtt tartása emellett alkalmas ellenpontul szolgálhatna a mai gazdasági kormányzat és szakértők, úgy tűnik, túlságosan makropolitika központú gondolkodásmódjával szemben. Végül, verseny és együttműködés egyidejű előmozdítása mellett szól, hogy ilyen módon talán elejét lehetne venni egy újfajta gazdasági dualitás kialakulásának és rögzülésének: egy külföldi tőke uralta kompetitív s egy gyenge teljesítőképességű és peremhelyzetű olyan hazai magángazdasági szektor együttélésének, amelyik a modernizációnak nemhogy motorja, de fékje és elhúzódó politikai kiegyensúlyozatlanság forrása lenne.

Az említett külföldi példákból levonható tanulságok időszerűségét jól mutatja az a tény, hogy napjaink kisvállalkozásai nemcsak Budapest és a vidék, illetőleg a városok és a falvak között növelik a fejlettségi, jövedelemtermelésbeli különbségeket, hanem az ország egyes régiói között is. E vállalkozások elsősorban a fővárosban, a nagyvárosokban és a fejlettebb régiókban koncentrálódnak, és főleg fiatal, szakképzett városi férfiakat foglalkoztatnak. Hasonlóan nyugtalanító eredményre juthatunk, ha a kisvállalkozások területi eloszlását az egy álláskeresőre jutó üres álláshelyek számának térbeli eloszlásával vetjük egybe. Egy ilyen összehasonlítás kimutatná, hogy az első gazdaság csökkenő munkaerőkereslete alacsony magánszektorbeli foglalkoztatással párosul, és megfordítva. Figyelmeztető jel továbbá, hogy a kisvállalkozások nagyvállalati megrendelései napjainkban gyorsabban zsugorodnak, mint amilyen ütemben a nagyvállalati szektor termelése csökken. Ami pedig a külföldiek közvetlen magyarországi beruházásait illeti, többnyire ugyanazokban a nem stratégiai jellegű, kevéssé tőkeigényes gazdasági ágakban összpontosulnak, amelyek a hazai magánvállalkozóknak is kedvelt célpontjai, táplálva ez utóbbiak protekcionizmuspárti hangulatát.

[25] Mint a különszámhoz írott bevezetőjében *Zeitlin* [1989] hangsúlyozza, majd *Sabel és szerzőtársai* [1989], valamint *Brusco—Righi* [1989] kifejti, e kapcsolatokat olyan intézményi környezet erősíti meg, amelyben a helyi kormányzat, a bankok, a munkáltatói szervezetek és a szakszervezetek együttműködnek a régió gazdaságának szabályozásában és annak biztosításában, hogy a térség kisvállalatai együttesen hozzájuthassanak üzlethelyiségekhez, kölcsönökhöz, kutatási, fejlesztési és marketingszolgáltatásokhoz, szakmai továbbképzéshez stb. Olaszország némely vidékén például az — egyenként 100-nál kevesebb, átlagosan 25—50 dolgozót foglalkoztató — termelői társulások közösen bíznak meg marketingszakembereket, akiknek a tanácsait egyikük sem tudná egymagában megfizetni. Az új termékekre, új modellekre és új piacokra vonatkozó információkat mindegyik tagvállalat megkapja, majd megindul köztük a verseny a piaci részesedésért. Amennyiben valamelyik vállalkozó a kapacitását meghaladó megrendeléshez jut, a megrendelés teljesítésébe esetleg helybeli versenytársakat von alvállalkozókként be.

De hasonló reakciót válthat ki a körükben olyan állami nagyvállalatok külföldi tulajdonba kerülése, amelyekkel korábban szoros üzleti kapcsolatot építettek ki: e tulajdonosváltásokat is rendszerint egzisztenciális fenyegetettségként élik meg.

★

A nyolcvanas évek közepéig Magyarországon a második gazdaság kiterjedt jelenlétéből fakadó, éleződő társadalmi konfliktusokra és e gazdaság állami szabályozásának dilemmáira úgy tekintettek, mint amelyeket mintegy automatikusan megoldanak majd az első gazdaság további, mélyreható reformjai, amelyek eredményeképpen az állami vállalatok nyereségre és hosszú távon jövedelmező felhalmozásra törekvő, piac- és költségérzékeny vállalkozásokként működnek majd. Eszerint az első gazdaság dominánsan bürokratikus koordinációját rövidesen a piaci mechanizmusok uralma válthatja fel, aminek eredményeképpen fokozatosan egységesülhetnek a két gazdaság működési és szabályozási elvei, s átjárhatóbbá válhat közöttük a határvonal. Ennek megfelelően a magyar gazdaság skizofrén meghasítottsága időleges állapotnak minősült. A követendő politikai ajánlások jószerivel csupán ennek az időleges állapotnak a meghaladásához a szektorsemlegesség jegyében teendő konkrét lépések sorrendjében és ütemezésében különböztek egymástól.

Az elmúlt két év eseményei — így az 1989 júniusa és szeptember közötti politikai kerekasztal-tárgyalások, majd pedig az 1990. márciusi és áprilisi általános választások eredményei — nyilvánvalóvá tették, hogy alig pár év elteltével a gazdasági szakértők, a politikai erők és az állampolgárok döntő többsége az ország kritikus helyzetéből a kiutat a magántulajdon túlsúlyra jutásában és a demokratikus politikai berendezkedésben látta, ami a második gazdaság megítélésének újabb eltolódásáról árulkodott: a kezdeti ellenséges, később felemás képzeteket egyoldalúan rózsás másodikgazdaság-kép s a második gazdaságban rejlő evolúciós potenciál túlértékelése váltotta fel.

Napjainkban viszont már e másodikgazdaság-kép egyoldalúságára való ráébredésnek és a jövővel kapcsolatos aggodalmak fokozódásának, az állam szerepét illetően pedig paternalista nosztalgiák terjedésének vagyunk tanúi, s nemcsak a foglalkoztatási biztonság megrendülésétől tartó nagyvállalati dolgozók növekvő tömegeinek, hanem a második gazdaság „szocialista vállalkozóinak" körében is. Könnyű megjósolni, hogy ilyen körülmények között növekvő fogékonyságra számíthatunk a külföldi tőkét diszkrimináló protekcionizmus harmadikutas ihletésű elgondolásai iránt. Modernizációs pályamódosítás helyett fejlődésünknek egy efféle újabb zsákutcába tévedését s ugyanakkor a hazai vállalkozók perifériára szorulásának újfajta dualizálódással fenyegető folyamatát érzésem szerint a magángazdaságon belüli kooperáció tudatos előmozdításával, a verseny kibontakoztatását az együttműködés elősegítésével ötvöző regionális iparpolitikákkal kellene elkerülni.

Elismerem ugyanakkor, hogy joggal merülhet fel kétség aziránt, vajon az átmenet körülményei között, a helyi érdekcsoportok történelmileg kialakult korporatív megszerveződése híján — amelynek alapján a korábban említett külhoni sikerövezetekben az érdekeltek között hatékony konszenzus jöhetett létre az alkalmazandó iparpolitikában — egyáltalán kidolgozható-e és az érintettekkel elfogadtatható-e érvényesnek bármiféle helyi iparpolitika. Nem kell-e attól tartani, hogy ez irányú esetleges próbálkozásaink holnapra a tegnapi megvalósulatlan jövőképeink diktálta próbálkozások sorsára jutnak?

Természetesen ez a lehetőség nem zárható ki. Annyi azonban bizonyos, hogy a piacgazdaságra való átmenet útjairól-módjairól való gondolkodásunkban a második gazdaság formájában ránk maradt államszocialista örökség negatív vonatkozásai az eddigieknél nagyobb figyelmet érdemelnének.

Hivatkozások

Bock Gyula [1986]: Milyen messze vagyunk a reform határaitól? Valóság, 12. sz. 86—90. o.

Brusco, Sebastiano—Ezio Righi [1989]: Local Government, Industrial Policy and Social Consensus: the Case of Modena (Italy). Economy and Society, 4. sz. (november) 405—424. o.

Gábor R. István [1979*a*]: A „második" („másodlagos") gazdaság. Valóság, 1. sz. 22—36. o.

Gábor R. István [1979*b*]: Munkaerőhiány a mai szocialista gazdaságban: kísérlet a jelenség elméleti magyarázatára. Közgazdasági Szemle, 2. sz. 171—187. o.

Gábor R. István [1983]: Második gazdaság és „környéke" Magyarországon az 1960-as évek második felétől napjainkig. MSZMP KB Társadalomtudományi Intézet, Bulletin, 6. sz. 66—166. o.

Gábor R. István [1985]: Második gazdaság: a magyar tapasztalatok általánosítható-nak tűnő tanulságai. Valóság, 2. sz. 20—37. o.

Gábor R. István [1986]: Reformok, második gazdaság, „államszocializmus": elmélkedés a 80-as évek magyar tapasztalatainak fejlődéstani és összehasonlító gazdaságtani tanulságairól. Valóság, 7. sz. 32—48. o.

Gábor R. István [1989*a*]: Lépéskényszerek és kényszerlépések: jegyzetek két évtized kormányzati munkaerő- és bérpolitikáiról. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz. 803—817. o.

Gábor R. István [1989*b*]: Bérskálaszindróma és munkavállalói magatartás. Közgazdasági Szemle, 12. sz. 1480—1489. o.

Gábor R. István—Galasi Péter [1985]: Második gazdaság: lehetőségek és korlátok. Tézisek. Mozgó Világ, 1. sz. 10—14. o.

Gábor R. István—Horváth D. Tamás [1987]: Bukás és visszavonulás a magánkisiparban: adalékok a 80-as évek kisiparpolitikájának felülvizsgálatához. Közgazdasági Szemle, 4. sz. 404—419. o.

Gábor R. István—Kővári György [1985]: Keresetszabályozás és munkahelyi ösztönzés: kísérlet egy tévhit eloszlatására. Közgazdasági Szemle, 6. sz. 724—742. o.

Gábor R. István—Kővári György [1990]: Bevalthatók-e a bérreform ígéretei? Munkaerőpiaci mechanizmusok és a bérliberalizálás korlátai: elméleti összefüggések és gyakorlati tanulságok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 147 o.

Galasi Péter—Kertesi Gábor [1985]: Második gazdaság, verseny, infláció. Közgazdasági Szemle, 12. sz. 1424—1444. o.

Galasi Péter—Kertesi Gábor [1987]: A korrupció terjedése. Közgazdasági Szemle, 9. sz. 1053—1074. o.

Galasi Péter—Kertesi Gábor [1988]: Patkányverseny a korrupciós piacokon. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz. 900—920. o.

Galasi Péter—Kertesi Gábor [1990]: Korrupció és tulajdon. Közgazdasági Szemle, 4. sz. 389—425. o.

Galasi Péter—Kertesi Gábor [1991]: A hálapénz ökonómiája. Közgazdasági Szemle, 3. sz. 260—288. o.

Kertesi Gábor—Szirácki György [1983]: Munkásmagatartások a munkaerőpiacon. Valóság, 7. sz.

Kornai János [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 610 o.

Kornai János [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Rt., 129 o.

Kornai János [1990]: A tulajdonformák és a koordinációs mechanizmusok affinitása: a reformszocializmus néhány tapasztalata. Valóság, 1. sz. 1—15. o.

Kuczi Tibor—Lengyel György—Nagy Beáta—Vajda Ágnes [1991]: Entrepreneurs and Potential Entrepreneurs: The Chances of Getting Independent. Society and Economy, 2. sz. 134—150. o.

Manchin Róbert [1989]: Individual Economic Strategies and Social Consciousness. Péter Somlai (szerk.): Changing Values in Hungarian Society. Budapest: Coordinating Council of Program Ts-3, Research Review, 2. sz. 81—91. o.

Nee, Victor—David Stark [1990]: Az államszocializmus intézményi elemzése felé. Közgazdasági Szemle, 7—8. sz. 848—874. o.

Nyers Rezső [1968]: Az új gazdasági mechanizmus várható társadalmi és politikai kihatásai. Társadalmi Szemle, 3. sz.

Rupp Kálmán [1983]: Entrepreneurs in Red: Structure and Organizational Innovation in the Centrally Planned Economy. Albany: State University of New York Press.

Sabel, Charles és szerzőtársai [1989]: Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s. Economy and Society, 4. sz. (november) 374—404. o.

Sik Endre [1991]: A zavarban lévő keselyű esete a csapással. 2000, január.
Stark, David [1986]: Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective. American Sociological Review, 51. k. 492—504. o.
Stark, David [1989]: Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy. Victor Nee—David Stark (szerk.): Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe, Stanford: S. U. P., 137—168. o.
Szabó Katalin [1990]: Hozzászólás Szelényi Iván téziseinek vitájában. Replika, 2. sz. 52—53. o.
Szelényi Iván [1988] (Manchin Róbert, Juhász Pál, Magyar Bálint és Bill Martin közreműködésével): Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary. Madison: University of Wisconsin Press, 255 o.
Szelényi Iván [1989]: Eastern Europe in an Epoch of Transition: Toward a Socialist Mixed Economy? Victor Nee—David Stark (szerk.): Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe, Stanford: S. U. P., 208—232. o.
Szelényi Iván [1990*a*]: Polgárosodás Magyarországon: nemzeti tulajdonos polgárság és polgárosodó értelmiség (Bozóki András interjúja). Valóság, 1. sz. 29—41. o.
Szelényi Iván [1990*b*]: Új osztály, állam, politika: tézisek életművemről a tudományok doktora fokozatának elnyeréséhez. Replika, 2. sz. 24—46. o.
Zeitlin, Jonathan [1989], Introduction. Economy and Society, 4. sz. (november) 367—373. o.

•

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 11. sz. (1058—1071. o.)

ÁBEL ISTVÁN

A csőd árnyalatai[1]

A vállalatfelszámolás és -szanálás gazdaságtani kereteit tekinti át az írás. Bemutatja, hogy a felszámolások során alkalmazott elsőbbségi szabályok mellett gyakran olyan vállalatok is felszámolásra kerülnek, amelyek esetében az átszervezés csökkentené a hitelezők veszteségeit. Ugyanakkor az öncsőd lehetősége azt eredményezi, hogy azok a vállalatok is élnek az átszervezés adta lehetőségekkel, amelyek esetében az összes hitelező veszteségének csökkentése a felszámolást indokolná.

A vállalat-gazdaságtan egyik gyakran emlegetett tétele szerint a piac és a verseny működése nyomán végbemenő természetes kiválasztódás eredményeként hosszú távon csak azok a vállalatok maradnak fenn, amelyek hatékonyan termelnek. Azok a vállalatok, amelyek gazdaságtalanok, amelyek eszközeit tehát más tevékenységekhez eredményesebben lehet felhasználni, életképtelennek minősülnek, s ezektől a *felszámolási eljárás* szabadítja meg a fogyasztót. A vállalat *átszervezése* vagy *felszámolása* a tulajdonosváltás sajátos esete, annak kényszerített formája, amelynek során a tulajdonos bizonyos döntéseiben csak jelentősen korlátozott szabadsággal rendelkezik. A felszámolás azonban nemcsak a tulajdonosokat hozza kényszerhelyzetbe, hanem kényelmetlenül érinti a piac majd minden szereplőjét. A hitelezőket vagy azok egyes csoportjait kisebb-nagyobb veszteség éri, a felhasználóknak pedig új beszerzési forrás után kell nézniük. Nem mindegy tehát, hogy ki és milyen jogi keretek között dönt a vállalat sorsáról. Az sem mindegy, hogy a döntéshozó milyen költségeket vesz figyelembe, és hogyan mérlegel döntéseinek meghozatalakor.

Az alábbiakban előbb a felszámolással kapcsolatos költségeket és döntési szabályokat tekintem át, majd rátérek az átszervezési döntés hasonló szemléletű tárgyalására. Vázlatosan érintem az eljárási rend általános kérdéseit, és összehasonlítom a piacgazdaságokban és a piacgazdaságra éppen áttérő gazdaságokban kialakult gyakorlatot.

A felszámolási eljárás akkor eredményes, ha a megszűnő vállalatok eszközei más területen hasznosítva jobb eredményt hoznak. Ahol felszámolás helyett az átszervezés is megoldja a gondokat, ott a túlélés indokolt, feltéve, hogy egy másik

[1] A tanulmány az OTKA 681. számú, *Költségvetési és monetáris politika a piacgazdaságra való áttérés időszakában* című kutatás keretében készült. A szerző köszönetet mond a Pew Charitable Trust Foundation támogatásáért, amelynek vendégeként a Wesleyen University (USA) közgazdaságtan tanszékén e témával foglalkozhatott.

Ábel István a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan tanszékének docense.

hasznosítás nem kínál ennél jobb eredményt. Az elemzés gazdaságtani keretei kidolgozásában *Meckling* [1977], *Miller* [1977], *Stiglitz* [1972], valamint *White* [1984] és [1989] írásai úttörőek.

A felszámolás

A felszámolásnak nem feltétlenül kell felszámolási eljárás keretében végbemennie. A vállalat különösebb jogi eljárás nélkül is eladhatja eszközeit, hogy ebből származó bevételeiből kiegyenlítse tartozásait. Ha azonban a vállalat felszámolásából eredő bevétel nem elegendő a tartozások visszafizetésére, akkor a jogilag minősített felszámolási eljárás elkerülhetetlen, és a hitelezők rangsorában hátrább állók mindenképpen veszítenek. Ez azonban még mindig olcsóbb, mintha a hitelezők egyenként indított perekkel igyekeznek érvényt szerezni jogaiknak. A felszámolási eljárás tehát mind a vállalat, mind pedig a hitelezők érdekeit szolgálja. A felszámolási eljáráson belül is döntő a felszámolás körülményeinek szabályozása, hiszen ha végül átszervezésre kerül is sor, az ehhez szükséges kölcsönös megegyezés alkufeltételeit a felszámolási alternatívával való összevetés határozza meg.

Ha az Egyesült Államokban egy vállalat csődbe jut, a felszámolást a csődbíróság végzi. Ezt nevezik az úgynevezett *Chapter 7* keretében végrehajtott felszámolásnak, megkülönböztetve ezt a *Chapter 11* keretében végrehajtott *átszervezéstől*. Az átszervezés idejére a *Chapter 11* szabályai védelmet adnak a vállalatnak az ellen, hogy a türelmetlenebb hitelezők perek sorozatát zúdítsák az amúgy is fuldokló vállalat nyakába, s ezzel végképp megpecsételjék a sorsát. E védelem nemcsak a vállalat szempontjából fontos, hanem a hitelezők érdekeit is szolgálja, mert lehetőséget ad a talpra állásra, amely esetben a hitelezőknek jobb esélyük lehet követeléseik érvényesítésére.

A felszámolást tehát a csődbíróság végzi, és a befolyó bevételből az elsőbbségi szabályok sorrendjében elégíti ki a hitelezőket. A hitelezők ez esetben nem szerzik meg a vállalat tulajdonjogát.

Az *elsőbbségi jogok* lehetnek abszolútak vagy relatívak. A relatív elsőbbségi jog a hitelezők bizonyos arányok szerinti teherviselését írja elő. Ezzel szemben az abszolút elsőbbségi jog sorrendet határoz meg. Az így sorba rendezett hitelezők követeléseit *teljes egészében* teljesítik addig, ameddig a bevételekből futja. Első helyen a felszámolási eljárás költségei szerepelnek (bírósági és szakértői díjak, valamint azok a hitelek, amelyeket a vállalat a felszámolási eljárás megkezdése után — a csődbíróság jóváhagyásával — vett fel). Ezt követik a törvény által garantált kötelezettségek (adók, fogyasztók letétei, bérek), még ha a felszámolási eljárás előtti időből származnak is. A harmadik helyen a nem garantált kötelezettségek állnak, köztük a hitelezők, valamint a vállalat által kibocsátott kötvények tulajdonosai. A szabályok ezekre is írnak elő bizonyos sorrendet. Legvégül következnek a vállalat tulajdonosai, a részvényesek. A hitelezők csapatán belül is lehet azonban egy biztosított kör, amely a vállalat meghatározott eszközeire különleges elsőbbségi joggal rendelkezik. Ezekben az elsőbbségi jogokban a hitelnyújtáskor állapodnak meg, és a hozzájuk kapcsolódó eszközöket a vállalatok elkülönítve szerepeltetik kimutatásaikban. Így előfordulhat, hogy a felszámolás bevételeiből a hitelezőknek már egyetlen fillér sem jut, ezzel szemben a biztosítottak megkapják a megjelölt eszközt vagy annak értékét.

Elsőbbségi szabályok és a hatékonyság

A felszámolási eljárás megindítása azt jelenti tehát, hogy nem minden hitelező juthat hozzá követeléséhez, máskülönben nem lenne szükség csődbírósági eljárásra. El kell tehát dönteni, hogy kit mennyi illet meg követelései alapján a felszámolás eredményéből.

Érdemes megvizsgálni azt is, hogyan befolyásolják az érintettek viselkedését az elsőbbségi szabályok különböző megfogalmazásai. Háromféle típusú szabályt veszünk szemügyre *White* [1989] elemzését felhasználva.

Az *első* szabály szerint a régebbi hitelezők elsőbbséget élveznek az újabbakkal szemben, vagyis a követelések kielégítése a hitelnyújtás időpontja szerint történik. Ha más kivételezettség nincs, a hitelezők ebben a sorrendben teljes térítést kapnak, amíg a bevételből futja. Amikor azonban elfogy a pénz, a soron levő hitelező (és az utána következők) már nem kap(nak) semmit. A sor végén a részvényesek állnak, elsőbbségi megkülönböztetés nélkül.

A *második* szabálytípus az elsőnek éppen a fordítottja, ti. a hitelezők rangsora a *legújabb* hitelezővel kezdődik, és az elsőbbség időben visszafelé halad.

A *harmadik* eset az, amikor a hitelezők egyenlő arányban kapják meg a pénzüket, vagyis követeléseik azonos százalékát fizetik ki nekik.

Az Egyesült Államokban alkalmazott elsőbbségi rend mindhárom típusból tartalmaz elemeket. Az első szabály érvényesül a vállalati kötvénytulajdonosok közötti rangsorolásban, ha több kötvénykibocsátás történt, és nem kötöttek ki különleges elsőbbségi jogokat. A harmadik típusú szabály (azonos elbírálás) vonatkozik azokra a hitelezőkre, akik esetében a hitelmegállapodás nem tartalmaz a vállalat valamely eszközére vonatkozó elsőbbségi garanciát. Végül gyakorlatilag a második szabály érvényesül a legtöbb friss hitelezőre, ha eléggé elővigyázatosak voltak, és a hitelt garanciák vagy különleges elsőbbségi jogok kikötésével nyújtották.

A felszámolási eljárás szabályai a gazdasági hatékonyságra is hatással vannak. Ezek elemzésekor először is azt a folyamatot kell áttekintenünk, amelyben a felszámolásról döntenek. Ehhez használjunk egy egyszerű modellt.[2] A vállalat összes tartozásait jelölje D, amelyből azonnal esedékes D_1 összeg. Az azonnali felszámolás esetén az eszközök eladásával elérhető (likvidációs) bevétel legyen L_1, amely *kisebb*, mint a sürgősen kiegyenlítendő tartozás (D_1), különben nem kellene a felszámolási eljárást fontolgatni. Ez azt is jelenti, hogy ha a vállalatot felszámolják, akkor az egész bevétel elmegy a hitelezőkre, és a részvényeseknek (korábbi tulajdonosoknak) nem jut semmi ($L_1 < D_1$). Az egyszerűség kedvéért tegyük fel, hogy a folyó bevételek éppen fedezik a kiadásokat, így termelői többlettel[3] nem kell számolnunk. Ahhoz, hogy vállalatunk elkerülje az azonnali felszámolást, hitelre vagy újabb tőkeinjekcióra van szükség, amelyből visszafizetheti lejárt tartozásait. Tegyük fel, hogy a szükséges összegben kötvényeket bocsát ki, amelyet egy bank vásárol meg.[4] A bevételből azonnal kifizeti az éppen

[2] Az itt használt modell eltér a *White* [1989] által ismertetett kétperiódusos modelltől, de a kérdésfeltevés és az érvelés szerkezete követi annak főbb megállapításait. A modell újrafogalmazását az tette szükségessé, hogy a magyar helyzethez jobban illő és feltevéseiben áttekinthetőbb esetet tárgyalhassunk.

[3] Hosszú távon a termelői többlet határozza meg a vállalat értékelését, vagyis ekkor a maradványérték elhanyagolható a tulajdonjogok adásvételénél, amellyel bővebben foglalkozunk *Ábel I.* és *R. A. Miller* [1991]-ben. A csődeljárás során azonban az időhorizont nagyon rövid, és gyakran a felszámolási (maradvány)érték az egyedüli tényező, amely a tulajdonjog értékelésekor figyelembe vehető.

[4] A bank hitelt is nyújthat erre a célra, de a csőd szélén álló vállalatról lévén szó, ezt nyilván csak bizonyos garanciák kikötésével teszi. A továbbiakban e bankgaranciát vagy az elsőbbségi jogokkal felruházott kötvénnyel végrehajtott tőkeemelést finanszírozási szempontból ekvivalensnek tekintjük.

lejárt D_1 adósságot. A kötvénykibocsátás értéke legyen esetünkben B, amely megegyezik az esedékessé vált adósággal ($B = D_1$). Ezt értelmezhetjük olyan banki garanciavállalásnak, amely átsegíti a vállalatot a pillanatnyi fizetési nehézségen, de azzal a feltétellel, hogy ha mégis felszámolásra kerülne sor, akkor a felszámolási bevételből a bankot elsőbbségi jogon elégítik ki. A kötvényt a bank névérték alatt kapja, mivel a vállalat a B összegű forrás fejében r százalékos banki kamattal megnövelt, $(1 + r)B$ összegű kötelezettséget vállalt.

Az első nehézséget átvészelve vállalatunk rendezte tehát a lejárt tartozásait, egyúttal tőke- és adósságszerkezete is átalakult. Megváltozott a vállalat piaci értékelése is, mivel az új helyzetben S_T termelői többletre van kilátása ($S_T > 0$), ami természetesen a vállalat jelenértékére[5] is hatással van. A kérdés most az: érdemes-e az említett pénzügyi akcióval átvészelni az első időszakot, vagy a gazdasági hatékonyság szempontjai azt diktálnák, hogy a vállalatot felszámoljuk?

A választási lehetőségeket az *1. táblázat* foglalja össze. Ebből látható, hogy a felszámolás elhalasztásával a *részvényesek* (tulajdonosok) abban az esetben nyernek, ha teljesül az alábbi összefüggés:

$$S_T > D_2 - L_2, \tag{1}$$

ahol
S_T a termelői többlet,
D_2 a vállalat adóssága a második időszakban,
L_2 a vállalat eszközeinek maradványértéke a második időszakban.

A *hitelezők* vesztesége viszont a felszámolás elhalasztása esetén már akkor is kisebb, ha a termelői többlet (S_T) nagyobb, mint a maradványértékben bekövetkező veszteség: $S_T > L_1(1 + r) - L_2$. Ez az első időszaki felszámolás esetén elszenvedett veszteség ($D - L_1$) és a második időszaki felszámolás esetén elszenvedett veszteség ($D_2 - L_2 - S_T$) diszkontált értékének összevetéséből adódik:

$$D - L_1 < \frac{1}{1 + r}(D_2 - L_2 - S_T), \tag{2}$$

amiből közvetlenül kapjuk az

$$S_T > (1 + r)L_1 - L_2 \tag{3}$$

összefüggést.

A további elemzés egyszerűsítése érdekében feltételezzük, hogy a maradványérték *reálértékben* változatlan, vagyis $L_1(1 + r) = L_2$. A hatékonyságot a veszteség csökkentése szolgálja, és a maradványértékre tett fenti feltevés mellett az eljárás akkor felel meg a hatékonysági szempontoknak, ha $S_T > 0$ esetén a felszámolás elhalasztása mellett döntenek.[6]

[5] *Ábel és Miller* [1991]-ben megmutattuk, hogy a vállalat jelenértéke, vagyis a tulajdonjog értéke S_T/r lenne, ha a vállalat S_T hozama biztosított lenne az idők végezetéig. Ez esetben maradványértékkel sem kellene számolni. A fenti példában azonban egy másfajta esettel foglalkozunk. Nem nézünk távolabb előre, mint a következő időszakig, amikor az S_T hozamot biztosra vesszük. A jövőbeli hozamok vállalatértékre gyakorolt hatásának explicit figyelembe vétele helyett a maradványértékkel (L) dolgozunk. Természetesen L nagysága is függ az elérhető hozamtól, de itt nem kötjük ki, hogy a hasznosítás az eredeti vállalkozás keretében történik.

[6] A maradványértékre kikötést nem téve, itt értelemszerűen a (3) feltételt kell alkalmaznunk.

1. táblázat

A felszámolás és a túlélés költségeinek egybevetése

Felszámolás esetén:	
a) Tartozás	D (amelyből esedékes D_1)
b) Törlesztésre használható forrás	—
c) Felszámolásból származó bevétel	L_1 $(L_1 < D_2)$
d) Részvényeseknek jutó összeg	— (mivel $L_1 < D_1 < D$)
e) Hitelezők vesztesége	$D - L_1$
Túlélés esetén:	
a) Tartozás	D_2 $[D_2 = (1 + r)D - D_1 + B]$
b) Törlesztésre felhasználható forrás	S_T
c) Kötvénykibocsátás bevétele	B
d) Adósságcsere	D_1 $(D_1 = B)$
Ha a tőkeszerkezet átalakítása után mégis felszámolják a céget:	
e) Eszközök értéke	L_2 $[L_2 = (1 + r)L_1]$
f) Részvényeseknek jutó összeg	
— *ha* $D_2 > L_2 + S_T$, akkor	—
— *ha* $D_2 < L_2 + S_T$, akkor	$L_2 + S_T - D_2$
g) Hitelezők vesztesége	
— *ha* $D_2 > L_2 + S_T$, akkor	$D_2 - L_2 - S_T$
— *ha* $D_2 < L_2 + S_T$, akkor	—

Jelölés:

r	: kamatláb (diszkontláb)
$D_2 = D(1 + r)$	: a második időszakban esedékes adósság
L_i, $(i = 1, 2)$	: a vállalat i. időszaki felszámolási értéke
$B = D_1$	: banki segítségnyújtás az első időszakban esedékes adósság rendezésére
S_T	: termelői többlet a második időszakban

A kötvénykibocsátás sikerén vagy az ennek megfelelő hitelnyújtáson, vagyis esetünkben a bank döntésén múlik, hogy lehet-e segíteni a vállalatnak.[7] Ez pedig attól függ, hogy ha a bank segít, és később mégis felszámolásra kerülne sor, akkor a felszámolási eljárás során milyen elsőbbségi garanciákat érvényesíthet. Mielőtt erre rátérnénk, vizsgáljunk meg egy szintén lehetséges esetet, nevezetesen azt, hogy a vállalat tartósan életképessé válik, és később sem kell felszámolni. Ez esetben nincs szükség a felszámolási eljárás esetére kikötött elsőbbségi garanciák érvényesítésére. Ez akkor lehetséges, ha az átalakult tőkeszerkezet mellett a termelői többlet önmagában is elegendő az esedékes tartozások kiegyenlítésére, vagyis ha $S_T > D_2$. Ez igen nehezen teljesíthető, és nyilvánvalóan nem is szükséges (bár kétségtelenül elégséges) feltétele a vállalati túlélés biztosításának. További hitelekkel ugyanis csökkenteni lehet az esedékes törlesztések teljesítéséhez szükséges termelői többlet nagyságát. E további hiteleket (vagy kötvény-

[7] A kötvénykibocsátás és a hitel közötti analógiát az indokolja, hogy a hitelt is csak különleges elsőbbségi jogok kikötésével nyújtaná a bank, ami ez esetben a befektető szempontjából azonos szintű védelmet jelent egy vállalati eszközökkel garantált kötvény megvásárlásának biztonságával.

2. táblázat

Elsőbbségi szabályok és a bankgarancia feltételei
(A felszámolást elnapoló döntés feltételei)

	Szabálytípus		
	1.	2.	3.
	elsőbbséget élveznek		Nincs megkülönböztetés
	a régebbi	az újabb	
	kibocsátású kötvények		
A bankot nem éri veszteség	$D_2 < L_2 + S_T$ a legújabb hitelezőt sem éri veszteség	$B < L_2 + S_T$ legalább a legújabb hitelezőt nem éri veszteség	$D_2 < L_2 + S_T$ egyetlen hitelezőt sem ér veszteség
Hatékonysági követelmény	$S_T > D_2 - L_2$	$S_T > (1 + r)D_1 - L_2$ $[S_T > (1 + r)B - L_2]$	$S_T > D_2 - L_2$

Megjegyzés:

1. Nemzetgazdasági szempontból előnyösebb a felszámolás elhalasztása, amennyiben $S_T > 0$.

A fenti követelmények között a következő összefüggés érvényes:

$$S_T > D_2 - L_2 > (1 + r)D_1 - L_2 > 0.$$

2. A bankgarancia (kötvénykibocsátás) értéke megegyezik a közvetlenül esedékes tartozás összegével ($B = D_1$).

Jelölés:

r	: kamatláb (diszkontláb)
$D_2 = D(1 + r)$	: a második időszakban esedékes adósság
$L_2 = (1 + r)L_1$	: a vállalat felszámolási értéke a második időszakban
$B = D_1$	: banki segítségnyújtás az első időszakban esedékes adósság rendezésére
S_T	: termelői többlet a második időszakban

jegyzést) azonban már feltételekhez kötik, elsőbbségi jogokat, bankgaranciákat kérnek hozzá.

A *2. táblázat* foglalja össze — a felszámolási eljárásban biztosított elsőbbségi jogok függvényében — azokat a hozamkövetelményeket (S_T-re vonatkozó minimumkövetelményeket), amelyek teljesítése esetén a segítségnyújtás nem okoz veszteséget a banknak, akkor sem, ha a vállalatot végül is fel kell számolni. A legnehezebben teljesíthető hatékonysági feltételt az első és a harmadik típusú elsőbbségi sorrend támasztja. Ennek az a magyarázata, hogy ekkor a bank csak az esetben jut hiánytalanul a pénzéhez, ha egyetlen hitelezőt sem ér veszteség. Ennek pedig az a feltétele, hogy túlélés esetén a termelői többlet nagyobb legyen, mint az adósságnak a vállalat eszközeinek értékét meghaladó része. Ha ez nem teljesül, akkor a bank nem segít, és a vállalatot fel kell számolni, még akkor is, ha ez nemzetgazdasági szinten nagyobb veszteséggel jár, mint a halasztás.

Ha a bank legújabb hitelezőként elsőbbséget élvez, akkor a segítségnyújtás feltétele enyhébb; elegendő, ha a folytatással elérhető termelői többlet nagyobb az áthidaló hiteltartozásnak a vállalat felszámolási értékén felüli részénél: $S_T > (1 + r)B - L_2$. Mivel a többi hitelező veszteségét a folytatás csak akkor csökkentené, ha az S_T termelői többlet és az L_2 maradványérték összege nagyobb lenne, mint a banknak törlesztendő $(1 + r)B$ összeg, nem fordulhat elő, hogy a

bank ne támogasson bármely folytatást, amely mellett a többi hitelező vesztesége csökken. Továbbra sem támogat azonban olyan esetet, amikor a termelői többlet pozitív ugyan, de nem fedezi a banki garanciavállalás kamatterhét.

A folytatás ugyan csökkentené (S_T összeggel) a nemzetgazdasági veszteséget, de a részvényesek így sem kapnának semmit, a bank pedig elveszítené ráfordításai egy részét.

Bármelyik szabály érvényesül, minden olyan vállalat felszámolásra kerül, ahol a termelői többlet negatív lenne. Előfordulhat viszont, hogy olyan vállalatot is felszámolnak, amelynek éppen a túlélése szolgálná a hatékonysági követelmény érvényesítését. *Egyik szabály sem garantálja ugyanis a felszámolás ésszerűségét.* Ennek az az oka, hogy sem a felszámolási eljárást kezdeményező tulajdonos, sem a bank nem mérlegeli azokat a költségeket, amelyeket a többi hitelezőnek kell viselnie. A többi hitelező veszteségének csökkentéséért aligha fogják a halasztást választani, ha az nekik maguknak semmit nem hozna.

Átszervezés

Az Egyesült Államokban a csődeljárásért folyamodó vállalatok választhatnak a *Chapter 7* keretében lefolytatott felszámolás és a *Chapter 11* keretében végrehajtott *átszervezés*[8] között. Átszervezés esetén a vállalatvezetés általában a helyén marad, és a vállalat túléli a válságot. A vállalat átszervezési programot dolgoz ki tartozásainak rendezésére. Az átszervezés során nem feltétlenül kerül sor a vállalat egészének vagy egyes részeinek eladására. Az átszervezés éppen ezt az eladást hivatott helyettesíteni. A tervet a hitelezőknek jóvá kell hagyniuk. A felszámolás elkerülését, a cég túlélését ugyanis a hitelezők érdekei támasztják alá.[9]

Az átszervezési terv elfogadtatására is többféle eljárási szabály létezik. Az egyik szerint mindegyik hitelező csoportnak jóvá kell hagynia a tervet *(unanimous consent procedure)*. Ilyenkor az átszervezési tervet gyakran azzal igyekeznek elfogadhatóbbá tenni, hogy a vállalat eszközeit a reálisnál többre értékelik. A hitelezők egyes csoportjai elkülönülten szavaznak a terv elfogadásáról, és minden csoporton belül kétharmados többség szükséges a terv jóváhagyásához. Pontosabban, a hitelezőknek legalább a fele kell hogy igennel szavazzon, és az igen szavazatoknak a követelések legalább kétharmadát kell képviselniük.

A szabályok egy másik része a vállalatvezetés helyzetét hivatott könnyíteni. Például az első hat hónapban csak a vállalatvezetés által előterjesztett javaslat kerülhet szavazásra. Így aztán az elsőbbségi jogokkal rendelkezők gyakran csak nézhetik, mit művel a vezetés a nem garantált hitelezőkkel szövetkezve. Ezt a szövetkezést az indokolja, hogy ha a hitelezők nem fogadják el a tervet, akkor a vállalatvezetés kérheti a felszámolást, ennek pedig mindenekelőtt a nem garantált hitelezők látják a kárát.

Ha nem sikerül elfogadható tervet összehozni ily módon, akkor egy másik eljárási szabály lép életbe. Eszerint a csődbíróság saját hatáskörében jóváhagyottnak nyilváníthatja a tervet, ha azt legalább egy hitelezői csoport támogatja. Ez azonban költséges megoldás, mivel a bíróság az ilyen döntését szakértői vizsgálatokkal igyekszik körülbástyázni, és annak a piacon ára van.

Az átszervezésnek is megvannak tehát a maga buktatói, köztük az is, hogy olyan vállalatot is átszerveznek, amelyet jobb lenne felszámolni.

[8] Az átszervezés kifejezés helyett a magyar szakirodalomban a szanálás vagy a csődeljárás elnevezést használják.

[9] Ez akkor is igaz, ha az Egyesült Államokban — ahol erre az esetre külön eljárási rendet dolgoztak ki — ezt nem a *hitelezők*, hanem a *munkavállalók* érdekeinek védelmével indokolták.

Átszervezés és hatékonyság

A felszámolás esetén alkalmazandó elsőbbségi szabályok hatékonysági következményeinek vizsgálatakor elemeztük azt az esetet, amikor a vállalat tőkeszerkezetét átalakítva hidalja át a fizetési nehézséget. Ez gyakorlatilag adósságcserét jelent, amelynek költségeit nem mérlegeltük. Most rátérünk az átszervezéssel kapcsolatos költségek tárgyalására. Ez azonban már egy másik jogi eljárás keretébe tartozik, és az átszervezés utáni felszámolással itt nem foglalkozunk. Mivel így a kétperiódusos modellen belül csupán a termelői többlet jut a második periódusra, egyszerűbb, ha azt az első periódusra diszkontálva vesszük figyelembe.

Az átszervezéssel kapcsolatban kétféle költséget kell itt mérlegelnünk. Az első csoportot a terv kidolgozásával és megvalósításával kapcsolatos költségek alkotják; ide soroljuk a bírósági költségeket, az üggyel foglalkozók bérét és minden, az átszervezés miatt felmerülő kiadást. Ezt a költséget T-vel jelöljük. A másik csoportba az átszervezéssel járó, az adósságátütemezés és adósságelengedés miatt a hitelezők oldalán felmerülő költségek tartoznak. Ezekről feltesszük, hogy az adóssággal arányosak. Összegük sD.

Az átszervezés hozama az általa elérhető termelői többlet (S_T), amelynek jelenértéke: $S_T/(1 + r)$. *Az átszervezés a társadalom számára akkor előnyös, ha ez a többlet legalább annyival meghaladja a felszámolással elérhető L bevételt, amennyit maga az átszervezés felemészt:*

$$\frac{1}{1+r} S_T - L > T. \tag{4}$$

A vállalat számára az átszervezés akkor előnyös, ha az adósságelengedés után fennmaradó teher, $(1 - s)D$, valamint az átszervezés T költsége együttesen kisebb, mint az ennek révén elérhető termelői többlet jelenértéke:

$$\frac{1}{1+r} S_T > (1 - s)D + T, \tag{5}$$

ahol a bal oldalon a termelői többlet jelenértéke, a jobb oldalon pedig a fennmaradó adósság és az átszervezési költség szerepelnek. (E feltétel szerepel a *3. táblázat g)* pontjának negyedik sorában.)

A (4) és az (5) feltétel összevetéséből furcsa következtetés adódik. *Amennyiben $L > (1 - s)D$, a vállalatnak akkor is érdemes az átszervezést választania, ha a társadalom számára a felszámolás lenne a gazdaságos döntés.* Ez esetben ugyanis a hitelezők az sD adósságelengedéssel a szükségesnél nagyobb áldozatot vállalnak, ami lényegében a részvényeseknek nyújtott támogatást jelent. Ha az adósságelengedés összegét éppen úgy határozzák meg, hogy a fennmaradó tartozás a vállalat felszámolási értékével egyezzék meg, akkor ilyen támogatás nincs. Ekkor a vállalatvezetés döntése az átszervezés vagy felszámolás kérdésében a gazdasági hatékonysági követelménnyel azonos feltétel alapján születik:

$$\frac{1}{1+r} S_T > L + T = (1 - s)D + T. \tag{6}$$

Ez esetben a hitelezők együttesen éppen annyi adósságot engednek el, amennyit amúgy sem tudtak volna behajtani.

3. táblázat

Az átszervezés költségeinek és hozamának egybevetése

a) Tartozás az átszervezés előtt	D
b) Elengedett tartozás	sD
c) Tartozás az átszervezés után	$(1-s)D$
d) Átszervezési költség	T
e) Termelői többlet jelenértéke	$S_T/(1+r)$
f) Felszámolásból származó bevétel	L
g) Részvényeseknek jutó összeg	
— közvetlen felszámolás esetén:	— (mivel $L < D$)
— átszervezés esetén:	
— ha $S_T/(1+r) - (1-s)D < T$	—
— ha $S_T/(1+r) - (1-s)D > T$	$S_T/(1+r) - (1-s)D - T$
— átszervezés utáni felszámolás esetén:	
— ha $L < (1-s)D$	—
— ha $L > (1-s)D$	$L - (1-s)D$[1]
h) Hitelezők vesztesége	
— közvetlen felszámolás esetén	$D - L$
— átszervezés esetén[2]	
— ha $sD > S_T/(1+r) - L - T$	$sD - [S_T/(1+r) - L - T]$
— ha $sD < S_T/(1+r) - L - T$	—

Megjegyzés:

A gazdasági hatékonyság szempontjából az átszervezés akkor előnyös, ha $S_T/(1+r) > L + T$. Amennyiben az adósságelengedés után fennmaradó tartozás éppen egyenlő a felszámolási bevétellel, $(1-s)D = L$, akkor a hitelezők vesztesége a táblázat *h)* sora szerint átszervezés esetén kisebb, mint felszámolás esetén, ha $S_T/(1+r) > L + T$ feltétel teljesül.

[1] Nem foglalkozunk azzal a lehetőséggel, hogy ez esetben a hitelezők visszakövetelhetik a korábban elengedett adósságot is, ami a részvényeseknek jutó összeget további sD összeggel csökkentené.

[2] Feltételezzük, hogy $S_T/(1+r) > L - T$, különben az átszervezésre megfogalmazott gazdaságossági kritérium ($S_T - L > T$) nem teljesülne.

Ha az adósságelengedés összege ennél kisebb, akkor a vállalatvezetés esetleg akkor is a felszámolás mellett dönt, ha az átszervezés gazdaságilag hatékonyabb lenne, vagyis amikor teljesül a következő összefüggés:

$$(1-s)D + T > \frac{1}{1+r} S_T > L + T. \tag{7}$$

Az adós és a hitelező kockázata

A fenti érvelés során feltételeztük, hogy az adós és a hitelezők döntéseikben a *kockázatot* nem mérlegelik. Ez azonban vitatható feltételezés. Figyelmet érdemel továbbá, hogy a felszámolásról vagy az átszervezésről való döntésben az adós és a hitelező kockázata távolról sem szimmetrikus. Ezt *Miller* [1977] számpéldájának felhasználásával mutatom be.[10]

[10] A Miller-féle példa mögött meghúzódó elmélet alapjait *Jensen és Meckling* [1976] és *Meckling* [1977] ismertetik. Az elmélet egyes kérdéseivel részletesen foglalkozik *Scott és Smith* [1986], *Stiglitz* [1972], valamint *Weston* [1977].

Tegyük fel, hogy az alternatív befektetés hozama (a diszkonttényező) 10 százalék ($r = 10\%$). A vállalat adóssága legyen 1000 egység ($D = 1000$). Az eszközök értéke felszámolás esetén: 800 ($L = 800$). A hitelezők vesztesége felszámolás esetén tehát 1000—800 = 200. Van azonban 50 százalékos esélye annak, hogy a felszámolást elhalasztva a vállalat a következő időszakban 1210 termelői többletet produkál ($S_T = 1210$). Ez több, mint a halasztott adósságtörlesztéshez szükséges 1100 (1000×1,10). Ez esetben a hitelezőket nem éri veszteség, sőt a részvényeseknek (tulajdonosoknak) is jut 1210—1100 = 110. Ugyanennyi esélye van azonban annak is, hogy a vállalat veszteségei tovább nőnek, s emiatt a következő időszak végén a maradék eszközök értéke már csak 220 lesz. Ez esetben a hitelezőket (50 százalékos valószínűséggel) 1100—220 = 880 veszteség érné.[11] A tulajdonosok számára a vállalat fennmaradása egyértelműen kedvező lenne, hiszen ez esetben 50 százalékos esélyük van 110 nettó hozamra, veszteni valójuk pedig nincs. A hitelezők számára viszont a felszámolás elhalasztása egyértelműen kockázatos, hiszen ők az adósságon és annak kamatain felül többet semmiképpen nem kaphatnak, viszont 50 százalékos esély van arra, hogy a veszteség 880-ra növekszik. A felszámolás elhalasztása esetén valószínűsíthető bevételük 0,5× ×1100 + 0,5×220 = 660, vagyis jelenértéken (10 százalékos diszkontláb mellett) 600, ami kevesebb a felszámolás esetén nekik jutó 800-nál. Mi több, számukra még akkor sem érdemes a felszámolást elhalasztani, ha az átszervezés során a vállalat összes részvénye a kezükbe kerül, és így a teljes 1210 bevétel őket illetné meg. Ekkor várható bevételük ugyanis 0,5×1210 + 0,5×220 = 715, amelynek jelenértéke — 650 — még mindig kisebb, mint a vállalat felszámolási értéke (800).

Ha vállalatunknak megadatott a jog, hogy maga ellen csődeljárást kérjen, amely megvédi őt a hitelezők azonnali felszámolási akciójától, akkor ezt jó oka van megtenni. A csődeljárás során az átszervezés érdekében még érdemes is (50 egységig terjedhető) további költségeket vállalni. Ennyit ér meg neki ugyanis az 50 százalékos esélyű 110 nettó hozam: 0,5×110/1,10 = 50. A hitelezők várható vesztesége viszont az átszervezéssel 200-ról 445,5-re[12] emelkedne. Nekik tehát költségeket is érdemes vállalni (a 445,5—200 = 245,5 határértékig), ha ez szükséges az átszervezés megakadályozásához.

Az tehát, hogy a vállalat csődeljárást kérhet maga ellen, minden bizonnyal azzal fog járni, hogy a hitelező többet veszít 200-nál. De valószínűleg nem többet 250-nél, hiszen a tulajdonosnak felajánlhatja, hogy kifizeti neki azt az 50-et, amennyit számára az átszervezés érne, csak azért, hogy ne akadékoskodjon. Sőt, ennél többet is ígérhet, mindaddig, amíg vesztesége az átszervezés esetén várható 445,5 alatt marad.

A részvényeseket az öncsőd ez esetben 50-nel ajándékozza meg. Ha pedig egy még kockázatosabb akció során 50—50 százalékos esélyük van 1210 helyett 1300 hozamra, az akció kudarca esetén pedig az eszközök felszámolási értékének 100-ra csökkenésére, akkor ez még előnyösebb a számukra. Ez esetben ugyanis a folytatás értéke számukra az előbbi 50-ről 90,9-re nő (0,5×200/1,10 = 90,9). A hitelezők várható vesztesége viszont e kockázatos akcióval 0,5×1000/1,10 = = 454,5-re emelkedne. A tulajdonos ugyanakkor nem veszíthet semmit, hiszen tulajdonát már úgyis elveszítette. Számára a kockázatvállalás a hitelező pénzére történő kockázatvállalást jelent. A hitelezőnek viszont ez esetben sem érdeke az átszervezés, még akkor sem, ha a teljes részvényállományt megszerzi. Várható

[11] A példa úgy is értelmezhető, hogy az *1. táblázat*ban szereplő $B = D_1$ szanálás helyett a vállalat feléli vagyonát, vagyis $L_2 - (1 + r)B = 220$.

[12] A következő időszakban várható veszteség: 0,5×980 = 490, amelyet diszkontálva kapjuk a 490/1,10 = 445,5 várható veszteséget.

bevételének jelenértéke: $(0{,}5 \times 1300 + 0{,}5 \times 100)/1{,}10 = 636{,}4$ ugyanis még mindig kisebb, mint az eszközök azonnali felszámolási értéke: 800.

A kérdést általánosabb keretbe helyezve, tételezzük fel, hogy az átszervezéssel kedvező esetben elérhető termelői többlet p valószínűséggel $S_T + G$, s ez nagyobb, mint az adósság kamatokkal növelt értéke: $S_T + G > (1 + r)D$. Kedvezőtlen esetben az $(1 - p)$ valószínűségű esemény következik be, ekkor a termelői többlet $S_T - G$, amelyről feltesszük, hogy negatív, vagyis a hitelezők számára fedezetet nyújtó L maradványérték csökken. Az átszervezés költségeivel, az esetleges banki garanciavállalásssal itt az egyszerűség kedvéért nem foglalkozunk. Ha kedvező esemény következik be, akkor a vállalat adóssággal csökkentett nettó bevétele $S_T + G - (1 + r)D$. Ha kedvezőtlen, akkor adósságai meghaladják a termelői többletet, nem marad nála semmi, és csődeljárást kénytelen kérni.

A hitelezők követeléseinek fedezésére várhatóan rendelkezésre álló összeget az alábbi képlet jelzi:

$$H = p(S_T + G) + (1 - p)(S_T - G) + L_2, \tag{8}$$

ahol

p: az $S_T + G$ hozam valószínűsége

$1 - p$: az $S_T - G$ hozam valószínűsége.

A tulajdonosok számára az átszervezés akkor kedvező, ha az őket megillető várható hozam pozitív: $p[S_T + G - (1 + r)D] > 0$. Tehát nekik előnyös az *átszervezés*, ha bármilyen kis valószínűséggel is előfordulhat, hogy a termelői többlet meghaladja a tartozásokat:

$$S_T + G > (1 + r)D, \tag{9}$$

feltételezve, hogy $p > 0$.

A tulajdonosok döntését tehát a kedvezőbb esemény valószínűségének mértéke nem befolyásolja, számukra az a döntő, hogy kedvező esetben teljesüljön a (9) egyenlőtlenség.

A *hitelezők* számára az azonnali felszámolás $D - L_1$ veszteséggel jár. Folytatás esetén a hitelezők várható veszteségét a következő összefüggés határozza meg:

$$\begin{aligned} p \times 0 + (1 - p)[(1 + r)D - L_2 - S_T + G] = \\ = (1 - p)[(1 + r)D - L_2 - S_T + G]. \end{aligned} \tag{10}$$

A folytatás a hitelezők számára akkor jár *veszteségeik csökkenésével*, ha a (10) szerinti összeg kisebb, mint $D - L_1$ jelenértéke, vagyis ha:

$$S_T - G > (1 + r)D + L_2 - \frac{1 + r}{1 - p}(D - L_1). \tag{11}$$

A (11) képlet szerinti minimális hozadék (S_T) annál nagyobb, minél valószínűbb a kedvezőtlen esemény bekövetkezése, vagyis minél nagyobb $(1 - p)$ értéke.

A (9) és a (11) formulák összehasonlításához rendezzük át mindkettőt olyan alakra, amely mellett bal oldalon a termelői többlet *várható értéke*, S_T áll. A (9) képletből azt kapjuk, hogy a vállalat az átszervezést (az öncsődöt) választja, ha

$$S_T > (1 + r)D - G. \tag{12}$$

A hitelezők veszteségének csökkentése viszont más kritérium alkalmazását igényelné (e kritériumot tekintjük a nemzetgazdasági hatékonysági kritériumnak is):

$$S_T > (1 + r)D + L_2 + G - \frac{1 + r}{1 - p}(D - L_1). \tag{13}$$

Amennyiben teljesül az alábbi (14) feltétel, akkor a (12)-es vállalati döntési kritérium enyhébb hozamkövetelményt tartalmaz, mint a (13)-as nemzetgazdasági hatékonysági követelmény:

$$G > \frac{1}{2}\,\frac{1 + r}{1 - p}(D - L_1). \tag{14}$$

Ez esetben gyakran előfordul, hogy olyan vállalatot is átszerveznek, amelynek inkább a felszámolása esne egybe a nemzetgazdasági érdekekkel.[13]

Csődeljárási szokások más országokban

Az a törekvés, hogy törvényes védelmet kapjanak a csődbe jutott vállalatok dolgozói, fogyasztói és hitelezői, többé-kevésbé megfigyelhető minden fejlett üzleti jogrendszerben. Ennek módja és alkalmazási szokásai azonban nagyon eltérőek. Az angol csődtörvény egészen a legutóbbi időkig nem tett különbséget a felszámolás és az átszervezés között. A francia rendszer megkülönböztető sajátossága az, hogy a bajba jutott vállalatok dolgozóinak különlegesen erős alkupozíciót biztosít (*Simeon és szerzőtársai* [1987]). A német csődtörvény — az angolhoz hasonlóan — ugyancsak együttesen kezeli a felszámolás és az átszervezés szabályozását (*Klasmeyer és Kubler* [1983]).

Baird (1987) határozottan amellett foglal állást, hogy ha a piac más intézményei garantálják, hogy azok a vállalatok, amelyeknek meg kell szűnniük, valóban meg is szűnnek, azok pedig, amelyeknek a túlélők között a helye, nem tűnnek el, akkor nincs is szükség semmilyen elkülönült csődszabályozásra.

Öt ország, Anglia, az Egyesült Államok, Franciaország, Japán és Németország szabályozását összehasonlítva *Mitchell* (1990) érdekes eltérésekre hívja fel a figyelmet. Ami az eljárás megindítását illeti, az öt ország közül egyedül az Egyesült Államokban nincs joga a hitelezőnek csődeljárást kezdeményezni a vállalat ellen. Követelésének érvényesítésére csak a rendes jogi út áll nyitva előtte, csődeljárás kezdeményezésére pedig csak az adós vállalat igazgatótanácsának van joga. Az előírások azt sem határozzák meg, hogy ez milyen esetekben kötelessége az igazgatótanácsnak. A francia, a japán és a német rendelkezések viszont tételesen definiálják ezt, amellett, hogy a hitelező is kezdeményezheti az eljárást. A kötelezettség előírásának az az oka, hogy a bajba került vállalat vezetése, ha leplezni tudná helyzetét, túlzottan kockázatos manőverekbe kezdhetne a válságból való kikeveredés reményében, kockára téve ezzel a vállalat még meglévő vagyonát, vagyis a tartozások fedezetét is.

[13] *Miller* [1977] számpéldája modellünk nyelvére lefordítva azt jelenti, hogy $S_T + G = 1210$, $S_T - G = -680$ (mivel az $L_1 = 800$-ról $L_2 = 200$-ra éppen $800 \times 1{,}10 - 200 = 680$ veszteség csökkenti a vállalat maradványértékét), vagyis $S_T = 265$ és $G = 945$. $D = 100$, $r = 0{,}10$, $p = 0{,}5$, $L_1 = 800$ értékek alapján a (14) feltétel valóban teljesül, hiszen: $1{,}10 \times 2 \times 200 = 440 < 2 \times 945 = 1890$.

A felszámolás vagy átszervezés lehetőségei országonként eltérő módon vetődnek fel. Az átszervezés lehetőségeire Franciaországban helyezik a legnagyobb hangsúlyt. Itt a fő cél az adós vállalat és az általa képviselt munkahelyek megmentése. A német jogrend szinte kizárólag a felszámolást tekinti lehetséges megoldásnak, talán éppen azoktól a veszélyektől tartva, amelyek az átszervezés tárgyalásakor bemutatott döntési kritérium és a nemzetgazdasági hatékonysági kritérium eltéréséből adódnak. Az adósnak ahhoz, hogy adósságcsökkentéses átszervezést hajthasson végre, a nem garantált tartozások legalább 35 százalékát készpénzzel kellene kiegyenlítenie. Anglia és Japán jogrendjei elkülönülten szabályozzák a felszámolást és az átszervezést. Japánban az átszervezést egyaránt kezdeményezheti a vállalat igazgatótanácsa, a részvényeseknek az összes részvény legalább tíz százalékával rendelkező csoportja, valamint a hitelezők, szintén abban az esetben, ha a vállalat tőkéjének legalább tíz százalékát elérő követeléssel rendelkeznek. A felszámolási eljárás szanálássá alakítható át, ha ezt a hitelezők kétharmada jóváhagyja. Angliában nincs lehetőség a felszámolás szanálásra való változtatására.

Kétségtelen, hogy jól működő piacgazdaságokban, ahol a tőkepiac kiterjedt, a gazdaság széles spektrumát fogja át, a csődeljárásnak viszonylag kisebb a lehetősége. Minél több intézményes módja van a vállalati tulajdon váltásának, annál kevésbé kényszerül a rendszer annak kikényszerítésére, ami természetes úton nem megy. A csőd mögött általában mindig megtalálható a pénzügyi fegyelem lazasága. Igazi pénzügyi fegyelmet azonban nem a csőd fenyegetése, hanem a tőkepiacok mindennapos működése teremthet. A tőkepiac szinte naponta újraértékeli a vállalat tőkéjét, kikényszeríti a kihasználatlan lehetőségek felderítését és hasznosítását.

Erre utalnak a magyar gazdaságban szerzett tapasztalatok is, amelyekről egyebek közt *Laki* (1983), *Papanek* (1986), *Tardos* (1988) és *Voszka* (1986) írásai szólnak. *Tardos* (1988) megállapítja, hogy bármilyen is a gazdasági rendszer, a csődeljárás önmagában kevés ahhoz, hogy az alkalmazkodás időben végbemenjen. Ahhoz, hogy a csőd a társadalom javát szolgálja, a tőke-, a munkaerő- és a pénzpiacnak egyaránt rendben kell működniük. (*Tardos* [1988] 274. o.)

Hivatkozások

Ábel István—R. A. Miller [1991]: A vállalatokat eladják, ugye? Megjelenés előtt.

Baird, D. G. [1986]: A world without bankruptcy. Law and Contemporary Problems, vol. 50. 1986. tavasz, No. 2, 173—193. o.

Brada, J. C.—E. A. Hewett—T. A. Wolf [1988]: Economic Adjustment and Reform in Eastern Europe and the Soviet Union, Essays in Honor of Franklyn D. Holzman, Durham: Duke University Press.

Jensen, M. C.—W. H. Meckling [1976]: Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of Financial Economics, vol. 3. 305—360. o.

Klasmeyer, B.—B. Kubler [1983]: Bankruptcy and insolvency. Megjelent: *Ruster* [1983]

Laki Mihály [1983]: Vállalatok megszűnése és összevonása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Logue, D. (szerk.) [1984]: Handbook of Modern Finance, Boston: Warren, Gorham & Lamont.

Meckling, W. H. [1977]: Financial markets, default, and bankruptcy: the role of the state, Law and Contemporary Problems, vol. 41. No. 4, 13—37. o.

Miller, M. H. [1977]: The wealth transfers of bankruptcy: some illustrative examples. Law and Contemporary Problems, vol. 41. No. 4, 38—46. o.

Mitchell, J. [1990]: Mangerial discipline, productivity, and bankruptcy in capitalist and socialist economies. Comparative Economic Studies, vol. 32. No. 3, 93—137. o.

Papanek Gábor [1986]: Hungarian enterprises surviving critical financial situations, *Acta Oeconomica*, vol. 37, No. 3—4, 305—323. o.

Ruster, B. (szerk.) [1983]: *Business Transactions in Germany*, New York: M. Bender.

SCOTT, J. A.—T. C. SMITH [1986]: The effect of the bankruptcy reform act of 1978 on small business loan pricing. Journal of Financial Economics, vol. 16. No. 1, 119—140. o.
SIMEON ÉS SZERZŐTÁRSAI [1987]: Doing Business in France. New York: M. Bender.
STIGLITZ, J. E. [1972]: Some aspects of the pure theory of corporate finance: bankruptcies and take-overs. The Bell Journal of Economics and Managament Science, vol. 3. No. 2, 458—482. o.
TARDOS MÁRTON [1988]: How to create markets in Eastern Europe: The Hungarian case. Megjelent: *J. C. Brada—E. A. Hewett—T. A. Wolf* [1988], 259—284. o.
VOSZKA ÉVA [1986]: Company liquidation without a legal successor. Acta Oeconomica, vol. 37. No. 1—2, 59—71. o.
WHITE, M. J. [1984]: Bankruptcy liquidation and reorganizaton. Megjelent: *Logue* (szerk.) [1984], 35. fejezet 1—49. o.
WHITE, M. J. [1989]: The corporate bankruptcy decision, Journal of Economic Perspectives, vol. 3. No. 2, 129—151. o.
WESTON, F. J. [1977]: Some economic fundamentals for an analysis of bankruptcy. Law and Contemporary Problems, vol. 41. No. 4, 47—65. o.

AKADÉMIAI SZÉKFOGLALÓ

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 11. sz. (1072—1085. o.)

MÁTYÁS ANTAL

A makroökonómia fejlődése a monetarista és neokeynesiánus közgazdák közötti vitában

A stabilizációs politika körüli monetarista és neokeynesiánus vita jelentősen előrelendítette a makroökonómia elméletét. A monetarista és a neokeynesiánus közgazdák egymásra hatása, valamint az elméleti kifejezési eszközök és az elemzések módszertanának közeledése figyelhető meg. Az alapvető különbség azonban ma is fennáll közöttük: a neokeynesiánus közgazdák továbbra is tagadják a magánszektor stabilitásának elvét.

I.

A keynesiánus stabilizációs politika a II. világháború után több mint két évtizeden át eredményes eszköz volt a munkanélküliségnek és az összes kereslet elégtelenségének a leküzdésére. Közben azonban inflációs folyamatot indított el, amely egyre ellenőrizhetetlenebbé vált, mihelyt a különböző társadalmi csoportok felhasználták a nemzeti jövedelemből való részesedésért folytatott küzdelemben, s az inflációs várakozások beépültek az ármegállapítás folyamatába. Az inflációval járó súlyos problémák hatására kezdett erősödni az az álláspont, amelyik a munkanélküliség helyett az inflációt tartotta a gazdaság súlyos problémájának. E felismerés nyomán erőre kapott a monetarizmus. Képviselői kétségbevonják a stabilizációs politika szükségességét, azt tartják, hogy a magánszektor életerős automatizmusai spontán módon kiküszöbölik a kényszerű munkanélküliséget, s biztosítják a teljes foglalkoztatás megvalósulásához szükséges összes keresletet. A gazdasági bajokat éppen a stabilizációs politika hozza létre. A monetarista álláspontot képviselő *Brunner* és *Meltzer* [1976] stabilnak tekintik a magánszektort. „Számunkra a magánszektor stabilitása — írják — azt jelenti, hogy az egyensúly felé tart, ha a kormányzati gazdaságpolitika formájában nincs impulzus... Propozíciónk azt állítja, hogy a ciklikus instabilitás főleg a kormányzati gazdaságpolitika terméke, amit egy stabilizáló magánszektor nyakába varrnak." (180. o.)

A stabilizációs politika Keynes nyomdokain haladó hívei viszont kétségbevonják a magánszektor stabilitását. Azt tartják, hogy automatizmusai túl lassan működnek, így romboló lenne csupán tőlük várni a gazdasági élet bajainak az orvoslását. A magát neokeynesiánusnak valló *Tobin* és szerzőtársa, *Buitner* [1982] szerint „... a munka és a tőke alulfoglalkoztatása eléggé gyakori és tartós ahhoz, hogy igazolja a gazdaságpolitikai beavatkozás elemzését." (183. o.)

Mátyás Antal akadémikus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára.

Tobin kisebb bajnak tartja a foglalkoztatás magas szintjével járó inflációs folyamatot, mint a stabilizációs politika hiányában a hosszan tartó, mély munkanélküliséget. *Modigliani* [1988] álláspontja hasonló. Arról ír, hogy a monetaristák tévednek abban, hogy „a gazdaság már annyira védett lenne a megrázkódtatásokkal szemben, hogy stabilizációs politikára már nincs is szükség. . . Az az állításuk, hogy a stabilizációs politikák nem csökkentették, hanem éppen ellenkezőleg, növelték a bajt, az Egyesült Államok és más ipari országok adatainak ismertében egyszerűen nem állja meg a helyét." (126. o.)

A közgazdák eme második csoportját, amelyik nem bízik abban, hogy a magángazdaság automatizmusai biztosítják a teljes foglalkoztatást, és szükségesnek tartják a stabilizációs politikát (például Modigliani, R. J. Gordon stb.) nem monetarista közgazdák elnevezés alatt emlegetik. *Gordon* [1984] megjegyzi azonban, hogy a fogalom használata rossz, mert a két csoport vitájában „a központi kérdés nem a pénz hatása a munkanélküliségre és az inflációra". (388. o.) Tanulmányomban a *Lipsey* és *Steiner* [1978] által használt fogalmat vettem át, akik e közgazdák megjelölésére a *neokeynesiánus* kifejezést találták a legmegfelelőbbnek. (734. o.) Noha ezzel különböző felfogások képviselőit sorolják egy kategóriába, mégis közös vonásuk Keynesszel, hogy a magánszektort instabilnak tekintik.

A vita a monetarista és a neokeynesiánus közgazdák között a magánszektor automatizmusainak, illetve a stabilizációs politikának a hatékonyságáról vagy hatástalanságáról, a keynesianizmus vagy a monetarizmus fogyatékosságairól jelentősen előrelendítette a makroökonómia elméletének fejlődését. A viták nyomán. . . „. . . a legtöbb közgazdász — írja *B. Friedman* [1978] — a makroökonómiai folyamatot ma másként látja, mint húsz évvel ezelőtt." (129. o.)

II.

A keynesi modellben a gazdasági erők két nagy csoportja hat a gazdasági aktivitásra, az egyik a végső kiadások, a másik a monetáris szféra oldaláról érvényesül. A hicksi *IS—LM* görbék rendszerében az elsőt az *IS*, a másodikat az *LM* görbe révén lehet ábrázolni. Ennek megfelelően Keynesnél az összes kereslet s rajta keresztül a nemzeti jövedelem és a foglalkoztatás is kétféle gazdaságpolitikai eszközzel alakítható. Egyrészt a költségvetési politika révén, amelyen belül a keynesiánus közgazdák elsősorban a kormányzati kiadások hatását vizsgálják az összes keresletre. Másrészt a monetáris politika segítségével, amellyel kapcsolatban Keynes azt mutatta meg, miként érinti a pénzmennyiség növekedése a kamatlábon keresztül az összes keresletet. Pusztán a monetáris expanzió hatásában azonban Keynes nem bízott. Nála a kamatláb csökkenése a pénzmennyiség növekedése folytán egy instabil magánszektorban — amelyben a profitkilátások bizonytalanok és sűrűn változnak — nem biztos, hogy ösztönzi a beruházást. A likviditási csapdában viszont a megnövekedett pénzmennyiséget tétlen pénzként hevertetik, az nem hat a kamatlábra. A kormányzati kiadások ezzel szemben a keynesi modellben biztos eszközt jelentenek az összes kereslet növelésére.

A monetáris közgazdák kétségbevonva a stabilizációs politika jogosultságát, Keynest többek között azzal támadják, hogy nem vizsgálta meg az általa oly fontosnak tartott kormányzati kiadások finanszírozásával kapcsolatos problémákat. Hiányzik nála a büdzsekényszer vagy büdzseidentitás, amely a megfogalmazója, *C. F. Christ* [1968] szerint azt fejezi ki, hogy az „összes kormányzati kiadásnak (transzferkifizetéseknek plusz áruk és szolgálatok vásárlásainak) egyenlőnek kell lennie a valamennyi forrásból származó finanszírozás áradatával". (53. o.) Azaz egyenlőnek kell lennie az adóbevétellel, a pótlólagos pénz- és kötvénykibocsátással. A kormányzati kiadások multiplikátorhatását — hangoztatja Christ — mindaddig

nem lehet meghatározni, amíg nem tudjuk, hogy miként finanszírozzák azokat. Más lesz ez a hatás kötvény- és más lesz adófinanszírozás esetén. „Az általánosan elfogadott elemzés révén megadott multiplikátorérték (amely figyelmen kívül hagyja a kormányzati büdzsekorlátot) általában helytelen." (Uo.)

Hiányoznak Keynesnél és korai követőinél a kormányzati kiadások finanszírozásával kapcsolatos hosszú távú problémák is. Ezek a deficitfinanszírozás során merülnek fel, s a kormányzati kötvény-, illetve pénzállomány megnövekedésével kibontakozó úgynevezett *stock*-hatásokat fejezik ki.

Általában Keynes elméleti rendszerét nemcsak a monetaristák, de Keynes későbbi követői részéről is jogos bírálat éri, miszerint Keynes csak a rövid távú úgynevezett *flow*-hatásokkal foglalkozott, de nem vette tekintetve a hosszú távon jelentkező *stock*-hatásokat, azt, hogy a flow-változók az idők során stock-változókká alakulnak át, s bekerülnek a flow-változók függvényébe, megváltoztatva azok helyzetét.

Már a Keynest követő Domar és Harrod hangoztatták, hogy Keynes figyelmen kívül hagyta azt, hogy a beruházás nemcsak a piacot bővíti, hanem beérésekor a tőkeállományt is, s nem fordított figyelmet arra, hogy lesz-e megfelelő piac a megnövekedett tőkeállomány termékei számára.

Hicks [1978] Keynest bírálva arra mutat rá, hogy a multiplikátorfolyamatot mozgásba hozó beruházás (flow) sem indulhat meg készletek (stock) nélkül. A készleteknek a beruházás során szükséges leépítése felborítja a raktárkészlet egyensúlyát, raktárkészlet-beruházást tesz szükségessé. „Ezért nem helyes tárgyalni a multiplikátort a jövedelem és a megtakarítás közötti *flow*-relációk terminusában, amelyekre lényegében Keynes korlátozta a figyelmet. A készletek állapotára, sőt a készletek kezdeti állapotára is figyelmet kell szentelni." (*Hicks* [1978] 390. o.)

A magát neokeynesiánusnak nevező *Tobin* [1980] felhívja a figyelmet arra, hogy a beruházás az idő múlásával tőkeállománnyá érik, s mint ilyen bekerül a beruházási függvénybe, rontja a profitkilátásokat, eltolja a beruházási függvényt s vele az *IS* görbét. A megtakarítás mint flow — mutat rá ugyancsak *Tobin* [1980] — az idők során növeli a vagyont. A vagyon növekedése viszont különböző vagyonhatásokkal jár, s a megtakarítási függvényt tolja el, szintén befolyásolva az *IS* görbe helyzetét.

A stock-változók domináns szerepére egyébként mikroszinten Hicks már az 1968-ban írt Capital and Growth c. művében felhívta a figyelmet. Rámutatott arra, ha felborul a kereslet és a kínálat egyensúlya mint flow-egyensúly, ez felborítja a stock-egyensúlyt. Utóbbi viszont nagyon lassan áll helyre, s a flow-egyensúly egyszeri felborulásának hatása a tartós stock-egyensúlytalanságon át hosszú évekig megmutatkozik. Ha a kereslet és a kínálat egyensúlya a túlkínálat miatt felborul, a cég veszteséget szenved, termelését csak hitelfelvétel révén tudja fenntartani. Ezzel azonban felborul a vagyonmérleg egyensúlya. A vagyontárgyak között megnő — mint negatív vagyontárgy — az adósságállomány. A cég a veszteséges üzletmenet folytán nem tudja tőkeállománya esedékes pótlását elvégezni. A tőkeállomány a kívánt szint alá süllyed. Ez a körülmény is növeli az egyensúlytalanságot a vagyonmérlegben. Sokáig tart, amíg a cég adóssága visszafizetésével, tőkeállománya normális szintre történő visszaállításával vagyonmérlege egyensúlyát, azaz a stock-egyensúlyt helyre tudja állítani.

A flow- és a stock-változók kapcsolatával foglalkozó eme rövid, de szükséges kitérő után térjünk vissza eredeti problémánkhoz, a kormányzati kiadások finanszírozásával járó stock-hatásokhoz. Mind a monetarista, mind a neokeynesiánus közgazdáknál megtaláljuk azt a gondolatot, hogy a kormányzati kiadások deficit révén történő finanszírozása növeli a vagyont. A vagyontartók vagyontárgynak tekintik a kormányzati kötvényeket és aszerint is cselekszenek, mégha azok — ahogyan az új klasszikus makroökonómia képviselői hangoztatják — valójában

jövőbeli adókötelezettséget fejeznek is ki. Társadalmi szinten is vagyont jelent a magánszektor számára a kormányzati kiadások fedezeteként kibocsátott pénzmennyiség, amely esetben a magánszektor követeléseivel szemben nem magán-, hanem közületi adósság áll.

A vagyonnak a kormányzati deficit révén bekövetkező növekedése során — mint ahogyan a vagyon növekedésével általában — hosszú távon különböző vagyonhatások bontakoznak ki. Az *IS—LM* görbék rendszerét felhasználó keynesiánus megközelítés — hangoztatja *Friedman* [1972] — csak a kormányzati kiadások rövid távú, flow- — vagy Friedman szavaival élve úgynevezett *first round*, azaz első fordulóbeli — hatásait vette figyelembe. „Ez oda vezetett, írja, hogy elsődlegesen a kiadások flow-hatásának tulajdonított fontosságot és nem a vagyontárgyak stock-hatásának." (922. o.) Azaz a keynesiánus megközelítés csak arra figyel, hogy ha a kormányzat tartósan magasabb szintre emeli költekezéseit, az *IS* görbe egyszer eltolódik jobbra, felfelé, s ezzel az összes kereslet — a nemzeti jövedelem is — magasabb szinten állapodik meg. Pénzfinanszírozás esetén az *LM* görbe is egyszer eltolódik jobbra, lefelé, míg a kötvényfinanszírozás során ebben a modellben az *LM* görbe helyzete nem változik. Ebből a képből Friedman szerint hiányzik a finanszírozással kapcsolatos hosszú távú stock-hatások ábrázolása. A monetaristák, hangoztatja Friedman, éppen abban különböznek a keynesiánusoktól, hogy ezeket a hosszú távú, végső hatásokat veszik figyelembe, „s majdnem semmi jelentőséget nem tulajdonítanak az első fordulóbeli hatásoknak". (Uo.) Nem teljesen fedi azonban a valóságot Friedman megállapítása, hiszen ha a korai keynesi követők nem is, de a neokeynesiánus Tobin már Friedmant megelőzve különbséget tesz a deficit finanszírozta kormányzati kiadások átmeneti, úgynevezett fiskális hatása és a hosszú távú úgynevezett monetáris hatása között. Utóbbi, írja, „addig tart, amíg maga az adósság". (*Tobin* [1971*b*] 381. o.)

Nézzük most meg közelebbről is a kormányzati kiadások finanaszírozása során kibontakozó vagyonhatásokat, stock-hatásokat. Nagyobb vagyon mellett — álljon a vagyon kormányzati kötvényekből vagy pénzből, vagy egyéb vagyontárgyakból — nagyobb a fogyasztói kereslet, mert nő a jövedelemnek fogyasztásra és csökken a megtakarításra fordított hányada. *George Katona* [1964] mutatta ki az Egyesült Államokban a II. világháború után, hogy a nagyobb kötvényállománnyal rendelkezők jövedelmük nagyobb hányadát költik fogyasztásra s kisebb hányadát takarítják meg. „Minél gazdagabb a család, írja, annál kisebb az igény a vagyon növelésére. . ., minél nagyobb a likvid vagyon, annál nagyobb az elköltött jövedelem aránya." (214. o.) *Tobin* [1971*a*] hasonlóképpen arról ír, hogy „a javak és a szolgáltatások iránti aggregált kereslet véges-végig a háború utáni időszakban a háborúból örökölt 250—300 milliárd dollár szövetségi adósság nélkül más lett volna, mégha a háború utáni szövetségi költségvetés ugyanaz maradt volna". (381. o.) És *Tobin* [1982] megállapítja, hogy „fontos viszony áll fenn a vagyon és a folyó költekezés között.". (97. o.) A kormányzati kötvényállomány növekedése ily módon jobbra tolja el az *IS* görbét.

A nagyobb vagyon, álljon az kormányzati deficitből vagy más vagyontárgyakból, ugyanakkor növeli a pénzkeresletet is. Friedman szerint azért, mert nagyobb vagyon mellett a vagyontartó megengedheti magának, hogy biztonságot, kényelmet stb. nyújtó hasznos szolgálatai mellett vagyonán belül nagyobb arányban tartson pénzt. Tobin, Modigliani, Goldfeld szerint viszont a vagyontárgyaknak a nagyobb vagyonnal járó megnövekedett tranzakciója igényel nagyobb pénztartalékot, s ezért nő meg a vagyon növekedésével a pénzkereslet.

A pénzkereslet növekedése viszont az *LM* görbét tolja el balra, s a nemzeti jövedelem valamennyi szintjén emeli a kamatlábat, ezzel csökkenti a beruházási kedvet. A magánszektor stabilitásának elvét valló monetaristák szerint a két eltolódás kötvényfinanszírozás esetén egymást ellensúlyozza, s a kötvény finanszí-

rozta kormányzati kiadások hosszú távon nem növelik a nominális összes keresletet, nem növelik a nominális nemzeti jövedelmet. A magánszektort instabilnak tekintő neokeynesiánusok viszont azt tartják, hogy az expanziós hatás van túlsúlyban. A különböző vagyonhatások erősségének a foka, az *IS* és az *LM* görbék eltolódásának mértéke az egyik fő vitatéma a monetarista és a neokeynesiánus közgazdák között. Mivel a vita során az elméleti eszköztár mindkét félnél ugyanaz — az *IS* és *LM* görbék rendszere —, úgy tűnik, a vita az elmélet síkjáról átkerült az empíria területére. „... a közgazdák közötti alapvető különbségek, sokkal inkább empirikusak, és nem elméleti tőről fakadnak" — írja *Friedman*. ([1986] 160. o.)

A kormányzati kiadások pénzkibocsátás révén történő finanszírozása esetén, amennyiben a pénzmennyiség növekedését nyomon követi az árszínvonal emelkedése, a reálpénzmennyiség s ezzel a reálvagyon nem változik, a pénzmennyiség növekedésének nem lesz vagyonhatása. Az évről évre növekvő pénzmennyiség azonban, amely a magasabb szintre emelkedett s ott állandósult kormányzati kiadások finanszírozását szolgálja, évről évre eltolja jobbra az *LM* görbét, évről évre növelve a nominális összes keresletet, míg a kormányzati kiadások magasabb szintre emelése csak egyszer tolta el jobbra az *IS* görbét, csak egyszer emelve meg tartósan a nominális összes keresletet. A pénzkibocsátás révén finanszírozott kormányzati kiadások hosszú távú hatását vizsgálva Friedman fel is veti a kérdést, kétséges-e, hogy a pénzmennyiség megnövekedésének, az *LM* görbe eltolódásának a hatása „el kell árassza az IS görbe egyszer s mindenkori eltolódásának a hatását". (*Fridman* [1972] 916. o.) Azaz a kormányzati kiadások növekedésének egyszeri flow-hatása eltörpül a pénzmennyiség tartós növekedésének stock-hatása mellett.

A makroökonómia fejlődésének fontos állomása az a felismerés, hogy a flow- és a stock-változókra vonatkozó döntést nem lehet egymástól elválasztani, hogy a flow-hatások mellett a stock-hatásokra is ügyelni kell, hogy hosszú távon a stock-hatások dominálnak. Bár ezek felismerésében a monetarista közgazdák élenjártak, ezek nemcsak a monetáris elmélet sajátosságai. Erre utal *Thomas Mayer* [1976] is: „Az ilyen dominancia (ti. a stock-hatások *M. A.*) biztosan nem a monetarizmus megkülönböztető vonása, hanem szükségszerű feltétele minden alapos elemzésnek."(148. o.)

III.

Az a megfigyelés, hogy a költekezés flow-ját nem csak egy másik flow-változó, a jövedelem, hanem a vagyontárgyak stockja is előidézi, egyik kiváltója volt annak, hogy a figyelem a stock-változók felé fordult. A stock-változók hatása viszont nemcsak a vagyonhatáson keresztül hat a gazdasági folyamatokra, hanem a vagyon összetételének a megváltozásán át is. Az utóbbi befolyást a portfolió-menedzsment elmélete vizsgálja. Ez a közgazdasági elmélet önálló ágaként különül el, vizsgálatának középpontjában a vagyontárgyak és az adósságok állománya áll. Meg kell különböztetni a közgazdasági elmélet azon ágaitól, amelyek jövedelemelemzéssel foglalkoznak, s tárgyuk a flow-változók (jövedelem, megtakarítás, kiadások). (*Tobin* [1971*b*] 219. o.)

A portfolió-menedzsment elmélete — leszűkített ábrázolásban — Keynesnél is megtalálható a monetáris szféra vizsgálata során. Keynes azonban csak két vagyontárgyat különböztet meg, a pénzt mint a vagyontartás legbiztosabb formáját és annak tökéletlen helyettesét, az államadóssági kötvényt. Ez utóbbi biztos pénzt jelent ugyan a jövőben, mert a kormányzat pontosan fizető adós, a jelenben viszont árfolyamának a kamatláb változása által kiváltott ingadozásától függ az, hogy mennyi pénzért lehet eladni.

A keynesi portfolióelemzés csak arra kívánt választ találni, hogy a vagyon pénzbeli tartásának a vágya miként változik a kamatláb alakulásával, s mekkora a kamatlábnak az a szintje, amelynél a vagyontartók a maguk összességében a tranzakciós pénzkereslet által nem igényelt pénzmennyiséget vagyonuk tartására kívánják felhasználni. Hiányzik azonban a portfolió eme kétvagyontárgyas elemzéséből annak az ábrázolása, hogy az egyes vagyontartók vagyonukat egyidőben nemcsak pénzben óhajtják tartani, hanem kötvényben is, s a portfolióba nemcsak a tétlen pénzmennyiségnek, hanem a rendelkezésre álló államadóssági kötvényállománynak is fel kell szívódnia.

Keynesnél csak a különböző financiális vagyontárgyak, azaz a pénz és a kormányzati adóssághelevelek között van közvetlen helyettesítés. Nincs meg ez a financiális vagyontárgyak és a reálvagyontárgyak — mint például a tőkejavak, tartós fogyasztási cikkek — között. A financiális vagyontárgyak és a tőkejavak között a helyettesítés Keynes elméleti rendszerében csak közvetett módon, a kamatláb változásán át valósul meg.

A monetáris közgazdák szélesen értelmezett portfolióval dolgoznak, amely felöleli valamennyi vagyontárgyat, és a pénz valamennyinek közvetlen helyettese. A portfolió ilyen széles értelmezéséhez hozzájárulhatott az infláció folyamata is, amelynek körülményei között a pénz elveszíti a vagyonmegőrzés legbiztosabb formájakénti privilégizált helyzetét, a vagyontartásnak a pénznél biztonságosabb formái is kialakulnak.

A gazdaságot ért külső hatások — többek között a gazdaságpolitikai intézkedések — ábrázolására (a vagyonhatások mellett) a monetáristák a portfoliómenedzsment eszköztárát használják fel leggyakrabban. Alkalmazása egyes neokeynesiánus közgazdáknál, például Tobinnál is megtalálható.

Tobin és *Brainard* [1982] a konjunktúra-ingadozásokat is stock-változók segítségével, a porfolió-menedzsment elemzési keretein belül írják le. Az üzleti fluktuációk elmélete, hangoztatják, nagy súlyt helyez arra, hogy megmutassa, „miként változik a vagyontartók vonzódása egyrészt a fizikai tőke, másrészt a pénz, illetve a pénzt fizető kötelezettségek között". (*Tobin* [1982] 46. o.)

Az infláció is fontos hatást gyakorol a portfolióra, megváltoztatja annak összetételét. Elértékteleníti a pénzben tartott vagyont, a vagyontartók elfordulnak a financiális vagyontárgyak tartásától a reáltárgyak tartása felé. „A modell megmutatja — írja *Tobin* [1982] 218. o. —, hogy az inflációs várakozások növekedése bátorítja a beruházást azzal, hogy serkenti a porfolió eltolódását a reálvagyontárgyak felé." Utóbbiak kereslete és ára nő, ami Tobin szerint beruházásra serkent.

Mind az infláció hatásának az ábrázolása a vagyon összetételére s azon át a gazdasági folyamatokra, mind a törekvés a monetáris politika hatásának bemutatására hozzájárult a portfolióelemzés előtérbe kerüléséhez. A nyílt piaci műveletek révén az első lépésként két vagyontárgy, a pénz és az államadóssági kötvény cserélődnek egymással, felborítva a vagyonmérleg addig fennálló egyensúlyát. A folyamat Friedmant követő ábrázolása: a vagyontartók helyre akarják állítani portfoliójuk megbomlott egyensúlyát, s a — például a nyílt piaci vétel következtében — túlzottan megnövekedett pénzmennyiséget elköltik más vagyontárgyak vásárlására. Nemcsak államadóssági kötvényre, mint Keynesnél — ez Friedman szerint a transzmissziós mechanizmusnak csak az egyik láncszeme —, hanem közvetlenül más vagyontárgyakra is, részvényre, tartós fogyasztási cikkekre, reáltőkejavakra. A vagyontartók mindig ama vagyontárgyak felé fordulnak, amelyek olcsóbbak s hozadéki rátájuk nagyobb. A nyílt piaci vétel során megnőtt pénzmennyiség vagyontárgyak piacáról vagyontárgyak piacára áramlik, növelve azok keresletét és árát. A portfolió-egyensúly helyreállításának folyamata során az újratermelhető vagyontárgyak ára is nő, míg költségük nem emelkedik. Érdemes termelé-

süket növelni. Nőni fog a kereslet a termelésükhöz szükséges inputok iránt is. Azok ára is emelkedik. Ezzel a pénzmennyiség növelése Friedman modelljében elérte a jövedelmeket, nőni fog a nominális nemzeti jövedelem is. Az árszínvonal általános emelkedése során viszont a megnövekedett pénzmennyiség vásárlóereje annyira lecsökken, hogy azt a vagyontartók nem kívánják már elkölteni, hanem vagyontárgyként kívánják tartani. Megvalósul Friedmannál a vagyonmérleg egyensúlya, a stock-egyensúly, ezzel ér véget a nyílt piaci műveletek által megindított folyamat. Az árszínvonal sem változik tovább. Az árszínvonal-stabilitásnak is a portfolió egyensúlyának létrejötte a feltétele.

A portfolióelemzést a deficitfinanszírozás bizonyos hatásainak ábrázolására is felhasználják. Segítségével mutatják meg például, hogy a vagyontárgyak közé miként szívódik fel a növekvő kötvényállomány. Ha a kormányzati kiadásokat kötvényekkel finanszírozzák, hosszú távon egyre nő a kötvényállomány, amely növekedését gyorsítja az a körülmény, hogy a kormányzat a kibocsátott kötvények utáni kamatok kifizetéséhez szükséges pénzt újabb kötvény kibocsátása révén teremti elő. A vagyontartók azonban a kumulatív módon növekvő kötvényállományt csak egyre magasabb kamatláb mellett hajlandók portfoliójukba tartani. Más szavakkal, a mindinkább eladósodott kormányzat csak egyre magasabb kamatláb mellett tud magának hitelt szerezni. Mint említettük, hiányzik e hatás ábrázolása Keynesnél, de hiányzik az *IS—LM* görbék rendszerében is. Az ebből fakadó ellentmondásra *Silber* [1970] mutatott rá: a kötvényekkel finanszírozott kormányzati kiadás felfelé eltolja az *IS* görbét, az *LM* görbe viszont marad az eredeti helyzetében. A kötvényekkel finanszírozott kormányzati kiadások esetén a kamatláb csak egyszer emelkedik meg, akkor sem a portfolió-egyensúly megvalósítása végett, hanem azért, mert a nagyobb nemzeti jövedelemnél nagyobb a tranzakciós pénzkereslet. Silber a növekvő kötvényállománynak a kamatlábat növelő hatását úgy illeszti be az *IS—LM* görbék rendszerébe, hogy az *LM* görbét balra eltolja: a nemzeti jövedelem különböző szintjeihez egyre nagyobb kamatláb tartozik. Mintha a kötvényállomány növekedése folytán a vagyonhatás emelte volna meg a pénzkeresletet. A vagyonhatás és a portfolióösszetétel változásának hatása összeolvad, mintegy kifejezve, hogy a kettő között szoros a kapcsolat: a kötvényállomány növekedése a költségvetési politika következtében növeli a vagyont, ugyanakkor meg is változtatja annak összetételét. (465—467. o.)

A vagyonmérleg szerkezetének a változása, amennyiben az kiterjed az újratermelhető javakra is, tükröződik a termelés szerkezetének a változásában is. Érdekesek azok a kísérletek, amelyek azt vizsgálják, hogy miként alakul át hosszú távon a termelés szerkezete a monetáris politika, illetve a finanszírozástól függően a költségvetési politika hatására. Hiányoznak ezek a vizsgálatok Friedmannál. „Az infláció folyó, uralkodó elméleteiben — fejti ki *A. H. Shand* [1984] az új osztrák iskola álláspontját (169—170 o.) — sok tévedés fakad abból, hogy túlzottan nagy figyelmet szentelnek az árak abszolút színvonalának akkor, amikor a relatív árak struktúrája a fontos. Mind a postkeynesiánusok, mind a friedmanisták a pénzkínálat változásának az árindexre gyakorolt hatására koncentrálnak." A monetarista *Brunner* és *Meltzer* [1976*a*] közösen készített modelljükben viszont megvizsgálják a pénzmennyiség, illetve a kötvényekkel finanszírozott kormányzati kiadások változásának a hatását a vagyontárgyak relatív hozadékaira, a relatív árakra, s azon át hosszú távon a termelés szerkezetére. Ha a kötvényállomány növekedésével együtt emelkedő kamatláb meghaladja a produktív tőkék profitrátáját, érdemes növelni a vagyonon belül a kormányzati kötvényállomány részesedését és csökkenteni a produktív tőkéét. Vagy másként közelítve meg a kérdést, a kötvényekkel finanszírozott kormányzati deficit növeli a folyó output keresletét és árát, a kamatláb emelkedése viszont csökkent.

a tőkejavakét, megváltozik tehát az árarány a tőkejavak rovására. Hosszú távon a gazdaságban csökkenni fog a tőkejavak termelése, a magánszektor tőkeállománya. „Mind a magántőke stockja, mind a hosszú távú output — írják — fordítva arányos a kormányzati szektor terjedelmével és a kötvényállomány stockjával. (*Brunner—Meltzer* [1976*a*] 100. o.)

Tobin elismeri, hogy ilyen folyamat lehetséges, de szerinte nem szükségszerű. Buitnerrel közösen kidolgozott modelljükben arra mutatnak rá, hogy bizonyos feltételek mellett ellentétes irányú folyamat is kibontakozhat részben a költségvetési egyensúly követelménye folytán, részben annak következtében, hogy infláció körülményei között a nominális kamatláb emelkedése elmarad az árszínvonal növekedése mögött. (*Tobin—Buitner* [1976] 273—310. o.)

A portfolió kiszélesített értelmezésével a monetáris szféra keynesi ábrázolásának egyes problémái megoldódnak. Elméletileg ábrázolni lehet, hogy a vagyontartó a kamatláb különböző szintjénél egyszerre tart vagyontárgyai között mind pénzt, mind államadóssági kötvényt. S a likviditási csapda is reálisabb értelmet nyer. Ha a vagyontartók kötvényeik árfolyamesésére, azaz tőkeveszteségre számítanak, vagyonukat igyekeznek más formában tartani. Nemcsak pénzben, hiszen számos más jövedelmet hozó vagyontartási forma áll rendelkezésükre. Csak mély válságban, amikor a vagyontartók úgy gondolják, hogy minden vagyontárgy ára esni fog, csak akkor részesítik a vagyon pénzben tartását előnyben más formákkal szemben.

A portfolió-elemzésben a pénz csak egyike a számos vagyontárgynak. Kereslete Friedmannél nemcsak a kamatlábtól függ, hanem mindenekelőtt a reálvagyon nagyságától, továbbá a többi vagyontárgy — köztük az államadóssági kötvények — hozadéki rátájától. Friedman hangoztatja, hogy a pénzkeresletet s rajta keresztül a forgási sebességet csak a vagyonmérlegbe beillesztve a többi vagyontárgy keresletével együtt lehet meghatározni. A monetáris elmélet „a vagyonelmélet része" (*Friedman* [1970] 73. o.). A pénzkereslet, a forgási sebesség ilyen kezelésével Friedman messze előrelépett a korábbi mennyiségi pénzelmélet képviselőihez képest, de továbblépett a makroökonómia elméletének továbbfejlesztésében is. A pénzkeresletnek, a forgási sebességnek a vagyonmérlegbe beillesztett tárgyalása azt jelenti, hogy bennük s rajtuk keresztül az összes kereslet MV-kénti friedmani megközelítésében tükröződik a reálfolyamatok alakulása, a reálvagyontárgyak hozadéki rátájának, köztük a reáltőke profitrátájának a változása, a reálszféra valamennyi zavara. Ezzel azonban az összes kereslet monetarista értelmezése révén is keynesiánus eredményhez juthatunk. Csupán azt kell Keynes nyomán feltételeznünk, hogy a tőke várható profitja bizonytalan és sűrűn változik. Ezzel a vagyonmérlegbeli összefüggésein át bizonytalanná, változékonnyá válik a forgási sebesség és vele az összes kereslet alakulása is — még a pénzkibocsátás állandó üteme mellett is.

Persze az összes keresletnek a monetáris oldalról történő keynesiánus megközelítése is adhat monetarista eredményt, ha feltételezzük, hogy egyrészt a pénzkereslet kamatérzékenysége nem erős, azaz a megnövekedett pénzmennyiséget csak kismértékben nyeli el a vagyontartás vágya, a forgási sebesség tehát csak jelentéktelen mértékben változik a pénzmennyiség változása során. Másrészt, ha a beruházás erősen kamatérzékeny, erősen reagál a kamatláb változására. Így a növekvő pénzmennyiség a kamatláb csökkenésén át beruházássá válik, s növeli az összes keresletet.

Mindez azt mutatja, hogy nem az elméleti keret különbözőségei, nem a portfolióelemzés előtérbe kerülése, a stock-változók szerepének a hangoztatása jelenti a döntő különbséget a keynesiánusok és a monetaristák között, hanem az, hogy stabilnak vagy instabilnak tartják-e a magánszektort. Hasonló elméleti keretek között érvelve Tobin vagy Modigliani a stabilizációs politika szükségességét bizonygatja, Friedman viszont annak káros voltát.

IV.

A vagyonhatásoknak a modellbe történő bevezetése során alakult ki az a felismerés, hogy ameddig a költségvetés nincs egyensúlyban, addig változik a pénz- vagy a kötvényállomány, és változik a vagyon. S amennyiben az expanziós és a kontrakciós hatások nem egyenlítik egymást ki, változik az áruk összes kereslete, azaz az áruk piacán sem lehet egyensúly. Világossá válik, hogy a keynesi alapkövetelmény, a megtakarítás és a beruházás egyensúlya a piaci egyensúlynak csak szükséges, de nem elégséges feltétele. Hiába nő a deficitből finanszírozott kormányzati kiadásokkal együtt a szándékolt megtakarítás, rajta keresztül nő a társadalom vagyona, s a vele járó kontrakciós és expanziós hatások egyenlegétől függően változik az áruk összes kereslete. A piaci egyensúlynak a megtakarítás és a beruházás egyensúlya mellett a költségvetési egyensúly is feltétele.

A költségvetési egyensúly követelményének a modellbe történő bevezetése érdekes következtetések levonására nyújtott lehetőséget, amelyek ugyanakkor éles vitákat is kiváltottak.

A költségvetési politika érdekében érvelő *Blinder* és *Solow* [1973] az úgynevezett *rock bottom modell*jükben a költségvetési egyensúly követelménye alapján a monetaristák álláspontjával teljesen ellentétes következtetésre jutottak. Eszerint a kötvények kibocsátásával finanszírozott kormányzati kiadások hosszú távon eredményesebbek, jobban növelik a nominális nemzeti jövedelmet, mint amelyeket pénzkibocsátás révén finanszíroznak. Ahogyan írják:: „. . . a kötvényekkel finanszírozott deficitköltekezés hosszú távon inkább expanziós, mint ugyanaz a költekezés, amit új pénz teremtésével finanszíroznak". (327. o.)

A költségvetés ugyanis adott adókulcs mellett csak akkor kerülhet egyensúlyba, ha a nominális nemzeti jövedelem olyan nagyságúra nő, amelynél az adóbevétel fedezi a kormányzati kiadásokat. Ezek azonban kötvényfinanszírozás mellett nagyobbak, mint pénzfinanszírozás körülményei között, ugyanis az előbbi esetben a kormányzatnak fizetnie kell a kibocsátott kötvényállomány utáni kamatokat is, így teljesítésükhöz adott adókulcs mellett nagyobb nemzeti jövedelemre van szükség. Teljes foglalkoztatás körülményei között azonban a nemzeti jövedelem csak nominális értelemben, az árszínvonal növekedése folytán emelkedhet. Élesen ellentmond a monetáris felfogásnak a szerzők ama álláspontja is, hogy adott pénzmennyiség mellett pusztán a kötvényállomány növekedése következtében is nőhet a nominális nemzeti jövedelem, nőhet az árszínvonal, sőt nagyobb mértékben, mint a pénzmennyiség növekedése esetén.

Nyilván az egyre növekvő kamatláb felgyorsítja a forgási sebességet, s ez teszi lehetővé az árszínvonal jelentős emelkedését adott pénzmennyiség mellett. Ilyen folyamattal nem találkozhatunk a hagyományos monetarista modellekben, mivel a pénzkereslet erős kamatérzékenysége veszélyezteti a monetarista modell stabilitását, felborítja az állandó ütemben növekvő pénzmennyiség Friedman által ábrázolt stabilizáló hatását.

Blinder és *Solow* [1973] a költségvetési egyensúly követelménye alapján azt is kimutatják, hogy a pénzmennyiség növekedése nyilt piaci vételek következtében csak rövid távon expanziós, csak rövid távon növeli a nominális összes keresletet. A folyamat viszont hosszú távon kontrakciós hatású. Csökken a közönségnél levő kormányzati kötvényállomány, ezzel csökken a kormányzat kamatkifizetési kötelezettsége. A kormányzat egyéb kiadásainak s az adókulcsnak adott nagysága mellett költségvetési többlet keletkezik. Ha az ennek során befolyó pénzösszeget a kormányzat heverteti, csökkentve az összes keresletet, csökkenni fog az árszínvonal is. Ha viszont a költségvetési többleten további kötvényeket vásárol vissza, tovább növeli a költségvetés szufficitjét, az összes kereslet s vele az árszínvonal még jobban csökken. Ennek következtében végig

csökken a nominális kamatláb, azaz a *rock bottom modell*ben nem található meg a kamatláb változásának Friedman által ábrázolt emelkedő szakasza, amely akkor veszi kezdetét, amikor a gazdálkodó alanyok felismerik a pénzmennyiség növekedése által kiváltott inflációs folyamatot, s a nominális kamatlábat ahhoz igazítják.

A szerzők utalnak arra, hogy a költségvetési egyensúly követelményének figyelembevételével a monetarista Brunner és Meltzer közösen felállított modelljükben a nyílt piaci műveletekkel kapcsolatban hasonló álláspontra jutottak. „Az outputárak és a piaci kamatlábak a nyílt piaci vételeket követően teljes foglalkoztatottság mellett alacsonyabbak, nyílt piaci eladásokat követően viszont magasabbak," — olvashatjuk a monetaristák általános álláspontjától teljesen eltérő megállapítást *Brunner* és *Meltzer* [1976] tanulmányában (91. o.).

Nem maradt el a bírálat monetarista részről a rock bottom modellel szemben. *Infante* és *Stein* [1976] rámutatnak arra, hogy a kötvényekkel finanszírozott kormányzati kiadásokra épülő modell nem stabil — szemben azokkal, amelyek a kormányzati kiadások pénzfinanszírozásán alapulnak. Utóbbi körülményei között a kormányzati kiadások növelik az összes keresletet, nő a nominális nemzeti jövedelem, nő a kormányzat adóbevétele, de nem nőnek egyéb kötelezettségei. A kötvényekkel finanszírozott kormányzati kiadások esetén viszont az összes kereslet és a nominális nemzeti jövedelem növekedése során nemcsak az adóbevétel nő, hanem a kormányzat kamatfizetési kötelezettsége is. Nincs biztosíték arra, hogy a növekvő adóbevétel fedezi a kifizetendő kamatot is, azaz, hogy a költségvetés egyensúlyba kerül. A modell tehát instabil.

A monetarista *J. Stein* [1982] e felismerést felhasználja a Friedman által javasolt monetáris politika bírálatára. (179. o.) Friedman szerint az egészségesen fejlődő reálgazdaság számára a pénzkibocsátás állandó üteme biztosíthat csak stabil monetáris keretet. Stein azzal támadja Friedman állítását, hogy ha az általa ajánlott gazdaságpolitikai előírás alkalmazása során váratlan állami kiadások merülnek fel, azokat csak kötvénykibocsátás révén lehet finanszírozni, s ezzel máris instabil elem kerül a modellbe.

V.

Az inflációs hatások figyelembevétele új szemléleti módot vitt a gazdaságpolitika eredményes megítélésébe. Úgy tűnik, hogy a keynesi megkülönböztetést a teljes foglalkoztatást feltételező euklideszi közgazdaságtan megállapításai és a nem euklideszi közgazdaságtan tételei — amelyek számolnak a kényszerű munkanélküliség létével — között ki kell egészíteni egy másik különbségtétellel. Más összefüggések bukkannak fel ama közgazdaságtanban, amely számol az inflációs folyamatokkal, mint amelyik azokat figyelmen kívül hagyja.

Az inflációs körülmények ösztönözték mind a monetarista, mind a neokeynesiánus közgazdákat arra, hogy különbséget tegyenek a gazdasági változók nominális és reálnagysága között, hogy modelljeikbe beépítsék az inflációs várakozások szerepét.

Keynesnél a vagyontartók meghatározott nominálpénz-mennyiséget és nem meghatározott vásárlóerejű pénzmennyiséget akarnak a nominális kamatláb függvényében vagyontárgyként tartani. Az árak várható alakulási tendenciájának nála nem volt hatása a forgási sebességre. Az infláció körülményei között létrejött modellekben viszont az inflációs várakozások s rajtuk keresztül a pénztartalékok vásárlóerejének a várható alakulása is befolyásolja, hogy az emberek vagyonuknak mekkora hányadát kívánják pénzben tartani, s ezzel befolyásolják a forgási sebességet.

Az inflációval számoló modellekben a munkást nemcsak pénzbérének nagysága érinti, hanem reálbérének az alakulása is, s pénzbére növekedési ütemét igyekszik az infláció várható üteméhez igazítani. Ennek következtében a munkanélküliség azonos százalékához az inflációs várakozásokkal bővített Phillips-görbe rendszerében a pénzbérek legkülönbözőbb növekedési üteme tartozhat a munkások inflációs várakozásaitól függően. Így az infláció üteme is más és más lesz, eltérően az inflációnak a Phillips-féle — keynesi ihletettségű — korai magyarázatától, amely figyelmen kívül hagyja az inflációs várakozásokat.

A cégek, tapasztalva a nominális összes kereslet növekedését a pénzkibocsátás révén finanszírozott kormányzati kiadások következtében, figyelembe veszik az infláció várható ütemét, költségeiknek az inputárak várható növekedése folytán bekövetkező emelkedését, és lehet, hogy a nominális összes kereslet növekedésének hatására nem a termelést, a foglalkoztatást, hanem az árakat emelik. Erről ír *Erdős Péter* és *Molnár Ferenc* [1982] közös könyvükben: „Az alkalmazkodó monetáris politikával párosult expanzív költségvetési politika feltétlenül növeli a névleges keresletet s ezáltal közvetlenül növelőleg hat az árakra, míg a termelésre csak bizonytalan, főleg közvetett ösztönzőként hat." (53. o.)

E körülményben *J. Stein* [1982] a keynesi gazdaságpolitika csődjét látja (7. o.). Ez a gazdaságpolitika arra épül, hogy ha a kormányzat kiadásai révén növeli a nominális összes keresletet, arra a termelés, a foglalkoztatás reagál. Íme egy gazdaságpolitikai intézkedés, amely érvényes lehet egy inflációtól mentes gazdaságban, kudarcot vallhat inflációs körülmények között. A termelés és a foglalkoztatás a nominális összes kereslet változására Friedmannél, Phelpsnél csak annyiban reagál, amennyiben az infláció gyengíti az árak információs tartalmát, s a piaci szereplők tökéletlen informáltságuk következtében az árszínvonal változását árarányváltozásként érzékelik termékük javára vagy rovására. Sőt, az infláció igazi ütemének késedelmes felismerése során a gazdálkodó alanyok Friedmannél a pénzmennyiség változását kiváltó gazdaságpolitikai intézkedést követően pénztartalékukat vagy túlzottan leépítik, vagy túlzottan feltöltik, a forgási sebesség s az összes kereslet ciklikus változását idézve ezáltal elő. A gazdaságpolitikai intézkedés, ahelyett, hogy stabilizálná, destabilizálja a gazdaságot.

Tobin viszont egyrészt az euklideszi és a nem euklideszi közgazdaságtan közötti különbségre utalva arra hivatkozik, hogy a nagyméretű és hosszan tartó munkanélküliség letöri az inflációs várakozásokat, s olyan helyzet alakul ki, mint egy inflációtól mentes gazdaságban. Ilyenkor a keynesi gazdaságpolitika ismét hatásossá válik: a nominális kereslet növekedésére a termelés és a foglalkoztatás reagálni fog, s hatása nem szívódik fel az árak emelkedésében. Ahhoz, hogy a termelés, a foglalkoztatás nőjön, nem kell a termelőket az infláció ártorzító hatása révén megtéveszteni. Másrészt, hangoztatja, hogy az infláció makroökonómiai hatásában akkor sem semleges, ha a piaci szereplők az árszínvonal várható alakulását pontosan fel is tudnák becsülni. Ennek egyik alapja „... az az intézményi tény, hogy a kamatláb a forgalmi eszközként és más kormányzati úton kibocsátott pénz (a központi bankban levő pénztartalékok) után rögzített. Az Egyesült Államok rendszerében a bankbetéteknek és más belső pénzeknek szintén törvényesen vagy konvencionálisan rögzített nominálrátája van. Általában az infláció várt ütemének a növekedése csökkenti a kamat reálrátáját és bátorítja a beruházást." (*Tobin* [1982] 205—206. o.) Tobin szerint azért sem semleges az infláció, mert — amint már említettük — kikezdi a pénztartalékok reálértékét, és a vagyon összetételét a reálvagyontárgyak javára változtatva meg, serkenti a beruházást. Hangoztatja azonban, hogy nem érvényesül az infláció eme hatása akkor, amikor a munkanélküliség elleni harccal szemben az infláció elleni küzdelem kap elsőbbséget, s a gazdálkodó alanyok ezt felismerik. Ilyenkor

a háztartás és a vállalat megtanulta, hogy az infláció várt ütemének a növekedését követi a szigorú monetáris és fiskális restrikció, ami kedvezőtlen várakozásokat alakít ki a piacok és a profit jövőbeli alakulására vonatkozóan. (Uo. 218. o.)

VI.

A stabilizációs politika körüli vita új elemekkel gazdagította a makroökonómiai elméletet; a monetarista és a neokeynesiánus közgazdák tanultak egymástól, az elméleti kifejezési eszközöket s egyes mechanizmusokat illetően közös vonások találhatók náluk. „. . . a különbség a monetaristák és a nem monetaristák között — írja *Modigliani és Ando* ([1976] 20. o.) — csökkent az idők során részben kétségtelenül a monetarista hozzájárulástól való tanulás révén."

A pénz a monetaristáknál is, akárcsak Keynesnél és követőinél vagyontárgy, amelyet hasznos szolgálatai miatt önmagáért is keresnek. A pénzmennyiséget megváltoztató monetáris politika első hatása mindkét irányzat szerint az, hogy felborítja a vagyonmérleg egyensúlyát. A vagyontartók túl soknak vagy túl kevésnek tartják a vagyontárgyként tartott pénzmennyiséget, azt leépítik vagy feltöltik, s ezzel kezdetét veheti a nominális összes keresletet s a nominális nemzeti jövedelmet alakító transzmisszós folyamat. Ennek során a monetáris közgazdák is elismerik a pénzkereslet kamatrugalmasságát. Egyes neokeynesiánus közgazdák viszont Keynesnél határozottabban állítják a pénzmennyiség keresletet növelő hatását, ennek ábrázolásakor vagyontárgyak sokaságát magában foglaló vagyonmérleggel dolgoznak, amelyen belül a pénz csak a vagyontárgyak egyike. Elfogadják a különböző vagyonhatásokat is. A gazdaságpolitikai intézkedések rövid és hosszú távú hatásainak a megkülönböztetése szintén megtalálható náluk, s ezzel kapcsolatban az a felismerés, hogy a gazdaság egy hosszú távú egyensúly felé halad, amely csak akkor alakulhat ki, ha nemcsak a flow- de a stock-egyensúly is megvalósul.

Ugyanakkor az elméleti kifejezési eszközök és a módszertani hasonlóság ellenére továbbra is fennáll közöttük az alapvető különbség: a neokeynesiánus közgazdák továbbra is tagadják a magánszektor stabilitásának elvét, bár a magánszektort már nem tekintik annyira ingatagnak, mint Keynes vagy a korábbi keynesiánus közgazdák. Ez azonban, hangoztatja *Modigliani* [1980], a gazdaság strukturális változásai mellett „a keynesi elemzés által inspirált erősebb beépített stabilizátoroknak köszönhető" (119. o.), azaz a keynesiánus gazdaságpolitikának. Következésképpen a neokeynesiánus közgazdák a hasonló vonások ellenére a közös elemeket más hangsúllyal használva fel, azoknak más jelentőséget tulajdonítva a monetarista álláspontól különböző következtetésekre jutnak. Figyelmüket nem a vagyonhatásokra, nem adott kiadási függvény mentén való mozgásra, hanem a kiadási függvények, köztük a beruházási függvény szabálytalan eltolódására összpontosítják. Ha váratlanul megváltoznak a várakozások a gazdasági viszonyok jövőbeli alakulását illetően, azokat a piaci szereplők kezdik kedvezőtlenül megítélni, hiába nő meg a pénzmennyiség, hiába csökken a kamatláb, a vállalkozók nem fognak hitelt felvenni beruházásra, a fogyasztók lakásépítésre, tartós fogyasztási cikkek vásárlására, illetve a hitelezők óvakodnak az ilyen célra kínált adósságlevelek megvásárlásától. Ilyen körülmények között az tűnhet előnyösnek, ha a fölös pénzt biztonságba, biztos jövedelmet hozó, könnyen realizálható papírokba, például államadóssági kötvényekbe fektetik be. De ekkor a monetáris gazdaságpolitika által előidézett s a vagyonmérleg újrarendezését célzó hatás nem megy túl az értékpapírtárca keretein, nem éri el az újratermelhető vagyontárgyak piacát. Ahogy *Hahn* professzor [1971] írja, a monetáris egyensúly ilyenkor oly módon alakulhat ki, hogy a pa-

pírok árfolyamának növekedésén át „a financiális vagyontárgyak hozadéki rátái úgy alkalmazkodnak, hogy a közönség elégedetté válik a nagyobb pénzmennyiség tartásával." (75. o.) A hosszú távú egyensúly létrejöttének folyamata megakad, annak új feltételei alakulnak ki. A pénzkereslet-függvény is váratlanul eltolódik, s vele együtt nem várt módon változik meg a forgási sebesség. Éppen ezért, ha a pénzmennyiség változása érinti is a nominális összes keresletet és a portfolióelemzés vázolja is az e hatásokat közvetítő transzmissziós csatornákat, a pénzmennyiség növekedésének hatása e csatornák egyikében-másikában elakadhat. A nominális összes kereslet alakulására a monetarista *MV* megközelítés révén nem lehet megbízhatóan következtetni, s a monetaristák által bemutatott mechanizmusok és hatások felhasználása nem zárja ki a stabilizációs politika szükségességének az elfogadását. A monetarista közgazdák abból indulnak ki, hogy a stabil magánszektor automatizmusai a reálszféra megbomlott egyensúlyát hamar helyreállítják, így szerintük a forgási sebesség hosszú távú alakulására a reálváltozók egyensúlyi értéke, illetve egyensúlyi növekedési üteme alapján megbízhatóan lehet következtetni. S a forgási sebesség hosszú távú mozgásának ismeretében pusztán a pénzmennyiség megfelelő szabályozása révén a nominális összes kereslet s rajta keresztül a nominális nemzeti jövedelem egyenletes alakulása biztosítható. Az egyensúly megbomlása a reálszféra zavarai következtében csak múló. „... a hosszú táv a sarkunkban van, és ezért csekély a jelentősége annak, hogy mi történik a múló rövid távon" — jellemzi *Modigliani* ([1975] 181. o.) a monetarista szemléletet. Az egyensúly tartós megbomlása csak a stabilizációs politika következménye.

A neokeynesiánusok szerint viszont, amint már a bevezetőben utaltam rá, a hosszú távú egyensúly csak nagyon lassan alakul ki, ezért számukra, ahogyan Modigliani kiélezve a két felfogás közötti különbséget megfogalmazza, „csak a rövid távú válasz az, ami érdekes." (Uo.) Valójában persze a nem monetarista, többé-kevésbé Keynes nyomdokaiban haladó közgazdák is foglalkoznak a hosszú távú folyamatokkal, a hosszú távú egyensúly kérdéseivel, ez a jelen tanulmányból is kiderül, mint ahogyan a monetáris közgazdák is vizsgálják a rövid távú átmeneti folyamatokat. A Modigliani-féle éles különbségtétel csupán azt kívánja hangsúlyozni, hogy a nem monetarista közgazdász számára az, ami rövid távon történik sokkal fontosabb, mint a monetaristák számára, éppen az automatizmusok lassú, akadozó működése, a kiadási függvények váratlan eltolódása s nyomában a forgási sebesség megbízhatatlan alakulása, a tartós munkanélküliség következtében, amelyek igénylik a stabilizációs politikát, s annak indokául szolgálnak. A hosszú távú egyensúly, amelynek a létrejötte nagyon hosszú időt igényel, ha egyáltalán létrejön, írja *Modigliani—Ando* [1976], „alig több, mint *kuriózum*, amely semmit nem mond számunkra arról a hatásról, amely a gazdaságpolitikai elgondolás szempontjából lényeges rövidebb időszakban jelentkezik." (18—19. o.)

Hivatkozások

Blinder, A. S.—R. M. Solow [1973]: Does Fiscal Policy Matter? Journal of Public Economics, 2.

Brunner, K.—A. H. Meltzer [1976*a*]: An Aggregative Theory for a Closed Economy. Megjelent a Monetarism c. kötetben. North-Holland Publishing Company, Amsterdam.

Brunner, K.—A. H. Meltzer [1976*b*]: Reply, Monetarism: The Principal Issues, Areas of Agreement and the Work Remaining. Megjelent a Monetarism c. kötetben. North-Holland Publishing Company, Amsterdam.

Chrisi, C. F. [1968]: A Simple Macroeconomic Modell with a Government Budget Restraint. The Journal of Political Economy, 1.

Erdős Péter—Molnár Ferenc [1982]: Infláció és válságok a hetvenes évek amerikai gazdaságában. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

FRIEDMAN, B. [1978]: Die theoretische „Nicht-Kontroverse" um den Monetarismus. Megjelent Kredit und Kapital c. kötetben. Duncker und Humbolt, Berlin.
FRIEDMAN, M. [1970]: Post-War Trends in Monetary Theory and Policy. Megjelent: Optimum Quantity of Money and Other Essays. Chicago.
FRIEDMAN, M. [1972]: Comments on the Critics. Journal of Political Economy, szeptember—október.
FRIEDMAN, M. [1986]: A monetáris elemzés váza. Megjelent: *M. Friedman:* Infláció, munkanélküliség, monetarizmus c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
GORDON, R. J. [1984]: Macroeconomics. Little-Brown Company, Boston, Toronto.
HAHN, F. H. [1971]: Professor Friedman's Views on Money. Economica, február.
HICKS, J. R. [1978]: A keynesi gazdaságtan válsága. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
INFANTE, E. F.—J. L. STEIN [1976]: Does Fiscal Policy Matter? Journal of Monetary Economics, 2.
KATONA, G. [1964]: The Mass Consumption Society, McGraw Hill Book Company, New York.
LIPSEY, R. G.—P. O. STEINER [1978]: Economics. Harper and Row, New York.
MAYER, T. [1976]: Comments on Brunner and Meltzer. Megjelent a Monetarism c. kötetben. North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
MODIGLIANI, F. [1975]: Rediscovery on Money: Discussion. American Economic Review, május.
MODIGLIANI, F.—A. ANDO [1976]: Impact of Fiscal Actions on Aggregate Income and the Monetarist Controversy: Theory and Evidence. Megjelent a Monetarism c. kötetben, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
MODIGLIANI, F. [1988]: A monetarista vita, avagy lemondhatunk-e a stabilizációs politikáról. Megjelent *F. Modigliani:* Pénz, megtakarítás, stabilizáció c. kötetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
SHAND, A. H. [1984]: The Capitalist Alternative: An Introduction to Neo-Austrian Economics. New York University Press.
SIBER, W. S. [1970]: Fiscal Policy in IS-LM Analysis: A Correction, Money, Credit, and Banking. november.
STEIN, J. L. [1982]: Monetarist, Keynesian and New Classical Economics. Oxford, Blackwell.
TOBIN, J. [1971*a*]: Asset Holdings and Spending Decisions. Megjelent: *J. Tobin:* Essays in Economics. Vol. I. Macroeconomics c. kötetben. North-Holland Publishing Company.
TOBIN, J. [1971*b*]: Money, Capital and other Stores of Value. Megjelent: *J. Tobin:* Essays in Economics. Vol. I. Macroeconomics c. kötetben. Nort-Holland Publishing Company.
TOBIN, J. [1971*c*]: Principles of Debt Management. Megjelent: *J. Tobin:* Essays in Economics. Vol. I. Macroeconomics c. kötetben. North-Holland Publishing Company. A tanulmány eredetileg 1963-ban jelent meg.
TOBIN, J. [1980]: Assets Accumulation and Economic Activity. Chicago Press.
TOBIN, J.—W. C. BRAINARD [1982]: Asset Markets and the Cost of Capital. Megjelent Tobin: Essays in Economics. Vol. III. Theory and Policy. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
TOBIN, J.—W. BUITNER [1976]: Long run Effects of Fiscal and Monetary Policy on Aggregate Demand. Megjelent a Monetarism c. kötetben. North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
TOBIN, J.—W. BUTTNER [1982]: Fiscal and Monetary Policies, Capital Formation and Economic Activity, Megjelent: *J. Tobin:* Essays in Economics. Vol. III. Theory and Policy, The MIT Press, Massachusetts.

ESSZÉ

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf., 1991. 11. sz. (1086—1097. o.)

PETŐCZ GYÖRGY

A törvényhozó tudománya

A kelet-európai nagy átalakulások a közgazdászok önmeghatározását, a közgazdaságtudomány önmaga elé tűzött feladatát és a követett módszereket is alaposan megrázták, átalakították. A jövő keresése mindig egyben a múlt rekonstrukciója, s az újra elővett és leporolt Adam Smith különösen jó fogódzókat nyújt ahhoz, hogy a kelet-európai közgazdasági és politikai gazdaságtani gondolkodás visszataláljon a problémák és módszerek fő áramába, egyszersmind eszközöket nyerve sajátos kérdései megválaszolására.

A magyar közgazdász-társadalom katartikus, mondhatni ödipuszi pillanatokat él — a fiatal generációk „apáikra" támadnak. Az egyéni drámákat sem nélkülöző fordulat lényege: az intézményszociológiai megközelítés felől az érdeklődés mindinkább az analitikus, mikroökonómiai gondolkodás felé fordul, és alaposan megváltozni látszik a közgazdaságtudomány és a gazdaságpolitika viszonya.

Az 1945 utáni magyar közgazdaságtudomány története három jól kirajzolódó korszakra bontható. Az első kettőt az *állam vagy/és piac* fogalompár uralta. A kezdeti racionalista illúzió után (az állam, a politika, a tudomány uralni és parancsnokolni képes a gazdaságot) a második korszakban (reformizmus) a Ráció önkritikát gyakorolt, de ezt álszent módon tette: úgy vélte, hogy ha a folyamatokat részletekbe menően irányítani nem is képes, de továbbra is mérnöke maradhat a gazdaság intézményrendszerének, és racionálisan megtervezheti az állam és a piac arányait és viszonyát. A most beköszöntő harmadik korszakban a Ráció önkritikusan önmaga mögé lép: a tudomány a teendők előírása helyett a politikai cselekvés gazdasági következményeire, vagyis *korlátaira* mutat rá. Közgazdaságtudományunk történetének ez az „új" szakasza persze inkább visszatérésnek tekinthető a közgazdaságtan fő vonulatához. Elmélettörténeti tárgyú írásunknak ez a változás ad némi aktualitást.

Halálának 200. évfordulóján mesterünk feltámadni látszik. A világ mind több szegletéből halljuk felhangzani a „vissza Adam Smithez!" jelszót, és doktriner racionalizmusokba s az elméletellenes pragmatizmusba belefáradt közgazdászok csapatostul vonulnak a régi-új zászlók alá. A smithi mű ismét divatba jöttének történetével és okaival ezúttal nem foglalkozunk, de megpróbálhatjuk rekonstruálni az életmű központi problematikáját a *közgazdászok* szempontjából. (Ne feledjük, hogy Smith életműve az irodalomtudománytól a morál- és jogelméleten át számtalan tudományágra kiterjed!)

De miért érezzük szükségét annak, hogy egy ilyen régi és közismert közkincset ismét vizsgálat alá vegyünk? Nos, úgy véljük, hogy a nagy skót tudós áldo-

Petőcz György az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa.

zatául esett saját zsenialitásának és a könyörtelen szakosodásnak (amelyre — ugyancsak zseniálisan — ő maga hívta fel a közgazdászok figyelmét). A jól eltalált metafórák egyrészt megörökítik megalkotójuk nevét, másrészt súlyos árat követelnek a hírnévért. Adam Smith főként a „láthatatlan kéz" és a „természetes szabadság" s rend ideológusaként maradt ismert az utókor számára. E metafórák kétségbevonhatatlan tekintéllyel őrködnek Smith állítólagos fő tétele és eredménye fölött: az egyéni érdekek jótékony hatása optimális és harmonikus társadalmi eredményre vezet, és az állami asszisztencia ehhez majdhogynem szükségtelen. Igaza van-e az utókornak? Mennyire „láthatatlan" a kéz és „természetes" a rend? Írásunkban rákérdezünk a metafórák értelmére. Ha pedig a szakosodást kárhoztatjuk Smith „félreértéséért", ennek oka az, hogy könnyen elfedi a szélesebb összefüggéseket: a közgazdaságtudomány relatív önállósulása után úgy tűnhet, hogy a gazdaság célszerű reformja tisztán a *gazdaság*politika illetőségi körébe tartozik, s a közgazdaságtan eredménye és következtetései egyszersmind a reform*politika* céljai. Vagyis, hogy a közgazdaságtudomány eszközeinek birtokában Smith az állam és a piac helyes viszonyának megállapítására vállalkozott (s javasolta az állami beavatkozást a lehető legteljesebb mértékben nélkülöző piaci rendszer megteremtését). Vitába szállunk ezzel a nézettel, és úgy véljük majd, hogy Smith szerint a tudomány csak mint *kritika* lehet segítője — s nem útmutatója vagy helyettesítője — a politikának.

Adam Smith értékelmélete

Mielőtt válaszolnánk az említett kérdésekre, vizsgáljuk meg Smith értékelméletét! Ez mintegy dióhéjba foglalja a kibontásra váró „Adam Smith-problémát". A nemzetek gazdagságának uralkodó témája a gazdasági növekedés (*Spengler* [1959]). A javak egyre növekvő bősége a társadalom fő gazdasági célkitűzése, a gazdasági intézményrendszer hatékonyságának mércéje, sőt a közgazdaságtan tárgya: „A közgazdaságtan ... a nép és az uralkodó gazdagodását célozza ..." (*Smith* [1940] 428. o.). Walras még — a közgazdaságtudomány leíró jellegének nevében — téves öndefinícióval vádolta Smitht. Az utóbbi időkben azonban, amikor a klasszikus politikai és gazdasági gondolkodás iránt megújult az érdeklődés, mind elfogadottabbá lett az a vélemény, hogy „a klasszikus elméletet szubsztantív megközelítés jellemezte" (*Christensen* [1977] 95. o.). Smith a növekedés számos aspektusát érintette, például technikai oldalait, szervezeti kérdéseket, az optimális növekedési pályát, a növekedés és a nemzeti jövedelem felhasználásának kapcsolatát. Mégis úgy véljük, hogy Smitht a növekedés alapvetően mint a termelési tényezők (munkakifejtés, tőke, föld) mennyiségének a tulajdonosaik motiváltsága következtében előálló növekedése érdekelte. Gazdaságelméleti művében kora egyik politikai problémájához, a gazdasági reform követendő útjaihoz-módjaihoz kereste az elméleti fogódzókat.

Amit nem sikerült megnyugtatóan elvégezni, az az értékelmélet elemzése e sajátos reformproblematika tükrében. Smith értékelméletét az utódok rendszerint a 19. századi általános egyensúlyi elméletek problémavilága felől szemlélték. Alapvetően három kritikai kifogás merült fel: *1.* nem vett tudomást a hasznosság végső szerepéről, s így értékelméletének nincs szubsztanciális megalapozása (*Kauder* [1953], *Schumpeter* [1954]; *2.* elmélete költségelmélet, amelynek az árak és az elosztás körben forgó meghatározása az árak árakból való levezetésének meghatározatlanságához vezet (*Blaug* [1981]); *3.* egyszerre több értékelmélet elemeit vegyíti, vagyis következetlen (*Dobb, M.* [1973]).

A továbbiakban saját problémavilágába, egy növekedésorientált reformgondolkodás kereteibe próbáljuk helyezni Smith értékelméletét, s közvetve kísérelünk

meg választ adni e kritikai észrevételekre. Általános Smith-képünkben pedig úgy találjuk majd, hogy Smith értékelmélete a közösségi politikai célokat kitűző reformtevékenységének peremfeltételeit (korlátait) jelöli ki.

Két olyan gondolattal kell kezdenünk, amelyek Smith gazdaságtana szempontjából axiomatikusak (politikai szempontból viszont nem nehéz felismerni eszmetörténeti kapcsolódásaikat). Az első a munkamegosztás és az egymásrautaltság jegyében leírt *szükségletkielégítő gazdaság*, amely az ókori republikanizmus szemléletét idézi. „... kényszerülnek társulni, akik egymás nélkül nem tudnak meglenni" — olvassuk Arisztotelész politikájában, s A nemzetek gazdagságának társadalomképe is a katalaxia útján létrejövő „autarkeia", amikor a társadalom tagjai egymásra utaltan, egymást segítve hasznosakká válnak egymás számára: „... a különféle képességek és tehetségek a cserélgetés és adásvétel hajlamának következtében egyesíthetők egy közös alapon és ... járulnak hozzá a faj jobb ellátásának és kényelmesebb életének megszerzéséhez" (*Smith* [1940], 17. o.).

A másik axiomatikus állítás egy, a humanizmus és felvilágosodás eszmevilágában fogant fogalom: mindennemű gazdasági tevékenység *áldozatként* történő felfogása. „A javak reálára — írja Smith —, amibe azok tényleg kerülnek annak, aki meg akarja szerezni azokat, a megszerzésükre fordított fáradtság és vesződség" (uo. 31. o.). Az áldozat (vagy ahogy Smith nevezi: a *reálár*) a cserére kerülő dolgok értékének szubsztanciája. Ilyen minőségben a *reálár*, mint a dolgok megszerzéséhez szükséges áldozat, mérhető. Összehasonlítható s a csere szabályozója: „egyforma munkamennyiségek mindenkor és mindenhol egyenlő értékűek a munkásnak. Rendes egészségi, erőbeli és szellemi állapotában, képességeinek, valamint ügyességének és értelmességének rendes foka mellett azért ugyanannyit kell mindig áldoznia kényelméből, szabadságából és boldogságából" (uo. 34. o.); „munka az egyetlen általános és az egyetlen pontos értékmérő, az egyetlen mérték, amellyel a különböző áruk értékét egymással mindenütt s mindig összehasonlítjuk" (uo. 38. o.).

„Áldozatról" beszélünk s nem munkáról, mert a termelés korai, egytényezős korszakában is (vagyis abban a feltételezett gyűjtögető korszakban, amikor az anyagi javak előállításának egyetlen tényezője a munka volt) a munka csak a csereérték „mértéke", nem pedig szubsztanciája. Később azután, a tárgyalásban előre haladva, Smith maga is kibővíti a *reálár* fogalmát egy marshalli *reálköltség* irányában, amely már mindhárom tényezőtulajdonos: a munkás, a tőkés és a földbirtokos „áldozatát" magában foglalja. Hollanderral értek egyet, aki szerint az egytényezős gazdaságról szóló leírásnak, ahol „az áruban megtestesült munka éppen egybeesik a vele megszerezhető munkával" nagy szerepe volt abban, hogy Smithnek — tévesen — egy munkán alapuló árelméletet tulajdonítottak (*Hollander* [1979], 128. o.). Pedig Smith már e korszak kapcsán sem egyszerűen munkáról, hanem — mint látjuk — a kényelmet, a szabadságot és a boldogságot csökkentő áldozatról beszél, amit majd a tőkének és a földnek a tárgyalásba történő bevonása után azok tulajdonosaira is kiterjesztenek, mint tulajdonuk használatáról való ideiglenes lemondást, tulajdonuk kockáztatását, vagyis áldozatot. A tőke tulajdonosaira értelmezve: „Nem volna érdeke a tőketulajdonosnak munkásokat alkalmazni, ha munkájuk eredményének eladásától nem várhatna valamivel többet, mint ami tőkéje visszaszerzéséhez elégséges ..." — írja a tőkebefektetésről mint kockázatról és a fogyasztásról való ideiglenes lemondásról (*Smith* [1940] 30. o.). A földtulajdonosokkal kapcsolatban az áldozatot ugyanígy értelmezte.

E két axiomatikusnak is tekinthető szemléletű kiindulópont (a gazdaság mint a tevékenységek cseréje és a gazdasági tevékenység inputoldala mint áldozat) megállapítása után térjünk rá Smith első célkitűzésére, az *áruk cserearányainak meghatározására*. A szubsztantív gazdasági gondolkodásban a csere a reáljavak elosz-

tása: mindenkinek az érdekeltsége a társadalom szűkös termelési potenciáljából való egyéni részesedésre irányul. A csereértéket is ebben az összefüggésben értelmezi: „valamely árunak az értéke ... tulajdonosa számára az a munkamennyiség, amelyet azzal megvásárolhat vagy megszerezhet ..." (uo. 31. o.). [Itt természetesen adódik, de a későbbiek miatt mégis külön fel kell hívnunk rá a figyelmet, hogy az említett részesedés *használati* értékekben értendő: „Az emberek gazdagok vagy szegények, aszerint, hogy milyen mértékben tudják az emberi élet szükségleteit, kényelmét és élvezeteit maguknak megszerezni." (Uo.)]

Az értéktörvény által megszabott cserearányok a *szabadság* körülményei mellett jönnek létre, ami egyrészt az alku feltételes (az intézményektől függő) szabadságát, másrészt az áru mögött rejlő saját áldozat (illetve a cserébe kapott áruban megtestesülő áldozat) érzékelésének (felbecslésének) *feltétlen* szabadságát jelenti. A cserearányok a szabad és érdekeiket jól ismerő egyének megállapodásainak eredményei: [A cserére kerülő javak] „egy bizonyos munkamennyiség értékét foglalják magukban, melyet becserélhetünk valamire, amiről feltételezzük, hogy abban az időben ugyanolyan mennyiség értékét tartalmazza" (uo.). „Ez [ti. a cserearány] azonban nem valami pontos mértékhez alkalmazkodik, hanem a piaci alkudozáshoz és egyezkedéshez, annak a kezdetleges kiegyenlítődésnek megfelelően, amely nem pontosan ugyan, de elégséges a mindennapi élet ügyeinek irányításához" (uo. 32—33. o.). Vagyis az önérdekek szabad interakciója s a cserére kerülő javak által megkövetelt „áldozatok" korábban feltételezett összemérhetősége biztosítja, hogy közel azonos nagyságú tárgyiasult áldozatok cserélődjenek el egymással. A cserének ez az *egyenértékűsége* Smith értékelméletének egyik alappillére. Már itt is megemlíthetjük Smith értékelméletének két érdemét. Először, az „áldozatból" mint értékszubsztanciából kiindulva, egységes ármeghatározó elvet használt az árukra és a termelési tényezőkre. Ez alól csak a föld jelent kivételt, mert a járadékra egyfajta marginális elemzést használ (*Christensen* [1977], 105. o.). Másodszor — s ez szoros kapcsolatban van az egységes ármeghatározó elvvel — az áruk relatív árainak és az elosztásnak a meghatározása ebben az első megközelítésben még nem külön probléma, hanem egyaránt az áldozatból és a „reálárak" összehasonlításából vezetődnek le az egyensúlyt létrehozó szabad alkumechanizmusok révén. Smith így elkerülte mind a csereérték szubsztanciális meghatározatlanságát, mind az árak árakból való levezetésének tautológiáját és az ár és elosztás körben forgó meghatározását (vagyis azt, hogy a munkaerő és a tőkejavak árát a fenntartásukhoz vagy előállításukhoz felhasznált cikkek ára határozza meg, míg a fogyasztási cikkek árát a munkaerő és a tőkejavak ára).

A cserearányok (relatív árak) után Smith második törekvése *a munkaerő és a tőkeszolgáltatások* versus *egyéb áruk relatív árainak értékelméleti vizsgálata*. Mint láttuk, a csere azonos áldozatot kívánó tevékenységek és áruk cseréje. De milyen következményei vannak a gazdaság szubsztantív megközelítésének a csere elméletére? Ebben a megközelítésben a kifejtett áldozattal (reálár) szemben a tevékenység vagy csere egyetlen értelmeként az ellenszolgáltatásul kapható használati értékek tömege, a *„reáldíjazás"* áll: „A munkásnak valóságos reáldíjazása az életszükségleti és kényelmi cikkeknek a munkástól megszerezhető mennyisége ..." (*Smith* [1940] 31. o.).

A fenti kérdésünk tehát más formában így hangzik: Megfogalmazható-e valamilyen viszony az áldozat és a cserébe kapott használati érték, a „reálár" és a „reáldíjazás" között?

Az értéksz*ubsztancia* („reálár" vagy áldozat) és a munka mint az érték *mértéke* (használati értéket előállító munka) különválasztásával Meek szerint Smith „egy szükségtelen kettősséget hozott az értékelméletbe. Egyfajta módszert használt az értékteljesítményre és egy másikat az értékfelhasználásra" (*Meek* [1959] 89. o.). E kettősség azonban csak az egyenlő mennyiségek iránt kivételes érdeklő-

dést tanúsító egyensúlyi elméletek szempontjából funkciótlan vagy következetlen — Smithnél nagyon is funkcionális. Döntő jelentőségűnek bizonyul a munkaáldozat és a munkateljesítmény, az input és az output különválasztása és összehasonlítása. A viszonyról a következőket állapítja meg: a kifejtett áldozattal ideálisan a használati cikkek egy *bizonyos*, történelmileg, földrajzilag és kulturálisan determinált mennyisége, az „abszolút és feltétlen kereslet" állna szemben, amelyik egy emberi jogon érzett *elvárás* és nagyság. A valóságban azonban más a helyzet. Egyrészt a munka időegységére jutó „reálár" (az áldozat) mindig ugyanolyan, „bármilyen legyen is azoknak a javaknak a mennyisége, melyet azért kap" (*Smith* [1940], 34. o.), vagyis az áldozat azonos mennyiségeivel a használati értékek változó tömege áll szemben; másrészt, a kielégítésre váró — „jogosnak" elismert — szükségletek messze túlszárnyalják a valóban elérhető használati értékek tömegét, a gazdaság termelési lehetőségeit. A gazdaság valóságában a társadalom összhaszna kisebb, mint összáldozata, és az egyes csereaktusokban is szakadék tátong áldozat és hozam között. A „reálár" meghaladja a „reáldíjazást", s ezt a szakadékot a társadalom termelőerejének korlátozottsága idézi elő. A *szűkösség* alapvető közgazdasági axiómájáról van szó, olyan megfogalmazásban, amelyik — mint azonnal látni fogjuk — alkalmas egy növekedésre orientált, mikroökonómiai kiindulású elmélet számára. Ez az elmélet a növekedés szubjektív indítékait, előfeltételeit s azok intézményi-politikai következményeit vizsgálja.

A cserének ez az *egyenlőtlensége* (ami nem a cserepartnerek, hanem a kifejtett „reálár" és a használati értékben megjelenő „reáldíjazás" között jön létre) Smith értékelméletének második pillére. Elsősorban itt különbözik például Marshalltól, aki szerint áldozat és díjazás egyensúlyban vannak: „Ha a pénz erőfeszítésben mért vásárlóereje megközelítőleg állandó . . ., akkor a költségek [például bérek — *P. Gy.*] pénzben kifejezett mértéke megfelel a reálköltségeknek . . ." (*Marshall* [1977]), s itt különbözik Smith a munkaérték-elmélettől is, amely a csere egyenértékűségét, ha nagy nehézségek árán is (transzformációs probléma), de mindvégig megpróbálja fenntartani.

Az értékelmélet és a növekedéselmélet között az árelmélet teremt kapcsolatot. Az értéktörvény első, *egyensúlyi* állítása a piaci ár pillanatnyi változásában folytatódik. A piaci ár pillanatnyi piactisztító ár, ami a kereslet és a kínálat viszonyának a függvénye. Smith itt is több érdemet szerzett a neoklasszikusok és az elmélettörténészek szempontjából: az árak és a termelési tényezők (közel) egységes ármeghatározásáról már szó volt; hangsúlyozta a hasznosság szerepét a keresletben; felismerte a keresleti görbe negatív hajlását; foglalkozott a jövedelem nagyságának a fogyasztásra gyakorolt hatásával és a létszükségleti és a luxuscikkek keresletének eltérő sajátosságaival. De még ezeknél is jelentősebb hozzájárulás, hogy rámutatott a termelési tényezők piaci áraktól ösztönzött rövid távú allokációjára. A rövid távon *adott* mennyiségű termelési tényezőnek ez a bérszínvonalat és profitrátát kiegyenlítő, szektorok közötti mozgása az a rövid távú alkalmazkodási folyamat, amely az árak hatására Smith szerint végbemegy a gazdaságban. „A smithi értékelmélet legkíméletlenebb kritikusai is elismerik, hogy álláspontja e kérdésben jelentős eredménynek tekinthető" — írja *Hollander* ([1979] 120. o.), s ehhez még azt is hozzátehetjük, hogy a tényezők reallokációjának időbeli elhúzódására és korlátaira tett megjegyzések viszont realizmusokkal döbbentenek meg, és érdemesek az institucionalisták csodálatára.

Az értéktörvény második, *disequilibrium* állításának viszont a „természetes ár" és az ezáltal vezetett alkalmazkodás az árelméleti folytatása. Míg a piaci ár a kereslet és a kínálat „személytelen" piaci erői által létrehozott tény, addig a „természetes ár" a reáldíjazás *aspirációs* szintje. Az a szint, amit a tényezőtulajdonosok — nem mint fent, „emberi jogon", hanem a szűkösség kényszerű adottságát elfogadva — jogosnak és reálisan elvárhatónak tartanak a szűkösség adott,

„természetesnek" elfogadott (azaz nem az intézmények — például állami szabályozás, monopóliumok — által előidézett) szintje mellett. A „természetes ár" a termelési tényezők tulajdonosainak áldozataikért várt kompenzációja. A reáldíjazásnak az a szintje, amely mellett a szabadidővel, a pillanatnyi fogyasztással és a kockázattól való tartózkodással szemben a gazdasági tevékenységet választják. Történelmileg adott nagyság, amely kifejezi a társadalom termelési lehetőségeinek határait, s a várakozások átlagos mértékeit alakítja ki a bérszínvonalra, tőkenyereségre és azok szóródására (lásd a munka nehézségi fokát és a szellemi igénybevételt kifejező bérstruktúrát, valamint a kockázatok nagyságát követő profitkülönbségeket). „Minden társadalomban vagy vidéken a munka és a tőke különféle alkalmazásainak a munkabér és a nyereség rendes vagy átlagos mértéke alakul ki. Ezt a mértéket ... természetesen részben a társadalom általános körülményei, gazdagsága vagy szegénysége, haladása, veszteglése vagy hanyatlása szabályozza, részben pedig a munka és tőke használatának különös természete." (*Smith* [1940] 57. o.)

Ha a piaci árak által előidézett alkalmazkodás reallokációs volt, akkor a „természetes árak" a *mennyiségi* alkalmazkodás iránytűi. A legrövidebbnél hosszabb időtávon Smith feladja a tényezők mennyiségének adottságára vonatkozó korábbi feltételezést. A rövid távot meghaladó alkalmazkodás hordozója már nem a termék- és tényezőárak változása és az *adott* mennyiségű termelési tényezők reallokációja, hanem a termelési tényezők kínálatának mennyiségi módosulása. A termelési tényezők tulajdonosai a piaci árakat, illetve az áruk piaci árának rájuk jutó részét vetik össze a „természetes árral", ezzel a történelmileg kialakult aspirációs nagysággal. A „természetesnél" alacsonyabb árak negatívan hatnak vissza a tényezők kínálatára. „Ha az áru mennyisége valamikor meghaladja a hatékony keresletet, az árat alkotó tényezők egyikét-másikát természetes színvonalán fizetik majd meg. Ha ez a járadék, úgy a földesurak érdekében fog állni, hogy földjük egy részét elvonják a termeléstől; ha ez a munkabér vagy tőkenyereség, úgy a munkásokat, illetőleg a munkaadókat fogja érdekük arra ösztönözni, hogy munkájuk vagy tőkéjük egy részét a termeléstől elvonják ..." (uo. 60. o.). S ez nemcsak a termelési tényezők szektorok közötti átcsoportosítását jelenti, hanem azok *általános* kivonását és visszatartását. A munka tulajdonosára éppúgy igaz ez, mint a tőkéére. Smith természetesen nem hiszi, hogy a munkásnak a felkínált bértől függően szabadságában állna megjelenni a munkaerőpiacon, vagy ellenkezőleg, visszavonni munkaerejét. Arról viszont érzékletes és alapos történelmi leírást ad, hogy miért és hogyan vezet a tulajdonosi érdekeltség hiánya vagy a dolgozók személyi és alkuszabadságának korlátozása teljesítmény-visszatartáshoz (vagyis a munka „termeléstől való elvonásához" — uo. 86. o.). Hasonlóképpen, számos helyen ír arról, hogy például a túlzott mértékű adóztatás a földek termelésből való kivonására és a tőkefelhalmozás korlátozására vezet; a „természetes árakat" elérő vagy meghaladó munkabérek, profit és járadék pedig éppen fordítva: többletmunkára, megtakarításra és tőkeképzésre, új földek művelésbe vételére ösztönöz.

A — reallokációs és mennyiségi — alkalmazkodás mikrogazdasági törvényszerűségeinek makrogazdasági következményei, vagyis az alkalmazkodás konkrét útja nagymértékben függ a gazdaság intézményrendszerétől és a követett gazdaságpolitikától. A tényezők kínálatának mennyiségi alkalmazkodása, s ezen keresztül a kínálat módosulása révén a kereslet és a kínálat viszonyai minden esetben — a követett politikától függetlenül is — úgy alakulnak, hogy a piaci árak tendenciájukban *mindig* fedezik a „természetes árakat", azaz az áldozattal szemben „természetesnek" tartott „reáldíjazást". „A természetes ár tehát mintegy központi ár, az áruk ára állandóan e felé gravitál, ehhez alkalmazkodik. Egyes véletlenek néha jelentékenyen e fölött a központi ár fölött tarthatják az árakat, máskor pedig az alá szoríthatják le. De bármily akadályok is azok, melyek miatt ezek

az árak nem állapodhatnak meg a nyugalomnak és a folytonosságnak ezen a középpontján, folytonosan törekszenek erre mégis (uo. 60. o.). Az elmélettörténészek rendszerint a „természetes árnak" csak ezt az egyensúlyi szerepét hangsúlyozzák. „Smith értékelméleti fejtegetéseit leghelyesebben egy hosszú távú általános egyensúlyi fogalom megragadására tett kísérletként értelmezhetjük" — írja *Hollander* (i. m. 114. o.), s ezen belül kiemelt hely jut a „természetes árnak" mint hosszú távú egyensúlyi árnak. A folytonosságot hangsúlyozzák Smith, Mill és Marshall között (*Bharadwaj* [1978] 253—257. o.) s a „természetes árat" tulajdonképpen Marshall hosszú távú normálárával azonosítják (*Levine* [1982] 66. o., *Blaug* [1981] 44. o.). „A természetes árak egyensúlyi árak, amelyek a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokat osztják el az alternatív felhasználások között általános egyensúlyi módon, esetleg a ricardói (vagy smithi) rendszer bizonyos kváziinstitucionalizmusával" kiegészítve. (*Levine* [1982] 565. o.).

Valóban fontos állítása Smith leíró gazdaságtanának a „természetes árak" ilyen egyensúlyi szerepe és az egyensúlyi alkalmazkodási folyamatok. Látnunk kell azonban, amit már korábban is hangsúlyoztunk, hogy ez az egyensúly mindig, a kereslet, kínálat és elosztás minden konkrét állapota mellett létrejön. Ami a kiinduló feltételeket (kereslet, kínálat, elosztás, állami szabályozások, korlátozások és preferenciák, monopóliumok stb.) és a „természetes árakban" kifejezésre jutó egyensúlyi állapotot összeköti, az a termelési tényezők kínálatának mennyiségi alkalmazkodása. E kínálat változékonyságát figyelembe véve viszont *számtalan* egyensúlyi állapot képzelhető el, és Smitht, a reformközgazdászt nem az egyensúlynak a növekedés szempontjából semmitmondó ténye érdekelte, hanem az az egyetlen egyensúlyi állapot, illetve azok a kiinduló feltételek, amelyeket az alkalmazkodás *legkedvezőbb* útja kísér, ahol a tényezőkínálat általános növekedést mutat.

Walsh és Gram a klasszikus és neoklasszikus egyensúlyi modellekről szóló könyvükben Smithnek egyfajta egyensúlyi növekedési elméletet tulajdonítanak (*Walsh—Gram* [1980]). Eszerint Smitht a többlettermelésnek a maximális növekedést célzó újraelosztása érdekelte. Igaz az, hogy a többlettermék „termelő" és „nem termelő" osztályok közötti elosztása, valamint a gazdaság optimális növekedési pályája (mezőgazdaság—ipar—belföldi kereskedelem—külkereskedelem) fontos témája A nemzetek gazdagságának, de Smith alapvetően mégsem ilyen szemszögből, hanem az intézmények és a gazdaságpolitika oldaláról közelítette meg a növekedés és az egyensúly problémáját. Az alábbi idézet ezt világosan jelzi: „Kína, úgy látszik, régóta tesped már, és valószínűleg régen eljutott már gazdaságának ahhoz a mértékéhez, *melyet törvényeinek és intézményeinek természete lehetővé tett* (kiemelés tőlem — *P. Gy.*). Ez a mérték azonban igen mélyen áll az alatt, amit más törvényekkel és intézményekkel az ország talaja, éghajlata és földrajzi helyzete lehetővé tenne." (*Smith* [1940] 29. o.)

„A nemzetek gazdagságában — írja *Robertson—Taylor* [1957] — Adam Smith a társadalmi intézményeknek a társadalom anyagi jólétére gyakorolt hatását vizsgálta . . ." (193. o.) Az intézmények e célszerűségi funkciójukat a termelési tényezők *bővülését* elősegítő feltételek megteremtése révén töltik be. Minél inkább harmonizálnak az emberek vágyaival és motivációival, annál hatékonyabbak. Az adott történelmi körülmények között lehetséges maximális növekedéshez az intézményrendszernek három feltételt kell kielégítenie. Az *első a szabadság*, a csere szabadsága. Az intézményeket vizsgálva már elválnak egymástól a relatív árak és az elosztás, s az elosztás önálló problémaként jelentkezik. Míg az értékelmélet absztrakt szintjén a cserében részt vevő felek (a termelési tényezők tulajdonosai) szabadságát s így egyenlő alkupozícióit feltételezzük, a gazdaság valóságában ez már korántsem áll fenn. Politikai erőviszonyok, monopóliumok, az állam tevékenysége stb. deformálják az ideális szabadság esetén létrejövő cserét

és elosztást bizonyos rétegek javára, illetve kárára. Ez utóbbiaknál a külső szabadság korlátozottságának, illetve az aspirációk és az áldozatértékelés feltétlen szabadságának az ellentmondása a munka-, tőke- vagy földkínálat önkéntes korlátozásához vezet. (Minden mesterség — politikai — korlátozása „természetes ára" alá szorítja a „reáldíjazást", amit a racionális egyén a termelési tényezők mennyiségének korlátozásával ellensúlyoz.)

A növekedés *második* intézményi feltétele *a gazdálkodás biztonsága*, vagyis a jogállamiság; *a harmadik* az adók, vámok s a gazdálkodókat sújtó *mindennemű terhek minimalizálása*. A logika egyszerű: minél nagyobb a bizonytalanság, a kockázat s a terhek, annál magasabb bér, profit és járadék tudja csak a történelmileg elfogadott szinten kompenzálni a résztvevők ily módon megnövekedett áldozatát, vagyis szűkül a termelési tényezők termelésbe bevont mennyisége. A politikának az intézményrendszerre lehet csak befolyása, de az emberek gazdasági erőkifejtéséről hozott döntéseit nem irányíthatja. Vannak az egyének gazdasági erőkifejtése szempontjából kedvező és kedvezőtlenebb intézményi megoldások. A növekedést célzó politika tehát nem választhatja meg önkényesen a berendezkedést.

„Már Adam Smith idején is lehetséges lett volna a politikai gazdaságtan rendszerét teljes egészében a határhaszon alapjaira helyezni" — olvashatjuk Kaudernél, aki ehhez még hozzáteszi, hogy a lehetőség elszalasztásával „Adam Smith veszni hagyta 2000 év gondolkodását" (*Kauder, B.* [1953] 638. o.). Láttuk, hogy értékelméletében Smith milyen nagy jelentőséget tulajdonított a hasznosságnak. Ez egyenes következménye a gazdaság alapvetően szubsztantív szemléletének. Említettük Smith azon érdemeit is, amelyekkel előkészítette a talajt a neoklasszikus váltáshoz. De mindez nem kielégítő válasz Kauder kritikus megállapítására. A hasznosság smithi és neoklasszikus kezelése közötti különbség tagadhatatlan. Mégis közelebb kerülünk az eszmék fejlődésének megértéséhez, ha a közgazdasági gondolatok egész rendszerét a mindenkori fő cél felől vizsgáljuk. Smith problémája a nagyobb jólét és anyagi gazdagság, vagyis a normálisnak elfogadott emberi szükségletek kielégítése volt.

A neoklasszikus korszak új problémák előtt állt. Az alapszükségletek gazdaságtanától áttértek az optimális erőforrás-felhasználás és -elosztás egyensúlyi gazdaságtanára. Az értékelméletnek is követnie kellett ezt a változást: „... nincsenek az értékmagyarázat kielégítő voltának univerzális, azaz minden időre és helyre érvényes kritériumai — feltéve természetesen, hogy az alapvető formális követelményeknek megfelelően teljesülnek" (*Meek* [1959] 251. o.). Az említésre méltó tény inkább az, hogy már Smith is rámutatott a probléma változására és az értékelmélet ennek megfelelő módosulására. Ebből a szempontból fontos a különbségtétel az alap- és luxuscikkek, valamint a velük kapcsolatos törvényszerűségek között. Nagyon fontos, hogy a horizont változását Smith a gazdasági fejlődés új szintjéhez, a gazdasági haladáshoz köti. „A munkások száma az élelem növekvő mennyiségével, illetőleg a föld megjavításának és művelésének haladásával nő, és minthogy foglalkozásuk természete a munka legnagyobb fokú megosztását engedi meg, az általuk feldolgozható anyagok mennyisége még az ő számuknál is sokkal nagyobb mértékben nő. Így keletkezik a kereslet mindenfajta anyag iránt, amit az emberi leleményesség akár hasznosan, akár szépítően használhat az épületeknél, a ruházatnál, a felszerelésnél és bútornál, s ezek az anyagok között a föld méhében levő kövek és ásványok, a becses fémek és drágakövek iránt" (*Smith, A.* [1940] 174. o.).

A viszonylagos jólét e világában a relatív árakat meghatározó törvények is újak (jobban mondva az elmélet közelít új problémák és összefüggések felől a gazdaság valóságához). „A nemesfémek keresletét részben hasznosságuk, részben szépségük okozza ... hasznosság, szépség és ritkaság az eredeti oka a fémek magas árának ... A drágakövek keresletét kizárólag szépségük okozza" (*Smith*, 182. o.).

Láthatjuk, hogy Kauder (és Schumpeter) kritikai észrevételei nem voltak teljesen indokoltak Smithszel szemben, akitől a szűkösségen alapuló határhaszon elve egyáltalán nem volt idegen. Annak ugyanis, hogy Smith a közgazdaságtan igazi megalapozója, valóságos értelme van. Őutána az elmélet diszkontinuitásának gyökereit nem annyira a gazdaságtan belső szerkezetében és alapelveiben kell keresnünk, ahol inkább egy folyamatos akkumuláció tanúi lehetünk. A diszkontinuitások előidézői a gazdaságtudományon *kívülről* származnak; a vele szemben megfogalmazott konkrét és változó problémákból.

Az Adam Smith-probléma*

Az elmondottak után — s a bevezetőben mondottaktól eltérően — az a látszat keletkezhet, mintha Smith fő mondanivalója az állam és politika szerepéről ez lett volna: „kevés dolog szükséges ahhoz, hogy egy állam a jólét legmagasabb fokára jusson a legmélyebb barbárságból, csupán béke, könnyű adók és elfogadható igazságszolgáltatás; minden egyebet magával hoz a dolgok természetes menete", vagy „Minden kormányzat, amely megzavarja ... a természetes menetet, vagy amely megpróbálja feltartóztatni a társadalom haladását egy bizonyos ponton, természetellenes és önmaga érdekében kényszerűen elnyomó és tirannikus" (*Smith* [1940]). S mintha a politika pozitív feladata a természetellenes, torz fejlődési útra vezetett — szabályozásokkal, korlátozásokkal és preferenciákkal — gúzsba kötött gazdaság kiszabadítása lenne az állam fogságából és megmentése magától a politikától. De túlzottan a metafórák s bizonyos elmélettörténeti vagy ideológiai dogmák és prekoncepciók rabjaként ítélnénk meg a nagy skót társadalomtudóst, ha azt feltételeznénk — amint azt a „hálátlan" utókor gyakran megtette —, hogy a „természetes szabadság rendjét" megvalósító *reform* sajátos problémáiról nem volt mondanivalója. Mi éppen ezen a tájon keressük Smith önmaga elé tűzött feladatát.

A 17. században létrejött modern természetjogi gondolkodás a világ megismerésére induló optimista tudományos szellem szülötte volt. Hobbes és Locke, a modern természetjogi gondolkodás megalapozói, a megismerő rációban bízva úgy gondolták, hogy filozófia és politika egymással összhangba hozható, és racionálisan kialakíthatók a polgári társadalomnak azok az intézményei, amelyek a társadalmi együttéléshez szükséges jogokat és kapcsolatokat biztosítani tudják. A hobbesi—locke-i politikai filozófiától eltérően, az antik természetjogi gondolkodás nem a társadalmi lét alaptörvényeire, a természeti törvényekre, hanem a célra, a kívánatosnak tekinthető társadalmi állapotra figyelt. Az ókori politikai gondolkodók és reneszánsz korabeli, majd angol-skót utódaik az embert természete szerint társadalmi lénynek tekintették (szemben Hobbes, Locke és a későbbi természetjogi gondolkodók által posztulált „társadalom előtti" emberrel és „természeti állapottal"), aki csak a politikai közösségben, mégpedig a *jó* politikai közösségben képes kifejleszteni saját lényegét. S hogy milyen a jó politikai közösség? Az ideálként kitűzött politika vagy „commonwealth" a legkülönfélébb célokat és értékeket magukénak valló szabad polgárok közössége. Arisztotelésznél a polisz tulajdonképpen sokféleségétől, belső tagoltságától lesz erős. Azáltal, hogy minél több polgár egyéniségének ad kibontakozási lehetőséget, tehetségüket, tudásukat, lehetőségeiket és érdekeiket („erényeiket") a tevékenységcsere szabadságán keresztül felhasználja. A politikai közösség univerzalitása tehát nem *a priori* megfogalmazható vagy kialakítható állapot, hanem a politikai szféra egy bizonyos *működési módja*, az „erények" cseretársadalma.

Alaposabb elemzéssel kimutathatnánk, hogy Smith, aki a hobbesi, locke-i hagyományokkal szakítva és a kontinentális racionalizmussal vitatkozva** visszatért az ókori természetjogi felfogáshoz, ugyancsak ezt a társadalmi ideált követte, s ezt nevezte a „természetes szabadság rendjének". A társadalmi állapotra vonatkoztatott „természetes" fogalma nála sohasem egy bizonyos, előre definiálható

* A „Das Adam Smith Problem" a 19. század második felében született, s minden ekelőtt a klasszikus közgazdaságtannal vitába szálló német történeti iskola teoretikusait foglalkoztatta. Ezek ellentmondást mutattak ki Smith morálfilozófiai (The Theory of Moral Sentiments) és gazdasági műve között, azt állítva, hogy az elsőben a társadalmi együttélés vezérelve a szimpátia, míg a másodikban az egoizmus, amelyek kizárni látszanak egymást. Erről lásd *Oncken* [1968].

** Lásd erről *Madarász Aladár* kitűnő írását a Közgazdasági Szemle 1990. 7—8. számában.

intézményrendszert jelöl, hanem a társadalom egy olyan működésmódját, ahol az adott helyzetekben cselekvő-létező egyének törekvései, vágyai — bármik legyenek is azok — kifejezésre jutnak. Erkölcsbölcsészeti, jogelméleti és közgazdaságtudományi műve az egyének morális normáit, jogérzékét és a gazdasági „önérdeket" vizsgálja, mint külön-külön értékrendeket, amelyekben az „erények" liberális társadalmának s az azt kialakító és fenntartó politikának érvényre kell jutnia.

Smith egész életművét úgy is felfoghatjuk, mint az értékrendek tanulmányozását, s annak felismerését, hogy az egyes egyének által követett s a társadalmon belül ható, megvalósulásra váró értékrendek, vagyis a morális elvek, a jogérzék és a gazdasági racionalitás — saját rendszereiken belül és egymás között is — feloldhatatlan *ellentmondásokat* hordoznak.

Az értékrendek és intézményi implikációik ellentmondásának súlyos következménye, hogy a politika, amely valamennyi értékszempontot elismer, és összehangolásukra s megvalósításukra törekszik, *autonóm* területté válik, vagyis sem egyoldalúan a morális elvekből, sem a jogokból, sem a gazdasági racionalitásból nem levezethető. Az egymásnak ellentmondó prioritások (Smith megemlíti többek között a gazdasági hatékonyságot és növekedést, a versenyt, a társadalmi szolidaritást, a szociális szempontokat, a munka szerinti elosztást, az érdemek szerinti elosztást, a tekintélytiszteletet, a hazaszeretetet, az egyéni szabadságjogot és a szabadságnak a társadalom általános szempontjai érdekében történő korlátozását stb.) egyidőben való érvényesítése kizárt. Ebből fakad a politika szabadsága, feladata és felelőssége. Hogy mennyi és milyen államra van szükség, s hogy a politika miként határozza meg a prioritások sorrendjét, az nem tudományos kérdés. Az intézményekkel és a politikával kapcsolatban *pragmatikus* problémamegoldásról lehet csak szó: a republikánus politikai ideált követő felelős politikának a lehető legszélesebb reprezentációt és érvényesülést kell adnia a társadalom minden rétege „erényeinek", értékeinek, céljainak. S ha ez csak időben elnyújtva, az értékek „váltógazdaságaként" képzelhető el, akkor ez állandó feladatot jelent a reformernek, a törvényhozónak, s kijelöli a politika szerepét és feladatát.

Ennyi „bevezető" után rátérhetünk annak a kérdésnek a megválaszolására, hogy miben látta Smith a politika és a tudomány kapcsolatát, illetve a közgazdaságtudomány feladatát. Az értéktörvény ismertetésekor a *haszonmaximalizáló* gazdasági ember képét láttuk kibontakozni. A preferenciák között a fogyasztást és a szabadidőt, a nyugalmat és a pihenést találtuk. Ezekkel szemben pedig az áldozat (energiakifejtés, kockázat, saját tőke értékcsökkenése) állt. A gazdaság alanya az áldozat és a várható hozam racionális mérlegelése s a történelmileg „jogosnak" érzett várakozások („természetes ár") alapján hozza meg döntését a munkáról, a tőkebefektetésről, a kockázatvállalásról vagy a szabadidőről, az energia-visszafogásról és a kockázattól való tartózkodásról. A neoistitucionalista közgazdászok ritkán mulasztják el Smith érdemeit megemlíteni a haszonmaximalizálás (Smith ezt a szót nem használta) fogalmának közgazdasági bevezetésében és alkalmazásában. Amire fel akarjuk hívni a figyelmet, az az, hogy a haszonmaximalizálás Smith rendszerében azonos a „természetes szabadság" fogalmával. Pontosabban, a haszonmaximalizálás a „természetes szabadság" metafizikai koncepciójának gyakorlati működése, a társadalmi gyakorlat és ezzel foglalkozó tudományok nyelvére történő lefordítása. A haszonmaximalizálás egyrészt „természetes", mert az önérdek és az önérdeket követő racionális mérlegelésnek, vagyis alapvető antropológiai sajátosságoknak a következménye; másrészt, az embert nem lehet megfosztani a haszonmaximalizálás „szabadságától" (korábban ezt „feltétlen szabadságnak" neveztük). A társadalmi körülmények nem feltételei, csak adatai a haszonmaximalizáló kalkulációnak: a fizikai szabadság korlátozásai csak kalkulációs tényezők, amennyiben hatással vannak a költség—haszon-viszonyokra, a „reálárra" és „reáljavadalmazásra".

A politikai rendszer tehát a „természetes szabadságot" nem tudja kétségbe vonni, s a politikával szemben felvethető kérdés ehelyett inkább az, hogy milyen feltételeket teremt e „szabadság" megvalósulásához, az emberek törekvéseinek érvényesítéséhez, a társadalom boldogulásához. A politikával és az intézményrendszerrel kapcsolatos normatív igényeket a „természetes szabadság rendjének" fogalma tartalmazza: az a „jó" politika és intézményrendszer, amelyik a társadalom tagjainak törekvéseit és értékelvárásait a legszélesebb körben és a legakadálytalanabbul érvényre juttatja. Smith két kevésbé ismert műve, a Morális érzelmek elmélete és a jogelméleti előadások csak további, a gazdasági értékeken túlmutató prioritásokkal bővítették a haszonmaximalizálás szempontjait, bemutatták ezen prioritások megszűntethetetlen ellentmondásait, s elvezettek a politika autonómiájának felismeréséhez: ahhoz, hogy ezentúl nem elégedhetünk meg a politika „láthatatlan kéz"-magyarázatával (a morális elvekből, a jogokból vagy a gazdasági érdekekből történő levezetésével).

Smith gondolkodásának nagyszerű eredménye és máig sokatmondó vonása, hogy benne a társadalom tagjainak várakozásai, az értékek, a jogok és az „érdekek" olyan normatív követelmények, amelyek *kényszerítő* erővel bírnak. Egyes rétegek háttérbe szorításáért (vagyis egyes értékek elnyomásáért) a társadalom komoly árat fizet: az elhanyagolt prioritásokat előtérbe helyezők aktivitását. Ha a tudománynak lehet feladata vagy funkciója a politikában, az nem más, mint a politikai cselekvés e *korlátainak* vagy — másképpen szólva — a mindenkori politikai döntések, prioritásmegválasztás és intézményrendszer *árának* (a haszonmaximalizáció racionális egyének viselkedésére gyakorolt hatásának) a megmutatása. Adam Smith számára a közgazdaságtudomány *segédeszköz* a politikus kezében. Az ikerkérdés, amire a közgazdásztól választ vár, így hangzik: milyen intézményrendszert és gazdaságpolitikát kíván a társadalom gazdasági növekedése mint politikai célkitűzést, illetve az egyéb célkitűzések megvalósítása és az azok érdekében kialakított intézményrendszer milyen visszahatást gyakorol a gazdaság növekedésére. Smithnél a prediktív tudományosság s a tulajdonjogok mai neoinstitucionalista közgazdaságtanának meglehetősen kidolgozott előképével találkozunk. A tulajdonjogok prediktív közgazdaságtanának feladatát Stigler így összegzi: „A közgazdászok szakmai feladata azt megérteni, hogyan működik a gazdasági rendszer alternatív intézményi keretek között. Ha lehet hozzátennivalójuk a gazdaságpolitikáról folytatott össznépi vitához, akkor az a politika és a politika következményei közötti viszony pontosabb feltárása. A tudós alapvető politikai szerepe tehát az alternatív intézményi berendezkedések költségeinek és hasznainak megállapítása" (*Stigler* [1975] 45. o.). Furubotn és Pejovich még direktebben fogalmaznak: „gyakorlati szempontból az új tulajdonjogi megközelítés fontos feladata annak igazolása, hogy a tulajdonjog tartalma sajátos módon és előre kiszámíthatóan befolyásolja az erőforrások allokációját és felhasználását" (*Furubotn—Pejovich* [1972] 1134. o.). Éppen ezt a szerepet szánta Smith az „államférfi vagy törvényhozó" tudományának s azon belül az egyes szakterületeknek, így a közgazdaságtudománynak.

Smith A nemzetek gazdagságában az intézményátalakító reformpolitikát elősegítő tulajdonjogi elemzések egész sorozatát adja. A haszonmaximalizáló egyén fikciójából kiindulva, a tulajdonjogokat a „jogok kötegeként" vizsgálja, vagyis arra keresi a választ, hogy a tulajdonjogoknak az egyének számára megjelenő értéke miként hat a gazdaság szereplőinek döntéseire, magatartására. A tulajdonjogok közgazdaságtanának eszközeivel elemzi az európai földhasználati rendszer történetét és a különböző megoldásoknak a termelési kedvre gyakorolt hatását; bemutatja a részvénytársaságok létrejöttének okait és követelményeit, a részvénytársaságok működésének számos sajátosságát (lebilincselő utalásokkal a megbízó—ügynök (principal—agent)-problémára); részletesen kitér az állami adó-

politika hatására; briliáns „neoinstitucionalista" elemzést ad az állami *versus* magánoktatás kérdéseiről; és a direkt predikció igényével elemzi a közműveknél alkalmazott különböző tulajdonjogi megoldások gazdasági hatását, illetve a haszonmaximalizáló gazdasági cselekvés következményeit az eltérő intézményi, tulajdonjogi megoldások mellett.

Adam Smith szerint e következmények megmutatása a közgazdász vagy a politikus mint közgazdász szerepe és feladata a politikában, és a közgazdaságtudomány sajátos hozzájárulása a társadalomról alkotott tudáshoz és a közösség boldogulását célul kitűző politikai tevékenységhez. A többi már nem a közgazdász, hanem a gazdasági szempont mellett sok egyéb értéket és szempontot összeegyeztető politikai tevékenység feladata. Nagyon kritikusan kell értékelnünk azokat a leegyszerűsítéseket, amelyek Smithnek egy, a „természetes szabadság" és a „láthatatlan kéz" metafóráival címkézett doktrinér liberalizmust tulajdonítanak. Teljes mértékben egyetértünk Buchanannal: „Ha Adam Smith történetesen egy viszonylag egyértelműen szabadversenyes kor gyermeke, ahol egy minimális állam a tulajdon és a szerződések védelmére szorítkozik, nem nehéz elképzelnünk őt, amint sorra veszi a piac hiányosságait, és az ezeket kiigazító intézkedések szükségességére hívja fel figyelmünket. Smith nem volt doktrinér libertariánus . . ." (*Buchanan* [1976] 278. o.).

Hivatkozások

Arisztotelész [1984]: Politika. Gondolat Könyvkiadó, Budapest.

Bharadwaj, K. [1978]: The Subversion of Classical Analysis: Alfred Marshall's Early Writing on Value. Cambdridge Journal of Economics, 2. sz.

Blaug, M. [1981]: La Pensée économique. Párizs.

Buchanan, J. M. [1976]: Public Goods and Natural Liberty. Megjelent a *Wilson, Th.—Skinner, A. S.* (szerk.): The Market and the State c. kötetben. Oxford.

Christensen, P. P. [1977]: Sraffian Themes in Adam Smith's Theory. Journal of Post-Keynesian Economics.

Dobb, M. [1973]: Theories of Value and Distribution since Adam Smith. University Press, Cambridge.

Furubotn, E.—Pejovich, S. (1972]: Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. The Journal of Economic Literature, december.

Hollander, S. [1979]: The Economics of Adam Smith. University of Torontó, Torontó.

Kauder, E. [1953]: Genesis of the Marginal Utility Theory. The Economic Journal, szeptember.

Levine, A. A. [1982]: Marshall and the Classical Tradition. Journal of Post-Keynesian Economics, nyár.

Marshall, A. [1977]: Principles of Economics. London.

Meek, R. [1959]: Tanulmányok a munkaértékelméletről. Gondolat, Budapest.

Oncken, A. [1868]: Das Adam Smith Problem. Zeitschrift für Socialwissenschaften.

Robertson, H. M.—Taylor, W. L. [1957]: Adam Smith's Approach to the Theory of Value. The Economic Journal, június.

Schumpeter, J. A. [1954]: History of Economic Analysis. Allen-Unwin. London.

Smith, A. [1940]: A nemzetek gazdagsága. Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól. Akadémiai Kiadó Budapest, I. kötet.

Spengler, J. J. [1959]: Adam Smith's Theory of Economic Growth. The Southern Economic Journal, július.

Stigler, G. [1975]: The citizen and the state. Chicago.

Walsh, V.—Gram, H. [1980]: Classical and neoclassical theories of general equilibrium. Oxford. University Press, Oxford.

MŰHELY

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 11. sz. (1098—1114. o.)

HORVÁTH D. TAMÁS

A felsőoktatás és a diplomások munkaerőpiaca az Egyesült Államokban*

A 18 évesnél idősebb népesség iskoláztatása, azaz részvétele a felsőfokú oktatásban sehol a világon nem olyan széles körű, mint az Egyesült Államokban. A 80-as évek végén az északamerikai 18 éveseknek valamivel több mint 50 százaléka, tehát gyakorlatilag minden második 18 éves fiatal beiratkozott valamilyen felsőoktatási intézménybe.

A szerző arra a kérdésre keresi a választ, hogy mi késztet arra például egy amerikai kétgyerekes középosztálybeli családot, hogy 120 ezer dollárnyi kölcsönt vállalva, egy jó — s ezért meglehetősen drága — magánegyetemen taníttassák négy évig mindkét gyermeküket? Vagy egy szerényebb jövedelmű családban miért vállal mindkét szülő munkát azért, hogy támogassák mindhárom gyermekük állami egyetemen való továbbtanulását, akiknek ezért évente fejenként legalább 4—4 ezer dollár tandíjat kell fizetniük? Az Egyesült Államokban az az eset sem ritka, hogy egy negyvenes éveiben járó hölgy, miután felnevelte gyermekeit, feladja állását, és megtakarításait arra használja fel, hogy fiatalabb korában meg nem szerzett felsőfokú végzettségét most megszerezze.

Az amerikai felsőoktatási rendszer

Az Európában megszokottnál talán bonyolultabb, de mindenképpen tagoltabb amerikai felsőoktatási rendszer a következő négy iskolatípust foglalja magában:

1. *egyetemek*, amelyeken háromszintű képzés folyik, azaz megtalálható: *a)* az alapképzés (undergraduate school), ahol általában 4 éves tanulmányi idő után szerezhető meg az egyetemi alapdiploma (bachelor); *b)* továbbá az ezután még általában újabb 2 évig tartó specializált szakképzés (graduate school), illetve az ennek megfelelő szakdiploma (master); *c)* valamint az egyetemi doktori cím (Ph. D.) elnyeréséhez utat nyitó kurzusok;

2. kizárólag négyéves *felsőfokú alapképzést* nyújtó intézmények;

* A dolgozat szerzője 1991 tavaszán három hónapi Fulbright-ösztöndíjasként a University of California of Santa Barbara (UCSB) Graduate School of Education munkatársa volt. Kutatását *Russel W. Rumberger* professzor támogatásával folytatta, amelyért ezúton mond köszönetet.

Horváth D. Tamás a Felzárkózás az Európai Felsőoktatáshoz Alap ügyvezető elnöke.

3. *felsőfokú szakképzettség* megszerzését lehetővé tevő iskolák. E típusban a képzési idő nagyon eltérő lehet, hat hónaptól akár négy évig is tarthat, s az oktatott szakmák is rendkívül széles skálát ölelnek fel: a fodrászattól, a könyvelésen át, a számítógép-programozásig;

4. a kétéves tanulmányi idejű *népfőiskolákon* (community college) végzettek akár közvetlenül a végzés után elhelyezkedhetnek, ha tudnak, vagy magasabb szintű felsőoktatási intézményben folytathatják tanulmányaikat.

Az itt felsorolt típusokba tartozó intézmények bármelyike lehet állami vagy magánintézmény, attól függően, hogy kiadásait alapvetően mely forrásokból fedezi. Általában nincs függvényszerű kapcsolat a képzés minősége és a felsőoktatási intézmény magánfinanszírozása között. (Berkeley például a University of California campusaként állami intézmény létére is az egyik legszínvonalasabb egyetem az Egyesült Államokban.) Mindez korántsem jelenti azt, hogy valamennyi amerikai felsőoktatási intézmény azonos presztízst élvez, vagy csak megközelítőleg is azonos pénzügyi forrásokkal rendelkezik.

Egy amerikai felsőoktatási intézmény kvalitását meghatározó tényezők között elsősorban a következőket kell megemlíteni: 1. az oktatás színvonalát, az oktatók tudományos és szakmai elismertségét; 2. az intézmény által biztosított kutatási lehetőségek mértékét és az ehhez szükséges pénzügyi-tárgyi feltételek meglétét; 3. az intézmény könyvtárának gazdagságát. A legjobb egyetemek könyvtárainak állománya általában 5—7 millió kötetnyi.[1] 4. S végül, de nem utolsósorban, az adott intézménybe jelentkező hallgatók száma és tudásszintje, vagyis az intézmény iránt megnyilvánuló társadalmi kereslet befolyásolja az iskola helyezését. (A sikeres intézmények természetesen válogatnak a hozzájuk jelentkezők között, mégpedig középiskolai eredményeik, felvételi beszélgetések és képességtesztek (scholastic aptitude test) alapján. A sikertelenül próbálkozók pedig beiratkozhatnak más alacsonyabb presztízsű intézménybe, ahol kisebb vagy egyáltalán nincs túljelentkezés.)

Az amerikai egyetemi hallgatók mintegy egyharmada jár magán- és kétharmada állami felsőoktatási intézménybe, amelyek, mint az *1. táblázat* is érzékelteti, pénzügyi forrásaikat illetően is jelentősen különböznek.

1. táblázat

Az amerikai magán- és állami felsőoktatási intézmények pénzügyi forrásainak százalékos megoszlása az 1986/87. tanévben

Pénzügyi forrás	Magán	Állami
Tandíj	39,6	14,7
Helyi költségvetés	0,7	3,6
Állami (state) költségvetés	2,2	43,7
Szövetségi (federal) költségvetés	17,0	10,4
Magánforrások, alapítványok	9,3	3,3
Az intézmény üzleti bevétele	21,7	21,2
Egyéb	9,5	3,1
Összesen	100	100

Forrás: Digest of Education Statistics 1990. U.S. Department of Education, Washington, D.C. 1991. február, 165. o.

[1] A UCSB könyvtára éppen 1991 tavaszán ünnepelte — Susan Sontag előadásával — a kétmilliomodik kötet elérését.

A két intézménytípus alapvető különbségét a hallgató által fizetett tandíj, illetve az adott szövetségi állam költségvetéséből fizetett támogatás határozza meg.

Az iskolázottság alakulása az Egyesült Államokban

A népesség iskolázottságának gyors javulása a II. világháború után kezdődött el az Egyesült Államokban.

A rendkívül magas és a világon egyedülálló felsőoktatási beiratkozási arányokhoz képest viszonylag alacsony a legalább egyetemi alapdiplomával (bachelor) rendelkezők aránya. Ez alapvetően a következő három okra vezethető vissza.

1. A felsőoktatási intézmények egy része — a szakképzést adó intézmények és a „népfőiskolák" — eleve nem is részesítheti hallgatóit a bachelor fokozatban, hanem csak ennél alacsonyabb szintű képesítést nyújtanak.

2. A hetvenes és nyolcvanas években alapvetően megváltoztak a felsőoktatásban részt vevők iskolázási stratégiái. 1970 és 1989 között a 25 évesnél fiatalabbak beíratkozása csak 24 százalékkal nőtt, a 25 évnél idősebbeké viszont 141 százalékkal.[2] Azaz a felsőoktatásban töltött éveket egyre szélesebb körben szakítják meg munkában töltött évek. Az iskolázás ebben az értelemben időben elhúzódik, s sokak számára tovább- vagy átképzési jellegűvé válik.

3. Az előbbi ponthoz szorosan kapcsolódik a felsőoktatásból lemorzsolódók problémája. 1988-ban 151,6 millió főt számlált a 25 éves és idősebb népesség az Egyesült Államokban. Közülük 30,8 millió fő (20 százalék) végzett el legalább négy évet a felsőoktatásban és szerzett legalább bachelor fokozatot. Ugyanakkor további 25,8 millió fő (17 százalék) tanult 1—3 évet a felsőoktatásban, anélkül, hogy az egyetemi alapdiplomát megszerezte volna.[3] Közülük életpályájuk során sokan visszatérnek a felsőoktatásba, mások viszont véglegesen befejezték (abbahagyták) tanulmányaikat. Az, hogy majdan ki, melyik csoportba kerül, csak az életpálya végén dől el.

Az *1. ábra* alapján egy-egy korosztály iskolai pályafutása követhető nyomon. Az ábra azonban két szempontból bizonyos torzítást is tartalmaz. Elsőször is a felsőoktatásba először beiratkozottak számának — a középfokú végzettségűek

2. táblázat

Az iskolázottság alakulása az Egyesült Államokban
(A 25 éves és idősebb népesség százalékában)

Végzettség	1940	1970	1980	1988
Legalább középfokú végzettségű (legalább 12 tanulmányi év)	24,5	55,2	68,2	76,2
Felsőfokú végzettségű összesen	4,6	11,0	17,0	20,3
Felsőfokú végzettségű férfi	..	14,0	20,0	24,0
Felsőfokú végzettségű nő (legalább 16 év tanulmányi idő, ebből legalább 4 év a felsőoktatásban)	..	8,0	13,0	17,0

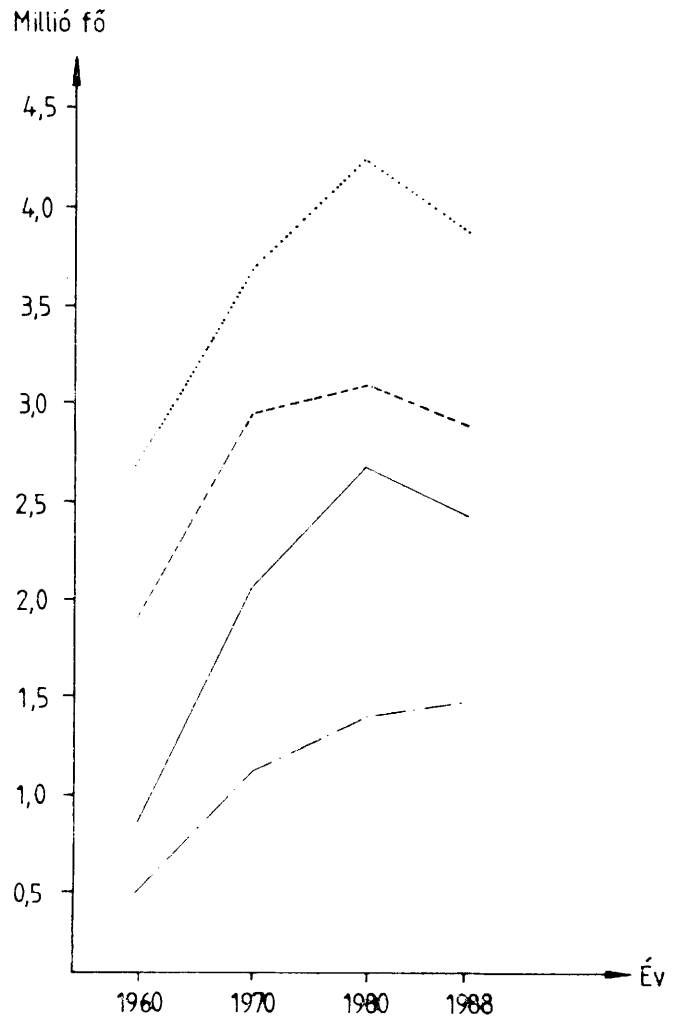
Forrás: The World Almanach 1991. Phares Books, New York, 1990. 551. o., valamint The World Almanach 1982., Newspaper Enterprise Association, New York, 1981. 193. o.

[2] Digest of Education Statistics 1990. U.S. Department of Education, Washington, D.C., 1991 február, 157. o.

[3] The World Almanac 1991. Phaeres Books, New York, 1990. 207. o.

1. ábra

A 18 éves korúak iskolai pályafutása az Egyesült Államokban (1960—1988)



..... 18 éves korú népesség
– – – – Középfokú végzettséget szerzett az adott évben
——— Felsőoktatásba először iratkozott be az adott évben
–·–·– Újonnan kiadott felsőfokú diplomák száma (bachelor, master, Ph. D.)

Forrás: Statistical Abstract of the U.S. 1990. U.S. Bureau of Census, Washington, D.C., 1991. 151. és 161. o., valamint Digest of Education Statistics 1990. U.S. Department of Education, Washington, D.C., 1991. február, 176. o.

számánál jóval meredekebb emelkedése részben a 25 évesnél idősebb népesség felsőoktatás iránti növekvő érdeklődésével magyarázható, amint azt már statisztikai adatokkal is érzékeltettük. Másrészt az újonnan kiadott diplomák számát tekintve pedig a késleltetésből adódó torzítást kell figyelembe vennünk. Hiszen az adott évben diplomát szerzettek — még a legjobb esetben is — legalább négy évvel korábban iratkoztak be először a felsőoktatásba. Ezeket figyelembe véve is

megállapítható, hogy az amerikai felsőoktatásba beiratkozottak, valamint az újonnan kiadott diplomák száma egyaránt nagyjából *megháromszorozódott* 1960—1988 között. A leggyorsabb ütemű növekedést a hatvanas években tapasztalhattuk, amikor a demokrata párti kormányzatok — a költségvetés jelentős átstrukturálásával — lehetőséget teremtettek a felsőoktatás kapuinak szélesre tárására.

A felsőoktatásba beiratkozottak számának 1980 után bekövetkezett csökkenése alapvetően demográfiai okokra vezethető vissza, azaz arra, hogy az Egyesült Államokban is csökken a fiatalkorú népesség száma.

Az új diplomák száma egyelőre még töretlenül nő, bár a növekedés üteme lényegesen lelassult. Végül az is egyértelmű, hogy a felsőoktatásba beiratkozottaknak csak mintegy fele szerzett 1960—1988 között ténylegesen felsőfokú végzettséget jelentő diplomát. A többiek vagy lemorzsolódtak, vagy csak szakképzettséget szereztek, vagy a „népfőiskola" elvégzése után azonnal elhelyezkedtek. A felnőtt korban is gyakori továbbtanulás miatt azonban előlük sem záródott el véglegesen a diplomaszerzés lehetősége.

Munkahelyteremtés és munkaerő-piaci rugalmasság

Az oktatást általában a gazdasági fejlődés és a versenyképesség fenntartásához, illetve eléréséhez szükséges tényezőnek szokták tekinteni. Az általánosan elfogadott érvelés szerint a fejlett országoknak olyan termékek gyártására kell törekedniük, amelyek csak rugalmas és magasan képzett munkaerővel állíthatók elő, s ily módon képesek lesznek fenntartani magas termelékenységüket és versenyképességüket.

Ha a munkaerőpiacon a hetvenes évek eleje óta bekövetkezett változásokat tekintjük, akkor elsőként azt kell kiemelnünk, hogy az Egyesült Államokban fajlagosan *több mint kétszer annyi új munkahely létesült*, mint a fejlett ipari országok átlagában. (A hetvenes években 20 millió új munkahely született az Egyesült Államokban, ami 26 százalékos növekedés 1970-hez képest. A fejlett ipari országokban átlagosan csak 11 százalékkal bővült ez időben a foglalkoztatás. Ugyanezek a számok a nyolcvanas években: 13 millió új munkahely az Egyesült Államokban, azaz 13 százalékos növekedés a fejlett országok átlagosan csak hat százalékos növekedéséhez képest.)

A nyugat-európai országokban a foglalkoztatás növekedésének üteme messze elmaradt az Egyesült Államokban tapasztalttól, a kereseti szintek viszont Nyugat-Európában maradtak stabilak. Ezzel szemben az Egyesült Államokban a foglalkoztatás gyors növekedése a reálbérek csökkenéséhez (*Freeman* [1988] 294—299. o.) és az alacsony jövedelmet nyújtó állások erőteljes térnyeréséhez vezetett (*Bluestone—Harisson* [1988]).

Ezt igazolja az is, hogy 1979—1987 között az Egyesült Államokban a nem önkéntes — azaz a jobb munkaalkalom híján elvállalt — részmunkaidős foglalkoztatás sokkal gyorsabban nőtt, mint a teljes munkaidős (heti 40 órás) foglalkoztatás.

A munkahelyteremtés robbanásszerű növekedését látva, sokan úgy érvelnek, hogy ez alapvetően az amerikai munkaerőpiac rugalmasságának köszönhető. E megállapítás kétségtelenül sok igazságot tartalmaz, de arról sem feledkezhetünk meg, hogy — legalábbis a nyolcvanas években — a foglalkoztatás gyors bővülését részben a fizetési mérleg hiányai és a költségvetés rekorddeficitjei táplálták az Egyesült Államokban. Azaz olyan tényezők, amelyeknek kevés közük van a munkaerőpiac rugalmasságához. Viszont súlyos hosszú távú gazdasági következményekkel járhatnak.

Másrészt, annak ellenére, hogy a nyolcvanas években a foglalkoztatás gyorsabban nőtt az Egyesült Államokban, mint Nyugat-Európában, a GDP átlagos növekedése nagyjából ugyanakkora volt mindkét régióban. Ez pedig azt jelenti, hogy az amerikaiaknak többet kellett dolgozniuk ugyanazért a növekményért, mint a nyugat-európaiaknak (*Levin—Rumberger* [1989] 208. o.). Emellett a foglalkoztatás gyors növekedése az Egyesült Államokban a családok közötti jövedelemegyenlőtlenségek növekedésével járt együtt ebben az időszakban (*Thurow* [1987] 31—37. o.).

A képzett munkaerő iránti kereslet

A gazdaság egészét illetően — a termelési javak által meghatározott — munkahelystruktúra képzettségi követelményeit alapvetően két tényező szabályozza: *a)* a munkahelystruktúra szerkezetében, valamint *b)* az egyes foglalkozások képzettségi követelményeiben bekövetkezett változások.

A képzettségi igények tehát nőhetnek úgy is, hogy a munkahelystruktúra a magasabb képzettséget igénylő foglalkozások felé tolódik el, de úgy is, hogy az egyes konkrét foglalkozások képzettségigénye nő.

A leggyorsabb relatív növekményű foglalkozásokban, amelyek elsősorban az egészségügy és az adatfeldolgozás területére koncentrálódnak, valóban megfigyelhető az átlagosnál magasabb képzettség követelménye. Csakhogy ezek az adatok abból a szempontból félrevezetőek, hogy a relatíve legnagyobb létszámgyarapodást felmutató foglalkozások mindig alapvetően új foglalkozások, amelyekben éppen emiatt sokkal kevesebben dolgoznak, mint a nagy tömegeket foglalkoztató hagyományos szakmákban.

Másrészt, ezekbe az új, modern foglalkozásokba a nyolcvanas évekbeli amerikai munkahelyteremtésnek, azaz az új állásoknak csak négy százaléka tarto-

3. táblázat

A leggyorsabb relatív és abszolút létszámgyarapodást felmutató foglalkozások képzettségigénye az Egyesült Államokban

Megnevezés	A foglalkozásban dolgozók száma 1986 márciusában (ezer fő)	A foglalkozásban dolgozók átlagos iskolázottsága (év)
Leggyorsabb relatív növekedésű foglalkozások		
Számítógépes rendszerszervezők	331	16
Egészségügyi asszisztensek	229	13—16
Otthoni betegápolók	138	12
Munkaügyi szolgáltatást végzők	75	13—15
Adatkezelő berendezések szerelői	69	13—15
Leggyorsabb abszolút növekedésű foglalkozások		
Bolti eladók	3579	12
Takarítók	2676	12
Menedzserek	2383	13—15
Adminisztrátorok	2361	12
Teherautó-vezetők	2211	12
Pénztárosok	2165	12

Forrás: Current Population Survey. 1986. március, U.S. Bureau of Census, Washington, D.C. 1987.

zott. Ezzel szemben a leggyorsabb abszolút létszámnövekedést felmutató foglalkozások részesedése az új munkahelyekből meghaladta a 30 százalékot.

Tehát a munkahelystruktúra változik ugyan, de továbbra is a hagyományos, az átlagosnál alacsonyabb képzettséget igénylő foglalkozások dominálnak, s továbbra is ezekben keletkezik a legtöbb új munkahely.

Az egyes foglalkozások képzettségi követelményeit illetően pedig azt mutatták ki a legutóbbi amerikai kutatások (*Rumberger* [1987]), hogy a technológiai fejlődés hatására bizonyos foglalkozásokban növekszik, másokban pedig csökken a képzettségigény, de összességében az amerikai munkahelyek átlagos képzettségigénye nem nőtt a nyolcvanas években.

Ilyen körülmények között az amerikai szakmai viták — a hetvenes évek közepe óta, de különösen a nyolcvanas években — *az egyidejűleg fellépő aluliskolázottság és túlképzés* értelmezése körül bontakoztak ki. Aluliskolázottságról abban az értelemben beszélhetünk, hogy a munkaerőpiacra újonnan belépő fiatalok egy része még azokkal a viszonylag egyszerű, de nélkülözhetetlen ismeretekkel sem rendelkezik, amelyek képessé tennék akár a legegyszerűbb munkák ellátására vagy bármiféle — a társadalmi felemelkedést segítő — tovább- vagy átképzésben való részvételre. Az Egyesült Államok különösen a kilencvenes években lesz kénytelen szembenézni ezzel a problémával. Demográfiai okok miatt ugyanis az összességében csökkenő létszámú fiatal amerikai népességen belül egyre nagyobb arányt fognak képviselni az etnikai és faji kisebbségekből, alacsony jövedelmű és alacsony iskolázottságú családokból származó fiatalok, akiknek esélye az aluliskolázottságra sokkal nagyobb a középosztálybeli családokból származókénál. Jelenleg az elemi iskolások körülbelül egyharmada tartozik ebbe a csoportba, s arányuk további növekedésére számíthatunk. E rizikócsoportokba tartozó fiatalok fele nem végzi el a középiskolát, de a középiskolát végzettek is csak nagyon gyenge eredményeket tudnak felmutatni (*Levin—Rumberger* [1989] 217. o.).

A *3. táblázat* felsorolásából is nyilvánvaló, hogy a legtöbb új amerikai munkahely a szolgáltatások terén létesül. Azaz az újonnan munkába állók legnagyobb valószínűséggel bolti eladók, felszolgálók, pénztárosok, adminisztrátorok lesznek. Ezek a munkakörök jó kommunikációs készséget, érvelőerőt és számolni tudást igényelnek. S e követelményeknek nem feltétlenül tudnak eleget tenni az említett rizikócsoportokból jövő fiatalok.

Az aluliskolázottság mellett persze egyidejűleg túlképzésről is beszélhetünk (*Freeman* [1976]; *Rumberger* [1981]). Mint láttuk 1960—1988 között az Egyesült Államokban megháromszorozódott a felsőoktatásban tanulók és az újonnan kiadott diplomák száma. Ugyanebben az időszakban a ténylegesen felsőfokú végzettséget igénylő munkakörök száma csak kétszeresére nőtt. Ennek következtében egyre több felsőfokú végzettségű amerikai fiatal kénytelen olyan állást elfogadni, ahol nincs szükség a képzettségére. Különösen érződik ez a diplomás nők körében, akik közül sokan az alacsony képzettségigényű adminisztratív munkakörökben helyezkednek el.

Hivatalos kormányzati előrejelzések szerint (*Sargent* [1988] 3—8. o.) a felsőfokú végzettségű fiatalok száma évente 100 ezer fővel fogja meghaladni az ezt a végzettséget igénylő munkahelyek számát. Vagyis 2000-re körülbelül 1,5 millió olyan felsőfokú végzettségű amerikai lesz, akinek képzettségére ténylegesen nem nagyon tart igényt a gazdaság.

A túlképzés lehetséges értelmezései

Kétségtelen, hogy a felsőfokú végzettségűek számának gyarapodása eddig talán kellőképpen nem értékelt pozitív társadalmi hatásokkal is jár. Amerikában tapasztalati tények bizonyítják például, hogy a felsőfokú végzettségűek körében kisebb a bűnözés, mint az alacsonyabb iskolázottságú népességcsoportokban. Ugyancsak tény az is, hogy a legmagasabb iskolázottságúak politikai aktivitása, választásokon való részvétele valamennyi más társadalmi rétegénél magasabb.

Kevésbé tartják pozitívnak azt az ugyancsak szociális jellegűnek tekinthető hatást, hogy a túlképzett munkaerő mentálisan ellenmotivált, gyakran ellenséges magatartást tanúsít a munkahelyen, s rosszabbul teljesít, mint egy a munkaköri követelményeknek éppen megfelelő iskolázottsággal rendelkező alkalmazott.

Az itt felsorolt közvetett szociális hatások megemlítése mellett a továbbiakban a felsőfokú végzettség munkaerőpiacon érvényesíthető vagy éppen nem érvényesíthető *egyéni* gazdasági hozadékára koncentrálunk, és e szempontból vizsgáljuk a túlképzés lehetséges értelmezéseit.

1. Az első értelmezés szerint akkor beszélhetünk túlképzésről, ha egy bizonyos iskolázottsági szint elérésétől várható *hozadék (pecuniary retum) a múltban megszokott szint alá süllyed*, vagy más téren eszközölt beruházások hozadékához képest relatíve csökken.

2. A második értelmezés szerint a *túlképzés beteljesületlen várakozásként (unrealised expectation) fogható fel.* Azaz nem teljesül az az egyéni várakozás, miszerint a felsőfokú végzettség automatikusan magasabb jövedelemmel párosul a munkaerőpiacon.

3. A harmadik értelmezés *a felsőfokú végzettség kihasználatlanságára (underutilization of skills) hivatkozik.* Eszerint azokat az egyéneket tekinthetjük túlképzettnek, akik olyan munkakörben dolgoznak, amelyben nem nyílik lehetőség képzettségük teljes mértékű hasznosítására.

A hetvenes és a nyolcvanas évek amerikai munkaerőpiacán mindhárom értelemben vett túlképzés előfordult, s egyre jelentősebb rétegeket érintett.

Ennek kapcsán azt kell megjegyeznünk, hogy a tömeges túlképzés nem zárja ki annak a lehetőségét, hogy a felsőfokú végzettségűek egy része jelentős jövedelemre tegyen szert, azaz hogy magas emberitőke-befektetésének megfelelő hozamhoz jut.

A *2. ábrából* jól látszik, hogy azok, de csak azok a felsőfokú végzettségű fiatalok, akik képesek voltak teljes munkaidejű (heti 40 órás) és egész évre szóló (tartós foglalkoztatású) állást találni, a nyolcvanas évek második felében még javítani is tudták jövedelmi pozíciójukat a középfokú végzettségűekhez képest.

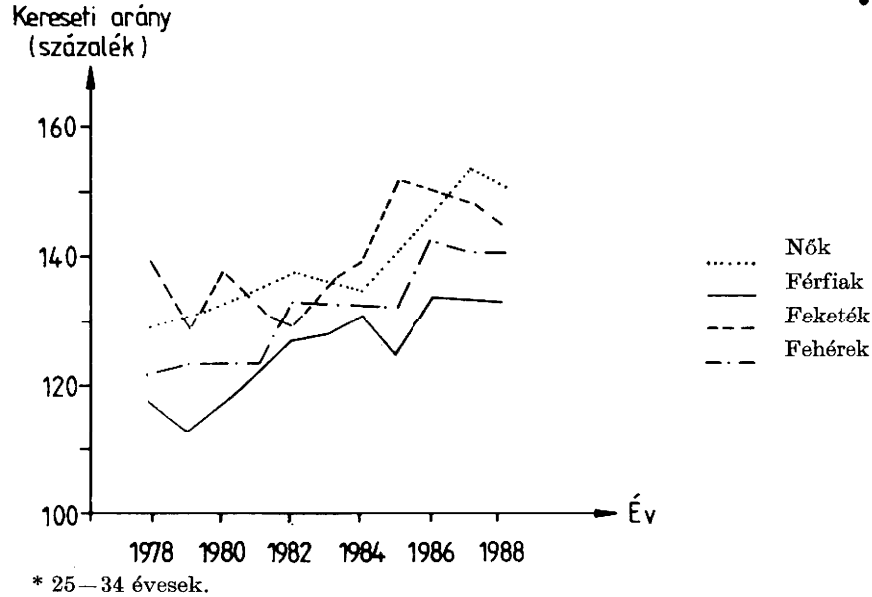
A *2. ábra* arra is utal, hogy a legnagyobb kereseti előnyt a nők, illetve a felsőfokú végzettségű feketék élvezik az azonos jellemzőkkel rendelkező, de csak középfokú végzettséggel rendelkező fiatalokhoz képest. Ez persze nem azt jelenti, hogy abszolút helyzetük annyira kedvező lenne, hanem inkább azt, hogy a középfokú végzettségű nők és feketék kereseti pozíciója relatíve különösen kedvezőtlen. Valamint azt — s számunkra ez a legfontosabb —, hogy a felsőoktatási beruházás egyéni hozadéka ma elsősorban a korábban diszpreferált s valamilyen szempontból kisebbségnek tekinthető csoportokban, tehát például a diplomás nők, a színesbőrűek, az etnikai kisebbségek körében magas. Számukra tehát ma is feltétlenül kifizetődő beruházásnak tekinthető a továbbtanulás.

A *2. ábrában* csak a felsőoktatásban legalább négy évet elvégzett fiatalokat vettük figyelembe. Azok a fiatalok viszont, akik csak három évet vagy annál kevesebbet végeztek el a felsőoktatásban, egészen minimális kereseti előnyre

2. ábra

A felsőoktatásban (legalább négy évig) tanult, teljes munkaidőben és egész évben foglalkoztatott fiatalok kereseti arányai a középfokú végzettséggel rendelkező fiatalokhoz képest*

(A középfokú végzettségűek átlagkeresete = 100)



* 25—34 évesek.

Forrás: Education Indicators 1989. U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics, Washington, D.C. 1989. 99. o.

számíthatnak a középfokú végzettségűekhez képest. Még akkor is, ha stabil és teljes munkaidejű állásban dolgoznak. Kereseti arányuk legjobb esetben is csak maximum 1,2-szerese a hasonló paraméterekkel jellemezhető középfokú végzettségűekének.

Magyarázó elméletek

A következőkben a nemzetközi szakirodalom fő áramlataiból merített elméleti magyarázatokat próbálom alkalmazni a túlképzés problémájára.

1. *Az emberi tőke elmélete (human capital theory)*

Az emberi tőke elméletének képviselői (*Becker* [1964]; *Schultz* [1961] 1—17. o.; *Mincer* [1962] 50—79. o.) szerint az egyetlen különbség a fizikai és az emberi tőke között az, hogy az utóbbi személyekben testesül meg. A vállalatok tehát nem tőkét és munkát alkalmaznak, hanem fizikai és emberi tőkét. Egy-egy vállalat eltérő emberi tőkével rendelkező egyéneket alkalmaz. A munkaerő-felvételi döntések az egyénekben megtestesülő emberi tőke relatív árának (bér), valamint az adott emberi tőke határtermelékenységének az összehasonlítása alapján születnek. Az emberi tőke elmélete szerint ugyanis kettős kapcsolat áll fenn, egyrészt az oktatás és a termelékenység, másrészt a termelékenység és a keresetek között. A magasabb iskolázottság a magasabb termelékenység közvetítésével magasabb jövedelmet biztosít.

Eszerint tehát a felsőfokú végzettség megszerzése ugyanolyan beruházás, mint bármely más tőkebefektetés. A beruházás közvetett és közvetlen költségeket

emészt fel, és a jövőben várható hozadék motiválja a beruházókat. Azaz az egyéneket, akik az elmélet feltevései szerint — a jelenlegi és a jövőbeli előnyöket mérlegelve, saját preferenciáikat érvényesítve, a beruházáshoz szükséges tőke birtokában, a piac tökéletes ismeretében — racionális választás alapján döntenek.

A túlképzés nem nagyon értelmezhető, de tulajdonképpen nem is létezik ebben a koncepcióban. A gazdaság ciklikus hullámzásai ugyanis nyilvánvalóan a relatív árak változásaihoz vezetnek. E változások pedig természetesen hatnak az emberi tőke megtérülésére is. Sőt a fizikai tőke megtérüléséhez képest az egész problémát bonyolítja az a lényegesen hosszabb időhorizont (egy emberi élet), ami az oktatási beruházás és annak megtérülése között telik el.

Végeredményben tehát az emberitőke-beruházásnak csak addig van értelme — s az elmélet szerint az egyének is csak addig reagálnak pozitívan, azaz iratkoznak be a felsőoktatásba —, amíg a magasabb iskolázottság révén elérhető magasabb termelékenység az egyének számára magasabb keresetekben megtestesülő kielégítő hozadékot biztosít.

A túlképzés problémájával kapcsolatban további két megjegyzés kívánkozik ide. Először, nem bizonyítható empirikusan az emberi tőke elméletének az a kiindulópontja, amely szerint a magasabb képzettség bármikor automatikusan növeli a termelékenységet. Sőt, a termelékenységnövekedés ütemét a hagyományos módon, azaz az oktatás kiterjesztésével növelni kívánó javaslatok többségének megvalósítása ma inkább termelékenységcsökkentő hatással jár. Másodszor, mivel az emberi tőkét nem lehet eladni, csak „bérbe" adni, ezért az emberi tőke nem likvid ugyanabban az értelemben, mint a fizikai tőke. Mivel pedig nem likvid, ezért az emberi tőkével járó kockázat is nagyobb, mint a fizikai tőkével járó.

2. *A szűrés elmélete (screening theory)*

A szűrési elmélet (*Spence* [1973] 355—374. o.; *Stiglitz* [1975] 283—300. o.) alapfeltevése szerint a beruházási döntések bizonytalanság közepette születnek. A munkaadóknak nincs tökéletes információjuk a náluk munkát vállalni szándékozó munkaerőről. A munkaerő iskolázottsága pedig e körülmények közepette jelzésként (signal) szolgál a munkaadó számára, amelynek alapján következtetni tud a munkaerő képességeire, termelékenységére. Tehát az iskolázottságra épülő jelzés megkönnyíti vagy egyáltalán lehetővé teszi a munkaadó számára a válogatást, a szűrést a nála munkát vállalni szándékozók között.

Ebben az esetben a magasabb iskolázottsággal elérhető magasabb jövedelem a jelzés megszerzéséhez szükséges beruházás hozadéka. De ha az egész iskolázottság csak jelzésre, a szűrés megkönnyítésére szolgál, akkor azt is fel kell tételezni, hogy a jobb képességű egyéneknek kevesebb költséggel jár ugyanannak a jelzésnek a megszerzése, mint a gyengébb képességűeknek.

Melyek a szűrési elmélet túlképzésre vonatkoztatható következményei? Először, a magasan képzett munkaerő kínálatának növekedésével egyidejűleg a munkaadók magasabbra emelhetik az alkalmazási minimumkövetelményeket azokban az állásokban, amelyekben korábban is voltak ilyenek, illetve bevezethetnek ilyen minimumkövetelményeket olyan állásokban, amelyekben korábban nem voltak. Ezeket a magasabb minimumkövetelményeket az újonnan munkába álló fiatalok alkalmazásakor fogják elsősorban érvényesíteni. (Például a munkaadók egy olyan állás esetében, amelyben korábban elegendő volt a középfokú végzettség, újabban 2—3 éves felsőfokú végzettséget írnak elő, s ezt elsősorban az először munkába álló fiatalok esetében alkalmazzák.)

Továbbá, abban az esetben, amikor minden jól jövedelmező állást megfelelő jelzéssel (magas iskolai végzettséggel) rendelkezők töltenek be, akkor a többi ugyanilyen végzettséggel rendelkező egyén már olyan állásokat lesz kénytelen elfogadni, amelyekben jelzése (magas iskolai végzettsége) mit sem ér. Például a

felsőfokú végzettség jó jelzés lehet a fehérgalléros munkakörök betöltése szempontjából, de szinte értéktelen a kékgalléros munkakörökben.[4] Azaz, minél többen kénytelenek elfogadni az adott jelzéssel (a magas iskolai végzettséggel) olyan munkaköröket, amelyekben ez a jelzés mit sem ér, annál inkább csökken az adott jelzés átlagos hozama.

3. *Az állásverseny modellje (job competion model)*

Az állásverseny modelljének lényege az, hogy az egyének nem a magasabb bérekért versengenek egymással, hanem a jó állásokért. A modell kieszelője, *Lester C. Thurow* [1976] szerint a határtermék munkakörökhöz, állásokhoz kötődik, és nem egyénekhez. Azaz az egyén keresete az általa betöltött munkakörtől függ és nem személyes jellemzőitől, többek között iskolázottságától. A munkaadók a munkahelyek betöltésekor sorbaállítják (labour queue) a különböző személyes jellemzőkkel rendelkező egyéneket egy-egy munkahely szempontjából. Más-más munkahely szempontjából ugyanannak az egyénnek más-más a helyezése a sorban. A munkaadók a személyes jellemzők együttese alapján válogatnak a munkavállalók között, s e személyes jellemzők egyik legfontosabbika az iskolázottság.

Nyilvánvaló, hogy az oktatási rendszer nem adott munkakörökre képez, azaz bármilyen iskolázottságú egyénnek meg kell tanulnia a konkrét munkaköri feladatokat. Az iskolázottság pedig arról szolgáltat információt a munkaadónak, hogy ez a folyamat mennyi időt igényel, mekkora költséggel jár. Az iskolázottság Thurow szerint az egyén befogadóképességének indirekt mérőszámává válik.

Az állásverseny modelljében szisztematikus eltérés van az oktatás egyéni és társadalmi hozama között. Az egyén egy bizonyos állás megszerzésére törekszik, ennek érdekében olyan személyes jellemzőkre igyekszik szert tenni, amelyek kedvező pozícióba juttatják a sorban álláskor. Nem minden személyes jellemzőjét tudja autonóm módon megváltoztatni, de iskolázottságát például igen.

Ez a helyzet persze a jól ismert fogolydilemmához vezet.[5] Egy egyén csak akkor jár jól, ha egyedül vagy elég kevesen reagálnak az ösztönzésre, jelen esetben az iskolázottság növelésére. Ugyanis ha mindenki így tenne, akkor mindnyájan rosszul járnak, mert senki sem javította esélyét az állás megszerzésére, de mindenki extra oktatási beruházásokba lovalta magát. Thurow szerint tehát magas magánhozadéka lehet az egyén számára az oktatási beruházásnak, de nem ahhoz az esethez képest, amikor senki más nem képezte volna magát tovább, hanem ahhoz, amikor a többiek továbbtanultak volna, de az adott egyén nem. Defenzív szükségesség (defensive necessity) készteti az egyéneket az oktatási beruházásra. Hiszen a sorban álláskori relatív pozíció megőrzése is egyre magasabb iskolázottságot igényel generációról generációra.

Az állásverseny modelljének túlképzésre való alkalmazása szerint a magasabb iskolázottságú munkaerő kínálatának növekedése egyszerűen csak azzal a következménnyel jár, hogy a magasabb iskolázottságúak bizonyos állásokból kiszorítanak olyan alacsonyabb iskolázottságúakat, akik korábban még megfeleltek az adott munkakörben. Ez a kiszorítósdi folyamatosan halad az egyre rosszabb, de az elérhető körön belül még mindig a reletíve legjobb állások felé. Ezért a felsőfokú végzettségűek mindig megőriznek valamilyen kereseti előnyt, mert az éppen elérhető körben még mindig a lehető legjobb állást szerzik meg, kiszorítva onnan

[4] Jellemző például, hogy a hivatásos katonákból álló, s az Öböl-háborúban győztes amerikai hadsereg katonáinak 97 százaléka középfokú végzettségű volt 1991-ben. Az ennél alacsonyabb iskolázottságúak ugyanis képtelenek működtetni a mai korszerű haditechnikát, az ennél magasabb iskolázottságúak pedig a vietnami háború tapasztalatai szerint rossz katonák, azaz ebben az esetben is értéktelen a jelzés.

[5] A fogolydilemma leírását lásd például *Schelling* (1980) művében.

az alacsonyabb iskolázottságúakat. Abszolút előnyük tehát csökkenthet is éppen, de valamekkora relatív előnyük mindig megmarad az alacsonyabb iskolázottságúakhoz képest.

4. *A szegmentált munkaerőpiac elmélete (segmented labour market)*

A szegmentált munkaerőpiac elméletének eredeti változata szerint kettészakadt a munkaerőpiac (*Doeringer—Piore* [1971].)Az első szegmentum a vállalati belső munkaerőpiac, amelyet adminisztratív szabályok és eljárások uralnak. A második szegmentum az, amelyen az árak, az erőforrások allokációja és az egyéni iskolázási stratégiák közvetlenül a piaci racionalitás szerint jönnek létre. A két szegmentum között szoros kölcsönhatás van, de az elsődleges szegmentumra csak bizonyos belépési kapukon (port of entry) lehet bejutni a külső munkaerőpiacról. A belső munkaerőpiac többi munkaköre azonban csak azok számára elérhető, akik már a belső munkaerőpiacon tartózkodnak. Azaz a belső munkaerőpiac munkakörei már védettek a külső munkaerőpiac kompetetív erőinek közvetlen hatásától.

A szegmentált munkaerőpiac elméletének túlképzésre vonatkozó alkalmazása szerint a védett belső munkaerőpiac a megnövekedett létszámú felsőfokú végzettségű munkaerő képzettségének teljes hasznosítását megnehezíti. A felesleges diplomások be sem tudnak jutni a belső munkaerőpiacra. Ily módon biztosítja a rendszer működését a munkaerőpiac szegmentáltsága, s természetesen csak a kiválasztottak számára elérhető magas kereseteket is.

A szegmentált munkaerőpiac elmélete szempontjából a felsőfokú végzettség ugyancsak szolgálhat jelzésként, de csak a belső munkaerőpiac belépési kapuján való bebocsátáskor. Hogyha a belső munkaerőpiac valamennyi állását már kellően képzett munkaerővel töltötték be, akkor a kívül rekedteknek a külső munkaerőpiac rosszabb, s természetesen alacsonyabb végzettséget igénylő állásaival kell beérniük.

A túlképzés kérdése kapcsán a szegmentált munkaerőpiac elméletének a képviselői arra az általános következtetésre jutottak, hogy a felsőoktatás kapuinak szélesre nyitása mindaddig nem javítja a gazdasági és társadalmi felemelkedés esélyeit, amíg a felsőfokú végzettségűek külső munkaerőpiacon tartózkodó része csak kismértékben hasznosítja képzettségét, s a belső munkaerőpiacra való bejutásának esélye minimális.

5. *A radikális elméletek*

Az Egyesült Államokban az alapvetően marxista indíttatású radikális elméletek (*Baran* [1957]; *Carnoy-Levin* [1976]) a munkaerő árukoncepcióból indulnak ki. A túlképzés problémájára a következő magyarázatuk alkalmazható.

A radikális elméletek híveinek véleménye szerint a túlképzett munkaerő a kapitalizmus munkaerő-tartalékseregének részét alkotja. Ez a tartaléksereg két célt szolgál. Egyrészt állandóan rendelkezésre álló, bármikor elérhető, amikor szükség van rá. Azaz a kedvező piaci konjunktúra megragadásának lehetőségét a munkaerő oldaláról biztosítja. Másrészt, elősegíti az aktív munkaerő ellenőrzését, a bérek lefelé nyomását vagy legalábbis a bérnövekedés korlátozását. Tehát a magasan képzett munkaerő túlkínálata alapvetően fontos és szükséges a kapitalista rendszer működéséhez.

6. *A rekonverziós stratégiák elmélete*

A radikális elméletekhez különösen közel álló, s azoktól elég nehezen elkülöníthető a francia szociológia fenegyerekének, Pierre Bourdieu-nek a nevéhez fűződő rekonverziós elmélet (*Bourdieu* [1978] 350—358. o.), amely szerint az általánosan elfogadott fizikai és emberi tőkével szemben háromféle tőkefajtát — gazdasági, kulturális és társadalmi tőkét — kell megkülönböztetnünk.

A *gazdasági tőke*, a vagyon nagyjából azonos a fizikai tőkével, s egyszerűen örökölhető. A *kulturális tőke* elsősorban az oktatási rendszer közvetítésével szerezhető meg, az iskolai kiválósággal azonosítható, s ebben az értelemben közel áll az emberi tőkéhez. *Bourdieu* a társadalmi tőkét mint a személyes és családi kapcsolatok, illetve összeköttetések jól működő — az előbbi két tőkefajtából származó profitot megsokszorozó — rendszereként definiálja.

Ebben a fogalmi rendszerben a túlképzés úgy értelmezhető, hogy a kulturális tőke gyakorlatilag csak azok számára hoz hasznot, akik rendelkeznek az ebből való profitáláshoz szükséges társadalmi tőkével is. A felsőfokú végzettség, a kulturális tőke ma már önmagában kevés, mert az iskolai címek inflációja erodálja hozamát. Azaz a társadalmi tőke hiányában s csak a kulturális tőke birtokában lévő egyének nagy valószínűséggel csak alacsonyabb keresetet és alacsonyabb presztízst biztosító állásokhoz férhetnek hozzá.

7. *A perverz effektusok elmélete*

A másik neves francia szociológus, *Raymond Boudon* [1979] értekezik a perverz társadalmi effektusokról, és összhangban *Mancur Olson* [1973] kollektív cselekedetekről szóló téziseivel azt állítja, hogy az egyéni cselekedetek és szándékok — abban az esetben, ha sokan teszik meg ugyanazt a cselekedetet — szükségszerűen nem szándékolt következményekkel, nem kívánt mellékhatásokkal (unintentional side effects) járnak.

Azaz a túlképzés problémájára alkalmazva az elméletet, azt mondhatjuk, hogy az egyének viselkedése és választása nem független a többi egyén viselkedésétől és választásától. Ezért a végeredményre nem következtethetünk egyszerű extrapolációval, mert interakció áll fenn az egyén és környezete között. Az interakció következtében pedig pont az változik, amit az extrapoláció során, a *ceteris paribus*-elvnek megfelelően változatlannak tételeznek fel.

Az esélyegyenlőtlenségekről írott művében *Boudon* [1973] megállapítja, hogy a felsőoktatási rendszerbe belépők kezdeti törekvései nem feltétlenül esnek egybe a rendszerből való kilépéskor elért helyzetükkel. Az aktív népesség képzettségi struktúrája gyorsabban változik, mint a társadalmi struktúra. Könnyebb egy pótlólagos iskolai pozíciót létesíteni, mint hasonló módon kialakítani egy pótlólagos társadalmi pozíciót.

Boudon szerint a modern társadalmakban a társadalmi prioritások rendszerének kettősségeként a meritokratikus és a dominanciaelv párhuzamos érvényesülése figyelhető meg. A meritokratikus szempont a magasabb iskolázottságúakat részesíti előnyben, a dominanciahatás pedig egy adott iskolázottsági szinten belül azokat részesíti előnyben, akiknek származása kedvezőbb. A dominanciaelv érvényesítése a lefelé irányuló mobilitás elkerülését teszi lehetővé, a felfelé irányuló mobilitásban viszont inkább a meritokratikus elvek érvényesülnek.

Tehát az a láncreakció, amelyet a felsőoktatás kapuinak szélesre tárása indított el, s amely magával hozta az iskolázási esélyegyenlőtlenségek csökkenését, nem vezetett el a mobilitás szerkezetének a megváltozásához. Az iskolarendszer fejlesztése és a felsőoktatás kapuinak szélesre tárása kétségtelenül magával hozta az oktatási esélyegyenlőtlenségek csökkenését, de ennek semmi közvetlen hatása sem volt a gazdasági egyenlőtlenségek csökkenésére. Ezért a felsőoktatási intézményekbe beiratkozóknak az egyre bizonytalanabbá váló felemelkedés egyre növekvő költségeivel kell számolniuk. Az oktatás demokratizálásával járó perverz effektus tehát Boudon szerint az, hogy az oktatás demokratizálásának pozitív hatása a társadalmi mobilitásra semlegesítődött.

Elméleti magyarázatok a tények tükrében

A lehetséges elméleti megközelítések feltérképezése után vessünk egy pillantást a tényekre! *Elchenan Cohn* nagy igényű és széles területet felölelő oktatásgazdaságtani kézikönyvének legújabb, harmadik kiadásában táblázatban összegzi (*Cohn—Geske* [1990] 108. o.) az Egyesült Államokban 1963—1988 között végzett és a felsőoktatás belső megtérülési rátáira (internal rate of return) vonatkozó számításokat. Eszerint az 1963—1988 közötti időszakban a felsőoktatási beruházás egyéni megtérülési rátája — az egyetemi alapdiploma (bachelor) esetében — 10—15 százalék között, a társadalmi megtérülési ráta 11—13 százalék között ingadozott. (Ugyanebben az időszakban az értékpapírok megtérülési rátája 10—12 százalék között mozgott.)

A hetvenes évek végéig egyértelműen csökkent a megtérülési ráta, a nyolcvanas évek fellendülési időszakában nőtt, majd az évtized végi recesszióval újra csökkenni kezdett. A megtérülési ráták ily alakulása a kutatók figyelmét azonnal a gazdasági ciklusok (business cycles) és a generációs létszám (cohort size) felé terelte. A hetvenes évekbeli „diplomaleértékelődés" magyarázható úgy is, mint a hetvenes évekbeli recessziónak és a háború utáni nagy létszámú generációk (baby boom) felsőoktatásból történő kilépésének véletlen egyidejűségéből adódó átmeneti, múló hatásokkal járó következménye. Ennek mintájára a nyolcvanas évekbeli megtérülésiráta-növekedés pedig az 1987-ig tartó fellendülés következtében abnormálisan gyorsan növekvő diplomások iránti munkaerőpiaci kereslet és a felsőoktatásból kilépő generációk létszámcsökkenésének egyidejűségével magyarázható. (Pontosabban arról van szó, hogy a generáció létszáma csökkent ugyan, de az újonnan kiadott diplomák száma azért még nőtt, bár a növekedés üteme minimálisra csökkent. Vesd össze az *1. ábrával*!)

Tovább finomíthatjuk az elméleti magyarázatokat, ha a felsőfokú diplomák különböző fokozatait és szakirányait, valamint a látogatott felsőoktatási intézmény színvonalát is figyelembe vesszük. A négy év tanulás után megszerezhető felsőfokú alapdiploma (bachelor) megtérülési rátája magasabb, mint a további két-három évnyi tanulás után megszerezhető felsőfokú szakdiplomáé (master) vagy a doktori címé (Ph. D.) (*Cohn—Geske* [1990] 110. o.).

Az is igaz viszont, hogy a magasabb diplomafokozattal rendelkezők azért többet keresnek, mint az alapdiplomások. Azaz gazdasági szempontból alapvetően az motiválhatja a magasabb fokozatokra törekvőket, hogy az oktatás révén megszerezhető bruttó keresetnövekményt maximalizálják, tekintet nélkül arra, hogy a pótlólagos oktatási beruházásnak csökkenő a hozadéka. (Azt is itt kell megemlítenünk, hogy bizonyos munkakörökbe eleve csak a magasabb fokozatú diplomák birtokában lehet bejutni.)

Továbbá, más nem gazdasági szempontok is szerepet játszanak a posztgraduális tanulmányok népszerűségében. Például az az egyéni preferencia, amelyik nagyobb értéket tulajdonít a jövőbeli magasabb keresetnek, mint a jelenben kieső jövedelemnek. Másrészt, a posztgraduális tanulmányokat folytató hallgatóknak azért általában van valamilyen, legalábbis részmunkaidős foglalkozásuk, s az ebből származó jövedelmet le kell vonni a továbbtanulás miatt kieső keresetből, ennyivel csökkennek az oktatási beruházás közvetett költségei. Harmadrészt, egyéni szempontból olyan várható nem monetáris előnyök is felsorakoztathatók a posztgraduális képzés mellett, mint például a magasabb fokozatú diplomával megszerezhető állásban elérhető nagyobb szabad idő (leisure time) lehetősége, a valószínűleg vonzóbb munkahelyi környezet, és nem utolsósorban a nagyobb társadalmi presztízs könnyebb elérhetősége is.

A posztgraduális diplomák szakirányok és felsőoktatási intézmények szerinti megtérülési rátái ugyancsak jelentősen különböznek. 1982-ben a master szakirá-

nyonkénti egyéni megtérülési rátái — 0,1 és 12,7 százalék között, és a látogatott felsőoktatási intézmény színvonalától függően pedig — 0,7 és 9,6 százalék között ingadoztak. A Ph. D.-é pedig ugyanekkor szakirányok szerint —0,1 és 16,4 százalék, valamint intézmények szerint —1,8 és 19,3 százalék között mozgott (*Cohn—Geske* [1990] 111. o.).

Az intézmény színvonalát tekintve szoros összefüggés mutatható ki a posztgraduális tanulmányok költségessége és a várható jövedelem között. Ha valaki színvonalasabb, drágább intézményben szerez posztgraduális diplomát, akkor magasabb jövedelemre számíthat. Ez a megállapítás azonban sokkal kevésbé érvényes az egyetemi alapdiploma (bachelor) esetében.

A diploma szakiránya ugyancsak fontos a majdani kereset szempontjából. A nyolcvanas években a legmagasabb egyéni megtérülési rátákat az orvosok, a mérnökök, a jogászok és a gazdasági menedzserek mondhatták magukénak (12,0—16,4 százalék). [Ehhez hozzá kell tenni azt is, hogy az amerikai felsőoktatásban az adott képzettséggel rendelkező munkaerő kínálatát korlátozó „zárt számok" (numerus clausus) már csak kizárólag az orvosképzésben vannak.] A legalacsonyabb szakirányonkénti megtérülési rátákat pedig a tanárok, a természettudományi és a bölcsészettudományi végzettségűek érték el (0,8 és 8,9 százalék között). (Uo. 112. o.)

Egy újabb felmérés (*Rumberger—Thomas* [1991]) adatai is rendelkezésünkre állnak, amelyet 1987 tavaszán végeztek közel nyolcezer 1985/86. tanévben bachelor fokozatot szerzett, és a felmérés időpontjában teljes munkaidőben foglalkoztatott fiatal körében, akik összesen 262 amerikai felsőoktatási intézményt reprezentáltak. A felmérés során tehát azonos iskolázottságúakat, felsőfokú alapdiplomával rendelkezőket hasonlítottak össze abból a szempontból, hogy felsőoktatási intézményük, tanulmányi szakirányuk és iskolai teljesítményük hogyan befolyásolta 1987. évi kezdő keresetüket. A mintán belül legnagyobb különbségek a szakirányválasztásban, illetve az erre épülő kezdő keresetekben tapasztalhatók. (A minta felépítése hét szakirány elkülönítését tette lehetővé, amelyek a következők: mérnöki, gazdasági, egészségügyi,[6] tanári, társadalomtudományi, természettudományi és egyéb bölcsészeti.)

Tradicionálisan női szakterületeknek számítanak az egészségügyi és a tanári pályák. A férfiak pedig többségben vannak a gazdasági, a mérnöki és a természettudományi szakokon. A mérnököknek a legmagasabb a kezdőfizetése. A mérnök férfiak átlagkeresete 21, a nőké pedig 34 százalékkal haladja meg a nemenkénti átlagos kezdő keresetet. (Más kérdés persze, hogy alig van egy-két nő a frissen végzett mérnökök között.)

A felmérés adatai alapján készített regressziós modellek fő következtetéseit foglaljuk össze a következőkben (*Rumberger—Thomas* [1991] 8—11. o. alapján).

1. A fajok és etnikai kisebbségek szerinti megoszlásról azt lehet megállapítani, hogy az egyetemi alapdiplomáig csak nagyon kevés színesbőrű vagy etnikai kisebbséghez tartozó amerikai fiatal jut el. (A nyolcezer fős mintában a feketék aránya négy százalék, s a latinoké pedig két százaléknál is kevesebb.)

2. A végzettek első keresetét tekintve egyértelmű, hogy a mindkét nembeli faji és etnikai kisebbségekbe tartozók,[7] valamint a fehér férfiak járnak jól. A fehér nők a többiek átlagához képest 10—15 százalékkal alacsonyabb évi átlagfizetéssel kénytelenek beérni életpályájuk elején.

[6] Az egészségügyi szakokon végzettek között nem szerepelnek orvosok. Az orvosképzés az Egyesült Államokban teljesen elkülönült felsőoktatási intézményekben folyik, megkülönböztetett presztízst élvez. Ez esetben tehát felsőfokú végzettségű egészségügyi asszisztensekről, ápolókról, gyógytornászokról stb. van szó.

[7] Az Egyesült Államokban egy manapság sokat vitatott „affirmative action", megkülönböztetett bánásmódot előíró törvény kötelezi a munkaadókat arra, hogy

3. A szakok szerinti kereseti előnyök a mérnöki, az egészségügyi és a gazdasági szakokhoz kötődnek. A tanári, a társadalom- és természettudományi szakokon végzettek kezdő keresete elmarad az átlagostól.

4. A felsőoktatási intézmény színvonala, azaz az, hogy milyen beiratkozási feltételeket támaszt az oda jelentkező hallgatókkal szemben, határozott korrelációt mutat a kezdő keresettel. Az igényesebb, színvonalasabb iskolában végzettek magasabb keresettel startolhatnak.

5. Az első munkahely szektor szerinti megoszlása azt mutatja, hogy az állami szektorban kezdők valamennyien „büntetéspénzt" fizetnek, azaz alacsonyabb a keresetük a magánszektorban startolókénál. (Ez a keresetkülönbség a fehér férfiak körében a legmagasabb.) Mondani sem kell persze, hogy a legnagyobb jövedelemtöbbletre az önállók (self-employment) tesznek szert.

6. A legjelentősebb „büntetéspénzt" azonban azoknak kell fizetniük — azaz a legkisebb kezdő fizetéssel beérniük —, akik olyan állásban dolgoznak, amelyben nincs szükség a felsőfokú végzettségre. A minta 38 százaléka kezdte foglalkozási életpályáját ilyen munkakörben. Magas arányuk értékelésekor azt is figyelembe kell venni, hogy esetükben a foglalkozási életpálya legelejéről van szó. A későbbiek során bizonyosan csökkeni fog — bár kérdés, hogy milyen mértékben — a túlképzettek aránya.

7. Végül, a felsőfokú tanulmányok során mutatott teljesítmény csak a kezdő keresetek szempontjából kiemelkedően kedvezőtlen helyzetű csoport, a fehér nők esetében mutat pozitív korrelációt a kezdő keresettel. Azaz a fehér nők akkor juthatnak egy kicsit kedvezőbb kezdő fizetéshez, ha nagyon jó tanulók voltak. A többiek esetében az érdemjegyek nem befolyásolják a kezdő bért.

Összefoglaló következtetések

1. Amint azt az amerikai előrejelzések is alátámasztják, a felsőfokú végzettségű munkaerő állománya a jövőben is növekedni fog, s globális kínálata tartósan meg fogja haladni az iránta megnyilvánuló keresletet. Az amerikai diplomások munkaerőpiacán tehát a kínálati nyomás hosszabb távon is fennmarad.

2. Azok, akik továbbra is elsősorban a magasabb iskolázottságra támaszkodva kívánják biztosítani társadalmi és gazdasági felemelkedésüket, a korábbi nemzedékekhez képest jóval nagyobb kockázatot kénytelenek vállalni.

3. Ennek következtében a társadalmi felemelkedés lehetséges útjainak — elsősorban az önállóvá válásnak (self-employment) — a jelentősége megnő.

4. A nem önállósodó, de felsőfokú végzettséggel rendelkező fiatalok társadalmi felemelkedésének másik lehetséges — s újabban egyre több diplomás által követett — útja a zárt vállalati belső munkaerőpiacokra való bejutás, majd előrejutás lehet. Ebben az értelemben a verseny — úgy tűnik — az iskolából a munkahelyre tevődik át. Pontosabban szólva — nem elég az iskolai kiválóságért folytatott versengésben helytállni, utána még meg kell küzdeni a jó állásért is. Az pedig már a nyolcvanas évek végi recesszió új fejleménye, hogy a jó állásban sem érezheti senki biztonságban magát.

5. Mindez azonban nem vezet el a felsőoktatás iránti egyéni kereslet csökkenéséhez. Sőt, ellenkezőleg, annak további növekedésére számíthatunk. A felsőfokú végzettség ugyanis egyre inkább defenzív szükségességgé kezd válni.

6. Az egyes diplomák — szakirányok, intézmények vagy fokozatok szerinti — megtérülési rátái igencsak eltérőek, s természetesen megszerzésük intellektu-

---

bizonyos előírt kvóták erejéig két azonos képességű jelölt közül a faji vagy etnikai kisebbségek tagjait részesítsék előnyben. E pozitív diszkrimináció hatása erősen érezhető az említett kezdő keresetekben.

ális nehézsége és pénzügyi értelemben vett költségessége is eltérő, a hozadék mégsem áll feltétlenül összhangban a befektetéssel. Valószínűsíthető azonban, hogy a felsőoktatás iránti egyéni kereslet elsősorban az értékesebb, azaz a magasabb megtérülési rátájú szakokon, intézményekben és fokozatokban, illetve a relatíve könnyebben megszerezhető, kisebb oktatási befektetést igénylő területeken lesz a legerőteljesebb.

Hivatkozások

BARAN, P. A. [1957]: The political economy of growth. New York, Monthly Review Press.

BECKER, G. S. [1964]: Human Capital. New York: Columbia University Press.

BLUESTONE, B.—HARRISON, B. [1988]: The great U-turn. New York, Basic Books.

BOUDON, R. [1973]: Inégalité des chances. Paris, Armand Colin.

BOUDON, R. [1979]: Effets pervers et ordre social. Paris, P.U.F.

BOURDIEU, P. [1978]: A társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődése. Gondolat, Budapest.

BURKE, G.—RUMBERGER, R. W. [1987]: The Future Impact of Technology on Work and Education. London, Falmez Press.

CARNOY, M.—LEVIN, H. M. [1976]: The limits of educational reform. New York, David McKay.

COHN, E.—GESKE, T. G. [1990]: The economics of education. Oxford, Pergamon Press.

DOERINGER, P. B.—PIORE, M. [1971]: Internal labor markets and manpower analysis. Lexington, Mass, Lexington Books.

FREEMAN, R. B. [1976]: The Overeducated American. New York, Academic Press.

FREEMAN, R. B. [1988]: Evaluating the European view that the United States has no unemployment problem. American Economic Review, Vol. 78, február.

LANE, H. U. (szerk.) [1981]: The World Almanac and Book of Facts 1982. New York, Newspaper Enterprise Association.

LANE, H. U. (szerk.) [1990]: The World Almanac and Book of Facts 1991. New York, Phares Books.

LEVIN, H. M.—RUMBERGER, R. W. [1989]: Education, work and employment in developed countries: situation and future challenges. Prospects, Vol. 19, No. 2.

MINCER, J. [1962]: On-the-job training: costs, returns and implications. Journal of Political Economy Vol. 70, Supplement.

OLSON, M. [1971]: The logic of collective action. Cambridge, Mass., Harvard University Press.

RUMBERGER, R. W. [1981]: Oveneducation in the U. S. Labor Market. New York, Praeger.

RUMBERGEY, R. W. [1987]: The potential impact technology on the skill requirements of future jobs. Megjelent: *Burke—Rumberger* (szerk.) (1987) 74—95. o.

RUMBERGEY, R. W.—THOMAS, S. L. [1991]: The economic returns to college major, quality and performance: a multilevel analysis of recent college graduates. Draft. Santa Barbara, UCSB.

SARGENT, J. [1988]: A greatly improved outlook for college graduates: a 1988 update to the year 2000. Occupational Outlook Quarterly, Vol. 32, Summer.

SCHELLING, T. C. [1980]: La tyrannie des petites décisions. Paris, P.U.F.

SCHULTZ, T. W. [1961]: Investment in human capital. American Economic Review, Vol. 51, január.

SPENCE, M. [1973]: Job market signaling. Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, augusztus.

STIGLITZ, J. E. [1975]: The theory of screening, education and the distribution of income. American Economic Review, Vol. 65, június.

THUROW, L. C. [1976]: Generating Inequality. London, MacMillan Press.

THUROW, L. C. [1987]: A surge in equality. Scientific American, Vol. 256, No. 5.

U. S. BUREAU of CENSUS [1987]: Current Population Survey, 1986. március, Washington, D. C. U. S. Bureau of Census Printing Office.

U. S. BUREAU of CENSUS [1991]: Statistical Abstracts of the U. S. 1990. Washington, D. C. U. S. Bureau of Census Printing Office.

U. S. NATIONAL CENTER FOR EDUCTION STATISTICS [1989]: Education indicators 1989. Washington, D. C. U. S. Government Printing Office.

U. S. NATIONAL CENTER FOR EDUCATION STATISTICS [1991]: Digest of Education Statistics 1990. Washington, D. C. U. S. Government Printing Office.

Az Európai Gazdaságösszehasonlító Társaság (EACES)

Az Olaszországban bejegyzett Társaság 1990. szeptemberi első tanácskozásán jött létre 24 ország 155 közgazdásza részvételével. Célja az, hogy kezdeményezéseivel és rendezvényeivel főként Európában mozdítsa elő a nemzetközi összehasonlító közgazdasági kutatásokat a rendszerelméleti, az alkalmazott és az empirikus gazdaságkutatásban egyaránt. A Társaság szigorúan tudományos jellegű. Tagjai a valóságban működő, megfigyelhető, leírható gazdasági rendszerek, országok tapasztalatainak nemzetközi összehasonlítására és elméleti elemzésére/értelmezésére társulnak. A Társaság érdeklődése főként a Kelet és a Nyugat tapasztalatainak, a különféle rendszerek kölcsönhatásának, a rendszerátalakítás gazdaságtanának, valamint egyes térségek — így például az Európai Közösség — külgazdasági kapcsolatainak, fejlődési sajátosságainak föltárására és elemzésére irányul.

A Társaság széles alapokon álló, alulról szerveződő, nyitott és az egyes külgazdasági iskolák iránt el nem kötelezett önkéntes, nemprofit szervezet, ami tagjainak aktivitásában él. Célja az, hogy a kutatási eredmények számára fórumot teremtsen, és a nézetek ütköztetésével is hozzájáruljon a további kutatások fő irányainak kialakulásához. Ennek érdekében a Társaság tudományos tanácskozásokat, műhelyvitákat rendez, előmozdítja a rendszer-összehasonlítás elméletének tanulmányozását és gyakorlati alkalmazását. A Társaság nyitott jellege az egyéni tagságban és más, hasonló kérdéseket kutató egyesületekkel, így a Nemzetközi Közgazdasági Társasággal való együttműködésében nyilvánul meg. A Társaság első tanácskozásán elhangzottakból 1991-ben két kötetnyi válogatás jelent meg Angliában; Magyarországon nyolc előadás a Külgazdaságban, egy az Acta Oeconomicában; Franciaországban a Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest közölt két előadást.

Belépés: a Társaság munkája iránt érdeklődők előbb informálisan jelezzék belépési szándékukat a Társaság titkáránál. Csatolják ehhez rövid szakmai életrajzukat és a legfontosabb tudományos publiká-

cióik jegyzékét. Ha a jelentkezést elfogadják, erről írásban értesítik — tagsága pedig a tagdíjfizetése napjától érvényes. 1991-ben a következő tagdíjak érvényesek:

Egyéni tagok:	nyugati országok	40 USA dollár
	keleti országok	5 USA dollár
Tudományos intézmények (tanszékek és akadémiai intézetek):		
	nyugati országok	200 USA dollár
	keleti országok	50 USA dollár
Nyereségérdekelt szervek:		
	nyugati országok	500 USA dollár
	keleti országok	100 USA dollár

A Társaság tisztségviselői az 1990/1991-es időszakokban:

Elnök: *Prof. Vittorio Valli*

Department of Economics, University of Turin, Via S. Ottavio 20, Torino, Italy, tel.: 39-11-87804, fax: 39-11-879281

Alelnök: *Csaba László* tudományos tanácsadó, Kopint-Datorg; 1389 Budapest, Pf. 133.

Titkár: *Prof. Bruno Dallago*

Department of Economics, University of Trento, Via Inama 1, 38100 Trento, Italy, tel.: 39-461-882211, telex: 400674 uni tn i, fax: 39-461-882222, Electronic Mail: Dallago at ITNCISTI:

Kincstárnok: *Pekka Sutela*

Bank of Finnland POB 160, 00100 Helnsinki, Finnország

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Принципы приватизации в Восточной Европе

Янош Корнаи

Статья обозревает осуществляемые при приватизации ценности и критерии решения. Главнейшие точки зрения: 1. Социологический аспект в более далёкой исторической перспективе; 2. экономический аспект, включая стимулирования эффективного производства, безопасность собственности и требования связанные с финансовыми и монетарными рассуждениями; 3. политический аспект, и наконец 4. аспект распределения, этики; и применение принципа справедливости и равенства.

Статья занимается ролью государства и эволюционным характером приватизации, а потом обозревает разные формы собственности. Подчёркивается значение появления личных собственников, даётся обзор их разных типов. Она занимается собственностью трудящихся, разными формами организованной собственности, ролью анонимных акционеров. Она анализирует разные альтернативы бесплатной передачи государственной собственности и проблемы заграничной собственности. Наконец, автор высказывает своё мнение о темпе процесса приватизации.

Второе хозяйство — модернитет — дуалитет. Наши вчерашние цредставления о будущем с сегодняшними глазами

Иштван Габор Р.

Для избежения экономического краха и одновременного создания жизнеспособного рыночного хозяйства обосновывающейся на преобладании частной собственности, необходимы быстрая приватизация и скорейшая полная либерализация частного предпринимательства. Сам по себе это недостаточное условие, когда надо считаться и со сопротивлением сегодняшних частных предпринимателей, преодоление которого посредством протекционизма не возможно и не рекомендуемо. Решение обещается сознательным продвижением кооперации в частном хозяйстве.

Оттенки банкротства

Иштван Абел

Статья обозревает экономические рамки ликвидации и санации предприятий. Она показывает, что при применении правил преимущества часто ликвидируются и такие предприятия, в случае которых реорганизация сократила бы потери кредиторов. Одновременно в результате возможности заявления о несостоятельности даже те предприятия пользуются возможностями реорганизации, в случае которых сокращение потерей всех кредиторов оправдало бы ликвидацию.

Развитие теории макроэкономики в ходе дискуссий представителей монетаризма и неокейнсиантва

Антал Матьяш

Дискуссия монетаристов и неокейнсианстов о стабилизационной политике значительно способствовала развитию теории макроэкономики. Взаимодействие монетаристов и сближение фразеологии, методологии анализов наблюдается. Но основная разница между ними даже сегодня существует: неокейсиансты отрицают принцип стабильности частного сектора.

Наука законодателя

Дьёрдь Петёц

Крупные восточно-европейские преобразования глубоко потрясили, изменили и самоопределение экономистов, задачи и методы экономической науки. Исследование будущего есть всегда одновременно и реконструкция прошлого, и вызванный, оттеренный Адам Смис всегда является особенно хорошей точкой опоры для того, чтобы восточноевропейское экономическое и политэкономическое мышление смогло находить обратный путь в главный поток проблем и методов, приобретая и средства для ответа на свои особенные вопросы.

Высшее образование и рынок рабочей силы с высшим образованием в США

Тамаш Хорват Д.

Участие в высшем образовании населения старшего 18 летнего возраста, нигде в мире не осуществляется в таком широком масштабе, как в США. В конце 80-х годов несколько больше 50-и процентов 18 летних, то есть практически каждый второй 18 летний юноша зачислился в какое-нибудь учебное заведение.

Автор имет например ответа на вопрос, что заставляет американскую фамилию среднего жизненного стандарта давать образование своим двумя детям в хорошем — и поэтому довольно дорогом частном университете в течении 4 года — обязуясь взять на себя заём в сумме 120 000 долларов? Или меньшедоходные родители почему принимают работу для того, чтобы они поддержали своих трёх детей, кто учатся в государственных университетах, оплачивая минимально 4000 долларов на каждого в год в качестве платы за обучение? В США не редко, что женщина 40-х лет, так как уже растила своих детей, оставляет службу и использует свои сбережения для учёбы в вузе.

SUMMARY OF THE ARTICLES

The principles of privatisation in Eastern-Europe

János Kornai

The paper reviews values and decision criteria to be used during privatisation. The main dimensions: 1. Sociological dimension, the long term historical perspective; 2. economic dimension, and within it requirements towards incentives for efficient production, security of ownership, fiscal and monetary considerations; 3. political dimension and finally 4. distributive-ethical dimension. With respect to this latter the principle of restitution and justice is treated; and also equality and equity.

The paper deals with the role of government and the evolutive character of the privatisation process, and reviews the different forms of property. It stresses the importance of private persons as proprietors and overviews its types. It deals with employee property and with different forms of institutional property, the role of anonimous share ownership. It analyses alternatives to free distribution of state property and the problems of ownership by foreigners. Finally the author presents his point of view concerning the speed of the privatisation process.

Second economy — modernity — duality: Our pictures of the future of yesterday as seen today

István R. Gábor

For avoiding economic collapse and for the simultaneous establishment of a viable market economy based on the preponderance of private property in Hungary rapid privatization and the soonest possible liberalization of private enterprise are needed.

In itself this is not a satisfactory condition, while against such programme resistance may be expected even on the part of the present private entrepreneurs. Their neutralization through protectionistic measures is not possible nor advisable. A solution is promised by deliberate promotion of cooperation within the private economy.

The different degrees of bankruptcy

István Ábel

The paper reviews the economic framework of liquidation and reorganisation. It demonstrates that — even if priority rules are adhered to — often firms are liquidated in whose case reorganisation would diminish the loss of creditors. At the same time the possibility of self-initiated bankruptcy results in firms whose liquidation would reduce the loss of all creditors relying on reorganisation.

Development of macroeconomics during the debate between monetarists and neokeynesians

Antal Mátyás

The debate of monetarists and non-keynasians about stabilisation policy contributed to the development of macroeconomic theory. The influence of monetarist and neo-keynesian economists on one another and an approach between their theoretical tools and methodology can be observed. But the basic difference remains: neo-keynesians still deny the inherent stability of the private sector.

The science of the legislator

György Petőcz

The great transformations in Eastern Europe have profoundly shaken and transformed the self-definition of economists, the tasks economics sets itself and also the methods applied. The seeking of the future is always a reconstruction of the past as well and Adam Smith — revisited and dusted off — offers particularly good points to hold on, so that the Eastern European economic and political-economic reasoning can find its way back to the main current of problems and methods, obtaining at the same time instruments for answering its particular questions.

Higher education and the labour market of those holding diplomas in the USA

Tamás D. Horváth

The participation in higher education of the population above 18 years of age is nowhere in the world as wide as in the USA. In the late eigthies more than 50 per cent of 18-year old North-Americans, that is every second one, enroled in some institution of higher education.

The author seeks an answer to the question what prompts e.g. an American middle-class family with two children to take upon themselves the burden of USD 120 000 and let both of them study at a good — and thus expensive — private university? Or, why do both parents of a family with modest income take jobs in order to support the further studies at a state university of all three children of theirs and pay for them annually at least 4 thousand dollars each? In the USA not even such a case can be considered as rare, when a woman in her forties, having brought up her children, abandons her job and uses her savings for acquiring now the higher education she could not acquire in her youth.

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле, XXXVIII год издания, ноябрь 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Янош Корнаи: Принципы приватизации в Восточной Европе 1021

Иштван Габор Р.: Второе хозяйство—модернитет—дуалитет. Наши вчерашние представления о будущем с сегодняшними глазами 1041

Иштван Абел: Оттенки банкротства 1058

АКАДЕМИЧЕСКИЙ ВСТУПИТЕЛЬНЫЙ ДОКЛАД

Антал Матьяш: Развитие теории макроэкономики в ходе дискуссий представителей монетаризма и неокейнсианства 1072

ОЧЕРК

Дьёрдь Петёц: Наука законодателя 1086

МАСТЕРСКАЯ

Тамаш Хорват Д.: Высшее образование и рынок рабочей силы с высшим образованием в США 1098

Краткое содержание статьей на русском и английском языках 1117

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, November, 1991

CONTENTS

János Kornai: The principles of privatization in Eastern Europe 1021

István R. Gábor: Second economy—modernity—duality. Our pictures of the future of yesterday as seen today 1041

István Ábel: The different degrees of bankruptcy 1058

INAUGURAL ADDRESS-AT THE ACADEMY OF SCIENCES

Antal Mátyás: Development of macroeconomics during the debate between monetarists and neokeynesians 1072

ESSAY

György Petőcz: The science of the legislator 1086

WORKSHOP

Tamás D. Horváth: Higher education and the labour market of those holding diplomas in the USA 1098

Abstracts of the articles, in Russian and English 1117

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat főigazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185—3776, 185-3775, *185—0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. augusztus 28
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1990. Nyomdai táskaszám: 20427
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 6 1/4 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft

KEDVES LEENDŐ SZERZŐNK!

Kérjük, könnyítse meg a szerkesztőség munkáját (s kímélje a saját idejét is)!

a) Kéziratát *két példányban*,

kettes sortávolsággal gépelve,

legfeljebb *25 oldal terjedelemben* küldje el hozzánk!

b) Mellékelje a cikk *rövid kivonatát három példányban!* (Kettőt angolra, illetve oroszra fordíttatunk, a harmadikat magyarul közöljük.)

c) A kézirattal együtt juttassa el szerkesztőségünkbe

részletes személyi adatait is:

— személyi szám,
— munkahely neve, címe, telefonszáma, beosztás,
— tudományos fokozat,
— lakáscím és telefonszám,
— s végül jelölje meg, hogy hová kéri a honoráriumot!

d) A cikk végén *külön lapon adja meg a hivatkozott művek* jegyzékét!

Tüntesse fel minden forrásmunka
— szerzőjét (a magyarok teljes nevét, a külföldieknek csak a vezetéknevét és keresztnevük kezdőbetűjét),
— a mű címét,
— kiadóját (külföldi forrás esetében a kiadás helyét),
— a kiadás évét (folyóirat esetében az évfolyamot is),
— szó szerinti idézésnél az idézet oldalszámát! (Ha a hivatkozott mű tartalomjegyzék nélküli forrásból — pl. napilapból — származik, szintén kérjük, hogy adja meg az oldalszámot!)

A cikk szövegében a szerző nevének és a megjelenés évének megjelölésével hivatkozzon a forrásmunkára!

e) Ha írásában *ábrát* is kíván közölni, ezt *külön lapon mellékelje, világos, egyértelmű formában* (ne feledkezzen meg például a koordináta-rendszer tengelyeinek megnevezéséről, a mértékbeosztás jól látható feltüntetéséről, az ábra címéről)!

Üdvözli

a Közgazdasági Szemle szerkesztősége

Közgazdasági Szemle

XXXVIII. ÉVFOLYAM 1991. DECEMBER

DAVID STARK

Privatizációs stratégiák Közép-Kelet-Európában

RÉTI TAMÁS

A gazdasági rendszerváltás és a korlátozott szuverenitás Kelet-Európában 1945—1948 között

SZABÓ SÁNDORNÉ

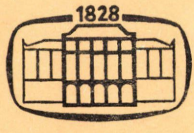
A nyugdíjrendszer elvi és gyakorlati kérdései

PAPP ALBERT

Adóreform előtt

GUDRUN KRÜGER

A keletnémet átalakulás szimulációs modellje



A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztő bizottság tagjai:

Andorka Rudolf, Augusztinovics Mária, Bognár József, Csáki Csaba, Csikós-Nagy Béla, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Heténvi István, Kemenes Ernő, Kornai János, Köves András, Nagy Lajos, Nagy Tamás, Nyers Rezső (elnök), Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (főszerkesztő), Szamuely László, Veress Péter, Zsarnóczai Sándor

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évfolyam, 1991. december

TARTALOM

David Stark: Privatizációs stratégiák Közép-Kelet-Európában 1121

Réti Tamás: A gazdasági rendszerváltás és a korlátozott szuverenitás Kelet-Európában 1943—1948 között 1143

VITA

Szabó Sándorné: A nyugdíjrendszer elvi és gyakorlati kérdései 1159

SZEMLE

Papp Albert: Adóreform előtt 1173

Gudrun Krüger: A keletnémet átalakulás szimulációs modellje 1183

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Harmonikus fejlődés és nemzetközi együttműködés a mezőgazdaságban (A XXI. Agrárközgazdasági Világkongresszusról) *(Csáki Csaba)* 1192

FOLYÓIRATSZEMLE 1201

Agarwall, J. P.: Közvetlen külföldi befektetések Kelet-Európában

A cikkek orosz és angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 1208

A Közgazdasági Szemle 1991. évi számaiban megjelent írások jegyzéke 1211

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Hamecz István, Sok Ödön
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 12. sz. (1121—1142. o.)

DAVID STARK

Privatizációs stratégiák Közép-Kelet-Európában*

Ez az írás annak a négy országnak — Csehszlovákiának, Lengyelországnak, Magyarországnak és az egykori NDK-nak — a privatizációs stratégiáit elemzi, amelyek hozzáfogtak az államszocialista gazdaság átalakításához. A cél egy olyan vizsgálati keret körvonalazása, amely segít megvilágítani a négy ország privatizációs stratégiáinak megkülönböztető jegyeit. Ennek azonban nem az a módja, hogy a valóságot egy megkonstruált ideális privatizációs modellhez mérjük. Ehelyett összehasonlító vizsgálatra alkalmas elméleti keretet kell kidolgozni, mert az egyes esetek specifikumai éppen a többiekkel való összevetés során válnak nyilvánvalóvá.

Milyen dimenziók mentén lehet összehasonlítani négy kelet-európai reformország privatizációs stratégiáit? A magyar privatizációs vitákat elemző korábbi írásomban (*Stark* [1991]) négy ilyen dimenziót különböztettem meg: külföldiek vagy hazaiak lesznek-e az új tulajdonosok; spontán vagy ellenőrzött módon zajlik-e le a privatizáció, intézmények vagy természetes személyek válnak-e tulajdonossá, s végül koncentrált vagy szétszórt tulajdonosi struktúra jön-e létre. A kilencvenes év második felében azután egy új dimenzióval gazdagodott a vita. Milyen előnyei, illetve hátrányai vannak a vagyoni elemek értékesítésének az ellenérték nélküli szétosztásukhoz viszonyítva? Ennek az alternatívának a vizsgálatát az a tény indokolja, hogy a nagy állami vállalatok vagyoni értékének csak egy tört részét teszik ki a belföldi megtakarítások. Az is jó okot ad e témakör elemzésére, hogy néhány országban hamarosan utalványokat fognak kibocsátani a nagyközönség számára, amelyek a privatizálandó vállalatok tulajdoni jogosítványaira lesznek becserélhetők.

* Privatization Strategies in East Central Europe. Department of Sociology, Cornell University, Uris Hall, Ithaca, New York, 1991. július.

A tanulmány az Obstacles to the Transformation of Soviet-type Societies in Eastern Europe konferenciára készült. Institut für die Wissenschaften vom Menschen. 1991. június, Bécs. A kutatást támogatta a National Science Foundation.

A szerző köszönettel tartozik *Bruszt László*nak, *Gábor R. István*nak, *Lukács János*nak, *Neumann László*nak, *Jan Szomburg*nak és különösen *Monique Djokic Stark*nak segítő szándékú megjegyzéseikért és javaslataikért.

David Stark a Cornell University (Ithaca, Egyesült Államok) szociológiai tanszékének tanára.

Egy öt dimenzióból álló elméleti keret azonban, úgy tűnik, nehézkessé tenné az egyes esetek közötti különbségek megragadását. Három olyan kérdéskör vizsgálatára fogok tehát csak szorítkozni, amelyre minden privatizációs programnak meg kell adnia a maga választ: *1.* Hogyan történik meg az állami vagyon értékelése? *2.* Ki szerezheti meg ezeket? *3.* Milyen „források" mozgósításával szerezhető meg a korábbi állami vagyon tulajdonjoga? A következő pontban röviden bemutatom ezeket a dimenziókat az államszocialista gazdaság jelenlegi átalakulása során használatossá vált fogalmi keretben. Ezek után az egyes országok stratégiáinak sajátosságait vesszük majd szemügyre.

A privatizációs stratégiák fő dimenziói

A vagyonértékelés megoldása

Ezt a feladatot sokféleképpen lehet elvégezni, s első látásra nyilvánvaló, melyek a szélsőséges megoldások. Az egyik pólus a nagy állami vállalatok vagyonának[1] *adminisztratív* felértékelése. Ezt egy, az állami bürokrácia intézményrendszerébe tagolódó hivatal végzi; szélső esetben egyetlen ilyen ügynökség hatáskörébe tartozik a privatizáció valamennyi területe. Ez az ügynökség felméri a vállalatok életképességét, elkülöníti a privatizáció köréből kizárandó vállalatokat, s a privatizálandók számára megkeresi a vevőket. Bár a hivatal megbízottjai a felmérés során tekintettel lehetnek a vállalat piaci teljesítményének közgazdasági megítélésére, a döntéshozatal során mégis inkább az adminisztratív szempontok érvényesülnek, s nem a spontán piaci mechanizmusok. Ez rögtön sugallja a másik végletet: a vagyon áttételektől mentes *piaci* értékelését. Ebben az esetben a gazdaságpolitika kialakítói a piacot nemcsak a privatizációs folyamat végeredményének, hanem eszközének is tekintik. Ennek az elvnek az a szélsőséges érvényesítése, ha a vállalatokat nyilvánosan elárverezik. Az árverezők természetesen megállapíthatnak egy kikiáltási árat, de a végső eladási ár a vevők licitjei során alakul ki.

E két szélsőséges megoldáson kívül még sok másik is kínálkozik; ezeket a bürokratikus eljárások és a piaci értékelés kombinációinak vagy alternatíváinak lehet tekinteni. Ilyen „hibrid", illetőleg alternatív módszernek lehet például tekinteni, amit angol nyelvterületen *relational contracting* elnevezéssel illetnek. Ez azt fedi, hogy az állami ügynökség tanácsadó cégeket bíz meg a privatizáció lebonyolításával, tekintettel e cégek nemzetközi reputációjára, illetőleg arra számítva, hogy a vállalatok és a tanácsadó cégek hosszú távú együttműködése során olyan csatornák alakulnak ki közöttük az információk kicserélésére, amelyeket a piac leírására szolgáló fogalmakkal nem könnyű megragadni. A köztes megoldásokra másik példa az „alkudozás" (bargaining); ezzel a laza fogalommal azokat a módszereket jelöljük, ahol a tiszta piaci tranzakciók helyett az összeköttetések, illetőleg a tiszta adminisztratív szempontok helyett a politikai megfontolások gyakorolnak erős befolyást a vagyonérték megállapítására. (*Williamson* [1985]; *Schmitter, Ph.—Schmitter, Ph. C.* [1991]; *Hollingsworth—Streeck* [1991].)

[1] A *vagyon*on itt nemcsak a fizikai tőkeelemeket értjük, hanem az adott vállalat kereskedelmi értékét is.

Az új tulajdonosok kiszemelése[2]

Az újonnan megszülető demokráciák kormányzatai a privatizációs stratégiájuk kidolgozása során úgy mutathatják be ezt a folyamatot a nyilvánosság számára, mint ami elősegíti az ország gazdagodását. Azzal érvelhetnek, hogy a vállalatok felelősebben fognak gazdálkodni, takarékoskodnak majd a költségekkel, teljesítményorientálttá válnak, ha az állami hivatalnokok helyett magántulajdonosok fogják a tulajdonosi jogokat gyakorolni. Ha azonban a privatizáció elősegíti a nemzeti jövedelem növekedését, akkor hozzájárul majd az ország polgárainak gyarapodásához is. Kelet-Európában azonban a privatizáció olyan hatalmas méreteket ölt (a termelőtőke 85 százaléka állami tulajdonban van), hogy a kormányoknak — vallják bár azt a nézetet, hogy a magánnyereség a közjóhoz is hozzájárul — az elosztás igazságosságának[3] problémájára is választ kell találniuk.

Bennünket itt az érdekel tehát, hogy megpróbálják-e explicit módon összekapcsolni az új kormányzatok a privatizáció közgazdasági céljait a kialakított új alkotmányok polgári elveivel. Mivel a legalapvetőbb polgári elv az állampolgárok absztrakt egyenlősége, a kérdés úgy merül fel számunkra, hogy a tulajdonosi jogok elosztásánál felmerül-e az *állampolgári jogon* való részesedés elve. Ez a kérdés tehát még nem arra az alábbiakban vizsgált problémára vonatkozik, hogy az egyéni vagy a kollektív tulajdonosokat részesítik-e előnyben a privatizáció során, hanem arra, hogy az egyéneket kimondottan *állampolgári* mivoltukból adódóan szemelik-e ki a nagy állami vállalatok potenciális tulajdonosainak.

Mialatt néhány kormányzat a polgári elvek érvényesítésével az állampolgároknak szándékozik adni a korábbi állami vállalatok tulajdonjogát, máshol tisztán gazdasági érvekre hivatkozva, előnyben részesítik az intézményi tulajdonosokat. Ez utóbbi esetben a magánszemélyek részt vehetnek ugyan a privatizációs folyamat néhány programjában (például a mezőgazdaságban vagy a boltokra, éttermekre stb. kiterjedő ún. kis privatizációs programban), de a nagy állami vállalatokra vonatkozó alapvető stratégia különféle szervezetek között szándékozik szétosztani a tulajdonosi jogosítványokat. A privatizációs stratégiák e dimenzió mentén tehát aszerint különböznek egymástól, hogy a folyamat részvevőinek a *magánszemélyeket (állampolgárokat)* szemeli-e ki a kormányzat, vagy a polgári elvek érvényesítéséről lemondva a *jogi személyeket* kedvezményezi a nagyarányú művelet során.

[2] Ennek a dimenziónak a kibontása során mellőzünk néhány önmagában logikus megkülönböztetési lehetőséget, mivel jelen esetben ezeknek nincs túlságosan nagy gyakorlati jelentőségük. A külföldi vagy hazai tulajdonosok megkülönböztetését is azért hagytuk el némi mérlegelés után, mert a vizsgált nemzeti privatizációs stratégiák e tekintetben nem mutatnak jelentős különbségeket. Első látásra Magyarország ugyan kivételnek tűnhet, itt ugyanis néhány stratégiai ágazat esetében a külföldiek tulajdonszerzését nyilvánosan meghirdetett módon korlátozták vagy kizárták. A gyakorlatban azonban éppen Magyarország vonzotta a legsikeresebben a külföldi tőkét: a Kelet-Európába irányuló külföldi direktberuházások felét Magyarországon valósították meg.

[3] A választott eljárásmód indoklása, illetve igazolása ennélfogva minden privatizációs stratégia lényegéhez tartozik. Bár mi ezt ebben az alpontban vetettük fel, a privatizációs lehetőségek kiválasztásához mindhárom dimenzióban szervesen hozzátartozik ennek igazolása. Szándékom itt nem az, hogy a kormányzatok által adott igazolásokról kiderítsem, ezek nem mások, mint a megtörtént események utólagos megideologizálásai vagy a megesett igazságtalanságok misztifikációi, hanem annak a bemutatása, hogy a rendszerváltás politikai viszonyai hogyan alakítják ki az igazolás sajátos módjait. E kérdésről lásd bővebben *Stark* [1991] és *Boltanski—Thevenot* [1991] írásait.

A mozgósítandó források meghatározása

A privatizációs stratégiákat aszerint is meg lehet egymástól különböztetni, hogy a résztvevők milyen forrásokat mozgósítanak a tulajdonjogok megszerzése érdekében. (Úgy is mondhatnánk, hogy mit „konvertálnak" tulajdonosi jogokra.) Nyilvánvaló, hogy elsőként a *pénzügyi eszközökre* gondolunk e dimenzió vizsgálata során. Igen ám, de Kelet-Európa átmeneti társadalmainak gazdasági szereplői nemcsak pénzkészleteik, illetve pénzformában lévő megtakarításaik alapján differenciálódnak, hanem a *pozíciójukhoz* kötődő hatalom és befolyás mértéke szerint is. Valóban, a termelőeszközök magántulajdonára vonatkozó tilalmak azt eredményezték az államszocialista társadalmakban, hogy a rétegződés nem annyira a vagyon, mint inkább a pozíciók alapján valósult meg. Éppen ezért abban a pillanatban, amikor hozzáfognak a privatizációhoz, e társadalmaknak valamit tenniük kell az államszocializmusnak a társadalmi rétegződésben megmaradt örökségével, vagyis azzal, hogy egy olyan rendszerben, amelyben az előnyök a pozíciókhoz kötődtek, nem alakult ki nagymértékű vagyon szerinti differenciálódás.

A harmadik elemzési dimenzió mentén tehát a pénzügyi eszközöket (pénzt, hitelt stb.) mozgósító privatizációs stratégiákat állítjuk szembe azokkal, ahol a résztvevők korábbi *pozícionális* előnyeiket váltják át tőkére. A pozíció és a „pozícionális tulajdon"[4] kategóriákkal kapcsolatban természetesen először az állami hivatalok jutnak az eszünkbe. Így tehát *Max Weber* nyomdokain indulunk el, de célszerűnek találjuk a hivatali pozíció kategóriáját szélesebb értelemben is használni, vagyis ezt a szervezetek széles körében elfoglalt posztokra és a helyi társadalomban betöltött szerepekre is vonatkoztatni. A pozíciók iránti érdeklődésünk azonban nem azt jelenti, hogy behatóbban kívánnánk foglalkozni a régi rendszer politikai elitjének sorsával, azzal, hogy miként próbálják politikai tőkéjüket gazdasági tőkére átváltani. Figyelmünk sokkal inkább a *gazdasági vezetőkre*, nem pedig a régi rendszer *politikai hivatalviselőire* irányul. Némely privatizációs stratégia ugyanis módot ad arra, hogy bizonyos gazdasági pozíciók birtokosai pozíciójuknál fogva előnybe kerülhessenek a tulajdonosi jogok megszerzésénél. A *menedzserek* például felhasználhatják pozíciójukat arra, hogy tényleges tulajdonossá váljanak. Ehhez hasonlóan az *alkalmazotti* részvénytulajdonosi tervezetek szintén az elfoglalt pozíciótól tennék függővé, hogy kik lehetnének a tulajdonosi jogok elosztásának kedvezményezettjei.

A három dimenzió egyes aleseteinek kombinációit az *1. ábrán* tüntettük fel. Ez módot nyújt arra, hogy megalkossuk a kelet-európai privatizációs stratégiák olyan kezdeti tipológiáját, amelyet a későbbi kutatások továbbfejleszthetnek, illetve módosíthatnak.

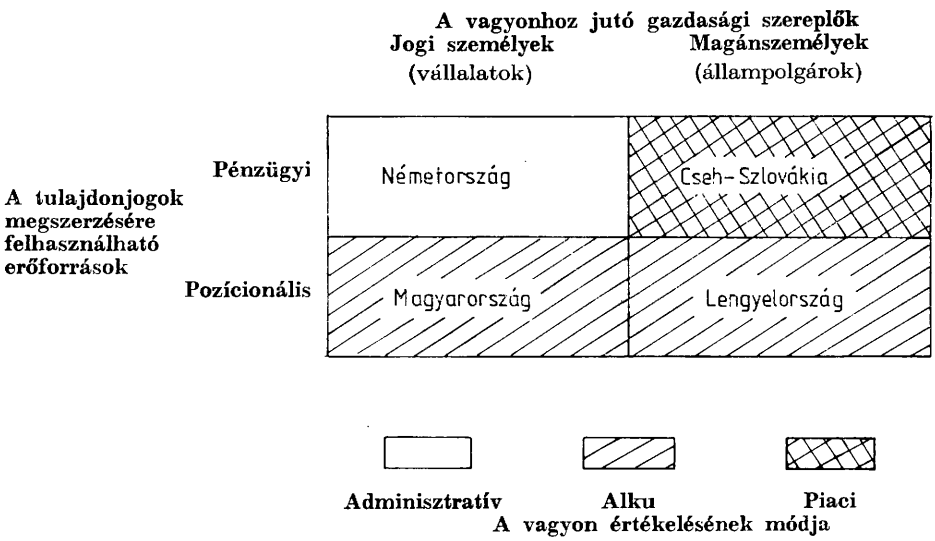
A lehetséges félreértések elkerülése érdekében a vizsgálódásunk tárgyát pontosabban körül kell határolnunk. A fenti tipológia először is a *nagy állami vállalatok* privatizációjára vonatkozik. Itt tehát nem célunk azoknak a sokszínű privatizációs módszereknek az osztályozása, amelyeket a kiskereskedelemben, a vendéglátóiparban, illetve a mezőgazdasági szövetkezeteknél alkalmaztak.[5] Az egyes

[4] Itt természetesen *Pierre Bourdieu* munkáira gondolunk, amelyekben a „tőke" különböző formáit elemezte a modern társadalmakban. Lásd például *Bourdieu* [1986] 241—258. o.

[5] Az átfogóbb vizsgálatoknak tehát a *reprivatizáció* kérdésével, illetve az ingatlanok tulajdoni rendezésével is foglalkozniuk kell. A korábbi tulajdoni helyzet visszaállítása vagy a régebbi tulajdonosok kártalanítása olyan lényeges fejlemények, amelyek a nagy állami vállalatok privatizációjának módszereire, ütemére és időzítésére is kihatnak. Különösen a reprivatizáció körüli bizonytalanság válhat komoly akadállyá, mert visszarettentheti a potenciális vevőket és így hátráltatja az állami szektor privatizációját.

1. ábra

A kelet-európai privatizációs stratégiák tipológiája



országok táblázatbeli elhelyezésével kapcsolatban azt kell megjegyeznünk, hogy itt egy-egy metszéspontra jellemző gyakorlati példát kerestünk, de távolról sem kívánjuk ezzel a kérdéses országok teljes privatizációs programjának kimerítő leírását adni. Azáltal tehát, hogy elhelyeztük az egyes országokat a táblázatunk megfelelő pontján, még nem mondtunk el mindent privatizációs kurzusuk jellemző vonásairól.[6] Harmadik megszorításunk az, hogy a tipologizálás alapjául az újonnan megválasztott kormányzatoknak azok a stratégiái szolgálnak, amelyeket működésük első időszakában (hozzávetőlegesen egy év alatt) dolgoztak ki.[7] Egy későbbi vizsgálódásnak kell majd azt kideríteníe, hogy a gazdasági szereplők közötti interakciók során hogyan módosulnak ezek a stratégiák.

[6] Magyarországon például, a politikai döntéshozók jelenlegi tervei szerint, a tulajdonviszonyok átalakításánál az intézményi tulajdonosok és a pozícionális erőforrások kerülnek előtérbe; a vagyoni elemek értékelésénél pedig az alkufolyamatok lesznek a jellemzőek. Ez azonban nem jelenti azt, hogy Magyarországon ne lennének mobilizálhatóak a pénzügyi erőforrások a tulajdonszerzés érdekében, vagy hogy például Németországban a pozícionális erőforrásokat ne lehetne mozgósítani. Ehhez hasonlóan, Csehszlovákiában és Lengyelországban állampolgári jogon lehet majd tulajdonszerzésre felhasználható utalványokhoz jutni, de ez nem jelenti azt, hogy itt az intézmények és szervezetek ki lennének zárva a privatizációs folyamat szereplői közül. Érdemes azonban felfigyelni arra, hogy Németországban és Magyarországon viszont a kormányzatok privatizációs stratégiájuk kidolgozásakor elvetették az állampolgári jogon való részesedés elvét.

[7] Némi módszertani következetlenség felfedezhető modellünkben, de ez elkerülhetetlen volt: néhány stratégia ugyanis ez idő szerint még csak a tervezőasztalon létezik, másokat azonban a gyakorlati megvalósítás tapasztalatai alapján már módosítottak is. (Az írás keletkezésének idején, 1991 júniusában, az utalványos rendszert még nem vezették be Csehszlovákiában és Lengyelországban; Magyarországon és Németországban azonban a vagyonügynökségek már hónapok óta működtek.)

Az egyes országok stratégiáinak sajátos vonásai

A Treuhandanstalt működésének tapasztalatai Németországban

A privatizációs stratégiák tipológiáját az *1. ábrán* mutattuk be. Ennek a bal felső metszetében a vagyoni elemek adminisztratív értékelését találjuk, amely a szervezeti, illetve intézményi tulajdonosok és a pénzügyi források előnyben részesítéséhez kapcsolódik. Ezeknek az elemeknek a kombinációját egyik privatizációs stratégia sem jellemzi jobban, mint a német *Treuhandanstalt* intézményének működése. Ez az intézmény egy kézben összpontosítja mindazokat a funkciókat, amelyeknek az ellátása a régió más országaiban az állami szervek egész sora — az ipari, tervezési, pénzügyi, munkaügyi és privatizációs minisztériumok — között oszlik meg. A két Németország 1990 júliusában végrehajtott pénzügyi uniója, majd az 1990. október 3-án megvalósított egyesítése után a *Treuhandanstalt* a világ legnagyobb ipari holdingjává vált. Feladata az, hogy gondoskodjon a több mint hárommillió főt foglalkoztató korábbi keletnémet állami vállalatok privatizációjáról és megfigyeléséről. Ezt a munkát az intézmény 2500 alkalmazottja végzi. A hozzávetőlegesen hétezer állami vállalatból 1991. májusáig 1670-et privatizáltak; e tekintetben a leggyorsabb előrehaladás az energiatermelésben, az élelmiszeriparban, az építőiparban, a kereskedelemben és az idegenforgalomban következett be. Az értékesített vagyoni elemek kilencven százalékát nyugatnémetek (elsősorban vállalatok) vették meg, öt százaléka a külföldi tőke, további öt pedig a korábbi vállalatvezetők tulajdonába került. A privatizáció következő szakaszának előkészítése érdekében a *Treuhand* felbontott 316 kombinátot 8500 kisebb vállalatra, amelyek hozzávetőlegesen 45 000 üzemrésszel rendelkeznek.[8]

A német privatizációs stratégiának meghatározó jellegzetessége tehát a rendkívül határozott, mondhatni agresszív problémakezelés; ennek eszköze pedig egy olyan erős bürokratikus ügynökség, amelynek majdhogynem korlátlan felhatalmazása van radikális és gyors szerkezeti változtatások végrehajtására. Annak ellenére azonban, hogy a többi kelet-európai kormányzathoz képest Németországban gyorsabban és határozottabban cselekedtek a privatizáció első szakaszában, több jel arra utal, hogy a legbonyolultabb problémák megoldása még előttük áll. Kérdéses azonban, hogy az új kihívásokra még keményebb adminisztratív eszközökkel és a változtatások ütemének további gyorsításával válaszolnak-e. Ugyanis nem lehet azt a lehetőséget kizárni, hogy a felmerülő nehézségek hatására a *Treuhandanstalt* visszafogja a változtatások tempóját, s némileg módosítja az általa alkalmazott módszereket.

Az esetnek az az iróniája, hogy éppen a nyugatnémet gazdaság ereje vált a kezdeti szakaszban a problémák forrásává, miközben mindenki azt gondolta, hogy ez a tényező a keletnémet átmenetet simábbá teszi a többi közép-kelet-európai országhoz képest. Az történt ugyanis, hogy a fogyasztási cikkek iránti drámai mértékben megnövekedett keresletet a nyugatnémet vállalatok képesek voltak kibocsátásuk növelésével kielégíteni. Meglehet tehát, hogy hosszabb távon éppen „a gazdag nagybácsi" menti meg a helyzetet, amennyiben felvásárolja a keletnémet cégeket, rövid távon azonban csak termékeivel jelent meg a szegény, fogyasztási cikkek után vágyakozó rokon piacain. A világpiacon és a nyugatnémet piacon versenyképtelen keletnémet vállalatok így versenyképtelenné váltak saját vadászterületükön is; azt kellett tapasztalniuk, hogy piacaik hetek alatt elvesztek. Megrendelések hiányában ezeknek a bukásra ítélt vállalatoknak a dolgozói gyakorlati-

[8] A *Treuhand* működésének első hónapjairól kiváló leírást ad *Schönfeld* [1991], s ugyanitt található az intézmény által a közeljövőben megoldandó bonyolult problémák átfogó elemzése.

lag munkanélkülivé váltak; formálisan megmaradhattak ugyan korábbi munkahelyükön mint részmunkaidőben foglalkoztatottak, teendőjük azonban nem, vagy alig akadt. Ha a részmunkaidős foglalkoztatás — ahogy tervezik — megszűnik, akkor egyes becslések szerint rövid időn belül 3,5—4 millió munkanélkülit fog eredményezni (*Schönfeld* [1991]). Ez az 1989-ben foglalkoztatottak létszámához viszonyítva mintegy 45 százalékos munkanélküliséget jelent.

A német közvéleményt befolyásolni szándékozó értelmiségiek egyes csoportjai a megoldást erre a problémára a nagyarányú migrációban látják. „Mindenki, aki hajlandó keményen dolgozni, találhat magának állást a mi prosperáló gazdaságunkban" — lehet tőlük hallani. Ha fel is tudná szívni a nyugati országrészbe irányuló migráció a keleti munkanélküliség tekintélyes részét, ennek katasztrofális hatásai lennének. Még az egyes politikai döntéshozók előrejelzéseinél egy nagyságrenddel kisebb mértékű migráció is a keleti tartományok emberi tőkéjének drasztikus leértékelődéséhez vezetne.

Ez a leértékelődés nemcsak a magasan képzett *egyének* tömegének elvesztéséből adódna, hanem abból is, hogy szétzilálódnának azok a *munkacsoportok*, amelyekben korábban ezek a szakemberek képességeiket hasznosították. Az, hogy ezek a munkacsoportok kénytelenek voltak egy bizonyos autonómiát és rugalmasságot kifejleszteni, nem előrelátó tervezésből adódott, hanem szándéktalan módon következett az államszocializmus viszonyaiból: az oktalan makroszintű gazdaságirányításból és a redisztributív rendszerbe illeszkedő vállalatok munkaszervezésbeli hiányosságaiból. Hogy az ebből következő anyagellátási és egyéb zökkenőket át tudják hidalni, a műhelyekben szerveződő munkacsoportok kénytelenek voltak adaptációs készségre és a rugalmas alkalmazkodás képességére szert tenni. Ezt az alkalmazkodást ugyan nem szabad idealizálni, mert egy torz helyzethez való korlátozott igazodást jelentett csak, de ennek következtében az idők során mégiscsak olyan munkacsoportok alakultak ki, amelyekben a team emberi tőkéje nagyobb volt tagjaik emberi tőkéjének összegénél. Ebben az esetben, ha egy tizenkét fős teamből kiválik két-három kulcsember, az majdhogynem működésképtelenné teszi a csoportot, s ha ez tömegméretekben játszódik le, akkor megsemmisül egy olyan potenciális erőforrás, amely a tönkrement gazdaság rekonstrukciójának alapjául szolgálhatna. Röviden, a nyugati tartományok prosperitása által kiváltott migráció enyhítheti ugyan a munkanélküliséget a keleti részben, de ez egyúttal súlyosbíthatja a szervezési nehézségeket, s hátráltathatja a keletnémet tartományokban egy dinamikus gazdaság kifejlődését.

A munkanélküliség és a súlyos gazdasági válság fontos következményekkel járhat a *Treuhandanstalt* további munkájára nézve. Ahogy egyre kritikusabbá válik a keleti vállalatok belső helyzete, úgy egyre nehezebb lesz vevőt találni a számukra. Amint azonban a munkanélküliség egy korábban sehol sem tapasztalt mértéket ér el, fokozott nyomás nehezedik az ügynökségre, hogy lassítsa a vállalatok felszámolásának az ütemét. Várható tehát, hogy több ezerre fog rúgni azoknak a vállalatoknak a száma, amelyeket se eladni, se becsukni nem sikerül, s amelyek így a *Treuhand* bürokratikus ellenőrzése alatt maradnak. Az ügynökség így arra kényszerül majd, hogy közvetlenül beavatkozzon e vállalatok átszervezésébe, s közben szubvenciókkal tartsa ezeket a víz felszínén (*Schönfeld* [1991]).

A másik oldalról sem fog azonban az ügynökségre nehezedő nyomás enyhülni, vagyis hűnek kell maradnia a privatizáció előre meghatározott menetéhez. Az ügynökség mandátuma ugyanis egy elsöprő lendületű privatizációra vonatkozik, s a szövetségi politikusok és a kormányzati hivatalnokok nem lesznek elnézőek egy olyan ügynökséggel szemben, amely a privatizálás helyett szubvencionál. Az ügynökség előljárói tehát vészjósló arckifejezéssel fogják hallgatni azoknak a beosztottaiknak a negyedéves beszámolóit, akik nem érik el a véghezvitt privatizációk tekintetében az előírt normát. A vázolt körülmények szorításában a

Treuhandanstalt valószínűleg a jelenlegi vállalati vezetőkben fogja a potenciális új tulajdonosokat felfedezni, legalábbis azokra a bajban lévő, de még helyrehozható kisebb egységekre vonatkozóan, amelyeket a nagy állami vállalatokról választottak le, vagy fognak hamarosan leválasztani. Ha ez a forgatókönyv megvalósul, akkor egyre nagyobb mértékben nyer teret a privatizálandó vagyon értékelésében az ügynökség és azon vállalati vezetők közötti alku, akik pozicionális erőforrásaik felhasználásával fognak új és kiterjesztett tulajdonosi jogosítványokat megszerezni.

Az utalványrendszer Csehszlovákiában

Az állami eszközöket tudatosan előtérbe állító német privatizációs stratégiával szöges ellentétben áll az a csehszlovák stratégia, amely leghatározottabban a Cseh Köztársaság pénzügy- és privatizációs minisztériumai által nemrégiben nyilvánosságra hozott programban körvonalazódik. Ez a program mintaszerű példája annak a privatizációs típusnak, amelyet a vagyon közvetlen piaci értékelésével, az állampolgári jogon való részvétellel és a pénzügyi erőforrások felhasználásával lehet jellemezni. Egy intézményi innováció teszi lehetővé a privatizáció sajátos vonásainak ezt a kombinációját: a nagy állami vállalatok részvényeit nyilvánosan elárverezik, s az árveréseken az állampolgári jogon kapott utalványokkal lehet részt venni.

Az utalványrendszer részleteiről 1991 júliusában fognak részletes tájékoztatást adni, de a program fő vonalait az illetékes minisztériumok már nemrégiben körvonalazták. A csehszlovák gazdasági kormányzat által elkészített program szerint több mint ezer nagy állami vállalat részvényeinek ötven százalékot meghaladó hányadát értékesítik az utalványrendszer segítségével. Minden 18. évét betöltött csehszlovák állampolgár ezer „beruházási pontot" érő utalványt fog kapni. Ezekért a beruházási pontokért lehet majd azoknak a vállalatoknak a részvényeit megszerezni, amelyeket bevonnak az utalványos privatizáció keretei közé. Az állampolgárok ugyan minden megkötés nélkül kapják meg ezeket az utalványokat, a nyilvános árveréseken azonban csak akkor használhatják fel ezeket, ha előzőleg kétezer korona regisztrációs díjat befizetnek, ami egy ipari munkás félhavi átlagkeresete körül mozog. A csehszlovák illetékesek azért dolgoztak ki egy olyan utalványrendszert, amely az állampolgári jogon való részesedést a pénzügyi erőforrások bevonásával kombinálja, mert hangsúlyozni akarták, hogy az utalványrendszer keretei között megszerzett részvények nem az állam ingyenes ajándékai; egyben ez a megoldás alkalmas a kockázat jelzésére és a részvénytulajdon iránt komoly érdeklődéssel nem rendelkezők kiszűrésére is.

Az utalványok részvényekre való átváltásának gyakorlati folyamata, mint majd látni fogjuk, meglehetősen bonyolult. (A csehszlovák hatóságok nagy felvilágosítási kampányt terveznek; ennek segítségével ismertetik majd meg a lakossággal a program fő elveit és a lebonyolítás körülményes részletkérdéseit.) A program végrehajtásának első lépcsőjét 1992 februárra tervezik. Erre az időre a privatizációs minisztérium kijelöli azokat a vállalatokat, amelyek részvényei árverésre kerülnek. A minisztérium megállapítja minden vállalat részvényeinek induló árát is. Az árverés elveinek a megértéséhez fontos tudni, hogy ez az „ár" nem pénzben, hanem *a beruházási pontok*ban lesz kifejezve. Más szóval: az állam megállapítja a beruházási pontoknak azt a mennyiségét, amelyért egy többlépcsős folyamat első fordulójában egy-egy vállalat részvényét elcserélni hajlandó. Egy jól menő vállalat részvénye például 200 pontról indulhat, miközben egy gyengélkedő vagy bizonytalan jövővel rendelkező cég részvényének kezdeti értéke elképzelhető, hogy csak tíz pont lesz. Az árverés első fordulójában az egyik állampolgár dönthet tehát úgy, hogy a rendelkezésére álló ezer beruházási pontért megveszi az

előbbi vállalat öt darab részvényét, miközben valaki más az utóbbi vállalat száz darab részvényét tekintheti kedvezőbb befektetésnek. Mód lesz azonban a portfólió diverzifikálására is, vagyis meg lehet venni több vállalat részvényeit is, amelyek különböző induló árral kerülhetnek be az árverési folyamatba.

A vagyontárgyak értékelési elveinek megértéséhez azt is fontos tudni, hogy az árverést több menetben lezajló iteratív folyamatként készülnek megvalósítani. A szövetségi minisztériumok közgazdászainak ugyan el kell végezniük a vállalatok teljesítőképességének a hozzávetőleges felmérését ahhoz, hogy a részvények induló árát megállapíthassák, a beruházási pontokban kifejezett végső árat azonban ezen a szimulált piacon (a későbbi valóságos piachoz hasonlóan) a részvények keresletének és kínálatának a viszonya fogja meghatározni. Úgy tűnik, *Vaclav Klaus*nak és pénzügyminisztériumi csapatainak a fejében a *walrasi modell árverezője* jár.[9]

Az árverező (valójában egy számítógépes hálózat) regisztrálja azokat a beérkező ajánlatokat, amelyek az induló áron egy-egy vállalat részvényeinek megvételére vonatkoznak. Az árutőzsdétől (illetve az ingatlanok vagy műtárgyak eladásánál alkalmazott szokásos árveréstől) eltérően, az adott menetben nincs mód arra, hogy az állampolgárok a részvényekre licitáljanak. Az első menet végén az árverező különválasztja azokat a részvényeket, amelyeknél a kereslet meghaladta a kínálatot a másik csoporttól, ahol fordítva alakultak a dolgok. Az állam mint eladó azután elfogadhatja az első menetben megtett ajánlatokat, de dönthet úgy is, hogy felemeli vagy leengedi az adott részvény árát a két héttel később sorra kerülő újabb fordulóra. A licitálás így három vagy négy fordulóból állna, s egy-egy vállalat esetében akkor fejeződne be, amikor az állam elfogadja a részvények megvásárlására vonatkozó ajánlatokat. A program kidolgozóinak jelenleg az az elképzelése, hogy el kell fogadni az ajánlatokat, amennyiben egy adott részvény iránt kisebb a kereslet, mint a kínálat (az árverésre bocsátott részvények száma), s meg kell emelni az árat a következő fordulóra az ellenkező esetben.

Az utalványrendszerrel kapcsolatban még több részletkérdés tisztázásra vár.[10] A program technikai és politikai problémáinak boncolgatása helyett azonban a figyelmünket azoknak a *fő elveknek* az értékelésére fordítjuk, amelyek ezt a programot a csehszlovák privatizációs stratégia fontos és jellegzetes elemévé teszik.

Először is, a csehszlovák vezetésnek láthatóan az a fő célja, hogy minél gyorsabban létrehozzon egy szabályszerű részvénypiacot, amelyen a korábbi állami vállalatok részvényeinek tekintélyes hányada forog, s e cél érdekében alkalmaz kezdetben szimulált piacot.[11]

Az a kérdés tehát, hogy vajon a „beruházási pontok" a részvények valódi értékét vagy legalábbis a *viszonylagos* értékét helyesen jelzik-e, teljesen mellékes,

[9] Az árverezésnek a *Klaus* által javasolt módja valamelyest emlékeztet arra az *Oscar Lange*-féle eljárásra is, amely egy szocialista gazdaság *szimulált piacán* az árak kialakítására szolgálna.

[10] Kérdés például, hogy az állam az árverésre kerülő vállalatok részvényeinek hány százalékát tartja vissza, s hogyan fogja ez az arány befolyásolni a licitálás folyamatát. Milyen következményei lehetnek azoknak az alkalmazható kritériumoknak, amelyek szerint az állam elfogadja az ajánlatokat, illetve módosítja az árat? Vagy mi történik akkor, ha olyan csekély a társadalmi érdeklődés, hogy gyakorlatilag minden részvényt aluljegyeznek? Egy 1991 elején megtartott közvélemény-kutatás erre utal: a licitálásban való részvétel iránti érdeklődés nagyon alacsony volt (*Altmann* [1991]).

[11] Mivel az utalványrendszer komplikált és költséges, a csehszlovák vezetés az említett cél elérése érdekében szemlátomást még azt is vállalja, hogy a részvények magánkézbe juttatásának magasak lesznek a *tranzakciós költségei*. Feltételezi ugyanis, hogy az ilyen módon végrehajtott privatizáció később gyorsan csökkenti a működő gazdaság tranzakciós költségeit. Ehhez a kérdéshez lásd *Stark* [megjelenés alatt].

hiszen az utalványrendszer elsődleges célja a részvények magánkézbe juttatása, és ezzel szabad adásvételük lehetővé tétele.[12] Az árverési szisztéma kidolgozói szerint éppen a részvények szabad adásvétele[13] fog majd gondoskodni a vagyon reális értékeléséről. Éppen emiatt, s nem elsősorban a fizetendő regisztrálási díjra való tekintettel kell a csehszlovák privatizációs stratégiát a vagyon piaci értékelésével és a pénzügyi erőforrások mozgósításával jellemezni.[14]

Másodszor: azzal, hogy az utalványrendszer megvalósításának következtében az értéktőzsde válik a csehszlovák tőkepiac fő elemévé, ez a fejlődési irány az angolszász mintát követi. Angliában és Amerikában ugyanis elsősorban az értékpapírpiac szolgál a beruházási források összegyűjtésére; a japán és a német rendszerben ezzel szemben a bankoknak jut a főszerep a vállalatok tőkeellátásában és ellenőrzésében.

Harmadszor: a csehszlovák vezetés láthatólag kész elfogadni a tulajdon viszonylag nagymértékű szóródását a privatizációs folyamat kezdeti szakaszában annak a reményében, hogy a későbbi tőzsdei tranzakciók során úgyis végbemegy a közepes méretű vállalatok tulajdoni koncentrációja. A tervezet néhány ismertetett vonása (bizonyos vállalati kör részvényeinek alacsonyan megállapított induló ára, valamint a kínálati túlsúly esetén az ajánlatok elfogadása) arra vall, hogy a csehszlovákok várakozásai szerint néhány vállalkozó szellemű személy gyorsan felvásárolja ezeknek az olcsó részvényeknek a cégek irányításához szükséges mennyiségét. Egy másik vállalatcsoport esetében azonban a központi gazdaságirányítók feltehetőleg bíznak a vállalati vezetők képességeiben, és ezért inkább elviselik a szétszórt részvénytulajdon — erős menedzseri kontroll kombinációját, amit a magas szinten megállapított induló részvényárak fognak eredményezni.[15]

Az utalványrendszernek ez a vonása nyilvánvalóan a rendszerrel szembeni várható menedzseri ellenállás mérséklését célozza. A jól menő vállalatok hatékony érdekérvényesítésre képes menedzsereit ugyanis meg lehet nyugtatni azzal, hogy vállalataik részvényei előreláthatólag sok kézben fognak megoszlani, s így a priva-

[12] Arra a problémára, hogy vajon az állampolgárok fognak-e rendelkezni a szükséges piaci információkkal, a cseh stratégáknak szintén van piaci megoldásuk. Ha ugyanis a kockázatvállaló befektetőknek több és megbízhatóbb információra van szükségük, akkor ez a kereslet fellendíti az információgyűjtés és -értékesítés üzleti ágazatát, úgyhogy a bróker-, a piacelemző stb. cégek gondoskodnak majd a tőkepiac zavartalan működéséről.

[13] A piacon fellépő spekulánsoknak pedig a hivatalos álláspont szerint nem megvetésben, hanem bátorításban kell részesülniük. De kiknek lesz pénzük a csehszlovák társadalomban ahhoz, hogy a létrehozandó tőzsdén spekuláljanak? A prominens helyet közöttük természetesen a korábbi kommunista funkcionáriusok és a feketepiac cápái fogják megszerezni. A csehszlovák privatizációs stratégia tervezői ehhez leplezetlen cinizmussal viszonyulnak: „Bizonyos, hogy itt megjelennek a piszkos pénzek is — nyilatkozta Tomas Jezek cseh privatizációs miniszter —, de a pénz tisztára mosásának az a legjobb módja, ha hagyjuk, hogy befektessék azt". (New York Times, 1991. január 27. 10. o.)

[14] Az utalványrendszer csehszlovák kidolgozói remélik, hogy a szimulált piac elősegíti a valóságos piac kifejlődését. Az állampolgároknak legalább egy csoportját az utalványos piacon hozzá lehet szoktatni az „adásvételhez", s így be lehet később őket vonni a *piaci játékba.* (A lengyel eset kapcsán egy egészen más koncepcióval fogunk a következőkben megismerkedni, s ez majd jól megvilágítja a csehszlovák megoldás sajátos vonásait.) Azt a kérdést persze, hogy a tőzsde intézményei létrehozhatók-e egyáltalán a fenti módon, a gyakorlati próba fogja eldönteni.

[15] Maradt végül a lista alján elhelyezkedő vállalatok csoportja, amelyek részvényeikért senki sem lesz hajlandó beruházási pontjait elcserélni. Itt az állam az elé a nehéz döntés elé kerül, hogy vagy bezárja, vagy állami irányítás alatt működteti tovább ezeket. Ha nem akadnak vevők, az mindenesetre kemény érvnek fog számítani a vállalat felszámolása mellett.

tizációnak ez a módja nem irányul ellenük.[16] A legjobbak és a legrosszabbak között elhelyezkedő széles vállalati csoport menedzsereinek ellenállásával is számot vetettek valószínűleg a program kidolgozói, de úgy tűnik abban reménykednek, hogy a viszonylag gyors tulajdoni koncentráció révén hamarosan az új tulajdonosok ellenőrzése alá kerülnek e cégek.

Általános vagyonjuttatás és alkalmazotti részvénytulajdon Lengyelországban

A lengyel privatizáció története Gdanskba vezet vissza, ugyanoda, ahol Kelet-Európa első független szakszervezete megszületett. Gdansk ugyanis nemcsak a Szolidaritást s annak legnevesebb vezetőjét adta az országnak, aki jelenleg a Lengyel Köztársaság elnöke, hanem ugyanitt van a lengyel neoliberalizmus szülőhelye. A nyolcvanas évek közepén, amikor a varsói és a budapesti entellektüelek kávéházi vitákat folytattak, fiatal magánvállalkozók és vidéki értelmiségiek egy csoportja Gdanskban megalakította a Liberális Klubot. Összejöveteleiken terítékre kerültek a tulajdonprobléma legfontosabb elméleti kérdései. A gyakorlati kérdésekben tapasztalatokat szerzett vállalkozókból s organikus értelmiségükből alakult Liberális Kongresszus — ez a kicsi, de hallatlanul befolyásos párt — vezetők egész sorát adta az országnak. *Walesa elnök* kormányának számos tagja mellett közéjük tartozott *Leszek Balcerowicz* pénzügyminiszter és *Jan Krzysztof Bielecki* miniszterelnök is.

A lengyel privatizációt természetesen nem Walesa liberálisai, hanem *Jaruzelski* kommunistái kezdték meg. Az 1989-es hatalmi vákuum időszaka alatt számtalan volt apparatcsik szerzett magának tulajdonjogot olyan kedvező perspektívával rendelkező cégekben, amelyeket a volt állami vállalatokról hasítottak le. (A köznyelv őket ott is ejtőernyősöknek hívja.) A liberálisok ekképpen olyan időszakban kerültek hivatalba, amikor a közélet széltében-hosszában visszhangzott a „nómenklatúra-kapitalisták" botrányaitól. A tulajdonreform ennélfogva sürgető teendővé vált, s a Mazowiecki-kormány meg is hirdette a tiszta módszereket alkalmazó privatizáció programját. Ennek középpontjában a brit mintát követő nyilvános részvénykibocsátások sorozata állt, ami a tervezet elkészítői szerint a külföldi tőkét is az országba vonzotta volna. A külföldi beruházók azonban inkább Magyarország és (más okokból adódóan) Kelet-Németország felé fordultak, s számottevően a nyilvános részvénykibocsátások sem csökkentették a nagyvállalatokban az állami tulajdon részarányát. A privatizációs minisztérium első évi tevékenykedésének — néhány jelentősnek nem mondható vállalat külföldieknek való eladásától eltekintve — fő eredménye a felszámolás révén történő privatizáció volt, ami a célokat tekintve kétes sikernek számít. A 160 felszámolt vállalat vagyonát egy kivételtől eltekintve az adott vállalat vezetőinek és alkalmazottainak adták bérbe (*Szomburg* [1991]).

Választási kampányának során *Walesa* ígéretet tett a rendszerváltás „felgyorsítására", s megválasztása után a privatizációs miniszterévé kinevezett *Janus Lewandowski*t bízta meg egy átfogó privatizációs program kidolgozásával.[17]

[16] Mivel a menedzserek számára nem közömbös a vállalatuk részvényeinek induló ára, várható, hogy a vagyonértékelés első szakaszában erőteljes alkudozásra kerül sor köztük és a minisztériumi illetékesek között. Ennek a bekövetkezése azonban nem jelenti azt, hogy a csehszlovák utalványrendszert más privatizációs típusba kell majd sorolnunk, az induló ár megállapítása ugyanis csak az első lépés, amely a folyamatot mozgásba lendíti. E folyamat végeredményeként kifejlődő értékpapírpiacon fog majd végbemenni a vagyon tényleges felértékelése.

[17] *Lewandowski* és *Jan Szomburg* — mindketten gdanskiak, utóbbi jelenleg a piacosítással és a tulajdonreformmal foglalkozó kutatóintézet igazgatója — már 1988-ban kidolgoztak egy tervezetet a vállalati részvények szétosztásáról (*Lewandowski—Szomburg* [1989] 63—81. o.).

A fiatal reformerek két akadállyal találták magukat szemben. Az első az eredetük szerint szintén gdanski munkástanácsok megélénkült aktivitása volt, amelyek 1989 után elérkezettnek látták az időt az alkalmazotti részvénytulajdonra vonatkozó terveik valóra váltására.[18] A másik akadály az volt, hogy a megtakarítások csak csekély részét tették ki a nagy állami vállalatok tőkeértékének. Ezt a helyzetet Lewandowski úgy jellemezte, mielőtt még hivatalos programmá vált volna álláspontja, hogy „a privatizáció során egyesek, akik se azt nem tudják, ki a valódi tulajdonos, se azt, mi a valódi értéke a tulajdonnak, eladják azt másoknak, akiknek viszont semmi pénzük sincs." (*Szomburg* [1991]).

Az átfogó privatizációs program részleteit még nem hozták hivatalosan nyilvánosságra (még tart az egyeztetés ezen tanulmány megírásának időpontjában az elnök, a kormányfő és az illetékes minisztériumok között), de a program fő vonalainak ismertetése már nem minősíthető elhamarkodottnak.

Ennek első lépcsőjében 400 lengyel vállalat kerülne új tulajdonos kezébe. A program figyelembe veszi a munkástanácsok követeléseit is: a dolgozók ellenszolgáltatás nélkül meg fogják kapni privatizált vállalatuk részvényeinek tíz százalékát. Megtakarítások és hitel hiányában a dolgozók tehát pozicionális erőforrásukat használhatják fel tulajdonszerzésre, azt, hogy az adott vállalatnál alkalmazásban vannak.[19]

A privatizációs program középpontjában azonban Lengyelországban is a részvényekre beváltható utalványok állnak, amelyek minden állampolgárt megilletnek. Határozott eltérésnek minősíthető a csehszlovák modelltől az, hogy Lengyelországban nem kell regisztrációs illetéket fizetni ahhoz, hogy valaki végül is részvényekhez juthasson. Ezzel a jelzéssel — s a programmal kapcsolatos minden megnyilatkozásával — a lengyel kormányzat azt kívánja nyomatékosítani, hogy a polgárok ellenszolgáltatás nélküli ajándékot kapnak az államtól.

További eltérések is kimutathatók: a csehszlovák megoldással szemben a lengyel állampolgárok nem válthatják be utalványaikat közvetlenül a privatizált vállalatok részvényeire. Itt ugyanis vagyonkezelő cégeket iktatnak közbe, s az állampolgárok egyik vagy másik ilyen cég részvényeire cserélhetik ki utalványaikat. A privatizált vállalatok részvényeit azután e vagyonkezelő cégek szerezhetik meg a hozzájuk került utalványokért, szabad kiválasztás vagy kijelölés alapján. Ilyen vagyonkezelő a jelenlegi javaslat szerint nem több, mint tíz nagy tapasztalattal rendelkező külföldi vállalat lehetne.

A vagyonkezelő cégek tulajdonképpen sok nagyvállalat holdingjaként funkcionálnának, de nem az angolszász nyugdíjalapok és befektetési társaságok mintájára, amelyek csak közvetett módon — részvényeik piaci eladásán, illetve megvételén keresztül — befolyásolják a vállalatokat. A program megalkotóinak elképzelése szerint a vagyonkezelő cégek aktív és agresszív menedzsmentet valósítanának meg, vagyis részt vennének az ellenőrzésük alá került vállalatok üzletpolitikájának és stratégiájának a kialakításában (*Lewandowski—Szomburg* [1990]). Ha tehát Csehszlovákia az angol—amerikai mintát látszik követni, úgy Lengyelország a német, illetve japán modell megvalósítására törekszik.

[18] A munkástanácsok tulajdonszerzési törekvései azzal függnek össze, hogy bizonyos értelemben erős érdekérvényesítési képességgel rendelkeznek, más tekintetben azonban gyengék. A kérdés kitűnő elemzését adja *Dabrowski—Federowics—Levitas* [1990].

[19] Arról a kérdésről még vita folyik, hogy a tulajdonosi átalakulás után fel kell-e oszlatni a munkástanácsokat. Ha erre sor fog kerülni, akkor ezzel a munkásoknak a megszerzett explicit tulajdonosi jogokért cserébe fel kell áldozniuk az átmeneti időszakban kiharcolt implicit jogaikat, amelyekre a szervezeti szintű érdekérvényesítésben támaszkodhattak. A döntést e kérdésben azonban még kemény alkudozás fogja megelőzni.

A lengyel programnak a fentieken kívül is vannak olyan jellemzői, amelyek még jobban erősítik a cseh és a lengyel utalványrendszer közti különbséget. A lengyel hivatalos személyek és szakértők felhívják például arra a figyelmet, hogy a fejlődés jelenlegi fokán a rendszert még nem lehet „nyílttá" tenni, vagyis az állampolgárok cselekvési lehetőségei eleinte (ez minden bizonnyal több évet jelent) arra korlátozódnának, hogy a program eredményeinek egy részét osztalék formájában felvehetnék a pénztárban. Valószínűleg az infláció elkerülését szolgálja az a megkötés, hogy az állampolgárok nem tőkésíthetik részvényeiket azok nominálértéken való beváltása révén, s további korlátozás, hogy nem vihetik át utalványaikat az egyik vagyonkezelő cégtől egy másikhoz. Ha az állampolgárok nem pártolhatnának át a magasabb osztalékot fizető vagyonkezelő cég részvényeihez, akkor e cégek nem lennének kitéve a részvénypiac fegyelmező erejének. Emiatt a privatizációs programnak magában kell foglalnia egy jó kidolgozott ösztönzőrendszert, amellyel a vagyonkezelő cégeket a kitűzött célok érdekében mozgósítani lehet. A program nyilvánvalóan arra a feltételezésre épül, hogy ha a korábbi állami vállalatok vezetői a vagyonkezelő cégek külföldi menedzsereinek irányítása alá kerülnek, akkor ők majd kikényszerítik a megfelelő teljesítményt. A lengyel privatizáció irányítóit tehát a cseheknél szemlátomást jobban nyugtalanítják a szétszórt tulajdon lehetséges következményei, ezért az utalványrendszernek olyan formáját dolgozták ki, amely az állampolgároknak juttat ugyan tulajdonosi jogokat, de a vállalatok feletti ellenőrzést szervezetek kezébe adja, s rendkívüli mértékben koncentrálja.

A csehszlovák programmal szemben a lengyel elképzelés átfogóbb ugyan abban az értelemben, hogy az állampolgárok egyik csoportját sem zárja ki a részvételből, e részvétel azonban itt majdnem tökéletesen passzív. Azon kívül, hogy osztalékot kap utána, Lengyelországban az állampolgár belátható ideig nem tehet semmit a részvényével.

Mire jó egyáltalán ez az utalványrendszer? Arra, hogy egy átpolitizált társadalomban *külföldi* vállalatok kezébe lehessen adni a vagyonnal való gazdálkodást, amelyek agresszív módszereikkel feltehetően áttörést fognak elérni e tevékenység hatékonyságában. Egyetlen lengyel politikus vagy állami hivatalnok sem merne azzal az ötlettel előállni, hogy nyiltan ajándékozzák oda a lengyel vállalatokat külföldi vagyonkezelő cégeknek. Ehelyett a tulajdonosi jogokat *politikai és jogi értelemben az állampolgárokra ruházzák át, az állampolgárok tulajdonával való sáfárkodást* azonban hozzáértőnek tartott menedzserek kezébe kívánják adni. A lengyel utalványrendszer nem fog „népi kapitalizmust" kialakítani abban az értelemben, hogy sok millió polgár aktív beruházóvá válna, s élénken követné a piac hullámzásait. A programtól megalkotói ehelyett azt várják, hogy népszerűvé tegye a lengyel állampolgárok körében a kapitalizmust, amely akár a tulajdon feletti valódi rendelkezés messzemenő koncentrációjával is járhat.

Vállalati kereszttulajdonlás Magyarországon

Elérkeztünk privatizációs tipológiánk negyedik, Magyarország által reprezentált metszéspontjához; ezt az alkujellegű vagyonértékelés, a szervezetek (vállalatok) tulajdonossá válása és a pozicionális erőforrások felhasználása jellemzi. Bár Magyarországon az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) olyan centralizált szerv, amelynek megvan a szükséges törvényhozási felhatalmazása és a jól kiépített hivatali apparátusa a privatizációs folyamat minden részének a közvetlen felügyeletére és ellenőrzésére, Németországgal ellentétben itt a vagyonértékelés mégsem adminisztratív módon történik. Magyarországon emellett, igaz még csak embrionális formában, de már értéktőzsde is létezik, ahol egyes vállalatok részvényei forognak; a vagyon értékelésében azonban a piaci mechanizmus nem játszik olyan

meghatározó szerepet, mint amit a csehszlovák tervezet előirányoz. Minthogy a magyar eset az adminisztratív és a piaci vagyonértékelés szélső pólusai között helyezkedik el, ezt az *1. ábrán* az „alkuval" megjelölt kategóriába soroltuk; ez a maradékelv alapján megalkotott kategória azonban nem tudja pontosan érzékeltetni a magyar hatóságok által megvalósított vagyonértékelés intézményi sajátosságait. Mint majd látni fogjuk, a nagy állami vállalatok által kezdeményezett „spontán" privatizációk esetében az alkujellegű vagyonértékelés valóban az uralkodó módszer. Ha azonban a vagyonértékelés az ÁVÜ-n belül történik, s különösen azoknak az igazi nagyvállalatoknak az esetében, amelyeket az ügynökség külföldieknek való eladásra szemelt ki, a vagyonértékelés jellegét a magyarra nehezen lefordítható *relational contracting* meghatározással lehetne pontosabban leírni. (Erre még visszatérek.)

Hivatalba lépése után néhány hónappal az Antall-kormány az ellenzék kritikájának hatására magáévá tette az ellenzéknek a „privatizáció privatizálására" vonatkozó javaslatát. Ennek a módszernek a legfontosabb vonása, hogy a nagy állami vállalatok privatizációjában kulcsszerepet kaptak a multinacionális beruházási bankok és a vezető nyugati tanácsadó cégek. Amikor az ÁVÜ kijelölte a privatizáció „első ütemében" részt vevő húsz vállalatot, ezzel együtt felhívta a külföldi beruházási bankokat és tanácsadó cégeket, hogy tegyenek általános ajánlatot az ügynökség számára, amelyben egy-egy vállalat vagyonának értékelését, hitelezésének megoldását és a vevők kiválasztását ismertetik. A Vagyonügynökség tehát tulajdonképpen tendert írt ki minden egyes érintett vállalat privatizációjának menedzselésére, azzal, hogy a tender nyertesét a végső eladási ár meghatározott százalékával fogja kompenzálni. Az ÁVÜ tehát nem közvetlenül maga intézte a vállalatlok értékesítését, ehelyett eladta a privatizációjuk menedzselésére vonatkozó fe hatalmazását.

A beruházási bankok ésga tanácsadó cégek tucatjai válaszoltak a felhívásra, úgyhogy a Vagyonügynökséö több szobájában embermagasságú halmokat alkottak a beérkezett ajánlatok k tegei. Közöttük voltak olyan nemzetközileg elismert cégek (Solomon Brothers, Goldman Sachs, Barclays, Price Waterhause, Coopers and Lybrand és mások), amelyek nyolc vagy még több tenderre nyújtottak be pályázatot. Mindegyik úgy gondolta, ajánlatának előnyös vonásait mérlegre téve, több vállalat privatizációját is rábízzák. Amikor azonban mindössze három hét elteltével az ÁVÜ nyilvánosságra hozta döntését, világossá vált, hogy a partnerek kijelölésében nem az ajánlatok alapos áttanulmányozása játszotta a döntő szerepet, hanem a partnerek számának a maximalizálása: a húsz magyar vállalat privatizációjára húsz vezető bankot, illetve tanácsadó céget kértek fel.

A legutóbbi időben világossá vált, hogy közülük kerülnek ki azok a külföldi partnerek, amelyekkel az ügynökség tartós kapcsolatot épít ki. A későbbi tenderek odaítélésénél, sőt még a privatizálandó vállalatok kiválasztásánál is, az ÁVÜ szorosan együttműködik azokkal a külföldi partnerekkel, akikkel az első fordulóban pozitív tapasztalatokat szerzett. Az ajánlattételre való felhívások a későbbiekben már nem annyira nyíltak, mint az első fordulóban; egy-egy magyar vállalat privatizációjára vonatkozóan az ÁVÜ esetenként már csak néhány nemzetközi céget kér fel elképzeléseinek kifejtésére. S bár bizonyítékaink erre nincsenek, nem zárhatjuk ki annak a lehetőségét, hogy a privatizációban közreműködő külföldi partnereket egyes esetekben már a tenderek nyilvános kiírása előtt kiválasztják.

Célunk azonban itt nem az, hogy denunciáljuk az ÁVÜ és a külföldi partnerei közötti „túlságosan meghitt" kapcsolatokat. Éppen ellenkezőleg, közgazdaságilag racionálisnak bizonyulhatnak olyan szerződések, ahol mindkét fél nemcsak az adott ügylet konkrét feltételeire alapozza számításait, hanem tekintettel van a partnerével kapcsolatos múltbeli tapasztalataira és a jövőben várható további együttműködésre is. Ez az, amit angol műszóval *relational contracting*nak nevez-

nek, s ez mindkét partner számára lényegesen több információ megszerzését teszi lehetővé, mint az alkalomszerű piaci tranzakciók. A Vagyonügynökség például sokkal mélyebb és jobb információkhoz juthat ezáltal a tőkepiacok működéséről, a nemzetközi beruházókról, a külföldi vállalatok termelési és marketingstratégiáiról, mintha esetről esetre nyílt verseny alapján ítélné oda a privatizáció lebonyolítására való jogot az éppen legjobb feltételeket ígérő külföldi cégnek.[20] Meg kell még említeni a tranzakciós költségek csökkenését is, hiszen a Vagyonügynökségnek nem kell az ajánlatok tömegével foglalkoznia, illetve ha túl sok partnerrel dolgozna, az is növelné a költség- és időráfordítását.

Nem szabad azonban figyelmünket túlságosan az ÁVÜ tevékenységére koncentrálnunk, mert bár az ügynökségnek törvényes felügyeleti joga van a privatizációs folyamat felett, a nagy állami vállalatok tulajdonosi átalakításának döntő részét nem ez a hivatal kezdeményezi. Éppen ellenkezőleg, az átalakulást Magyarországon a *decentralizált tulajdonosváltás* jellemzi. A tranzakciók komplikációira és a résztvevők körére vonatkozó bizonyos leegyszerűsítésekkel a tipikus esetet a következőképpen lehet leírni. A hatalmas adósság, a csökkenő eladások, illetve a fenyegető csőd nyomása alatt — a jobb vállalatok esetében a tulajdonosváltás megelőzése vagy a minisztériumoktól való függőség lazítása érdekében — a vállalat vezetői elhatározzák, hogy élnek a jogszabályok nyújtotta lehetőségekkel, amelyek megengedik, hogy állami vállalatok részvénytársaságokat és korlátolt felelősségű társaságokat alapítsanak. Hogy tisztábban lássunk, a tipikus esetben az állami vállalat nem alakítja át önmagát részvénytársasággá,[21] a vállalat vezetői ehelyett felbontják a szervezetet számos különálló részre. (Ennek során gyáregységek, tevékenységi körök, részlegek vagy akár üzemi gyártósorok válhatnak külön.) Az új egységek formálisan függetlenné válnak: önálló jogi személyként külön-külön jegyzik be ezeket, saját igazgatótanácsuk és könyvviteli mérlegük van. Az igazán érdekes kérdés persze az, hogy kinek a tulajdonába kerülnek ezeknek az új egységeknek a papírjai. A budapesti cégbíróság számítógépes adatnyilvántartása szerint, a nagy állami vállalatok által létrehozott bolygóvállalatoknak az ellenőrzést biztosító tulajdonhányada túlnyomórészt maguknak az anyavállalatoknak a kezében van.[22] Ezeknek a kváziönálló szervezeti egységeknek a megjelölésére a vállalati kft. (vkft.) megjelölést használom.[23]

[20] Arra a jogos ellenvetésre, amely tekintettel a magyar hatóságok eljárásmódja és néhány fejlődő ország tőkepiaca közti erős hasonlóságra, kétségbe vonja, hogy lehet-e itt egyáltalán piacról beszélni, két érvvel is felelhetünk. Először is tekintetbe kell venni e szerződések *folytatólagos természetét*, amiről még szó lesz. Ezek a megfigyelések másodszor, arra indítottak néhány kutatót, hogy alaposabban szemügyre vegyék a nyugati piacgazdaságok tőkepiacának megfelelő szegmentumait, s ott hasonló jelenségeket találtak (lásd például *Joel Podolny* Ph. D. disszertációját, amelyet a Harvard Egyetem Szociológia Tanszékére nyújtott be. Ebben a különösen figyelemre méltó elemzésben a szerző a beruházási bankok világában kialakult személyes kapcsolatok hálózatait vizsgálja). Mindazonáltal vannak ennek a piacnak olyan intézményi sajátosságai, amelyek érdemessé teszik, hogy valamilyen fogalmi megkülönböztetést is alkalmazzunk a magyar és a csehszlovák eset között, amely utóbbi, mint tudjuk, az árverésre épül.

[21] Egy ilyen átalakítás az 1989-es átalakulási törvény értelmében a benne lefektetett elvek szerinti átfogó előkészítést tenne szükségessé, s a folyamatba közvetlenül bekapcsolódna az Állami Vagyonügynökség is.

[22] Köszönettel tartozom *Neumann László*nak és *Voszka Éva*nak ezért az információért.

[23] Ez az elnevezés nem a szerző találmánya, hanem azoktól a munkásoktól származik, akikkel 1990 januárjában *Lukács János*sal együtt interjúkat készítettünk. A vkft. rövidítéssel a munkások a vgmk.-ra, egy korábbi időszak hibrid szervezeti formájára utaltak, pontosabban arra, hogy a vgmk.-hoz hasonlóan a vkft.-k is csak korlátozott autonómiával rendelkeznek. A vgmk.-ról mint az új szervezeti formák előfutárjáról lásd *Stark* [1989].

Ezekben a leányvállalatokban azonban az anyavállalaton kívül rendszerint mások is rendelkeznek tulajdoni részesedéssel. Az alapítók között tipikus esetben megtaláljuk a vállalat csúcs- és középvezetőit, s ritkábban a legképzettebb munkásokat is. Az ő tulajdoni részesedésük azonban általában nem olyan magas, hogy itt a vállalatvezetők tulajdonossá válásáról (managerial buyout) beszélhetnénk. A magánszemélyeknél nagyobb tulajdoni részesedéssel rendelkeznek ezekben a leányvállalatokban más részvénytársaságok és kft.-k, amelyek egyes esetekben ugyanahhoz az anyavállalathoz tartoznak, gyakoribb azonban, hogy a vállalathoz beszállítóként vagy vevőként kapcsolódó cégek leányvállalatai szereznek részesedést (*Voszka* [1990], [1991*a*], [1991*b*], *Móra* [1991]). A külső tulajdonosok közül azonban a bankok számítanak a legjelentősebbeknek. Minthogy a vállalati átszervezések jelentős része az adósságok felhalmozódása miatt vált szükségessé, a rendezés során a hitelezők (ezek nagyobb részt állami tulajdonban levő kereskedelmi bankok vagy más pénzintézetek) kintlévőségeiket tulajdoni részesedésre váltották át.

Melyik hát a leggyorsabban terjedő tulajdonforma a magyar gazdaságban?[24] Ennek a tulajdonformának a meglehetősen körülményes meghatározása a magyar gazdaság gubancos intézményi viszonyait tükrözi: a korlátolt felelősségű társaságok más korlátolt felelősségű társaságok tulajdonát képezik, ez utóbbiaknak olyan részvénytársaságok, nagyvállalatok, bankok a tulajdonosai, amelyek maguk állami tulajdonban vannak.

Kérdés ezek után, hogy a fentebb vázolt decentralizált tulajdoni átalakulás vajon a privatizációért felelős állami hatóságok látókörén kívül és ellenőrzése nélkül ment-e végbe? Az 1990 májusában hatalomra került új kormány a választási kampány időszakában propagált elképzeléseinek megfelelően egy olyan stratégiát hirdetett meg, amelynek a privatizációs folyamat lelassítása és központi menedzselése voltak a fő jellemvonásai.[25] Néhány hónap leforgása alatt azonban az Állami Vagyonügynökség szemmel láthatóan ráébredt arra, hogy kapacitásait és képességeit is meghaladja több ezer állami vállalat privatizációjának közvetlen felügyelete. A decentralizált tulajdoni átalakuláshoz való viszonyában a (bátorítással határos) tolerancia vált jellemzővé. Ezzel a megállapítással nem akarom azt sugallni, hogy a Vagyonügynökség figyelmét elkerülte volna egy-egy átalakulás sajátos természete. Minden olyan leválasztott társaság megalapítását, amelynek vagyona a harmincmillió forintot meghaladja, jóvá kell hagyatni az ÁVÜ-vel, s ugyanez vonatkozik arra az esetre is, amikor a sorozatos leválasztások révén a vállalat vagyonának több mint a fele átkerül a megalapított társaságokhoz. Más kérdés, hogy a benyújtott kérelmeknek oly igen nagy hányadát hagyja jóvá az ügynökség, hogy erre nagy biztonsággal számítani lehet.[26] A jóváhagyások magas aránya szerintem arra enged következtetni, hogy a vállalatok még a kérelmek benyújtását megelőzően megtárgyalják az esetet az ügynökség illetékes munkatársaival. Erre

[24] A legutóbbi másfél évben két és félszer annyi új gazdálkodó egységet hoztak létre, mint az előző időszakban, de a társasági formákat tekintve tizenkétszeres a növekedés (*Voszka* [1991*a*]). Ha nem az egységek száma, hanem a tőkéjük értéke alapján végeznénk összehasonlítást, akkor a kváziautonóm társaságok gyarapodása még jobban kiugrana.

[25] Ebben a szakaszban a kormány *Voszka Éva* tömör megállapítása szerint nem annyira azzal törődött, hogy kik legyenek az *új tulajdonosok*, hanem inkább azzal, *ki legyen jogosult az értékesítésre* (*Voszka* [1991*a*]).

[26] A rendelkezésre álló legújabb források szerint a vállalati átalakulásoknak hivatalos adatok szerint a hetven százalékát hagyják jóvá. Az ilyen ügyekkel foglalkozó szakemberek azonban rámutatnak arra, hogy a visszautasítás után a kisebb technikai változtatásokkal (esetenként anélkül) újra beadott kérelmek közül sokat jóváhagynak. A téma vezető magyar szakértőivel való konzultáció után a visszautasított kérelmek arányát legfeljebb tíz százalékra tudom becsülni.

utalnak azok az esettanulmányok és összefoglaló elemzések is, amelyek szerint a vagyon értékének megállapítása ezeknek az eseteknek a döntő többségében minden kétséget kizáróan alku útján történik (*Voszka* [1991*a*], *Móra* [1991], *Neumann* [1991]). Ha pedig alkudozás folyik, akkor a részt vevő felek természetesen minden lehetséges módon kihasználják a birtokukban levő, tárgyalási pozíciójukat erősítő eszközöket. Ez egyaránt vonatkozik a vállalat és az általa létrehozott társaságok, valamint a vállalat és a vagyonügynökség között zajló egyeztetésekre.

Azt még nem lehet egyelőre látni, hogy milyen irányt vesz a továbbiakban a magyar tulajdonreform, de a lehetőségek tisztán kirajzolódnak. Az *első* az, hogy a tulajdon elosztásában jelenleg még meglevő bizonytalanság eloszlása után a vállalati menedzserek még a jelenleginél is kedvezőbb helyzetbe kerülnek: a vállalatok feletti *menedzseri kontroll még tovább erősödik.*[27] *A második lehetőség* az, hogy a decentralizált tulajdoni átalakulás a későbbiekben megvalósított *valódi privatizáció* előkészítő lépcsőfokának fog majd bizonyulni. A különböző társaságok leválasztásakor a vállalati csúcsvezetők szeme előtt ugyanolyan célok lebegtek, hogy megmeneküljenek a csődtől, vagy megerősítsék önállóságukat az állami vezetéssel szemben, de az így kialakított formálisan önálló társaságokat később esetleg külföldi beruházók is átvehetik, vagy olyan hazai magánvállalkozók, akik akkor még nem rendelkeztek megfelelő eszközökkel az adott egységek megszerzéséhez, amikor azok szorosan kötődtek az állami nagyvállalatokhoz.[28] A *harmadik lehetőség* megvalósulása esetén a decentralizált tulajdoni átalakulás az *állami tulajdon megszilárdulásához* vezetne el.[29] Ez a végkifejlet nem annyira paradox, mint amennyire első látásra annak tűnik. A kormányzó elit ugyanis elnéző magatartást tanúsíthat a decentralizált tulajdoni átalakulás iránt (még ha ez az eddigieknél nagyobb méretekben, s néhány kisebb egység valódi privatizálásával menne is végbe),[30] feltéve, hogy az újonnan létrehozott társaságok kézben tartását garantáló tulajdoni részarány olyan intézményi tulajdonosok kezében maradna, amelyek felett az állam ellenőrzést gyakorolhat.[31]

[27] Ennek a lehetőségnek a valóra válása a szervezeti kereszttulajdonlás további kiterjedésével járna, s a kutatók azt vizsgálhatnák, hogy milyen mintákat követ a magyar gazdaságban az igazgatótanácsok személyi összefonódása.

[28] Ebben az esetben az adósság tulajdoni részesedésre való átváltása nemcsak az első, hanem a második menetben is jellemzővé válhat. A fizetésképtelenné váló vállalatok veszélybe sodorhatják a bankszféra likviditását is. Erre válaszul — s erre vannak már példák — a bankok tulajdonos módjára léphetnek fel, osztalékot követelve a vállalathoz kapcsolódó rt.-ktől és kft.-ktől. Megfelelő nyereség hiányában a vállalatok azután arra kényszerülnének, hogy az osztalékok kifizetésére szolgáló pénzt néhány leányvállalatuk eladásával teremtsék elő. Persze ahhoz, hogy ezeket hazai magánvállalkozók vegyék meg, tőkével kellene rendelkezniük. Ennek hiányában hitelre sem nagyon számíthatnak, az állami vállalatok pénzügyi válságát ugyanis éppen a hitelszűkítő gazdaságpolitika idézte elő.

[29] E forgatókönyv szerint fennmaradna az állami vállalatok tulajdonviszonyainak az 1968-as reform óta jellemző rendezetlensége, s a vele járó *alkudozás*. Annyi módosulás azonban történne, hogy a tervalkut felváltó szabályozóalku helyébe az új feltételeknek megfelelő *osztalékalku* lépne. Az alkuviszony történetéről és perspektíváiról lásd *Szalai E.* [1991].

[30] Egy ilyenfajta privatizáció konzisztens lenne az állam tulajdonosi szerepvállalásának racionalizálását célzó politikával, ami csökkentené ugyan az állami tulajdon részarányát a gazdaságban, de megőrizné az államnak mint (közvetett) tulajdonosnak az intervenciós képességét. Még ezzel együtt sem válik persze e harmadik változat különösképp lelkesítővé.

[31] Ebben az esetben, de az előzőekben is, alapvető jelentősége lenne annak, hogy ki gyakorol kontrollt a bankok felett. *Petschnig Mária Zita a 168 óra* 1991. június 15-i adásában úgy interpretálta három bankelnök leváltását (erre a bankok osztalékpolitikájáról folytatott heves vita után került sor), mint ami az államnak azt a törekvését jelzi, hogy kihasználja a vezető bankhivatalnokok kinevezésére való jogát azon állami vállalatok ellenőrzésére, amelyek részvényei a bankok tulajdonában vannak.

Bármi legyen is a folyamat végeredménye, menet közben azt figyelhetjük meg, hogy egyelőre az intézményi kereszttulajdon vált a fő tulajdonformává, a vállalati vezetők pozíciójukat kihasználva a tulajdonosi jogok egyre nagyobb részének válnak tényleges gyakorlóivá; s a vállalati vagyon értékelése intézményi szintű alkufolyamatokban valósul meg. Ezért kellett Magyarországot privatizációs tipológiánknak azon a metszéspontján elhelyezni, amelyet az alkuval, az intézményi tulajdonosokkal és a pozicionális erőforrások mozgósításával jellemeztünk.

Következtetések

A privatizációs stratégiák tipologizálásával, valamint az egyes országok privatizációs konstrukcióinak tárgyalásával nem az volt a célom, hogy a közép-kelet-európai tulajdonreform szisztematikus elméleti feldolgozását elvégezzem. Ettől az első megközelítésként kidolgozott elméleti kerettől inkább azt várom, hogy ösztönzést ad alaposabb összehasonlító vizsgálatokra. Az előzőekben tartózkodtam attól, hogy értékeljem az egyes országok privatizációs stratégiáit. Egy ilyen értékelés során nemcsak a privatizáció lebonyolításának gyorsasága, illetve az általa előmozdított piacosítás valószínűsége alapján kell összevetni a különböző stratégiákat, hanem aszerint is, hogy melyik segíti elő jobban valódi vállalkozók kiválasztódását, illetve olyan intézmények gyors kifejlődését, amelyek a gazdaság modernizálásához égetően szükséges beruházási forrásokat elő tudják teremteni. Az értékelésnél a felsoroltakon kívül tekintetbe kell venni az elosztás igazságosságának és a társadalmi béke fenntartásának a szempontjait is. Jelenleg még nem időszerű ezek és a hasonló eredménymutatók alapján összehasonlításokat végezni, már csak azért sem, mert a különböző privatizációs stratégiák megvalósításának végkimenetelét még erőteljesen befolyásolni fogják a politikai huzavonák, illetve az állam és a társadalmi csoportok közötti interakciók. Bármi legyen is azonban a végkifejlet, annak tudatosítása nem volt elhamarkodott, hogy Kelet-Európa privatizációs stratégiái négy, egymástól határozottan különböző alapállásból kiindulva fejlődnek tovább.[32]

Mi magyarázza ezeknek a különbségeknek a kialakulását? A megvizsgált stratégiák különbségeinek magyarázatát keresvén, nézetem szerint először is az államszocializmusból való kivezető út eltéréseire kell rámutatni: Németországban *egyesítés*, Csehszlovákiában *kapituláció*, Lengyelországban *kompromisszum*, Magyarországon pedig *szabad választás* zajlott le.[33] A kivezető utak, valamint a rendszer-

[32] Ezeknek az eltérő kiindulópontoknak az elemzésére részben az ösztönzött, hogy el tudjam határolni magam a témakörrel foglalkozók körében gyakori, két jellegzetes irányzattól. Az egyik oldalon azok a „szakértők" állnak, akik tervezeteiket kezükben lobogtatván készek lennének a térség gazdasági intézményrendszerének *teljes kicserélésére*. Az általuk ajánlott intézményrendszer azonban nemcsak hogy idegen a jelenlegi Közép-Kelet-Európától, hanem nagy valószínűséggel tönkretenné e gazdaságok hosszú távú versenyképességét, amennyiben ezeket a maguk grandiózus teljességében vezetnék be. A másik oldalon azok állnak, akik a Nyugaton bevált intézmények mindenfajta „imitációját" ellenzik, s bármiféle tervszerű intézményfejlesztést arra való hivatkozással diszkreditálnak, hogy egy külső modell átvétele egyszer már katasztrofális következményekkel járt. Ez utóbbi kétségtelen tény, ennek hangoztatása azonban nem helyettesítheti a tárgyszerű elemzést. Először is, most 1991-et írunk, s nem 1948-at. A különbség többek között az, hogy 1948-ban csak egyfajta szocializmus létezett, míg most nem egy-, hanem *sokféle kapitalizmus* található a világban. Másodszor, az intézmények tervszerű kialakítása igenis kedvező irányú folyamatokat indíthat be, különösen ha ez a kormányzás és a gazdasági koordináció egyes részfeladatainak megoldására s nem az egész gazdaság problémáinak globális kiküszöbölésére irányul.

[33] E kérdéskör alaposabb elemzését lásd *Bruszt László* és *David Stark* megjelenés előtt álló cikkében.

váltást megelőző társadalmi szerkezetek, illetve politikai intézmények különbözősége oda vezetett, hogy jelentős mértékben eltérnek e társadalmak mostanra kialakult politikai intézményei, valamint azok a formák, amelyekben az állam és a társadalom közötti érdekközvetítés megvalósul. A keletnémet kommunista uralom összeomlása azzal járt, hogy a megszülető új politikai intézményeket gyarmatosították a nagyhatalmú szövetségi államba való betagozódás folyamán. A kommunista hatóságok kapitulációja Csehszlovákiában azt eredményezte, hogy a civil társadalom intézményeinek évtizedes durva elnyomása után a politikai intézményrendszer gyorsan átalakult, s a korábbi korszakra emlékeztető jegyeket alig őrzött meg.[34] Lengyelországban és Magyarországon azonban nem omlott össze a kommunizmus: kimúlása mindkét országban tárgyalásos úton ment végbe. A lengyel kommunisták a társadalomban mélyen gyökerező, egyetlen hatalmas szervezetben összefogott ellenzékkel szembesültek, s a vele való tárgyalás során próbáltak meg kompromisszumos megoldást kiharcolni. A Jaruzelskinek és társainak nyújtott intézményi garanciák öröksége máig fennmaradt a szejm összetételében, az elnök erős hatalmi jogállásában és a munkások már gyengülő, de még mindig nemzeti szinten szervezett mozgalmában. A magyar reformkommunisták ezzel szemben úgy próbáltak valamit hatalmukból megmenteni, hogy belementek egy nyílt választási küzdelembe a látszólag még gyenge ellenzékkel szemben. Ez az ellenzék természetesen parlamenti többségre tett szert és hatalomra került, de a rendszerváltás sajátos módjának öröksége itt is megmaradt. A kerekasztal-tárgyalások óta immár közel két év eltelt, de a sebtében megszervezett politikai pártok máig sem lelik társadalmi gyökereiket; az amúgy is gyenge munkás-érdekképviselet belső megosztottsága tovább nőtt; s a társadalom legjobban szervezett csoportjának, a vállalati vezetőknek a hatalma és befolyása még tovább erősödött.

Az elmondottakból az következik, hogy a Kelet-Európában jelenleg kimutatható markáns különbségek az absztrakt Demokráciából és Kapitalizmusból nem vezethetők le, annál inkább a *demokrácia különböző típusai* és a *kapitalizmus eltérő válfajai* közti kölcsönhatásból (*Bruszt* [1991], *Schmitter* [é. n.], *Karl—Schmitter* [é. n.]). Az államszocializmusból kivezető utak sokféleségéből adódik az is, hogy az egyes országokban eltérő mintái alakultak ki az állam, a piac és a társadalom egymáshoz való viszonyának. Tanulmányomat e minták igen rövidre fogott áttekintésével zárom.

Azzal, hogy betagozódtak a szövetségi köztársaságba, a keletnémet tartományok polgárai arra ébredtek, hogy jövőjük megtervezése a következetes piacosítás iránt elkötelezett politikai vezetők kezébe került. Ezt a politikai vezetést azonban nem csak a piacba vetett megingathatatlan hit jellemzi, mivel *szentül hisznek az államban* is. Ezzel szemben, *mélységes bizalmatlansággal viseltetnek a keletnémet társadalom iránt;* jószerivel nincs is olyan rétege e társadalomnak, amelyik ez alól kivételt képezne. A (nyugat)német vezetés szerint a negyvenévnyi kommunizmus szörnyűséges emberi tragédiát okozott: olyannyira tönkretette a személyiségstruktúrát, emberi szokásokat, beállítottságot, várakozásokat és mentalitást, hogy az új tartományok lakói alkalmatlanná és képtelenné váltak saját ügyeik intézésére. Nem a saját hibájukból ugyan, de egyszerűen nem méltóak a bizalomra. Át kell tehát nevelni őket, vagyis nemcsak új szakismereteket kell elsajátíttatni velük, hanem a mentalitásukat is meg kell változtatni. Az új kurzust meg kell védeni azok befolyásától, akik már túlságosan idősek vagy akikben a régi

[34] Csehszlovákia jelenlegi szakszervezeteinek például nem sok közük van az 1989 előttiekhez, ellentétben például Magyarországgal, ahol az — ugyan időközben megfáradt — MSZOSZ még mindig a legnagyobb szakszervezeti szövetségnek számít. Lengyelországban azonban szintén a nyolcvanas években létrehozott Szolidaritás, valamint OPZZ (ágazati szekszervezetek tömörülése) működik továbbra is (*Bruszt* [1991]).

szokások és hajlamok mélyen rögzültek; a még romlatlan keleti ifjúság azonban szép jövő előtt áll.[35] Mindebből az következik, hogy a német vezetés az állam eszközeit igénybe veszi a gazdaság átalakításához és a társadalom rekonstrukciójához.

Német kollégáikhoz hasonlóan, a csehszlovák vezetők is meggyőződéses hívei a piacnak. A németekkel ellentétben azonban ők nem rendelkeznek erős államszervezettel, viszont a lengyel esettől eltérően nem is kell a civil társadalomban mélyen gyökerező intézményekkel szembesülniük, amelyek adott esetben kétségbe vonhatják döntéseiket. Ebben található meg annak magyarázata, hogy a csehszlovák irányvonal a *piacot akarja felhasználni a gazdaság átalakítására*. A piacba vetett hitük olyan mély, hogy ezt akarják felhasználni a gazdaság privatizációjára. Az utalványrendszernek Csehszlovákiában nem azt az ideologikus szerepet szánták, hogy megerősítse a gazdasági irányvonal politikai támogatását, hanem egy gazdasági célokat közvetlenül szolgáló intézményt látnak benne, s e célok teljesülésétől várják hosszabb távon a megfelelő társadalmi támogatást. Tökéletes félreértés lenne ezért a társadalmi egyenlőség iránti határozott elkötelezettségnek tulajdonítani azt, hogy a csehszlovák vezetés a privatizációnál az állampolgári jogon való tulajdonszerzés elvét alkalmazza. Ha ugyanis a nagy állami vállalatok részvényeinek elárverezését tényleg abban az ütemben és olyan méretekben hajtják végre, ahogy az a tervekben szerepel, akkor ennek valószínűleg a vagyoni különbségek gyors növekedése lesz a következménye. Ez abból következik, hogy a kockázatvállalásra hajlandó s bizonyos induló tőkével rendelkező egyének alkalmi áron szerezhetnek majd jelentős tulajdont.[36]

Magyarországon sok tekintetben éppen a csehszlovák jellegzetességek ellentétével találkozhatunk. A magyar állami elit ambivalens érzésekkel viseltetik a piac iránt, olyannyira, hogy megkockáztathatjuk: valójában *nem is hisz a piacban*. Ezzel egy időben nagyfokú *bizonytalanságban* van afelől, hogy milyen mértékben támaszkodhat a *társadalom támogatására*. Igaz ugyan, hogy a kormány szabad választásokon jutott hatalomra, de legitimitása nem ad neki bizonyosságot afelől, hogy a társadalom elviseli a piacosítással szükségszerűen együttjáró nehézségeket. Mivel az ellenzéki pártok vezetői ugyanahhoz a politikai elithez tartoznak, a jelenlegi kormány felváltása nem oldaná meg a jelzett problémát. Minthogy hiányoznak azok az érdekközvetítő intézmények (például az erős és összetartó szakszervezetek), amelyekkel tárgyalni lehetne, az állami elitnek nincs igazán módja arra, hogy megtudja, hol is van a társadalom tűrőképességének határa. A társadalom reakciójától való félelmében azonban nem meri megtenni a döntő fontosságú lépéseket.[37] Ehelyett a húzd meg—ereszd meg hagyományos politikáját folytatja tovább, nehogy a vállalati menedzserekkel túlságosan elszaladjon a szekér.

A német vezetés bízik tehát az államban, hogy az alkalmas a társadalom átformálására; a csehszlovákok bíznak a piacban, hogy az felhasználható a gazdaság

[35] Az olvasónak, aki azt hiszi, fentebb túlzásba estem, figyelmébe ajánlom *Werner Gumpel professzor* [1991] munkáját. Ennek a parafrázisa olvasható ebben a bekezdésben; s hogy idézzünk is tőle valamit: „Ezeket az embereket rá kell szorítani, hogy szinte mindazt elfelejtsék, amit magukkal hoztak."

[36] Ennek kapcsán azt kell megjegyeznünk, hogy a négy vizsgált eset közül a Csehszlovák utalványrendszer emlékeztet a leginkább *Margaret Thatcher* privatizációs programjára. A két akció között ugyan óriási különbség van az érintett állami vagyon méreteinek és a lebonyolítás gyorsaságának tekintetében (amennyiben valóra válnak a csehszlovák elképzelések), de a nyilvános részvénykibocsátás révén az angol program is az állampolgárokat vette célba: elvileg legalábbis minden egyén tulajdonossá válhatott.

[37] E tekintetben szinte tökéletes a folytonosság a közvetlenül megelőző kormányok és a jelenlegi között. Ez utóbbi ugyan választásokon került hatalomra, s ismét választásokon kell megmérettetnie magát, alapállása s aktuális politikája azonban nem különbözik drámai módon a Grósz-, illetve Németh-kormánytól (*Bruszt—Stark* [megjelenés előtt]).

átalakítására; a magyar vezetés nem bízik a piacban, s a társadalom sem őbenne; Lengyelország viszont az az eset, ahol az államnak bizalmat kell ébresztenie a társadalomban a piac iránt, hogy meg tudja tartani a társadalomnak a belé vetett bizalmát. A csehszlovák programhoz hasonlóan a lengyel utalványrendszernek is megvan az a közgazdasági funkciója, hogy szűkebbre zárja a rést a lakossági megtakarítások és az állami vállalatok vagyonának értéke között. A két program közti különbség is szembeötlő azonban: a csehszlovák utalványrendszerrel ellentétben az állampolgári jogon való részesedés elve Lengyelországban nem egyszerűen a közgazdasági logika érvényre juttatását szolgálja. Ez abból adódik, hogy a csehszlovák program kidolgozóinak szemében a *piac önmagát legitimálja*, s így elegendő azt egyszerűen létrehozni, a lengyel utalványrendszerhez azonban még azt a várakozást is fűzik, hogy éppen *ez legitimálja a piacot.*

Hivatkozások

ALTMANN, F-L. [1991]: Privatization in Czechoslovakia. Conference on Transforming Economic Systems in East-Central Europe, München, 1991. június.

BOLTANSKI, L.—THEVENOT, L. [1991]: La justification: Les economies de la grandeur. Párizs.

BOURDIEU, P. [1986]: Forms of Capital. Megjelent: J. G. RICHARDSON (szerk.): Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Greenwood Press, New York.

BRUSZT LÁSZLÓ [1991]: Transformative Politics in East-Central Europe. Working Papers on Transitions from State Socialism, Center for International Studies, Cornell University, Uris Hall, Ithaca, New York.

BRUSZT LÁSZLÓ—STARK, D. (megjelenés előtt): Remaking the Political Field in Hungary: From the Politics of Confrontation to the Politics of Competition. Journal of International Affairs.

DABROWSKI, J.—FEDEROWICS, M.—LEVITAS, A. [1990]: Stabilization and State Enterprise Adjustment: The Political Economy of State Firms after Five Months of Fiscal Discipline. Working Papers on Central and Eastern Europe, Harvard University.

GUMPEL, W. [1991]: The Mentality Problem in the Transition Process from Centrally Planned Economy to Market Economy. Conference on Transforming Economic Systems in East-Central Europe, München, 1991. június.

HOLLINGSWORTH, R.—STREECK, W. [1991]: Countries and Sectors: Concluding Remarks on Performance, Convergence, and Competitiveness. Megjelent: R. HOLLINGSWORTH—PH. SCHMITTER—W. STREECK [szerk.]: Comparing Capitalist Economies: Variations in the Governance of Industrial Sectors. Megjelenés előtt.

KARL, T.—SCHMITTER, PH. [é. n.]: Modes of Transition and Types of Democracy in Latin America, Southern and Eastern Europe. Kézirat, Stanford University.

LEWANDOWSKI J.—SZOMBURG, J. [1989]: Uwlaszczenie jako fundament reformy spoleczno-gospodarczej. Megjelent: Propozyce Przeksztalcen Polskiej Gospodarki. Lengyel Közgazdasági Társaság, Varsó.

LEWANDOWSKI, J.—SZOMBURG, J. [1990]: The Strategy of Privatization. Research Centre for Marketization and Property Reform, Gdansk.

MÓRA MÁRIA [1991]: Az állami vállalatok (ál)privatizációja. Közgazdasági Szemle, 1991. 6. sz.

NEUMANN LÁSZLÓ [1991]: Labour Conflicts of Privatization in Hungary. Munkaügyi Kutatóintézet.

SCMITTER, PH. [é. n.]: Modes of Sectoral Governance. A Typology. Kézirat. Standford University.

SCHMITTER, PH.—SCHMITTER, PH. C. [1991]: Modes of Sectoral Governance: A Typology. Kézirat, Stanford University.

SCHÖNFELD, R. [1991]: Privatization in East Germany: Strategies and Experience. Conference on Transforming Economic Systems in East-Central Europe, München, 1991. június.

STARK, D. [1989]: Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy. Megjelent: V. NEE—D. STARK (szerk.): Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe. Stanford University Press.

STARK, D. [1990]: Work, Worth, and Justice in the Hungarian Mixed Economy. Wor-

king Papers on Central and Eastern Europe, Center for European Studies, Harvard University, No. 5.
STARK, D. [1991]: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz, vagy a tervtől a klánhoz? Közgazdasági Szemle, 1991. 9. sz.
STARK, D. [megjelenés előtt]: Transition Costs, Transaction Costs and Transformation in East Central Europe. Working Papers on Transitions from State Socialism, Center for International Studies, Cornell University.
SZALAI ERZSÉBET [1991]: A hatalom metamorfózisa? Valóság, 1991. 6. sz.
SZOMBURG, J. [1991]: Poland's Privatization Strategy. Conference on Transforming Economic Systems in East-Central Europe, München, 1991. június.
VOSZKA ÉVA [1990]: Rope Walking: Ganz Danubius Ship and Crane Factory Transformed into a Company. Acta Oeconomica, 1990. 1—2. sz.
VOSZKA ÉVA [1991*a*]: Tulajdon—reform. Pénzügykutató Rt.
VOSZKA ÉVA [1991*b*]: Homályból homályba. A tulajdonosi szerkezet átalakulása a nagyiparban. Társadalmi Szemle, 1991. 5. sz.
WILLIAMSON, O. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, and Relational Contracting. The Free Press, New York.

Kedves Olvasónk!

Az 1887 óta megjelenő Közgazdasági Szemle az új évben is szeretné mindarról gyorsan és színvonalasan informálni Olvasóit, ami a hazai és a nemzetközi közgazdaságtudományban érdeklődésre tarthat számot. Annak, hogy továbbra is folyamatosan eljusson Önhöz lapunk, a legegyszerűbb módja, ha előfizeti a Közgazdasági Szemlét. Az előfizetés nemcsak tájékozódását teheti kényelmesebbé, hanem szavazat: kiállás nagy hagyományu folyóiratunk mellett és egyben a magyar közgazdaságtudomány támogatása.

A lap előfizethető bármely hírlapkézbesitő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest, XIII., Lehel ut 10/a., postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postbank Rt. 219—98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra.

Az előfizetési díj egy évre: 1440 Ft,
fél évre: 720 Ft

Köszönettel
a Közgazdasági Szemle szerkesztősége

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 12. sz. (1143—1158. o.)

RÉTI TAMÁS

A gazdasági rendszerváltás és a korlátozott szuverenitás Kelet-Európában 1945—1948 között

Kelet-Európában a II. világháború hadigazdaságából a vegyes gazdaságon keresztül vezetett az átmenet a szovjet típusú tervutasításos rendszerbe. A háború után hatalomra került baloldali kormányok radikális strukturális változásokat hajtottak végre. Az újjáépítés és a pénzügyi stabilizáció szükségessé tette a kormányok beavatkozásának erősödését, de a politikai hatalomváltásból és a korlátozott szuverenitásból következően egyoldalúan felszámolták a vegyes gazdaság magántulajdonon és piacon alapuló elemeit. A földreformok, nacionalizálások, pénzreformok és a középtávú tervezés bevezetése gazdasági rendszerváltáshoz vezetett.*

A harmincas évektől kezdődően a kelet-európai országok gazdasága meghatározó mértékben Németország politikai és gazdasági szándékainak függvényévé vált. A német terjeszkedés, a régió fontos ipari és pénzügyi érdekeltségeinek megszerzése a második világháborút követően az ellenséges tulajdon azonnali kisajátításának és államosításának teremtette meg a lehetőségét.

A német „nagytérgazdaság" koncepciója abból a feltevésből indult ki, hogy Kelet-Európa — mint gazdasági régió — önmagában életképtelen, létezése csak Németországgal egységben lehetséges. A térség egészének gazdasági szerkezetét túlnyomóan az agrártermelés jellemezte, azonban a német befolyás erősödése, a német háborús igények a nehéziparosítás javára módosították a szerkezeti arányokat. Az iparilag fejletlenebb kelet-európai területeken a német gazdaságpolitika nem támogatta új iparágak kiépítését, és megakadályozta, hogy a német iparral szemben konkurencia alakuljon ki. A német katonai megszállást követően a cseh, a lengyel és a szerb gazdaságok eltérő fejlettségi szintjüknek megfelelően épültek be a német hadigazdálkodási rendszerbe. A Cseh—Morva Protekturátus területén a hadiipar, Sziléziában és a Szudéta-vidéken a vegyipar fejlődött. Eltérően hatott a német befolyás a lengyel központi kormányzat területén, ahol a háború első éveiben az ipart leszerelték és áttelepítették. A lengyel területeken és Szerbiában a háború nem indított el konjunktúrát, az ipar teljesítménye a korábbi szint alá süllyedt. A megszállás alá nem került gazdaságokban a német érdekek mindenekelőtt a fontosabb nyersanyagok kitermelését ösztönözték, de ezzel párhuzamosan a haditermeléshez közel álló ágazatok termelése is fellendült. Bulgária-

* A tanulmány a környező kis kelet-európai országokkal foglalkozik. A magyar gazdaságot csak az összehasonlítás kedvéért érinti.

Réti Tamás a Konjunktúra-, Piackutató és Informatikai Intézet tudományos munkatársa.

ban a háború alatt a színesfémbányászat, az élelmiszeripar és a dohányipar termelése növekedett, miközben 1939-hez képest a beruházási javak termelése és a textilipar hanyatlott. Romániában a legfontosabb iparágban, az olajiparban a termelés — az 1942-es évet kivéve — visszaesett, miközben a nehéziparban a konjunktúra 1943 végéig tartott. A fogyasztási cikkeket gyártó ágazatok termelése mindenütt csökkent.

A háborús termelés érdekében a gazdaság mind teljesebb mobilizálása az állami beavatkozás növelését igényelte. A Cseh—Morva Protektorátusban kiépült az iparirányítás központi adminisztratív szervezete, amely a tulajdonosok „kisajátításával", utasítások révén irányította a termelést és az elosztást. Más országokban a központi irányítás lényegesen kezdetlegesebben, kevésbé átfogó módon alakult ki. Az „önállósult" Szlovákiában például, az agrárjelleg túlsúlya következtében a hadigazdálkodás korlátozottabb mértékben jött létre. Bulgáriában csökkent az állami tulajdon részesedése az ipari termelésben, és lényegében a szénbányászatra korlátozódott. A dohánytermesztés állami monopóliuma viszont a német hatóságok számára közvetlen beavatkozási lehetőséget teremtett. Romániában a kormány közvetlen beavatkozása a gazdaságba a német terjeszkedés érdekeit szolgálta. A közép- és nyugat-európai országok német megszállásával német kézre kerültek ezen országok romániai tőkeérdekeltségei is. Romániában azonban nem épült ki az iparirányítás központi szervezete, az állami beavatkozás csak néhány kiemelt ágazatra, illetve nagyvállalatra korlátozódott. Az agrárszférában a megszállt országokban a mezőgazdasági termelés és elosztás központi ellenőrzése jött létre. Az agrárfelesleggel rendelkező országokban (Bulgária, Szlovákia és Románia) a mezőgazdaság feletti központi ellenőrzésnek nem alakultak ki formái.

Németországnak a térségből származó gazdasági haszna 1944 elején érte el a csúcspontját. A német gazdaság Kelet-Európát alulértékelt árfolyamon kényszerhitelezésre szorította, a kelet-európai áruk ellenszolgáltatás nélkül áramlottak a birodalomba. A szövetségesek bombázásai, az általánossá váló élelmiszer-, nyersanyag- és energiahiány, a frontvonalnak a birodalom közepe felé való terjedése mindenütt a látványos gazdasági hanyatlás kezdetét jelentették. A német leszerelések és elszállítások nagy veszteséget okoztak az ipari kapacitásokban.

1944 végétől a legnagyobb változást az jelentette, hogy Németország mint a térséget meghatározó politikai-gazdasági nagyhatalom megszünt létezni. Kelet-Európa a Szovjetunió befolyási övezetévé vált.

A háborús pusztítások hatása a gazdaságokban egyenlőtlenül jelenkezett. Az iparban a legnagyobb kár sorrendben a lengyel, majd a jugoszláv, a magyar, a cseh, a román és a bolgár iparban keletkezett. Az ipari termelés 1945-ben lényegesen nagyobb mértékben esett vissza, mint amilyen mértékben a mezőgazdaság hanyatlott. A háború az állatállományt a növénytermesztésnél súlyosabban érintette. A legnagyobb veszteséget Lengyelország volt német területeinek állatállománya szenvedte el (60—80 százalék).

A Német birodalom pénzügyi és ipari terjeszkedése előkészítette a terepet a háború utáni viszonylag „automatikus" államosításokra. A német terjeszkedés aláásta az amúgy sem erős kelet-európai közép- és nagypolgárság gazdasági hatalmát, és megteremtette az alapját az 1945 utáni társadalmi változások irányának.

A Szovjetunió gazdasági-politikai befolyásának kiépülése

A német összeomlást követően a kelet-európai gazdasági fejlődés meghatározásában két külső tényezőnek volt szerepe. Az egyik a nyugati hatalmaknak a volt megszállt — vagy a Szövetségesek oldalán álló győztes — országoknak (Csehszlo-

vákia, Lengyelország és Jugoszlávia) nyújtott gazdasági támogatása, a másik a vesztes országoknak (Magyarország, Németország, Románia) a Szovjetunió számára nyújtandó jóvátételi kötelezettsége.

A kelet-nyugati gazdasági együttműködés időben némileg túlélte a nagyhatalmak közti politikai együttműködés korszakát. A nyugati országok, az Egyesült Államok erőforrásaira támaszkodva, az ENSZ keretében nyújtottak segélyt és hitelt. Az UNRRA (Egyesült Nemzetek Segélyező és Újjáépítő Szervezete) összesen 1200 millió dollár segélyt adott: ezen belül 480 milliót Lengyelországnak, 420 milliót Jugoszláviának, 260 milliót Csehszlovákiának és 4,4 millió dollárt Magyarországnak. A támogatás elsődleges célja a háború sújtotta országokban az emberi alapszükségletek kielégítése, valamint az alapvető ágazatok termelésének újraindítása volt. A szállítások kedvező hatása 1947 elejéig tartott. Lengyelországban például a szállítások következtében a kenyérgabona-kínálat egyötöddel növekedett, és ebből a forrásból biztosították a textilipar nyersanyagszükségletének egyhatodát. A segélyből vásárolt 10 ezer traktor és 17 ezer teherautó miatt a közúti vonóerő meghaladta a háború előtti szintet. A nyugati országok a segélyeken kívül mintegy 370 millió dollár hitel nyújtásáról kötöttek szerződést, aminek több mint a felét az Egyesült Államok, egyhatodát Nagy-Britannia adta volna. A hitel döntő része, öthatoda Csehszlovákiába és Lengyelországba irányult, és elsősorban a Nyugat fölöslegessé vált háborús eszközeinek megvásárlását szolgálta. A hitelnyújtás 1946 végére tetőzött. A kelet-európai országok ténylegesen 280—300 millió dollárnyi hitelhez jutottak. Politikai megfontolások miatt a legnagyobb mértékben az Egyesült Államok csökkentette hitelkihelyezéseit. Így például már 1946 szeptemberében felfüggesztette a Csehszlovákiának ígért hitelek nyújtását, mert a csehszlovák diplomácia a nemzetközi politikai szervezetekben egyértelműen a szovjet irányvonalat támogatta.

A térség nyugati kapcsolataira komoly tehertételt jelentett az a kérdés, hogy hogyan kezeljék a korábbi rendszer hiteltartozásait. Az országok többsége elismerte ugyan a korábbi kormányok hiteltartozásait, de exportbevételeinek rendkívül alacsony nagysága, valamint a hitelfelvételi lehetőségek korlátozottsága miatt adósságaikat csak korlátozott mértékben vagy egyáltalán nem törlesztették. A legjobb adósnak Csehszlovákia bizonyult, mert 1949 végéig fizette tartozásait. Jugoszlávia 1945 és 1947 között semmiféle tartozását nem törlesztette, de 1948. júliusban — a térségben egyedülállóan — megegyezett az amerikai kormánnyal az államosított amerikai tulajdonért fizetendő kártérítésről. A megegyezés keretében az amerikai államkincstár felszabadította a birtokába került jugoszláv aranyvagyont. A Marshall-segély 1947 júliusában szovjet nyomásra történt általános kelet-európai visszautasítása a kialakuló hidegháborús helyzetben már csak a bezárkózási folyamat felgyorsítását jelentette. A visszautasítással Európa gazdasági és pénzügyi értelemben ténylegesen kettészakadt, és a régió a multilaterális kereskedelmi-pénzügyi kapcsolatok helyett a regionális, sőt a nemzeti önellátás felé haladt. A világgazdaságtól való el- és bezárkózás kialakulásában meghatározó szerepe volt annak, hogy a fejlődést meghatározó Szovjetuniónak hagyományosan csak korlátozott gazdasági kapcsolatai voltak a régióval és a világpiaccal, valamint fejlettségi szintje elmaradt a térség átlagos szintjétől. Ebből adódóan a Németország által hagyott gazdasági vákuumot a Szovjetunió nem — illetve gazdasága sajátosságának megfelelően — töltötte be. Miközben Nyugat-Európában az Egyesült Államok a régió gazdasági és politikai integrációját maszszív tőkeexporttal ösztönözte, addig Kelet-Európában a Szovjetunió blokkszemlélete érvényesült.

A kelet-európai országok gazdasági fejlődését lényeges, de nem döntő mértékben határozta meg a háborúban kialakult viszonyuk a Szovjetunióhoz. A volt vesztes országokban (Bulgária, Magyarország, Németország keleti övezete és Ro-

mánia) a szovjet gazdasági befolyás időben gyorsabban, méreteiben átfogóbban és mélyrehatóbban épült ki, mint a Szövetségesek oldalán álló győztes államokban. A befolyás különféle formái a fegyverszüneti szerződésből eredő kötelezettségek nyomán keletkeztek: a leszerelések, a jóvátétel, a szovjet területekről elvitt javak visszaszolgáltatása, az állomásozó szovjet csapatok költségei, a volt német tulajdonra alapozott vegyes vállalatok, illetve teljesen szovjet tulajdonban álló vállalatok alapítása. Idetartoztak a kétoldalú kereskedelmi kapcsolatok, amelyek a szóban forgó országok korlátozott kül- és belpolitikai szuverenitása következtében majdnem kizárólagosak — és ezért erősen integráló hatásúak — voltak. A jóvátételi terheket a volt ellenséges országokkal megkötött fegyverszüneti egyezmények tartalmazták. Németországgal kapcsolatban a jaltai és a potsdami egyezmények a jóvátételi igényeket a szovjet megszállási övezetben a folyó termelésre és a tőkejavakra, a volt ellenséges országokban fekvő német tulajdonra, valamint a nyugati megszállási övezetből származó tőkejavakra terjesztették ki. Az 1947. februárban aláírt párizsi békeszerződés úgy rendelkezett, hogy a vesztes országok lemondanak mindenfajta, a világháborúban keletkezett jóvátételi igényükről Németországgal szemben.

A Vörös Hadsereg hadizsákmánynak tekintette a megszállt országokban a német tőkejavakat, de a leszerelések túlmentek a volt német tulajdonon. A leszerelések nyomán rozsdásodó berendezések folyama húzódott Európa szívétől a szovjet határig. A jóvátételi fizetések keretében Magyarországot arra kötelezték, hogy fizessen áruban hat év alatt 200 millió dollárt a Szovjetuniónak, 50—50 millió dollárt Csehszlovákiának és Jugoszláviának. Románia kötelezettségei a Szovjetunióval szemben 300 millió dollárra terjedtek. Bulgária, mivel nem vett részt a Szovjetunió megszállásában, így nem tartozott vele szemben jóvátétel fizetésével, viszont 25 millió dollárt Jugoszlávia és 50 millió dollárt Görögország számára kellett törlesztenie. A szállítandó javak árát az 1938-as világpiaci árak 10—15 százalékos megemelésével állapították meg. Az ármegállapítás módja rendkívül sérelmesnek minősíthető, mert nem vette figyelembe a világháború alatt és után végbement világpiaci árváltozásokat. Magyarországot és Romániát arra is kötelezték, hogy visszaszolgáltassák a megszálló hatóságaik által szovjet területekről elszállított javakat.

A jóvátétellel kapcsolatos összes terhek fizetése közvetlenül a háború bejezezését követően, az újjáépítés nagy tőkeigényessége mellett igen súlyosan érintette ezen országokat. A fegyverszüneti egyezményekből eredő terhek tőkeexportra kényszerítették azokat a gazdaságokat, amelyeknek sokkal inkább tőkeimportra lett volna szükségük. 1945—1948 között a világpiaci árak növekedése következtében a jóvátétel tovább emelkedett. A fegyverszüneti szerződés teljesítésével kapcsolatos kötelezettségek a költségvetés kiadásainak 1945 közepe és 1948 közepe között Magyarországon 32—39 százalékát, Romániában 31—51 százalékát emésztették fel. A magyar jóvátétel súlyát mutatta, hogy a teljes magyar exportnak 1946-ban 71 százalékával, a stabilizációt követő évben 59 százalékával és 1948 első háromnegyed évében 43 százalékával egyezett meg. Mindkét országban nemcsak a törlesztések terhei voltak magasak, hanem az exportképes árualap döntő részét is lefoglalták, és korlátozták a külkereskedelem szuverenitását.

Bulgária kedvezőbb helyzetbe került, mert a jugoszláv kormány elengedte követelését, Görögország pedig a szovjet kormány nyomására felére mérsékelte igényeit. A román és a magyar jóvátételt a szovjet kormány 1948. júniusban a maradék összeg felére csökkentette. Valószínűsíthető azonban, hogy addig már ténylegesen jóval többet fizettek ki, mint amennyit a fegyverszüneti egyezmények rögzítettek. A gazdasági terhek enyhültek azzal, hogy a párizsi békeszerződés 1947. szeptemberi életbe lépését követően, Románia felszabadult az ott állomásozó Vörös Hadsereg számára fizetendő áruszállítások és szolgáltatások terhe

alól. Bulgáriában a Vörös Hadsereg megszálló feladatait 1947 végéig látta el, majd elhagyta az országot.

A jóvátétel és a leszerelések legnagyobb mértékben a németországi szovjet megszállási övezetet terhelték. A szovjet leszerelések a német nehéziparra összpontosultak, amelynek következtében nemcsak a nehézipari kapacitások csökkentek, hanem az iparszerkezet is megváltozott. A negyvenes évek végén, az ötvenes évek elején a bruttó ipari termelés egyötödét fordították jóvátételre.

A leszereléseket követő időszakban létrehozott vegyes vállalatok tevékenysége valójában a jóvátételi kötelezettségek álcázott formájaként értelmezhető. A Szovjetunió viszonylag kevés vegyes vállalatot alapított Bulgáriában. A legjelentősebb vegyes vállalatot a színesfémbányászatban hozták létre. Más, volt német érdekeltségek (hajógyártásban, építőiparban) teljesen szovjet tulajdonba jutottak, később viszont vegyes vállalattá alakultak át. Magyarországon a vegyes vállalatok jelentős részesedést kaptak a timföldgyártásban, a bauxit- és az olajbányászatban, a folyami hajózásban és a légi közlekedésben. Romániában a vegyes vállalatok (szovromok) három hullámban alakultak meg. Az első menetben 1945. július és 1946. március között az olaj- és a faiparban, a folyami szállításban, a légiközlekedésben és a bankszférában, a második lépcsőben 1948. november és 1949. augusztus között a vegyiparban, a traktorgyártásban, a földgázkitermelésben, a szénbányászatban, a fém- és az építőiparban, végül 1952-ben az olajberendezések gyártásában és a hajóiparban. A szovromok alapításánál a szovjet tőkehozzájárulást nemcsak a volt ellenséges országok romániai vagyona adta, hanem az 1944 végén leszerelt szövetséges vagyontárgyak is. Az első hullámban megalakult vegyes vállalatok ágazataikban még nem értek el meghatározó termelési részesedést, befolyásuk azonban gyorsan növekedett, amely kedvezményes helyzetükből következhetett. Ezek a vállalatok az adózásban, a bér- és az importszabályozásban és egy sor más kérdésben területen kívüliséget élveztek. Jelentős kedvezmény érvényesült például a Szovrompetrol esetében, amikor a konvertibilis exportbevétel egy részét saját importjára használhatta fel. A kedvezményes helyzetből adódóan Romániában a vegyes vállalatok növekedése meghaladta a magán, illetve az államosított vállalatokét, és a nehézipar legfontosabb ágazataiban 1949—1950-ben meghatározó pozícióba jutottak. Kelet-Európa-szerte az 1948-as államosítások a szovjet tulajdont nem érintették, amelynek következtében a Szovjetunió vált a régióban az egyetlen külföldi tőketulajdonossá. A vegyes vállalatok megalakulásának második szakaszában szovjet részről már nemcsak a kelet-európai természeti erőforrások maximális kihasználása volt a cél, hanem például Románia esetében iparosítási törekvések is jelentkeztek. Németország keleti megszállási övezetében a német szaktudás és a tőkejavak kihasználása érdekében szovjet részvénytársaságok (Sowietische Aktiengesellschaften) alakultak, amelyek az ipari termelés egynegyedét tartották az ellenőrzésük alatt. A vállalatok formálisan szovjet—német tulajdonba tartoztak, valójában teljesen szovjet irányítás alatt álltak, és az olaj- és gázkitermelésben, a jármű- és a gumigyártásban, a vegyiparban, valamint az elektromos gépiparban működtek.

A szovjet jóvátételi követelések a győztes országokat is érintették. Csehszlovákia tőkeveszteségei abból adódtak, hogy a szovjet kormány igényt tartott a németek 1939—1944 között eszközölt tőkeberuházásaira. A leszerelések 1946 közepéig tartottak, és hosszabb távon egy vegyes vállalat, a Jachimowka uránkitermelő vállalat létrehozására került sor. A szovjet és a lengyel kormány 1945. augusztusi egyezménye arról intézkedett, hogy a Lengyelországhoz került volt német területeken a szovjet fél lemond minden igényéről a lengyelországi német tulajdont illetően, viszonzásképpen a lengyel kormány vállalta, hogy jóval a világpiaci ár alatt nagy mennyiségben szenet szállít a Szovjetuniónak. A szovjet hatóságok ténylegesen nagyipari létesítményeket szereltek le a Lengyelországhoz csa-

tolt volt német területeken. Jugoszláviában 1947 elején szovjet nyomásra két vegyes vállalatot alapítottak, az egyiket a dunai hajózásban (Juspad), a másikat a polgári légiközlekedésben (Justa). Az a tény, hogy az egyezményben rögzített fele-fele arányú tőkehozzájárulás szovjet részről nem történt meg, és hogy a jugoszláv kormány a vállalatok tevékenységét saját érdekeinek megfelelően nem tudta befolyásolni, hozzájárult a két ország között egyre erősebbé váló politikai feszültséghez. A szovjet—jugoszláv szakítást követően a vegyes vállalatokat 1949 márciusában feloszlatták.

A lengyel szén, a román olaj, a bolgár színesfém, a magyar bauxit és timföld, a német nehézgépipar termékeinek a vegyes vállalatok keretében történt Szovjetunióba szállításának mennyiségéről nem állnak rendelkezésre adatok. Statisztikai adatok hiánya mellett is egyértelműnek tűnik, hogy a szovjet gazdaság helyreállításához szükséges tőke egy részét a kelet-európai kisországokból szivattyúzta át.

Strukturális változások és stabilizációs kísérletek

A szovjet gazdaság érdekeinek és a politikai rendszerváltásoknak megfelelően a kelet-európai országokban a strukturális változások különböző sebességgel mentek végbe. A strukturális változások — amelyek elsősorban a tulajdonviszonyokban zajlottak — megelőzték az egyensúlyhiányos állapot felszámolását megkísérlő stabilizációs gazdaságpolitikai intézkedéseket. A gazdaságok fejlődési irányát a két világháború közti időszakhoz képest egy baloldali út, egy átfogó állami típusú tervutasításos gazdaság képe határozta meg. Meg kell jegyeznünk, hogy bizonyos párhuzam fedezhető fel a Nyugat-Európában ebben az időben lejátszódó folyamatokkal. A háború utáni helyreállítás Nyugaton a kormányok növekvő gazdasági befolyása mellett ment végbe. Részlegesen államosítottak egyes nehézipari, közszolgáltató ágazatokban és a bankszektorban. A hatalomra jutott baloldali és középpártok koalíciója a hosszú távú tervezés bevezetésével és a társadalombiztosítás kiterjesztésével kívánta a gazdaságot stabilizálni. Mindez azonban Nyugat-Európában a gazdaság megerősítését szolgálta, és nem vezetett a baloldal megerősödéséhez. Ellenkezőleg, 1947 tavaszától az újjáépítés meggyorsítása már a konzervatív pártok irányítása mellett kezdődik. Kelet-Európában a strukturális változások gyorsasága és a stabilizáció sürgőssége mai kifejezéssel élve sokkterápiához vezetett. A politikai indítékok térnyerése a gazdaság felett a stabilizáció eredményességét veszélyeztette. A magántulajdon gyors vagy fokozatos „szocializálása", a kisajátítások kompenzációval vagy elkobzással történő végrehajtása, az államosítások sorrendisége lényegében a forradalmi vagy evolúciós jellegű átmenet kérdésének eldöntését jelentették. Bár az egyes országok között ezekben a kérdésekben megfigyelhetők fontos különbségek, mégis a változás irányát a forradalmi, a régi rendszer felszámolására való törekvés jellemezte.

A győztes országokban a tulajdonviszonyokat közvetlenül a háború befejezését követően, a legfőbb törvényhozó szervek egyetlen törvénnyel változtatták meg. Ezekben az országokban a háború alatt keletkezett magas inflációt a hitel- és bankszféra korai államosításával egyidejűleg végrehajtott pénzreformokkal lelassították, és a tervgazdaság eszközrendszerét is viszonylag korán vezették be. Ezzel szemben a vesztes országokban az államosítási folyamat több szakaszban, időben elhúzódóan ment végbe, és a kisajátításnak kezdetben az ún. száraz útját alkalmazták. Ezekben az országokban a magas költségvetési deficit, valamint a tőkeexport nyomán az inflációs folyamat tovább tartott, és végeredményben hiperinflációvá alakult át.

A vesztes országokban, a korlátozott szuverenitásból következően, a szovjet irányítás alatt álló Szövetséges (Szovjet) Ellenőrző Bizottság a fegyverszüneti

egyezmények végrehajtásának ellenőrzésén jóval túlmenő jogokkal rendelkezett. A SZEB a szovjet befolyás erősítésének és a helyi kommunista pártok hatalomra juttatásának eszközévé vált. Ennek a stratégiai célnak nem mondott ellent, hogy 1945 és 1947 között a sztálini politika elvben a szocializmushoz vezető nemzeti utak érvényességét, az átmenet hosszúságát és békés jellegét hirdette.

A német megszállásból felszabaduló Csehszlovákiában, Jugoszláviában és Lengyelországban a pénzügyek terén zűrzavar uralkodott, mivel egyszerre többféle fizetőeszköz volt forgalomban, és a háború következtében a nemzeti valuta elértéktelenedett. Az új kormányok a pénzreformot 1945. január és november között hajtották végre, amely során felszámolták a háborús fizető eszközöket, a bankbetétek nagy részét zárolták, a pénzforgalmat és a hitelkínálatot a töredékére csökkentették. Ezzel egyidőben ment végbe a bankok és a biztosítótársaságok államosítása, amely megteremtette a lehetőségét annak, hogy a pénzügyeket alárendeljék a naturálisan megfogalmazott újjáépítési céloknak és korlátozzák a magánszektor működési feltételeit. A szövetséges országokban a háború befejezése és a pénzreformok közötti rövid időszakokban a hivatalos árfolyamok bizonyos mértékig még tükrözték a hazai infláció alakulását, de másutt már nem volt meg ez a kapcsolat. A pénzstabilizáció alkalmával különböző mértékben, de jelentősen leértékelték és hosszú távon rögzítették a nemzeti valutákat, amelyek így egyre kevésbé tükrözték a gazdaság állapotát. A pénzreform általános jellegzetességei közé tartozott, hogy nem volt versenysemleges: az állami és közösségi tulajdonnak a magántőkével szemben kedvezményeket biztosított. Mindezek ellenére mindhárom országban az újjáépítéshez kapcsolódóan az állam növekvő pénzigénye, az inflációs finanszírozás és a fokozódó áruhiány következtében csak lelassítani sikerült az inflációs nyomást, de megszüntetni nem. Csehszlovákiában a forgalomban levő pénzmennyiség 1945—1948 között 1938-as bázison számítva 254 százalékról 908 százalékra növekedett, miközben a kiskereskedelmi árindex 185 százalékról 323 százalékra emelkedett. A lengyel esetben az inflációs nyomás erősebbnek bizonyult, hasonló időszakban a pénzforgalom négyszeresére nőtt. Mindkét országban 1947—1948 között az infláció lelassulásának lehetünk tanúi. Az átmenet időszakában a termelői árak központi árszabályozása az infláció felgyorsulását próbálta megakadályozni. A vállalatok termelésük nagyobb részét mesterségesen alacsonyan tartott árakon állami megrendelésekre gyártották. A fogyasztói piacon az alapvető termékek esetében központi elosztáson alapuló jegyrendszer érvényesült, míg a piac fennmaradó részében az árak szabadon alakultak.

A vesztes országokban a háborús inflációhoz a háborút követő időszakban sokkal magasabb áremelkedés járult. Magyarországon és Romániában a kialakuló hiperinflációt az újjáépítés pénzigénye és a jóvátétel fizetési kötelezettségei idézték elő. Magyarországon a költségvetés bevételei 1945 elején jelentéktelenre apadtak az újjáépítés és a jóvátétel költségigényéhez képest. A magyar hiperinfláció mértékét mutatja, hogy a bankjegyforgalom 1938 és 1946 július között 10^{17}-re emelkedett, az árnövekedés üteme 1945 vége és 1946 júliusa között $6{,}143 \times 10^{15}$ volt. A Magyar Nemzeti Bank képtelen volt a költségvetés igényeit a pénzkínálat növelésével kielégíteni, a pengő helyébe a valutaforgalom és a naturális csere lépett. Romániában az áremelkedés üteme 1945-ben gyorsult fel, és az 1947. augusztusi pénzstabilizációig a lej értéke töredékére csökkent. Bulgáriában a létfenntartási költségek 1944 és 1947 között csupán 86 százalékkal emelkedtek. Az ez év márciusában végrehajtott pénzreform nyomán a pénzforgalom mintegy kétharmaddal esett vissza.

A stabilizációs intézkedések csak részleges sikerrel jártak, a költségvetések súlyos deficitje, a kényszerű tőkeexport, valamint az alacsony árukínálat következtében meg tudták szüntetni a hiperinflációt, de fennmaradt a viszonylag magas

árnövekedés. A pénzreformokat ár- és bérreformok kísérték, amelyek a világpiacitól eltérő mezőgazdasági és ipari árarányokat vezettek be, és hozzájárultak a világgazdaságtól való elzárkózás erősödéséhez. A bérreformok általános jellemzője a keresetek nivellációja és a fizikai munka árának felértékelése volt.

A tulajdonviszonyokat érintő változások legfontosabb célja a magántulajdonon alapuló hatalmi központok felszámolása volt. Látszólag ellentmondóan, de ez a cél valósult meg a földreformmal, a nagyobb földtulajdon kisparaszti tulajdonba adásával és a termelővállalatok, valamint a bankok államosításával. A földreformok a tulajdonszerkezet különböző hagyományai folytán eltértek egymástól. A háború előtt három országban, Csehszlovákiában, Lengyelországban és Magyarországon a 100 hektár feletti birtokok aránya magas volt, a művelhető földterület 41—45 százalékát alkották. Ezzel a birtokszerkezettel éles ellentétben Bulgáriában és Jugoszláviában az 50 hektáron felüli birtokok a mezőgazdasági földterületnek csak 1,6—9,7 százalékát tették ki.

A tulajdonszerkezet Bulgáriában volt a legkiegyenlítettebb, amiből következett, hogy a II. világháború utáni földreform jelentősége korlátozott volt. A földreform során a 20 hektáron felüli birtokokat osztották szét 1946 közepétől kezdődően. A földosztásnál nagyobb volt a jelentősége a szövetkezetesítésnek. Egy 1945. áprilisi törvényrendelet a „mezőgazdasági munkaszövetkezetek" létesítését szabályozta, és kimondta, hogy a tagok tulajdonjogukat megtarthatják, és a földért járadékot kapnak. A kisparaszti tulajdon meghatározó súlya nem teremtett feltételeket a kollektív jellegű gazdaságok számára. A BKP vezetése ekkor még a gyors kollektivizálást illúziónak minősítette. A kisparaszti gazdaságok tőkésedését a kormány gátolta, és a központi terménybegyűjtő, felvásárló szervezeteken keresztül irányította a termelést.

Jugoszláviában az 1945-ös agrárreform 25—35 hektárban maximálta a magánbirtok nagyságát. A föld kisajátításának antikapitalista jellege mellett nacionalista tartalma is volt, amennyiben a kisajátított földek kétötöde német tulajdonba tartozott. Mivel a jugoszláv felszabadító partizánháború társadalmi bázisát elsősorban a parasztság adta, így ez a tény meghatározta a JKP lehetőségeit a kollektivizálás terén.

Romániában az 1945-ös földreform a hagyományos román uralkodóosztály erejének egyik jelképét, a nagybirtokot megszüntette, de nem tudta megoldani a mezőgazdaság elmaradottságát okozó strukturális problémákat, mint a falusi „túlnépesedést", az alacsony munkatermelékenységet és a tulajdon szétaprózódottságát. A földtulajdonosok döntő többsége, 78 százaléka 0,5—3 hektár nagyságú, piaci termelésre nem alkalmas birtokkal rendelkezett. A mezőgazdaság központi irányításának legfontosabb eszköze a kötelező beszolgáltatás intézménye volt, ami a gabonán kívül kiterjedt a legfontosabb agrártermékekre. A beszolgáltatás megszervezése rendkívül nehéz feladatot jelentett a Groza-kormánynak, mindenekelőtt azért, mert nem épült ki az ehhez szükséges intézményi infrastruktúra. A parasztságot hátrányosan érintette, hogy megoldatlan maradt a beszolgáltatott termékek pénzbeli kiegyenlítése. A földtulajdon szerkezete nem módosult 1949. márciusig, amikor is a koalíciós időszak elmúltával, egy radikális fordulattal államosították az 50 hektáros birtokokat, és egyetlen éjszaka alatt kitelepítették 5000 tőkés birtok tulajdonosát.

Csehszlovákiában az 1945 tavaszán elfogadott kassai kormányprogram elrendelte a német és a magyar nemzetiségűek földtulajdonának elkobzását. Az 1945-ös agrártörvény az ún. ellenséges földtulajdon kisajátítását mondta ki. Ezt követte az 1947-es törvény, amely 150 hektárban maximálta a magántulajdont, majd az 1948. februári hatalmi fordulatot követően 50 hektárban szabták meg a birtokhatárt. A három törvény hatására Csehországban visszaesett a 0—5 és a 20—50 hektáros birtokok száma és tulajdonának aránya, miközben növekedett

— elsősorban a Szudéta-vidékre betelepülők esetében — a 10—20 hektáros középbirtokok súlya. Szlovákiában a szétosztható föld mennyisége sokkal korlátozottabb volt, erősödött a birtokok szétaprózódása. Az 50 hektár feletti birtokok állami tulajdonba kerültek, és ezzel az állam átvette a nagybirtokok irányítását.

A földosztás Lengyelországban az országhoz csatolt volt német területeket érintette leginkább, ami mutatta annak nacionalista jellegét. A Lengyel Munkáspárt a radikális, forradalmi energiákat felszabadító földreformot támogatta. A londoni emigrációs kormány hívei, a Parasztpárt a gazdasági megfontolásoknak, az életképes középbirtokok megerősítésének kívántak elsőbbséget adni. A német nemzetiségek kitelepítése és birtokaik kisajátítása következtében a középbirtokos kategória növekedett. A régi lengyel területeken — éppúgy, mint Szlovákiában — a birtokszerkezet nem javult, nőtt a törpebirtokok száma. A magángazdaságokban a 0—2 hektár közötti törpebirtokok aránya Bulgáriában és Jugoszláviában 30 százalék és Magyarországon 70 százalék között mozgott. Magyarországon volt az 1945. eleji földreform a legerőteljesebben nagybirtokellenes. Kelet-Európa-szerte a nagybirtokokat túlságosan apró, árutermelésre nem képes kisbirtokokra osztották szét. Nőtt az önellátásra termelő gazdaságok súlya, de egyúttal nagyon jelentősen emelkedett az állami földtulajdon is. A reform nem tudta megoldani a falusi „túlnépesség" problémáját, amely így az iparosításra maradt.

Bulgáriában, Romániában, Jugoszláviában és Csehszlovákiában összességében több földet osztottak az I. világháborút követő agrárreform során, míg az 1945-ös földreform szélesebb körű volt Lengyelországban és Magyarországon, ahol ekkor még jobban fennmaradt a nagybirtok. A földreformok önmagukban a többi tulajdoni változáshoz képest ellenkező irányba mutattak: az államosítással szemben a kistulajdon erősítése felé. Valójában azonban a földreformoknak nem a piacgazdaságra való átmenet, hanem a politikai szempontok érvényesítése, a nagybirtokok felszámolása és a szegényparasztság támogatásának megnyerése volt a célja.

A gazdaság többi részében a nemzeti tulajdonba vétel és az államosítások okait a következő tényezőkkel magyarázhatjuk:

— a német tulajdon gyors és végleges rendezésének igénye;

— az ipari kapacitások jelentős része elhagyottan, törvényes tulajdonos nélkül maradt;

— az államhatalom megerősítésének szándéka; valamint

— hatott az a nézet is, amely a demokratizálódást és a köztulajdonba vételt együtt járó, egymást szorosan feltételező folyamatnak fogta fel.

Csehszlovákiában az 1945. áprilisi kassai kormányprogram a németek, a magyarok és a kollaboránsok vagyonának elkobzását rendelte el, valamint határozott a bankok és a kulcsiparágak nemzeti tulajdonba vételéről. A szociáldemokrata csehszlovák kormány Kelet-Európában elsőként hirdetett meg egy igen átfogó nacionalizálási programot. Az 1945. októberi törvény értelmében az ipari munkaerő közel kétharmada került a nemzeti vállalatokhoz. A törvény a volt cseh és szlovák tulajdonosok számára kártalanítást helyezett kilátásba, ami azonban az idők folyamán elmaradt. A nemzeti vállalatok irányításában kettősség érvényesült, részben a piaci mechanizmus szabályai szerint működtek, másrészt viszont érvényesültek a háború alatt kiépült hadigazdálkodó rendszernek egyes fennmaradt intézményei. A nacionalizálást követően a magántőkének fontos szerepe maradt a könnyűiparban, a belkereskedelemben és a külkereskedelemben. A kormánynak 1945 és 1947 között sikerült a magántőkét megnyernie, hogy vegyen részt az újjáépítésben, a gazdaság helyreállításában. A részleges bizalom elsősorban annak tudható, hogy a kormánykoalícióban két és fél éven keresztül erőegyensúly alakult ki a baloldali és a polgári pártok között. Az időszak vége felé a

csehszlovák politikai rendszer már erősen különbözött a többi kelet-európai országban a hatalmi fordulat nyomán kialakult egypártrendszerű politikai szerkezettől. A KOMINFORM 1947. szeptemberi megalakulása hivatalosan is változást jelentett a sztálini Kelet-Európa-politikában, valójában addigra Csehszlovákia kivételével a baloldali pártok jutottak kizárólagos hatalomra. A KOMINFORM megalakulásával véget ért a szocializmushoz vezető lassú átmenetet hirdető, de valójában csak igen erős korlátok között megvalósuló időszak, és helyébe a szovjet modell kizárólagos bevezetését nyíltan vállaló politika lépett. A külső hatások nyomán és a romló belpolitikai helyzete miatt a Csehszlovák Kommunista Párt (CSKP) radikalizálódott, és az 1948. februári puccsot követően a kormány elrendelte az 50 főnél nagyobb létszámmal dolgozó vállalatok kisajátítását. Az év végére az államosítások a kitűzött mértéken jóval túlmentek, és a magánvállalatok részesedése az ipari termelés 8,5 százalékára zuhant.

Lengyelországban az 1946. januári nacionalizálási törvény a német megszállás nyomán kialakult helyzetet ismerte el, és kisajátította a német tulajdonba került ipari kapacitásokat. A törvény az ipari termelés háromnegyedét érintette, és az egy műszakban ötven főnél nagyobb létszámmal dolgozó vállalatokra terjedt ki. A Lengyel Munkáspárttól eltérően, a Szocialista Párt rokonszenvezett a munkavállalói önigazgatási tulajdonlás koncepciójával és a szövetkezeti gazdálkodással, de gyengülő politikai befolyása miatt elképzeléseit nem tudta megvalósítani. Jugoszláviában az államosítás hasonlóképpen azt jelentette, hogy a német tulajdonba került ipart az 1944. novemberi, majd az 1945. júniusi törvények alapján állami irányítás alá vonták. Az 1946. januári alkotmány kimondta az ásványi kincsek, természeti erőforrások és a termelési eszközök állami tulajdonba kerülését. A jugoszláv parlament 1946 decemberében elfogadta a részletes államosítási törvényt, amely minden jelentősebb ipari és pénzügyi tulajdont, valamint a teljes nagy- és külkereskedelmet magába foglalta. Az első ötéves terv első éve után, 1948-ban a magánvállalatok jelentősége már elhanyagolható volt, és a helyi kisipar is állami tulajdonba került.

A vesztes országokban az államosítási folyamat eltérő ütemének több oka volt. Ezek között említhető, hogy a háború előtti társadalom szerkezete időben tovább maradt fenn, elsősorban abból adódóan, hogy ezek az országok lényegesen később váltak hadszíntérré. A fegyverszüneti szerződésekből és a jóvátételt pótlólagosan szabályozó egyéb nemzetközi megállapodásokból eredő terhek teljesítése, gazdasági erőforrásaik minél intenzívebb kihasználása a szovjet érdekeknek megfelelően elsőbbséget kapott a baloldali fordulattal szemben. A vesztes országokban ennek megfelelően a tulajdon kisajátításának száraz útjára került sor, ami azt jelentette, hogy az újjáépítés és a jóvátétel terheit a kormányok jelentős mértékben a magántőkére hárították.

Bulgária volt közöttük az első, amelyik teljesen államosította iparát. Közvetlenül a háborút követően a bolgár kereskedelmi és ipari tőke állami ellenőrzés alá került. A bolgár kormány kisajátította a háború alatt német és olasz kezelésbe jutott bankokat. Az iparban az első államosítási intézkedések a szén-, a gumi- és a szőrmeiparban történtek. A következő egy-két évben az állami tulajdont a népbíróságok által elrendelt elkobzások növelték, ami az ipari termelés egyötödét-egynegyedét érintette. Az állam beavatkozása erősödött azáltal, hogy a Szovjetunióból származó fontosabb nyersanyagok importját állami cégek bonyolították és osztották el. A Bolgár Kommunista Párt aktivistái és területi apparátusa 1947. december 23-án puccsszerű államosítást hajtott végre, amit aztán a parlament jóváhagyott.

Magyarországon a háború után az állami beavatkozás, más néven a kötött gazdálkodás szükségességét átmenetileg a magántőke is elfogadta. A Magyar Kommunista Párt által képviselt nézetekben az állami szabályozás funkciója a

tőke korlátozása volt. A másik két vesztes országhoz viszonyítva a gazdaság állami irányítása kiterjedtebb, eszközrendszere fejlettebb volt. A hiperinflációs folyamatok kibontakozása következtében a termelés és az ellátás az állami hitel folyósításától függött. A gyáripar alapágazataiban meghatározó volt az állami megrendelések szerepe. Ebben a folyamatban a magánvállalatok egyre növekvő mértékben eladósodtak az állammal szemben. Az államosítások — Bulgáriához és Romániához képest — részlegesen és fokozatosan zajlottak. A súlyos energiahelyzet hatására 1945 végén a szénbányák és a nagy hőerőművek kerültek állami kezelésbe. Majd a jóvátételi kötelezettségek biztosítása érdekében — eredetileg csak a jóvátétel idejére — a négy legnagyobb nehézipari vállalatot vonták állami irányítás alá. A nagybankok és tőkeérdekeltségeik államosítása következtében 1947 végén a gyáriparban 58 százalékra emelkedett az állami tulajdonba tartozó vállalatokban dolgozók aránya. Ugyanebben az évben a magánszféra adta az ipari beruházások 10 százalékát, miközben a külföldi beruházások aránya még viszonylag magas — 9 százalék — volt. A gyorsan balra sodrodó politikai helyzetben azonban nem lehetett tartós együttélés a nagyon széles állami tulajdonú gazdaság és a viszonylag szorosan ellenőrzött és nem meghatározó magántulajdon között. Az 1948. márciusban, a bolgár történésekhez hasonlóan lejátszódott sokkszerű államosítás, amit a parlament utóbb elfogadott, a száznál több dolgozót foglalkoztató üzemekre vonatkozott. Az államosításnak ez a szakasza már a koalíciós politika feladását jelentette.

Az államosítási folyamat a leglassúbb ütemben Romániában ment végbe. A Kommunisták Romániai Pártja 1944 őszén a széles körű államosítások mellett foglalt állást. A következő év elején azonban fordulat történt a párt politikájában, mert a polgársággal és az üzleti szférával szükségesnek tartott együttműködés érdekében az államosításokat levették a párt programjáról. A kialakuló erős állami beavatkozást elsősorban a jóvátétel teljesítése kényszerítette ki, ami magában foglalta a nagyipari termelés háromnegyedét. A központi kormányzat beavatkozása a legerőteljesebben az olajiparban érvényesült, ahol a központi irányítás formái már a második világháború alatt kialakultak. Az 1946. novemberi parlamenti választások után került sor a Román Nemzeti Bank államosítására. A következő másfél évben azonban a folyamat nem folytatódott. Az 1948. márciusban elfogadott új alkotmány kimondta, hogy ha az állam érdekeltsége megkívánja, akkor kisajátítja a magántulajdont. Az iparvállalatok az 1948. júniusi államosítást megelőzően vészes pénzügyi helyzetbe jutottak. A politikai intézményeknek a gazdaságba történő erőteljes beavatkozása kaotikus állapotokat teremtett. Az államosítások egyik célját így feltétlenül a gazdasági zűrzavar megszüntetésében kereshetjük. Az államosítás aktusát a Román Munkáspárt és a belügyi apparátus meglepetésszerű gyorsasággal, puccsszerű eszközökkel hajtotta végre. A Munkáspárt 1948. június 9—10-i ülését követően, éjszaka úgynevezett repülőbizottságok megszállták a vállalatokat, lepecsételték a vállalati pénztárakat, eltávolították a korábbi vezetőket. Másnap a parlament elfogadta „az ipari, a bánya-, a bank-, a biztosítási és a szállítási vállalatok államosítására vonatkozó törvényt". A törvény a kulcsfontosságú ágazatokban minden vállalatra kiterjedt, a többi iparágban a száz főnél nagyobb létszámmal dolgozó vállalatok kerültek állami tulajdonba. A törvény kivételt is tett, kimondta, hogy az ENSZ-tagállamok vállalataira vagy tőkerészesedéseire, ha azok a békeszerződés vagy háborús kártérítés címén keletkeztek, nem vonatkoznak a törvény rendelkezései, és nem államosítják őket. A kivétel a szovjet—román vegyes vállalatok szovjet tőkerészesedésére vonatkozott, viszont a szovromok román magántulajdonban álló tagvállalatait államosították. Az államosítás folyamatos volt. Erről tanúskodott egy 1948. októberben végzett ipari összeírás, amely szerint az ipari foglalkozatottak háromnegyede állami, illetve a helyi közigazgatás tulajdonába tartozó vállalatoknál dolgozott.

A kelet-európai országokban — Csehszlovákia kivételével — az államosítás a polgári pártok felszámolásával egyidejűleg, illetve azt közvetlenül követően vagy hatalmuk lényeges korlátozása után valósult meg. Az államosítás első hulláma az állami tulajdonnak olyan nagy szegmensét teremtette meg, hogy az szinte automatikusan igényelte, vonta maga után a gazdaság egészének kisajátítását. Csehszlovákiában a korai államosítások még annak az elképzelésnek a fejében történtek, hogy a nemzeti vállalat önálló jogi személy, amelynek az irányítása elválik az államétól. Az államosítási folyamat mindegyik országban gyorsan, radikális módszerekkel történt, hiszen a második világháború befejezését követő három év alatt a mezőgazdaságon kívüli magántulajdon döntő részét érintette. Az államosítások mértéke és időrendje az állami beavatkozás erősödésével, a középtávú tervezés kialakulásával is összefüggött. A központi tervezés szükségességét a koalíciókban részt vevő pártok elismerték ugyan, de a vélemények már eltértek abban, hogy a központnak milyen erős legyen a szerepe a gazdaság irányításában.

A helyreállítási folyamatot átfogó termelési tervek először 1947-re vonatkozóan készültek. A tervezési folyamat korábban indult és hosszabb távra szólt a német megszállás alól felszabadított országokban: Csehszlovákia 1947—1948 között egy kétéves, Lengyelország 1947—1949 között egy hároméves, Jugoszlávia 1947—1951 között egy ötéves tervet dolgozott ki és vezetett be. Magyarország 1947 második fele és 1950 között hároméves (valójában rövidebb), Bulgária 1947 áprilisától 1948-ig kétéves, Románia és Kelet-Németország 1949—1950-ben két egyéves tervet dolgozott ki.

Az országok többsége, Jugoszláviát kivéve, a háború előtti gazdasági teljesítmény elérését célozta meg. A tervek az újjáépítés elsődlegességét hirdették az új fejlesztésekkel szemben. A terveknek súlyos problémákat kellett megoldaniuk: például az újonnan szerzett területek termelése integrálásának kérdését, a jóvátétel címén, illetve a vegyes vállalatok útján végbemenő tőkeelvonást vagy a vegyes gazdaságból adódó többfajta tulajdonforma időleges együttélésének problémáját. A tervezés döntően az államosított vállalatok termelésének megszervezéséből, a szűk termelési keresztmetszetek feloldásából és a magántulajdon feletti ellenőrzés kiterjesztéséből állt. A tervcélokat általában aggregált formában adták meg, és az állami vállalatokra bontották le. Az állami vállalatok a központi megrendeléseken felüli termelésüket a szabadpiacon értékesíthették. Az irányítási rendszer kettős jellegét mutatta, hogy mindenütt fennmaradtak és működtek a háború hatására kiépült hadigazdálkodási intézmények fontosabb részei: a fontosabb nyersanyagok központi elosztása, az alapvető fogyasztási cikkekre kiterjedő jegyrendszer, a hitelek központi elosztása, a fontosabb termékek árellenőrzése stb. Döntő kérdés volt, hogy a kettősség feloldása melyik irányítás kizárólagossága irányába változik. A hadigazdálkodás és a megszállás következtében keletkezett hiányhelyzet, valamint az újjáépítés tőke- és munkaerő-szükséglete átmenetileg ugyan szükségessé tehette az állam minden eddiginél nagyobb beavatkozását, de ahogyan a gazdasági egyensúly javult, a feketepiac kezdett visszaszorulni, a nemzeti valuták értékállandósága erősödött, a kétfajta irányítás együttélése egyre inkább ésszerűtlenné vált. Valójában azonban az egypártrendszert érvényesítő politikai rendszerváltás és a vegyes gazdaság ellentétei ez utóbbi megszüntetése irányába hatottak. A hadigazdaságból a szovjet típusú tervgazdaságba való átmenet során a vegyes gazdaság keretei között csak redukált piaci mechanizmus működhetett, ahol az állam — mint a legnagyobb tulajdonos, a fontosabb nyersanyagok termelője és elosztója, a meghatározó fontosságú végtermékek megrendelője és előállítója, valamint a nemzeti bankokon keresztül a hitelek elosztója — megszabta a gazdasági rendszerváltás menetét. A külkereskedelem irányításában is erős állami beavatkozás érvényesült, közvetlenül a háború befejezését követően vezették be a külkereskedelem állami monopóliumát Lengyelországban és

Jugoszláviában. A hagyományos kereskedelmi kapcsolatok helyreállítása elmaradt az újjáépítés egyéb feladataihoz képest, bár meg kell jegyezni, hogy 1947—48-ban a kezdeti egyoldalú szovjet orientációhoz képest a nyugat-európai kapcsolatok aránya átmenetileg erősödött. A nyugati nyitásban a csehszlovák külkereskedelem volt a legaktívabb. A kötött valutagazdálkodás a harmincas évek örökségeként mindenütt létezett, bár a hivatalos és a szabadpiaci árfolyamok közti rés a helyreállítás előrehaladtával mérséklődött.

A magánvállalatok bizonytalan politikai helyzete általános volt, és meghatározta gazdasági teljesítményüket. A gazdasági stabilizációval szemben a gazdasági rendszerváltás elsőbbsége érvényesült. A szovjet gazdasági modell mintát adott az átalakulásra.

A kelet-európai tervezési mechanizmusok között a csehszlovák tervezés sajátossága a pártközi tervegyeztetés volt. Míg a kétéves terv kidolgozását döntően a CSKP végezte el, addig 1947-től kezdődően, az első ötéves terv vitái során, a Központi Tervbizottságban a pártok szakértői tervjavaslataikat egyeztették. A kétéves tervben az ipari termelés egyharmadát határozták meg naturális mutatókkal, a vállalatok többsége számára az aggregált mutatókat nem bontották le. A legfontosabb nyers- és fűtőanyagokat, valamint a hitelt központi keretek között osztották el. A terv megvalósítása során folytatódott a harmincas években elkezdődött irányzat, amely során a termelési eszközök gyártása elsőbbséget kapott a fogyasztási cikkek gyártásával szemben. A tervidőszak végén a fogyasztási cikkek és a mezőgazdaság termelésében nem sikerült elérni a háború előtti szintet, miközben a termelési eszközök termelésében 25 százalékkal túlteljesítették a tervet. A helyreállítás nagymértékben hazai forrásból valósult meg. A Marshall-segély meghirdetésekor ugyan felmerült a nagyobb nyugati hitel felvételének gondolata, és a kormány egyhangúlag elfogadta a párizsi előkészítő konferenciára szóló meghívást, de szovjet nyomásra kénytelen volt módosítani álláspontján. A külkereskedelem viszonylati szerkezetében is radikális átalakulás ment végbe a nyugati kapcsolatok rovására és elsősorban a Szovjetunió javára. A szovjet gazdaság igényt tartott a fejlett cseh ipar kohászati termékeire, nehéz- és könnyűipari gépeire. A szovjet export döntően gabonából, pamutból és vasércből állt, amiből látható, hogy két erősen különböző mértékben fejlett gazdaság közeledett egymáshoz.

Lengyelországban, a csehszlovák példától eltérően, a gazdasági irányítás központjaiban a két vezető párt, a kommunista és a szociáldemokrata párt nézetei intézményesen elkülönültek egymástól. A Lengyel Munkáspárt befolyása érvényesült a gazdaságot rövid távon irányító ipari és kereskedelmi minisztériumban. A közvetlen tervutasításoknak már korán nagyobb volt a súlya, mint Csehszlovákiában, a piaci szabályozás korlátozottabb érvényű volt. A kommunista és a szocialista pártok között 1948 elején szakmai vita robbant ki a tervezés módszertani kérdéseiről. A Munkáspárt támadása valójában a szocialista párt befolyása alatt álló Központi Tervezési Hivatal önállósága ellen irányult. A minisztérium azzal vádolta a hivatalt, hogy szándékosan kisebbíti az állami ipar részesedését a nemzeti jövedelemben, mert beszámítja a nem anyagi szolgáltatásokat, eltúlozza a magánkereskedelem részesedését stb. A politikai játszma végeredményeként 1949. februárban az egész gazdasági adminisztrációt átszervezték, a Tervezési Hivatalt feloszlatták, és az új Tervhivatal élére az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium volt vezetője, Hilary Minc került.

Németország keleti zónájában a gazdaságirányításban a stratégiai döntéseket a Németországi Szovjet Katonai Igazgatóság, az operatív irányítást a tartományi kormányok és a központi ágazati minisztériumok látták el. Az első részletesebb termelési tervek havi, majd negyedévi időtartamra igen korán, 1946 júliusától készültek. A Katonai Igazgatóság 1945 júliusában elrendelte a bankbetétek befagyasztását, iránymutatása szerint a tartományi kormányok bérstoppot és árstop-

pot vezettek be. Mindkét stabilizációs intézkedésnek erősen ellentmondott a jóvátétel inflációs finanszírozása. A súlyos jóvátételi terhek és a leszerelések ellenére a szovjet zónában egy ideig a helyreállítás gyorsabban folyt, mint a nyugati övezetekben. Feltehető, hogy a centralizált gazdaság bizonyos előnyei az újjáépítés során érvényesültek. A nyugati övezetekben a termelés azonban már 1948 közepétől gyorsabban növekedett, amely a stabilizációs célú pénzreform bevezetésével is magyarázható. Egyre inkább megmutatkozott, hogy a jóvátétel következtében Kelet-Németország alacsonyabb beruházási rátát tudott finanszírozni, és súlyos problémát jelentett, hogy a keletnémet nehézipar nyersanyagbázisa a nyugati övezetben összpontosult. Mindezek hatására az ipar 1948-ban az 1938-as szint alig 60 százalékát érte el.

Jugoszláviában az újjáépítés forradalmi lendületben ment végbe, és 1947 végére az ipar meghaladta, a mezőgazdaság elérte az 1939-es termelési szintet. A helyreállítás befejezésekor a mezőgazdaságot kivéve majdnem a teljes gazdaság állami tulajdonba került. A Jugoszláv Kommunista Párt (JKP) már 1946 elején állást foglalt a szovjet típusú gyors és extenzív iparosítás azonnali bevezetése mellett. A Borisz Kidrics által kidolgozott ötéves terv fantasztikusan ambíciózus ipari programot dolgozott ki, miközben a mezőgazdaságban a lassú átmenetet támogatta. Az ötéves terv, a szovjet típusú gazdaságirányítás az 1948-as KOMINFORM-határozatot követő években elkezdődött gazdasági blokád nyomán azonban összeroppant. A Keletről jövő politikai-katonai nyomás hatására az ország átmenetileg elszigetelődött, és a politikai vezetés számára szükségessé vált a tömegek támogatásának megszerzése. Előbb nyugati segélyekkel és hitelekkel stabilizálták a gazdaságot, majd 1950—1951-től abbahagyták az ötéves tervet és az új tsz-ek szervezését.

A román gazdaságban hiányzott az újjáépítéshez szükséges lendület, a háború okozta nem túlzottan nagy károk helyreállítása szünetelt vagy igen lassan haladt. Az újjáépítés felgyorsítására két megoldás kínálkozott: az egyik az állam közvetlen belépése a termelésbe a kommunista párt kizárólagos irányítása mellett, a másik az elhalványult magánkezdeményezés életre keltése, az ország tőkeszükségletének külső (nyugati) forrásból való biztosítása. A két eltérő irányzatot két főhatóság, az ipari és kereskedelmi minisztérium, valamint a pénzügyminisztérium képviselte. A két minisztérium mögött álló kommunista, illetve újliberális pártok harca a gazdasági hatalomért 1947 első felében éleződött ki. Az RKP főtitkára, Gheorghiu-Dej által vezetett ipari tárca folyamatosan bővítette jogkörét, megszerezte az ár- és a bérügyek, valamint a külkereskedelem irányítását. Az RKP terve az ipari hivatalok (ágazati középirányító szervek) felállítására mintegy folytatása volt a Nemzeti Bank államosításának. A baloldal az irányított gazdaság eszméjének megvalósítását látta az ipari hivatalok létrehozatalában, hiszen ezek feladata volt a kiemelt iparágakban a rövid távú termelési tervek elkészítése és a fontosabb nyersanyagok, termékek elosztásának megszervezése. Csakhamar eltörölték az ipari hivatalok alá tartozó vállalatok szabad értékesítési kvótáit. A politikai pluralizmus maradványainak felszámolását követően, 1947 őszén az RKP megszerezte a pénzügyminisztérium irányítását. Az ipari minisztérium által megfogalmazott termelési programok nem álltak össze ágazati tervekké. Az államosítást követően az állami ipar megszervezése nehezen ment. A helyreállítási folyamat a többi kelet-európai országhoz viszonyítva lassabban haladt. Eközben folytatódott a harmincas években elkezdődött importhelyettesítő és protekcionista jellegű „nehéziparosítás".

Kelet-Európában a piaci viszonyok felszámolása nem járt együtt hatékonyan működő központi irányítás kiépülésével. Ahogyan ma fogalmazhatnánk, a régi megszűnt, de az új nem működött. A gazdasági rendszerváltás két szélső példáját Csehszlovákia és Jugoszlávia adta. A csehszlovák esetben a gazdasági átmenet

fokozatosabban, a parlamenti koalíció törvényes keretei között folyt, amíg azt külső tényezők nem tették lehetetlenné. A jugoszláv esetben a sztálinista modellt önállóan, nemzeti keretek között vezették be, itt tehát a gazdasági rendszerváltás a nemzeti szuverenitás megtartása mellett ment végbe. A JKP a radikalizmust, a gyors átmenetet képviselte, és a gazdaság elmaradottságát kívánta a legrövidebb időn belül felszámolni. A kis országokban 1947 második felétől a kormányok már nyíltan is a szovjet modellre történő áttérés programját képviselték, míg Jugoszláviában a modell kudarcai 1949 közepétől kezdtek nyilvánvalóvá válni.

Bár mindegyik kelet-európai országban a gazdasági rendszerváltás elsőbbséget kapott a gazdaság stabilizációjához képest, mégis a helyreállítás pozitív eredményekkel is járt. Az újjáépítésben az eredmények elsősorban a nehéziparban mutatkoztak, az iparon belül növekedett a nehézipar részaránya. Számos ország ipari termelésének aránya emelkedett az európai ipari termelésen belül. A háború előtti időszakhoz viszonyítva csupán a keletnémet és a román ipar súlya mérséklődött. A termelés növekedését általában a foglalkoztatottság emelésével érték el, bár a munkanélküliség Csehországot kivéve mindenütt probléma maradt. Általánosnak mondható, hogy a háború befejezését követő időszakhoz képest emelkedtek a reálbérek, pozitív változások történtek a szociális juttatásokban, nőtt a közösségi fogyasztás súlya. A javuló áruellátás reményt adott a jegyre adandó termékek körének csökkentésére, az egységes árrendszer kialakítására. A radikális strukturális változások mellett növekvő feszültséget okozott, hogy a lakosság közvetlen szükségletére termelő ágazatokban a helyreállítás az átlagosnál lassúbb volt. Meg kell jegyezni, hogy a termelési eszközök esetében is a helyreállítás nem a hadikonjunktúra eredményeinek, hanem csak a háború előtti szintnek az elérését tekintette feladatának. A reálbérek emelkedése következtében nagy volt a kielégítetlen kereslet a fogyasztási cikkek iránt. A radikális strukturális változások a termelő- és a lakossági fogyasztás növekedését ösztönözték. Az állami tulajdon gyors növekedése egyúttal azt is jelentette, hogy az államnak kellett felelősséget viselnie a gazdaság egyre nagyobb része fölött. Miközben a pénzreformok és a monetáris stabilizáció a fogyasztás korlátozásával párosult, a gazdaság „szocializálása" a gazdaság teherbírásán túlmenő terhet jelentett. Az ipar szerkezeti aránytalanságához a költségvetések súlyos hiányai, a fizetési mérlegek növekvő deficitjei járultak. A hatalomra kerülő új politikai vezetések mindennek ellenére a gazdaság teherbírását elég erősnek tartották ahhoz, hogy az alkalmas legyen a szovjet típusú gazdaságirányítás teljes körű bevezetésére, a modernizáció helyett az erőszakos iparosításra, a kényszerű importhelyettesítésre, a világgazdaságtól történő teljes bezárkózásra, a mezőgazdaságban és a szolgáltatásokban a tulajdonviszonyok gyors megváltoztatására, a gazdasági elmaradottság radikális felszámolására.

Irodalom

Alexandrescu, I. [1986]: Economia României in primii ani postbelici 1945—1947. Editura Stiintificá si Enciclopedicá. Bucuresti.

Banoue Nationale de Roumaine [1945—1947]: Bulletin Information et de Documentation. Bukarest.

Bauer Tamás [1981]: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Berend Tamás—Ránki György [1976]: Közép-Kelet-Európa gazdasági fejlődése a 19—20. században. KJK. Budapest.

Bicanic, R. [1973]: Economic Policy in Socialist Yugoslavia. Cambridge.

Bilandzic, D. [1967]: Management of the Yugoslav Economy 1945—1966. Belgrade.

Brus, W. [1986]: Postwar Reconstruction and Socio-Economic Transformation. Megjelent: Kaser, M.—Radice, E. (szerk.) [1986]: The Economic History of Eastern Europe 1919—1975. Vol. II. 564—643. o. Clarendon Press. Oxford.

Consiliul Superior Economic [1948]: Evolutia Economiei Románesti. Supliment trimestrial. Probleme Economice, áprilisi szám.

CURTEANU, MARIA [1974]: Sectorial de stat in România anilor 1944—47. Bucuresti. Editura Academiei Republicii Socialiste România.
DOUGLAS, D. [1952]: Transitional Economic Systems: The Polish and Czech Examples. New York.
FLEK, J.—GOLDMANN, J. [1949]: Planned Economy in Czechoslovakia. Orbis. Prague.
GHEORGHIU-DEJ, GH. [1951]: Cikkek és beszédek. Román Munkáspárt kiadványa. Bukarest.
GOLDMANN, J. [1949]: Test Case of Nationalization. Orbis. Prague.
KAPLAN, K. [1966]: Utváreni generálni linie vystavby socializmu v. Ceskoslovenska. Praha.
KAPLAN, K. [1966]: Hospodárská demokracie v letech 1945—1948. Cs Casopis Historicky, 6. szám.
KIRITESCU, C. C. [1971]: Sistemul bánesc al leului si precursorii lui. Institutul de Cercetári Economice. Vol III. Bucuresti.
KREJCI, J. [1962]: Social Change and Stratification in Postwar Czechoslovakia. MacMillan.
KREJCI, J. [1977]: The Czechoslovak Economy during the Years of Systemic Transformation 1945—1949. Yearbook of East European Economics. Munich—Wien.
LAMPE, J. R. [1986]: The Bulgarian Economy In the Twentieth Century. St. Martin s Press. New York.
LAMPE, J. R.—JACKSON, M. R. [1982]: Balkan Economic History 1550—1950. From Imperial Borderlands to Developing Nations. Indiana University Press, Blomington.
MALINSCHI, V.—MOLDOVAN, R.—RAUSSER, V. [1964]: Industria Romaniei 1944—1964. Academiei RPR. Bucuresti.
MINISTERUL FINANTELOR: Expunere de Motive la Bugetul General al Statului pe Exercitiul 1947/1948. Bucuresti.
MIZSEI KÁLMÁN [1988]: Lengyelország gazdaságtörténete 1944—1986. Kézirat.
MONTIAS, J. M. [1967]: Economic Development in Communist Rumania. Cambridge: MIT.
NATIONAL BANK OF CZECHOSLOVAKIA [1947—1948]: Bulletin. Prága.
NETTL, J. P. [1951]: The Eastern Zone and Soviet Policy in Germany 1945—1950. Oxford University Press.
OFFICE NATIONAL DE STATISTIOUE [1948]: Manuel Statistique de la Republique Tchecoslovaque. Prague.
OLSOVSKY, R.—PRUCHA, V. (szerk.) [1969]: Strucny hospodarsky vyvoj Ceskoslovenska, do roku 1955. Praha.
PETŐ IVÁN—SZAKÁCS SÁNDOR [1985]: A hazai gazdaság négy évtizedének története. 1945—1985. I. kötet. KJK, Budapest.
PHILIPS, A. [1986]: Soviet Policy Toward East Germany Reconsidered. The Postwar Decade. Greenwood Press. N. Y.
PUIA, I.—CHERRIU, A.—BOZGA, V.—VASILE, R.—MARCU, N. [1979]: Istorie Economicá. Editura Didacticá si Pedagogicá. Bucuresti.
PRUCHA, V. (szerk.) [1977]: Hospodárské déjiny evropskych socialistickych zemi. Svoboda.
RADICE, E. [1986]: The German Economic Programme in Eastern Europe. The Collapse of German Hegemony and Its Economic Consequence. Megjelent KASER, M.—RADICE, E. (Szerk.) [1986]: The Economic History of Eastern Europe 1919—1975. Vol. II. 299—309. o. 495—520 o. Clarendon Press. Oxford.
RÉTI TAMÁS [1980]: Csehszlovákia: egy negatív gazdasági csoda. Kézirat. MTA Világgazdasági Kutató Intézet. Megjelent: A csehszlovák tervgazdaság kialakulása címmel. Medvetánc, 1982/2—3. sz.
RÉTI TAMÁS [1987]: Román—szovjet integrációs formák 1944—1956. A román tervgazdaság kialakulása. Medvetánc, 2. sz· és Eastern European Politics and Societies. 1989. ősz, California Press.
RÉTI TAMÁS [1988]: A kelet-európai gazdaság 1945—1948 között. Kézirat.
RÉTI TAMÁS [1988]: A bolgár tervgazdaság kialakulása. Kézirat.
RUSINOW, D. [1978]: The Yugoslav Experiment 1948—1974. California Press.
SEVJÁKOV, A. A. [1985]: Otnosenyija mezsdu Szovetszkim Szojuzom i Rumüniej 1944—1949. Akademija Nauk. Insztitut Isztorii SzSzSzR. Moszkva.
SPULBER, N. [1957]: The Economics of Communist Eastern Europe. New York—London: MIT.
SZAKÁCS SÁNDOR [1988]: Gazdaságpolitika, gazdaság és társadalom Magyarországon a II. világháború után. Kézirat.
Új Magyar Központi Levéltár. A párizsi béketárgyalások előkészítő anyagai. (1945—1947) Budapest.

VITA

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 12. sz. (1159—1172. o.)

SZABÓ SÁNDORNÉ

A nyugdíjrendszer elvi és gyakorlati kérdései

Javaslat a nyugdíjrendszer megváltoztatására

A nyugdíjrendszerrel ma szinte mindenki elégedetlen. Pedig a jogosultságok túlságosan is széles körűek, olyannyira, hogy a rendszer finanszírozhatósága kérdésessé vált. Ugyanakkor a nyugdíjasokat rendkívül sújtja — az inflációval összefüggésben — a nyugdíjak rohamos értékvesztése. Szükség van tehát valamilyen új megoldásra.*

Mai nyugdíjrendszerünk kialakulása

A nyugdíjrendszer megreformálása lassan már egy évtizede szerepel a napirenden. Ez alatt az idő alatt három, szinte jogszabály mélységig kidolgozott, jellegében nagyon hasonló elgondolás született (1984-ben, 1986-ban és 1989-ben), amelyek összességükben szigorítóak voltak, de pozitív és negatív lépéseket egyaránt tartalmaztak. A nyolcvanas évtized végén a rövid távúnak ítélt változtatások mellett megjelent a távlati, két-, illetve háromlépcsős nyugdíjmodell gondolata is, anélkül azonban, hogy konkrét konstrukciója kialakult volna. Döntés azonban eddig nem született, néhány pozitív lépésre sor került, szigorító lépésre azonban gyakorlatilag egyre sem.

Nyugdíjrendszerünk jelenlegi gondjainak megértéséhez, a változtatás irányának felvázolásához az 1975-ös kodifikációig kell visszanyúlni. Mindazok a kérdések, problémák, amelyek a nyugdíjrendszer kapcsán (azóta is) felmerülnek, megtalálhatók az akkor választott megoldásokban, és az egységesítés körüli — heves és hosszan tartó — vitákban is. Abban ugyanis, hogy a különböző nyugdíjrendszereket egységesíteni kell, a szakemberek többsége kezdettől egyetértett, abban azonban, hogy az hogyan történjék, nem.

A vita középpontjában a következő kérdések állottak.

— Mi legyen a mezőgazdasági tsz-ekben dolgozók korhatárával? (E kérdésben a Minisztertanács végül is olyan döntést hozott, hogy 1980-ig fokozatosan a bérből és fizetésből élőkére kell leszállítani.)

— Honnan induljon a nyugdíjskála és meddig „fusson" ki? Mekkora legyen a nyugdíjra jogot adó minimális szolgálati idő?

— Mely időszak jövedelme alapján történjék a nyugdíj megállapítása?

* Ez a cikk a FRATERNITE Tanácsadó Rt. megbízásából készített tanulmány felhasználásával született.

Szabó Sándorné a Gazdaságkutató Intézet tudományos főmunkatársa.

E problémák megértéséhez fel kell idéznünk az egységesítés előtt érvényben volt nyugdíjrendszerek főbb jellegzetességeit:

a) A munkások és alkalmazottak nyugdíjrendszere — amely 1959 óta volt érvényben — meglehetősen bonyolult volt. Volt benne *teljes* és *résznyugdíj*, továbbá törzs- és kiegészítő nyugdíj. A teljes nyugdíj feltétele legalább 25 éves szolgálati idő volt (a 25 évet azonban 1970-re kellett fokozatosan elérni, 1959-ben még 14 év elegendő volt). A munkabér 50 százalékában meghatározott *törzsnyugdíjhoz* a szolgálati idő hosszától függően (általában) évi 0,5 százalékos *kiegészítő* nyugdíj kapcsolódott. Aki nem érte el a 25 évet, *résznyugdíjat* kapott (a törzsnyugdíj annyiszor két százalékkal csökkent, ahány év hiányzott). A nyugdíj — elvi — felső határa a munkabér összege volt, de tízezer forintot nem haladhatta meg. *Jövedelemként* 1959-ben a megelőző *2 év* átlagát kellett figyelembe venni, ez folyamatosan emelkedett 1962-ig, amikortól *5 év* átlaga szolgált a nyugdíjmegállapítás alapjául. (A jelenlegi módszer — az utolsó 5 évből tetszés szerint választott 3 év — 1973-tól érvényes.) 1975-ben — tehát a kodifikáció idején — már a 25 éves szolgálati idő követelménye volt érvényben, és a fenti számítási módszerrel alakult ki — gyakorlatilag 22—71 százalék között — a nyugdíjskála.

b) A mezőgazdasági termelőszövetkezetekre vonatkozó — 1967-ben életbe lépett — nyugdíjrendszer jóval egyszerűbb volt. A minimálisan szükséges szolgálati időt 10 évben határozták meg, ennyi szolgálati idő esetén a nyugdíj a jövedelem 33 százaléka volt. 10—25 szolgálati év között évi két százalékkal, afölött egy százalékkal emelkedett a nyugdíj összege, és a jövedelem *70 százalékát* nem haladhatta meg. A figyelembe vehető jövedelemnek volt alsó és felső határa (havi 900, illetve 5000 forint); a nyugdíjmegállapítás alapjául a megelőző év jövedelme szolgált.

Az egységesítés során a különböző rendszerekből az egyén számára kedvezőbb megoldásokat választották ki, emellett a skála felső határát is emelték. Az a kiinduló elv, hogy szerzett jogot lehetőleg ne sértsünk, a gyakorlatban úgy érvényesült, hogy egyetlen „visszalépés" sem történt. A módosítás a bérből és fizetésből élők rendszerét közelítette a lazább feltételeket kínáló mezőgazdasági nyugdíjrendszerhez. Az 1959-ben beépített fokozatos szigorítások — amelyek, ha úgy tetszik a biztosítási elv erősítését szolgálták — 1973-ban részben, 1975-ben pedig teljes egészében eltűntek. (Az egységesítést az *1. táblázat* szemlélteti.)

Ma már egyértelmű, hogy ez a nyugdíjrendszer túlságosan szélesre tárta a jogosultságokat. Mindenkinek nyújtani akart, a rövid és a hosszú szolgálati idővel rendelkezőknek egyaránt. Mai nyugdíjrendszerünk nemcsak a magas infláció miatt finanszírozhatatlan (amit 1975-ben még nem lehetett előre látni), hanem magából a rendszerből következően is.

1978-ban — tehát mindössze három évvel a kodifikáció után — a VI. ötéves terv szociálpolitikai elgondolásaiban már megjelent az a javaslat, hogy a minimálisan szükséges szolgálati időt 20—25 évre kellene emelni. Azok számára, akik ezt nem tudták teljesíteni, a szolgálati időt is mérlegelő segélyt kellene folyósítani.

A törvénymódosítás 1980-ban született meg, a minimálisan szükséges szolgálati időt 20 évre emelték, de csak 1991-től. A döntést heves vita előzte meg. Az egyik álláspont képviselői fokozatos lépegetést javasoltak, a másik tábor szerint ez esetben mindig lennének olyanok, akik nem képesek „utolérni" magukat. A hozott döntés indoka végül is az volt, hogy ez a megoldás megfelelő felkészülési időt tesz lehetővé, addigra (1991-re) már általánossá fog válni az aktív életszakaszt átfogó munkavégzés, zökkenőmentes lehet az átállás. Az elképzelés azonban nem igazolódott. A rövid szolgálati idővel nyugdíjba menők száma

1. táblázat

Nyugdíj a munkajövedelem százalékában

Szolgálati idő (év)	Az 1975. évi egységesítés előtt		1975 óta
	a bérből és fizetésből élőknél	a mezőgazdasági tsz-tagoknál	
10	22,5	33	33
11		35	35
12		37	37
.			
.			
.			
15	34,5	43	43
16		45	45
.			
.			
.			
20	50	53	53
21		55	55
.			
.			
.			
25	62,5	63	63
26		64	64
27		65	65
.			
.			
.			
32	66	70	70
33		70	70,5
34		70	71
.			
.			
.			
42 és több	71	70	75

mindvégig magas maradt (elsősorban a nők körében és főleg vidéken), folyamatosan újratermelve az alacsony összegű nyugdíjasok rétegét.

E rövid történeti visszatekintés is mutatja, hogy már az 1975-ös kodifikációban fellelhető a jövőbeli nyugdíjrendszert (is) meghatározó alapvető két irány, amelyek szerint *1.* a „biztosítási elv"-nek az eddiginél erőteljesebben (egyesek szerint kizáró alapon) kell érvényesülnie; *2.* az általános, állampolgári jogon alapuló (minimális) nyugdíjellátás egészüljön ki munkához kapcsolódó nyugdíjrésszel, valamint egyéni biztosítással.

A kétféle irányzat tulajdonképpen mindvégig jelen volt, ha nem nyíltan, akkor burkoltan. A nyolcvanas évtizedben született, már említett elgondolások legfőbb fogyatékossága talán az volt, hogy nem nyúltak vissza az 1975-ös lépésekhez, nem végezték el azok kritikai elemzését. Emiatt elmaradt a nyugdíjrendszer alapvető összefüggéseinek, elveinek alapos végiggondolása is.

A bemutatott problémák mára már permanens finanszírozási gondot okoznak, egyben jelzik a már nyugdíjban levők kapcsán azokat a korlátokat, amelye-

ket figyelembe kell venni. A múlt bemutatása azonban természetesen nem adhat választ arra, hogy egy jövőbeli nyugdíjrendszer milyen elvekre épüljön. Ehhez az alapvető összefüggések végiggondolására, és az ezekről folytatott nyílt vitára van szükség.

A nyugdíjrendszer fő elvi kérdései

Fenntartható-e a jelenlegi nyugdíjrendszer?

E kérdésre mielőbb korrekt választ kell adni, mert ha nem sikerül egyetértésre jutni, akkor várhatóan tovább húzódnak a döntések, és ennek nagyon súlyos következményei lehetnek. Meggyőződésem szerint a jelenlegi nyugdíjrendszer nem tartható fenn. Ahhoz, hogy a nyugdíjrendszer összeroppanását elkerüljük, a nyugdíjmegállapítás feltételeit szigorítani kell.

E kérdéskör fontos részei a társadalombiztosítás egyensúlyi helyzete, viszonya a költségvetéshez. Az elmúlt években több, ezzel foglalkozó elemzés készült. A számítások egyértelműen azt mutatják, hogy a társadalombiztosítás rövid időn belül deficitessé válik, mi több, a deficit rohamosan nőni fog. Az ezt befolyásoló tényezők megítélésétől függően a hiány mértékét a különböző szakérték eltérő nagyságúra becsülik ugyan, de abban megegyeznek, hogy mértéke jelentős lesz és növekedni fog. Ebből következően a társadalombiztosítás nem függetleníthető a költségvetéstől. Ez önmagában is megkívánja a társadalombiztosítási ellátórendszerek — közöttük a nyugdíjrendszer — felülvizsgálatát, egy mainál kevésbé költséges nyugdíjrendszer kialakítását. A költségkihatás, a finanszírozási „terhek" azonban nyilvánvalóan csak az egyik — bár igen lényeges — szempontot jelentik.

A nyugdíjrendszer szigorításával sem lehet azonban rövid időn belül számottevő költségmegtakarítást elérni, mivel az újonnan nyugdíjba menők az összes nyugdíjkifizetés töredékét képviselik csak, és a szigorítás ezeknek is csak meghatározott hányadára tud hatni.

A korábbi évek nyugdíjvitáiban gyakran tették fel ezzel kapcsolatban a kérdést: ha a szigorítástól remélhető megtakarítás ennyire korlátozott, van-e értelme egyáltalán bolygatni az amúgyis kényes nyugdíjkérdést. Ez a megközelítés azonban eleve hibás. Nem arról van szó ugyanis, hogy hogyan lehet látványos megtakarítást elérni, hanem hogy miképp tudjuk a nyugdíjrendszer *költségnövekedését mérsékelni.*

A biztosítási elv érvényesítése a nyugdíjrendszerben

A biztosítási elv nyugdíjrendszeren belüli erősítése körül nagyon sok a félreértés, ismerethiány, sőt illúzió. Ennek ellenére a biztosítási elv alkalmazásában egyetértésre kell jutni, mert enélkül nem lehet megalapozott nyugdíjrendszert kialakítani.

A biztosítási elvet a nyugdíjrendszerrel kapcsolatos vitákban — némileg leegyszerűsítve — úgy szokták megfogalmazni, hogy az egyén által és után befizetett járulék, valamint az érte kapott ellátás között legyen szoros kapcsolat, vagyis az egyén annyit kapjon vissza, amennyit befizetett. A biztosítással foglalkozó szakemberek persze könnyen be tudják bizonyítani, hogy a befizetések és a kapott szolgáltatások közötti kapcsolat az üzleti alapon működő biztosítások esetében sem ennyire direkt. Mégis induljunk ki a nyugdíjjal kapcsolatos eme „követelményből", kíséreljük meg ezen az alapon a *biztosítási elv és a közös kockázatvállalás-teherviselés* (szolidaritás) közötti viszony újragondolását.

Rövid gondolkodás után is belátható, hogy a nyugdíjrendszerben eleve nincs, sőt nem is lehet direkt kapcsolat az egyénileg befizetett járulék és az érte kapott ellátás között. Ennek az az oka, hogy

— az egyéni életkor eltérő, ebből következően különböző a nyugdíj folyósításának időtartama is, sokan egyáltalán el sem érik a nyugdíjkorhatárt;

— az elhunytak egy része után marad hátra özvegy vagy kiskorú gyermek, más része után pedig nem;

— a járulékot fizetők egy része már fiatal korában megrokkan.

Ezek a különbségek a közös kockázatvállaláson alapuló nyugdíjrendszerek másutt is fellelhető klasszikus elemei. A járulék mértékének kialakításakor számolni kell átlagos gyakoriságukkal, hogy a járulék ezen esetekre (ellátásokra) is fedezetet nyújtson. Ilyenkor közös kockázatvállalással teremteni fedezetet, az egyén számára is „olcsóbb", gazdaságosabb és biztonságosabb. E megfontolás alapján jöttek létre a nyugdíjrendszerek, nyert teret a közös kockázatvállalás elve. (Maga a „társadalombiztosítás" elnevezés is ezt fejezi ki.) Mindebből azonban az is következik, hogy az egyén vagy többet vagy kevesebbet kap vissza, mint a befizetett járuléka, és szinte sohasem pontosan annyit.

Kulcskérdés tehát, hogy *fennmaradjon-e a nyugdíjrendszer közös kockázatvállaló* jellege. Véleményem szerint igen, és remélem, hogy e kérdésben társadalmi konszenzus jön létre. *Az igenlő válasz egyben azt is jelenti, hogy a nyugdíjbiztosításnak általánosnak és kötelező jellegűnek kell lennie.*

Itt azonban meg kell állni. Gyakran találkozunk olyan véleménnyel, hogy a nyugdíjbiztosítás legyen *önkéntes*, mindenki maga dönthesse el, hogy köt-e ilyen biztosítást vagy másképpen gondoskodik (esetleg sehogy sem gondoskodik) öregségéről. Végig kell azonban gondolnunk a következőket:

— Ha sokan döntenek úgy, hogy nem kötnek biztosítást, akkor mi lesz a forrása a már nyugdíjban levők nyugdíjának? (A folyó nyugdíjkiadásokat ugyanis a mindenkori járulékbevétel fedezi.)

— Mi lesz az átmenetileg (vagy végleg) biztosítást nem kötőkkel megrokkanásuk, árvájukkal, özvegyükkel pedig haláluk etetén?

— Mi történjék azokkal az öregségükre ellátás nélkül maradókkal, akik megfelelő tartalékot sem tudtak képezni? Ez nem minősíthető az egyén kockázatának, mert civilizált ország Európában nem teheti meg, hogy semmilyen formában és mértékben ne gondoskodjék öregjeiről.

— Végül, a minimális szolgálati idő húsz év. Mi történik akkor, ha tömegesen döntenek úgy, hogy csak a minimális időtartamra fizetnek járulékot? (Tudjuk, hogy ennyi idő alatt nem képződik elegendő járulékbevétel.)

Ha a válasz az lenne, hogy mindezt fedezze a költségvetés, a „szociális védőháló", úgy ez tetemes adóemelést feltételez. Ez viszont a terhelésnek csupán a formáján változtatna.

Ennyi is elég talán annak igazolására, hogy az „utánam az özönvíz" gondolkodásmódja elfogadhatatlan.

A közös kockázatvállalás (szolidaritás) köre, mértéke, egységessége

A közös kockázatvállalás igenlése esetén is nyitott marad a kérdés, hogy *kiterjedjen-e a szolidaritás minden olyan elemre*, amely ma része a nyugdíjrendszernek, és a *maival megegyező mértékben* terjedjen-e ki? Továbbá, legyen-e a járulék mértéke egységes, vagy pedig az eltérő kockázattól függően különböző? Hogy e kérdésekre válaszolhassunk, tekintsük át — felsorolásszerűen — a nyugdíjrendszer mai szolidaritási elemeit:

— a származékos (özvegyi és árva) ellátások,

— rokkantnyugdíj és járulék,

— szolgálati időbe beszámító, de járulékkal nem vagy csak részben fedezett idő (gyes, gyed, katonaság, tanulmányi idő, fizetés nélküli szabadság, munkanélküliség, betegség),
— járulékkal csak részben fedezett ellátás (rövid szolgálati idő),
— a nyugdíjminimum (rövid szolgálati idő vagy alacsony kereset miatt),
— korhatár,
— egységes járulék, eltérő kockázat.

A felsoroltakból az első három csoportnál egyértelmű a szolidaritási jelleg (más kérdés az, hogy „érintetlenül" maradjanak-e), az utolsó négy viszont némi magyarázatra szorul.

Miért tekintendő a szolidaritás részének a szolgálati idő, a nyugdíjminimum és a korhatár mai előírása? Az előírt *minimális szolgálati idő* jelenleg 20 év, mely esetben a kereset 53 százaléka a nyugdíj. Ha arra gondolunk, hogy a 43 + 10 százalékos járulék — amelyből a nyugdíjak fedezésére kb. 30 százalék szolgál — csak néhány éve érvényes (korábban alacsonyabb volt), hogy a járulékbefizetés általában 20 év folyamatosan növekvő keresetéből történik, míg a nyugdíjat az utolsó három év keresetéből állapítják meg, továbbá, hogy a 60 éves korban várható élettartam a férfiaknál kb. 15, a nőknél közel 20 év, végül, hogy a felsorolt belső átcsoportosításokra (szolidaritási elemekre) is fedezetet kell teremteni, könnyen belátható, hogy a 20 év alatt befizetett járulék minderre nem elegendő.

Ami a *garantált nyugdíjminimumot* illeti, ez azt jelenti, hogy a nyugdíj a skála szerinti mértékűnél magasabb — akár a kereset 100 százalékát is elérő — összegű is lehet. 5200 Ft-os nyugdíjminimum mellett 20 év szolgálati idő esetén minden 10 ezer forint alatti nettó keresetű egyén automatikusan a nyugdíjminimumot kapja. A befizetett járulék erre nem nyújt fedezetet — végbemegy tehát javukra egy belső átcsoportosítás — még akkor is, ha a nyugdíjminimum nem több a kalkulált létminimumnál.

A *korhatárról* szólva ismeretes, hogy az nálunk alacsonyabb, mint a nyugati országokban. A nők alacsonyabb korhatára pedig szintén javukra történő átcsoportosítást jelent, (emellett közülük többen részesülnek nyugdíjminimumban). A korhatár körüli vitákra, az emelés körülményeire a javaslatoknál térek vissza.

Végül, nem szorul különösebb bizonyításra, hogy a rokkanttá válás, baleset (és az ezekből következő hozzátartozói ellátás) kockázata foglalkozási csoportonként eltérő. Mivel az eltérő kockázat meghatározóan nem az egyén „figyelmességén" múlik, hanem jórészt a végzett munka jellegével függ össze, az egységes járulék tulajdonképpen azt fejezi ki, hogy a társadalom szolidaritást vállal az ilyen helyen dolgozókkal (illetve munkáltatójukkal), nem terhelve őket magasabb járulékkal.

Elképzelhető persze, hogy az ilyen helyen dolgozók (illetve munkáltatóik) magasabb járulékot fizetnek, a különbözetet pedig a termékek vagy szolgáltatások árai tükrözik. Véleményem szerint azonban jobb az egységes járulék, azért is, mert az eltérő kockázatokat nehezen lehetne számszerűsíteni.

A szolidaritási elemek áttekintése, úgy vélem, magyarázatot adott a társadalombiztosítási járulék magas szintjére is. A jövőbeli nyugdíjrendszer *harmadik kulcskérdése* az, *hogyan viszonyul ezen elemekhez* a mai szinten, fenn kívánja-e tartani őket vagy bizonyos esetekben, illetve mértékben visszavonul. (Véleményem szerint szükség van szigorításokra.) E tekintetben igen széles körű társadalmi konszenzusra van szükség, mert a felsoroltak rendre átcsoportosítást jelentenek: a rokkantak, a meghaltak hozzátartozói, általában a nők és különösen gyermeket nevelt (gyes-gyed-et igénybe vett) nők, az alacsony jövedelműek és/vagy rövid szolgálati idejűek javára, és az egész életszakaszt végig dolgozók (többségükben férfiak) és a magasabb jövedelműek kárára.

Egy vagy több nyugdíjbiztosítás?

A mai rendszerben alapelv, hogy mindenki azonos mértékű járulékot fizet, és azonos elveken alapuló (mértékű) ellátást kap. Egyre gyakoribbak ugyanakkor az olyan javaslatok, hogy legyen többféle nyugdíjbiztosítás (például legyen külön biztosítása a vállalkozónak, az ügyvédeknek, a közalkalmazottaknak stb.). Ennek kapcsán a következő kérdéseket kell átgondolni.

— A javaslatok hátterében az áll, hogy elégedetlenek a jelenlegi nyugdíjrendszerrel, és a különválástól kedvezőbb feltételeket várnak. Ez kétségkívül igaz minden olyan csoport esetében, ahol jellemzően magasabbak a jövedelmek, a már említett szolidaritási elemek (kockázati tényezők) súlya pedig kisebb. Ez azonban a nyugdíjrendszer lényegét érintő kérdés. Ha elfogadjuk, hogy a nyugdíjrendszer közös, kötelező kockázatvállalásra épül, úgy a különválás csak abban az esetben támogatható, ha a közös kockázatvállalásból adódó terheket továbbra is vállalják.

— Ettől a különválás iránti igény még jogos lehet, hiszen miért ne lehessen mód arra, hogy adott „társaság" — az előbb említett kötelező jelleget vállalva — saját biztosítottai speciális igényeit elégítse ki.

— Bármely nyugdíjrendszer csak stabil, hosszú időn keresztül folyamatosan befizetett járulékra épülhet. Ez a legbiztonságosabban a széles értelemben vett alkalmazottaknál (bérből és fizetésből élőknél) érhető el. Nekik sem érdekük tehát — még ha egyes csoportjaik a szolidaritási elemek élvezői is —, hogy együtt legyenek a járulékot bizonytalanul fizető csoportokkal.

— Mivel az aktív életciklus alatti változások gyakoribbak lesznek, ugyanaz a személy élete során esetleg többféle „nyugdíjrendszerhez" is kapcsolódhat. Ez esetre tisztázni kell, hogyan állapítsák meg és ki folyósítsa a nyugdíját.

— Gondoskodni kell a nyugdíjban levők nyugdíjának fedezetéről. Ezért nem támogatható az olyan szétválás, amelyik csupán a ma aktívak járulékaival kíván gazdálkodni, és nem kíván foglalkozni a már nyugdíjban levőkkel. Nem jelenthet megoldást az sem, hogy az egyes szakmacsoportok „vegyék magukhoz" saját nyugdíjasaikat. A korábban végbement és jelenleg ismét erőteljes társadalmi-gazdasági változások következtében ugyanis az aktívak és az inaktívak aránya csoportonként igen eltérő lenne. (Például a magánszféra 1950 után folyamatosan csökkent, és 1970-re minimálisra zsugorodott, jelenleg viszont dinamikusan bővül. Ezért a kisvállalkozók viszonylag könnyen tudnák fizetni saját nyugdíjasaikat, ugyanígy az ügyvédek is. Nem véletlen, hogy a saját biztosító iránti igény e csoportok részéről merült fel elsősorban. Ugyanakkor összességében zsugorodik a klasszikus — bérből és fizetésből élő — aktívak csoportja, míg „nyugdíjasaik" száma jelentős, megint csak nem véletlen egyes közalkalmazottak kiválási törekvése. Hasonló probléma állna elő a mezőgazdaságban.)

Hogyan hidalható át az ellentmondásoknak ez a sorozata? Általános, meghatározott szintű kötelezettségvállalás mellett elképzelhető a különválás is, amikor az általános ellátást egészítené ki a munkáltatói vagy szakmacsoporti nyugdíjpénztár. Az elmondottakból következően azonban ezen általános kötelezettség sem túl szűk körű, sem túl alacsony nem lehet, ezért nem lehet ilyen a járulékfizetés mértéke sem.

Elgondolások, javaslatok a nyugdíjrendszer változtatására

A konkrét javaslatok kifejtése előtt szeretném előrebocsátani saját álláspontom két főpillérét: *1.* Meggyőződésem, hogy a meglevő nyugdíjrendszert nem lehet finanszírozni, s így fenntartani sem, elkerülhetetlen az áttérés egy kevésbé költ-

séges nyugdíjrendszerre. 2. Másfelől azonban hiba volna a nyugdíjrendszert kizárólag rövid távú finanszírozási szempontok alapján meghatározni, figyelmen kívül hagyva hagyományainkat. A nyugdíjrendszer ugyanis hosszú időre meghatározza életünket és nehezen korrigálható. Mindenkit érint, az aktívat és a már nyugdíjban levőt, a fiatalt és az idősebbet egyaránt. Az érdekek persze eltérőek, egyeztetésükhöz széles körű párbeszéd szükséges, ennek sikeréhez pedig az, hogy jól tegyük fel magunknak a kérdéseket arról, hogy mit akarunk — és mely célok érdekében milyen terheket vállalunk. Cikkem elsősorban ehhez kíván hozzájárulni, miközben saját véleményemet és javaslataimat is kifejtem. A következőkben ismertetett javaslatok többsége nem új (némelyik még részleteiben sem). Ez következik abból, hogy a nyugdíjrendszer igen régóta vajúdó kérdés. Először a mai nyugdíjrendszerben általam szükségesnek tartott változtatásokat (szigorításokat) vázolom, majd áttérek a távlati (a ma 40—45 év alattiaknál érvényesítendő) nyugdíjrendszerre.

A szakmai vélekedések megoszlanak a tekintetben, hogy lehetséges-e a mai rendszer fokozatos korrigálása, vagy pedig egészen új rendszer szükséges a nyugdíjkorhatárhoz nem nagyon közelállók számára, esetleg ezek kombinációja a kívánatos. Én ez utóbbit vallom. Szükségesnek tartom a jelenlegi rendszer korrigálását is, a viszonylag fiatalok számára pedig — konkrét feltételeit már most meghirdetve — egy új nyugdíjrendszer bevezetését (amelyik azonban a régiből megőriz bizonyos alapelveket). Ez a módszer magában foglalja az átmenet kezelését is olyanformán, hogy a nyugdíjhoz 10—15 évnél közelebb állók számára — bizonyos szigorításokkal — alapjában maradnának a mostani feltételek — hiszen nekik sem módjuk, sem idejük másra felkészülni. Az ennél fiatalabbak viszont más rendszerre készülhetnének fel, amelynek részleteit már most módjuk lenne megismerni. Ezzel összefüggésben némileg eltérne a két „korosztály" járulékterhe is.

Javaslataim *rövid távon* nem jelentenek megtakarítást — mert a szigorítások „nyereségét" a fiatalabbak alacsonyabb járuléka kb. „elviszi" —, így a költségvetés részvétele nélkülözhetetlen. Olyan változtatást azonban, amely reális lehetőséget adna a költségvetés azonnali kiiktatására, nem tudok elképzelni. A kérdés ezért az, hogy a költségvetés részvétele *milyen cél érdekében* történjék.

Javaslataimat a nyugdíjrendszert meghatározó elemek mentén fejtem ki, hozzátéve, hogy számos részlet még nem kidolgozott, további modellszámítások szükségesek.

A nyugdíjkorhatár

A nyugdíjkorhatár nálunk ma köztudottan alacsony. Felemelése jelentheti az egyetlen érdemleges belső forrást, ez is csak abban az esetben, ha „merev" korhatáremelésre kerül sor. Rugalmas megoldás esetén — márpedig a jelenlegi merevség oldása kívánatos — a nyert forrás a megoldási módoktól függ, de mindenképpen mérsékeltebb. A nagyságrendek érzékeltetésére álljon itt néhány adat. A nyugdíjakra fordított összeg az idén várhatóan meghaladja a 260 milliárd forintot. Ezen belül egy nyugdíjba menő korosztály nyugdíja évi 8—10 milliárd forintot tesz ki. Korhatáremelés esetén tehát — elvben — évente ekkora összeg takarítható meg. Ez azonban csak az elvi mérték, tekintve, hogy ma is elég jelentős számban vannak tovább dolgozók, a veszélyes, egészségre ártalmas munkakörökben dolgozók korhatára pedig alacsonyabb kell hogy legyen. Számítani kell a szaporodó egészségi problémákra (rokkantosításra) is. Ha hozzávesszük ehhez, hogy egy rugalmas megoldás — amely (ha szigorúbbak is a feltételek) „lefelé" is rugalmas — becslés szerint a merev megoldásnak legfeljebb a felét „hozhatja", belátható, hogy az átállástól remélhető megtakarítás megítélésekor nem árt az óvatos számítás.

A korhatáremelés azonban elsősorban az *időzítés* miatt kritikus. A nyugati országokban — ahol a munkanélküliség növekedése nem esett egybe demográfiai csúccsal és a korhatáremeléssel — azt tapasztalták, hogy a munkaerőpiacról elsőnek a pályakezdők szorulnak ki. (Ennek jelei az idén már nálunk is mutatkoznak.) Ez természetes munkáltatói magatartás, amelynek következményeit legfeljebb enyhíteni lehet.

Mivel nálunk a munkanélküliség éppen a demográfiai csúccsal egyidejűleg jelenik meg és nő dinamikusan, az évtized közepéig (1995—96-ig) nem tanácsos korhatárt emelni, illetve olyan konstrukciót alkalmazni, ami ilyen irányban hat (persze ellenkező irányú lépéseket sem). Bizonyos változtatások azonban elképzelhetők. Ilyenek:

— Szigorítható lenne a skála oly módon, hogy 30 évnél rövidebb szolgálati idő esetén (ma 30 év az átlagos szolgálati idő) a mainál kisebb nyugdíjat biztosítana. Ez az érintettek jó részét munkában maradásra késztetné.

Egy lehetséges skála arra, hogy hogyan alakulna a nyugdíj a jövedelem százalékában:

Szolgálati idő (év)	*A mai skála szerint*	*A javasolt skála szerint*
30	68	68
29	67	66
28	66	64
.	.	.
.	.	.
.	.	.
25	63	58
24	61	56
.	.	.
.	.	.
.	.	.
20	53	48

Egyidejűleg meg kellene szüntetni a nyugdíjskála szolgálati idő miatti felső határát (a 75 százalékot), folytatva a nyugdíj évi 0,5 százalékos növelését.

— Annak, aki legalább 30 év szolgálati időt szerzett, lehetőséget kellene kapnia arra, hogy korábban nyugdíjba mehessen (legfeljebb két évvel), de alacsonyabb, például évi öt százalékkal csökkentett nyugdíjjal.

A direkt korhatáremelést — akkor is, amikor a munkaerő-piaci helyzet már lehetővé teszi — elosztva, több évre elnyújtva kellene megvalósítani: 1996 előtt legfeljebb 1993-ban egy évvel, majd 1996-ban újabb egy évvel, 1999-ben és 2000 után további egy, illetve két évvel (összesen öt évvel). E megoldás nem tolja túlságosan távolra a nyugdíjkorhatár-emelést, de lehetővé tenné, hogy a közvetlenül nyugdíj előtt állók „utolérhessék" magukat, azaz legfeljebb egy-egy év érintse őket.

A női és a férfi korhatár tekintetében megoszlanak a nemzetközi tapasztalatok. Nyugat-Európában a nők férfiakénál alacsonyabb korhatára a jellemző, Észak-Amerikában és Skandináviában azonos a két nem nyugdíjkorhatára. A mi hagyományaink inkább Nyugat-Európához kötődnek, ezért legfeljebb a közelítés (a különbség öt évről három évre való csökkentése) javasolható és az is csak az évezred végére.

Beszámítási időszak

Köztudott, hogy igazságosabb lenne, ha a nyugdíj beszámítási időszaka hosszabb életszakaszt fogna át. Ennek nyilvántartási akadályai is vannak, de a fő gondot a valorizáció kezelése okozza A valorizáció kettős gondba ütközik. Az egyik az,

hogy hosszú évek óta csökkenő reálbérek közepette élünk, így a valorizáció az éppen nyugdíjba menőket az aktívaknál és a már nyugdíjban lévőknél kedvezőbb helyzetbe hozná. A másik gondot az jelenti, hogy jelenleg az utolsó három évet nem valorizáljuk. Mármost, ha a beszámítási időszakot úgy hosszabbítjuk meg, hogy semmiféle valorizációt nem alkalmazunk, akkor a nyugdíjba menők helyzete lényegesen kedvezőtlenebbé válna.

Ha egyetértésre lehet jutni a tekintetben, hogy nyugdíjrendszerünk továbbfejlesztésének jellegzetes elemeit képezik egyrészt az induló nyugdíjak valamelyes mérséklése, másrészt egyidejűleg egy kiszámítható, garantált (bár kezdetben részleges) értékmegőrzés alkalmazása minden nyugdíjasnál, akkor a beszámítási időszak változtatása nem történhet sem úgy, hogy az a maihoz képest lényegesen kedvezőbb helyzetet teremtsen, sem úgy, hogy lényegesen kedvezőtlenebbet. A beszámítási időszak meghosszabbításának ugyanis nem lehet célja sem az egyik, sem a másik, hanem csak az, hogy fogja át jobban az életutat, simítsa ki az utolsó évek gyakran irreális keresetalakulását, ami — ma már éppen a munkanélküliség miatt — két irányú is lehet.

Egy olyan megoldás, amelyik az utolsó öt év átlagos keresetét ugyanazon évek átlagos fogyasztói árindexével valorizálja, a maihoz képest csak kismértékben rendezné át a nyugdíjba menők helyzetét. Azoknál, akiknek ebben az időszakban csökkent vagy stagnált a reálbérük (havi 10 ezer forintos keresettel számolva) lényegében a maival azonos helyzet alakulna ki. Akiknek viszont növekedett ez időszak alatt a reálbérük, különösen ha a növekedés gyorsuló ütemű volt (közvetlenül a nyugdíjazást megelőző években ugrott meg), azok a mai számítási módszer eredményéhez képest kisebb induló nyugdíjat kapnának.

Szolgálati idő

A szolidaritási elemekről szólva már érintettem, hogy meglehetősen sok olyan időszakot fogadunk el a nyugdíj számításakor, amelyik mögött nincs járulékfedezet. Például a nők körében a gyes-gyed igényevétele átlagosan hat-hét év, az egyetemi idő öt év stb. Véleményem szerint e téren változtatásra van szükség, erősíteni kellene a járulékfizetés és szolgálati idő közötti kapcsolatot. Többféle megoldás képzelhető el:

— Az egyik megoldási lehetőség valamiféle járulékfizetés előírása az említett időszakokra is. Ennek összege méltányos kell hogy legyen (például gyermeknevelés esetén), vagy elképzelhető, hogy egyes esetekben (például katonai szolgálat) az egyén helyett az intézménynek kellene fizetnie a járulékot.

— A másik lehetséges megoldás a beszámíthatóság korlátozása. Ez lehet felső korlát megállapítása a járulékfizetés nélküli szolgálati évek beszámításakor, de történhet úgy is, hogy a járulékfizetés nélkül eltöltött idő felét számítják be szolgálati időként (például gyermekgondozás esetében). Hasonlóképpen lehetne eljárni a tanulmányi idő tekintetében is, de megfontolható a tanulmányi idő beszámításának teljes eltörlése is.

Elképzelhetőnek tartom a szolgálati idő minimumának 25 évre való emelését is.

Származékos ellátások

A származékos ellátásnak két alesete van:

— ha aktív korban levő halálát követően hátramaradt hozzátartozó részesül ellátásban,

— ha valaki inaktív korban válik özveggyé.

Az első esetben különbséget kell tenni az aktív korú, de kiskorú eltartottal nem rendelkező házastárs és a kiskorú gyermeket nevelő özvegy között. Az utóbbi

esetben ugyanis a kieső szülő jövedelmét (is) pótolni kell. A hátramaradt kiskorú gyermek jelenlegi ellátási módján változtatni nem kellene, itt a mai szabályozást megfelelőnek tartom. Ha viszont nincs kiskorú gyermek, a jogosultságot időben szűkíteni kellene, vagy egyösszegű végkielégítést kellene adni, esetleg módot teremtve a kettő közötti választásra.

Már nyugdíjas özvegy esetében — amennyiben fennmarad az érdekelt számára kedvezőbb megoldás választhatósága a (saját vagy a származékos) nyugdíj között — vissza kellene térni az 50 százalékos mértékre, fenntartva a saját jogúnál alacsonyabb nyugdíj minimumot.

A degresszióról

A nyugdíjalap meghatározott összeg feletti degresszív beszámítását az utóbbi időben egyre erősödő támadások érik. Tudni kell azonban, hogy a degresszív beszámítás — pontosabban az ezzel nyerhető összeg — a nyugdíjrendszeren belüli átcsoportosítások egyik fedezeti forrása, ezért kiküszöbölése feltételezné az átcsoportosítások (szolidaritási elemek) drasztikus mérséklését. Ez a magyarázata annak is, hogy miközben a nyugdíj kiszámítása degresszív módon történik, a járulékfizetés lineáris. Tény, hogy a magasabb jövedelműek egyértelműen vesztesei ezeknek az átcsoportosításoknak, az alacsony jövedelműek viszont nyertesei.

Kétségkívül igaz, hogy a degresszió mértéke jelentős, és ezt még súlyosbította az elmúlt évek — bár magyarázható — ellentételezési gyakorlata. A problémát az is élezi, hogy az alacsonyabb keresetűek is egyre közelebb kerülnek a degresszióhoz, hiszen a degresszió ma már gyakorlatilag az átlagkeresettől indul. Mérlegelve mindezen tényezőket, a következő mérsékelt oldást tartom elképzelhetőnek:

— az utolsó öt évben (amelynek alapján a nyugdíjmegállapítás történik) a járulékfizetés is mérséklődne;

— mivel a degresszió ma már az átlagkeresetnél belép, meg kellene fontolni a határérték feljebb csúsztatását. Itt jegyzem meg, hogy a nyugdíjplafon meghúzásával nem lehet helyettesíteni a degressziót — kivéve, ha a nyugdíjplafon nagyon alacsony —, a kettő kombinálása viszont célszerű lehet.

— A degresszióval szembeni ellenérzéseket fokozza a nyugdíjak gyors ütemű elértéktelenedése is. Véleményem szerint az egységes százalékkal történő nyugdíjvalorizálás nem indokolt, de a degresszív forintösszeggel való pótlékolás gyakorlata sem folytatható.

A távlati nyugdíjrendszer

Már utaltam arra, hogy a jelenlegi rendszerből nem lehet folyamatos korrekciókkal áttérni a távlati modellbe, ezért hiábavaló volna ezt erőltetni.

A távlati nyugdíjmodellre vonatkozó elképzelésem — amely a 40—45 év alattiakra vonatkozna — három- (vagy négy-) elemes rendszerrel számol. Alapnyugdíjból, keresetarányos részből (mint társadalombiztosítási ellátásokból), valamint nyugdíjpénztárakból és önkéntes egyéni biztosításokból áll. Ennek konkrét, részletesen kidolgozott rendszerét mielőbb kodifikálni kell, egyértelművé téve a helyzetet mindenki számára, eloszlatva ezen a téren meglevő bizonytalanságot. Megismétlem: az eddig ajánlott szigorítások a 40—50 évnél idősebbekre vonatkoznának, bár egyes elemeknek — például a nyugdíjkorhatár emelésének — a távlati rendszerben is meg kell jelenniük. Mindez persze azt is megkívánja, hogy az új nyugdíjrendszer szerint (majd) nyugdíjba menők *járulékai különüljenek el*, akkor is, ha azok — természetesen — továbbra is a mindenkori nyugdíjkiadások forrásául szolgálnak.

Elkerülhetetlen továbbá, hogy azok a — fiatalabb — korosztályok, akikre az új nyugdíjfeltételek vonatkoznak, „saját" nyugdíjfeltételeikhez igazodva, valami-

vel *kisebb járulékot* fizessenek. (Ennek mértékéhez további modellezések, számítások szükségesek.) Enélkül ugyanis nehezen lehetne társadalmi egyetértésre jutni. Ez a megoldás minden valószínűség szerint átmenetileg növelné, de legalábbis nem csökkentené a költségvetés terheit. Mégis, úgy gondolom, ez az egyedüli módja a váltásnak. (A költségvetés terhei azért átmenetiek, mert a szigorítások kiadásmérséklő hatása fokozatosan, de folyamatosan belép.)

2. táblázat

Nyugdíjak a jelenlegi és a javasolt nyugdíjrendszer mellett
(forint/hó)

Szolgálati idő	Nyugdíjmegállapítás alapjául szolgáló keresetek			
	8000 Ft	12 000 Ft	20 000 Ft	50 000 Ft
A jelenlegi rendszerben				
20 év	5200	6400	9200	17 200
30 év	5450	8150	11 800	22 000
40 év	5900	8880	12 900	24 000
A *a)* változat szerint				
20 év	6000	6400	7200	10 200
30 év	6800	7600	9200	15 200
40 év	7600	8800	11 200	20 200
A *b)* változat szerint				
20 év	5300	5700	6500	9500
30 év	6100	6900	8500	14 500
40 év	6900	8100	10 500	19 500
A *c)* változat szerint				
20 év	5300	5700	6500	9500
30 év	5700	6300	7500	12 000
40 év	6100	6900	8500	14 500

A következőkben több változatban mutatom be a távlati modellű társadalombiztosítási *ellátásokra* vonatkozó javaslatomat, az egyszerűség kedvéért a mai kereseteket és nyugdíjakat véve alapul.

A modell lényeges eleme az *alapnyugdíj*, amely *azonos* a jelenlegi nyugdíjminimummal kalkulált létminimummal: *a)* változat vagy *alacsonyabb* annál: *b)—c)* változat. Erre „rakódik" rá a keresetarányos rész, amely 20 év szolgálati idő esetén a kereset 10 százaléka, ezt meghaladó szolgálati idő esetén pedig évente egy százalékkal emelkedik (*a)—b)* változat), illetve 0,5 százalékkal (*c)* változat).

A *2. táblázatban* bemutatom a távlati modell szerinti nyugdíjösszegeket, különböző nagyságú keresetek (nyugdíjmegállapítás alapjául szolgáló jövedelmek) esetén, feltüntetve a mai rendszer szerint kiszámított nyugdíjakat is. (Ez utóbbiakat a ma érvényes degresszióval számítottam.)

A számítás menete a következő: az *a)* változatban az alapnyugdíj 5200 forint, 20 év szolgálati idő és 8000 forintos nettó kereset esetén a keresetarányos rész + 800 forint, 30 év esetén + 1600 forint, együtt 6000, illetve 6800 forint stb.

A *b)* és *c)* változatokban az alapnyugdíj összege 4500 forint (úgy kalkulálva, hogy a legalacsonyabb kategóriában a keresetarányos résszel együtt lehessen elérni a létminimum összegét).

A *c)* változat a keresetarányos rész mértékében tér el a *b)* változattól.

Amint az a *2. táblázatból* jól leolvasható, hatását tekintve mindhárom változat a mainál kedvezőbb helyzetbe hozza *az alacsony keresetűeket* (az *a)* változatban lényegesen jobba), *a jövedelem nagysága szerint erőteljesen nivellál, a szolgálati időt tekintve* viszont — a lineáris beszámításból adódóan — *a maihoz képest valamelyest differenciál.*

A három változat közül a *b)* látszik a legmegfelelőbbnek, mert az *a)* túlságosan kedvező az alacsony keresetűeknél, a *c)* pedig túlságosan szűkre szabja a keresetarányos részt. (Természetesen további változatok is kialakíthatók.) Úgy vélem ezért, hogy a *b)* változat felel meg a leginkább azoknak a követelményeknek, amelyekről az eddigiekben szóltam.

A javasolt távlati nyugdíjmodell a *társadalombiztosítás szempontjából kételemű,* az alapnyugdíjat és a keresetarányos részt foglalja magában. Azok, akik valami miatt nem szereztek nyugdíjjogosultságot, az alapnyugdíjat kapnák ellátásként, megtartva a segélyezésnél ma érvényes magasabb korhatárt. A járulékfizetés kötelező, a nyugdíjjogosultság pedig *általános lenne* mindazok számára, akik (valahol, valamit) dolgoznak.

Vannak olyan elképzelések, hogy az alapnyugdíjat a költségvetés biztosítsa (állampolgári jogon), a társadalombiztosító pedig csak a keresetarányos részt. Egy másik felfogás szerint a társadalombiztosító csak valamiféle alapnyugdíjat folyósítana, ezen felüli nyugdíjellátásra pedig nyugdíjbiztosítás útján lehetne szert tenni. Úgy gondolom azonban — anélkül, hogy most belebonyolódnék ennek részletes bizonyításába —, hogy mindaz, amit a nyugdíjrendszerről, elveiről, gondjairól, feladatairól eddig elmondottam, azt támasztja alá, hogy a társadalombiztosítási ellátás mindkét elemet foglalja magába.

A nyugdíj és egyéb időskori ellátások viszonya

A mai helyzetet egyfajta lépcsőzetesség jellemzi. Ennek fokozatai:

— saját jogú nyugdíj esetén ennek minimuma a létminimum;

— származékos nyugdíj esetén a minimum ennél valamivel alacsonyabb;

— a résznyugdíj „minimuma" ennél is kisebb összegű;

— az „ellátatlanoknál" jelenleg 70 éven felül lép be — nem teljes körűen, hanem szociális segélyezés formájában — a származékos nyugdíjminimumnak megfelelő összeg.

Ezt a tagolódást és kor szerinti lépcsőzetességet indokoltnak látom fenntartani. Azt, hogy a feltételek javítására mikor nyílik mód, ma nem lehet megmondani.

A nyugdíjban levők helyzete

Mindenekelőtt le kell szögezni, hogy a vázolt változások semmilyen formában nem érinthetik a már nyugdíjban levőket. Számukra a legizgalmasabb kérdés a nyugdíjak értékmegőrzésének mértéke és módja. A *mértékről* ma azt tudhatjuk, hogy a következő években csak részleges lehet (az aktívak helyzetéhez illeszkedően), a távlati modell viszont megkívánja az értékmegőrzést.

Ami az értékmegőrzés *módját* illeti, két fő módszer ismert, az átlagos kiadási többlethez igazodó fix összegű (vagy tól—ig-os), és az indexelés. A mi gyakorlatunkra az előbbi a jellemző, és a továbbiakban is ezt a módszert tartom megfelelőnek.

A két módszer filozófiája és hatása lényegesen eltérő. Az *átlagos kiadási többlethez* igazodó ellentételezés tudottan és szándékoltan *az alacsonyabb jövedelműek relatív helyzetét javítja, az abszolút különbségeket nem érinti.* Az *indexelés* alapelve *a relatív jövedelmi különbségek* fenntartása, ami egyúttal *abszolút különbségek növekedését* jelenti.

A nyugdíj és az adó

Befejezésül még egy gondolatkört érintenék — a teljesség igénye nélkül —, hogy adózzon-e a nyugdíj, vagy továbbra se legyen adóköteles.

Sok minden szól amellett, hogy egy progresszív adórendszert működtető országban a magas nyugdíjak korlátozásának legkultúráltabb módja a progresszív adóztatás, szemben az egyéb, lényegében adminisztratív korlátozási módszerekkel. Gondot okoz — jogosan — az az anomália is, hogy míg a nyugdíj — akármekkora összegű is — adómentes, addig az alacsonyabb összegű nyugdíj mellett dolgozó kiegészítő jövedelme adóköteles. Nem hagyható azonban figyelmen kívül az sem, hogy a jelenlegi nyugdíjszámítás szerint a nyugdíjak megállapítása az adózott (nettó) keresetek degresszív beszámítására épül, és emellett még szükségessé válik nyugdíjplafon alkalmazása is. Mivel a bruttó keresetből számított nyugdíj progresszív adóztatása mindezt nem ellensúlyozná, az adóztatás egymagában való alkalmazása esetén megnövekednének mind a nyugdíjkiadások, mind a nyugdíjkülönbségek. Emellett, a nyugdíjban levők többségénél teljesen értelmetlen — és az érintettek számára érthetetlen — lenne a bruttósítással kombinált adóztatás.

A távlati modell kapcsán azonban valóban végig kell gondolni, hogy a társadalombiztosítótól, a nyugdíjpénztáraktól kapott és az önkéntes biztosításokból származó nyugdíj együttesen adózzon-e. Ez nyilván függ attól is, hogy az adórendszer hogyan kezeli majd a nyugdíjpénztárakat, az önkéntes biztosítást.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 12. sz. (1173—1182 o.)

PAPP ALBERT

Adóreform előtt

A szerző több mint húszéves adóztatási tapasztalattal felvértezve arra vállalkozik, hogy javaslatot tegyen egy átfogó, rendszerszemléletű adóreform bevezetésének időpontjára, alapelveire és az ezt megalapozó átmeneti időszak legfontosabb feladataira. Javaslatainak célja, hogy az ésszerűséggel és szigorú szankciókkal javított adómorál — tízmilliárdokban meghatározható — eredményeit az adókulcsok csökkentésére és a vállalkozások fejlődésének elősegítésére lehessen fordítani.

Néhány megjegyzés az adórendszerről általában

Az állam feladatainak minőségi változásai azt is eredményezték, hogy ellátásukhoz egyre növekvő nagyságú bevételekre van szükség.

Egy történelmi áttekintés során rendkívül széles tárházát ismerhetjük meg azoknak a bevételeknek — különböző típusokkal és elnevezésekkel —, amelyek az állami kiadásokat fedezik. Az állami bevételek ma Magyarországon adókból, illetékekből, vámokból, államivagyon-jövedékekből, díjakból és egyéb bevételekből (például bírság) tevődnek össze. E bevételeken belül meghatározó tényező az állami adóbevétel.

Az adók szerepét, eredetét illetően a hazai irodalom szinte mindegyik jeles képviselője — *Karvasy Ágosttól Heller Farkas*on, *Mariska Vilmos*on át *Bácskai Tamás*ig — egyetért abban, hogy az adó az állami költségek fedezésére szolgál, és közvetve vagy közvetlenül a lakosság fizeti. Ezeket az adókat fizetési kényszer jellemzi. Természetesen az adóztatás nemcsak fiskális követelményeket elégít ki, bár én az adóztatás funkciói közül ezt tartom a legfontosabbnak. Könnyen belátható ez akkor is, ha úgy tesszük fel a kérdést, hogy miért adózunk. Félrevezető lenne a válasz, ha azt közgazdasági, politikai, szociálipolitikai oldalról közelítenénk meg. Adózni — látszólag bármily elrettentő is a felelet — a költségvetés bevételeinek biztosítása érdekében kell. Bármely történelmi kort vizsgáljuk királlyal, földesúrral, kormánnyal, tanáccsal vagy a piacgazdaságra való áttérés önkormányzatával, a válasz csak ugyanaz: a közkiadásokat fedező bevételek biztosítása a cél.

Akármelyik adórendszert vizsgáljuk, a fiskális cél mellett ugyanakkor megtalálhatjuk a rendszer hatékonyságát elősegítő vagy éppen gátló egyéb funkciókat is. Ezek közül is elsődlegesen a közgazdasági szerepet kell megemlíteni, de a rendszerben rendkívül erőteljesen hat a politikai, ezen belül a szociálpolitikai funkció is.

Az adóztatás lényegét talán a legszellemesebben, legtömörebben, realista meg-

Papp Albert a Pest Megyei Adófelügyelőség vezetője.

közelítéssel *Jean Baptiste Colbert*, XIV. Lajos francia király minisztere fogalmazta meg: „Adót szedni annyi, mint a lehető legkevesebb gágogás árán minél jobban megkopasztani egy libát." Ebben a megfogalmazásban az adóztatás lényegéből minden (többek között a hatékony adószedés, a közgazdasági és politikai funkciók érvényesítése) jól érzékelhető. Az nem valószínű, hogy valaha is működhet adórendszer gágogás nélkül, de az biztos, hogy a fejlett gazdasággal rendelkező nyugati államokban ez jóval halkabb, mint nálunk. Ennek ellenére ott is szinte permanens — tudományos és politikai — vita folyik az adórendszerek reformjáról.

Az államháztartás bevételeinek két fő forrása a *jövedelem* és a *fogyasztás* adóztatása. Az adórendszerek általában vegyes típusúak: a jövedelmet és a fogyasztást egyaránt adóztatják. A tudományos és politikai viták elsősorban az arányokra vonatkozóan bontakoztak ki.

Természetesen a világon mindenütt vitatott a kedvezmények, mentességek kérdéskör, az innovációs tevékenység támogatása, a kamatok adóztatása és egy sor egyéb kérdés is.

A hazai és nemzetközi szakirodalom teljes mértékben egyetért abban, hogy a rendszer alapvető (fiskális, szociális, politikai, gazdasági) funkciói csak akkor érvényesülhetnek hatékonyan, ha az adórendszer megfelel a következő kritériumoknak:

1. ellenőrizhetőség (a jelenlegi magyar adórendszer alapvető problémája;

2. áttekinthetőség (ennek különösen a közgazdasági és politikai funkció szempontjából van kiemelkedő jelentősége);

3. igazságos teherviselés (a gazdaságilag jobb pozícióban levőnek valamilyen formában magasabb adóterhet kell viselnie);

4. beszedési hatékonyság (gazdaságos beszedés: a lehető legkisebb költséggel lehessen az adót realizálni);

5. teherarányos hatékonyság (az adók csekély mértékben hassanak diszkriminatív módon a fogyasztók választásaira, termelési, beruházási döntéseire. Egy egységnyi bevételre a lehető legkisebb többletteher jusson).

Adóreformra akkor van szükség, ha a meglevő rendszer részfunkciói disszonanciába kerülnek egymással.

A magyar adóreform bevezetésének körülményei

A társadalom fogadókészségének mélypontján, 1987-ben — annak ellenére, hogy szükségessége már évekkel korábban felmerült — rohammunkával, kellő modellezés nélkül készítették elő az 1988. január 1-jével bevezetésre került adóreformot. (Jellemző, hogy a jóval fejlettebb nyugati országok adórendszereik kialakítása során csak az általános forgalmi adó (áfa) bevezetésének előkészítésére is több évet szántak.)

Annak ellenére, hogy már az adórendszer bevezetésekor is teljesen világos volt szakmai berkekben, hogy az érvényes adó- és árrendszer bőven hozzájárult a torzulásokhoz, strukturális problémákhoz, a gazdaság csődjének nem ez az oka. Ugyanakkor ez volt az a terület, ahol további halasztásra, a változtatás elkerülésére nem volt lehetőség. A Nemzetközi Valutaalap nyomása is elkerülhetetlenné tette az 1988. január 1-jei adóreform bevezetését. Ekkor a szocialista tervgazdaságot felváltó, egyesek által szocialista piacgazdaságként elképzelt társadalmi, gazdasági környezet adórendszere született meg, amely a korábbinál jóval korszerűbb és egyszerűbb volt, s amelyről elmondható, hogy működőképességét nem vesztette el a piacgazdaságra való áttérés körülményei közt sem. Jellemző az adórendszer életképességére, hogy az adóbevételeket alapvetően érintő államháztartási reform végrehajtása nélkül is funkcionál.

Gátolja működését az is, hogy nem történt meg — pedig már 1987-ben az adóreform előkészítésekor megfogalmazódott — a bérszabályozás, a társadalombiztosítási és a nyugdíjrendszer új alapokra helyezése. A rendszer e negatívumai ellenére — úgy gondolom — ezek az adójogszabályok jutottak a rendszerváltás előtti jogszabályok közül a legmeszszebbre. Persze az a tény, hogy az adó-

rendszer ilyen körülmények között is funkcionál, nem jelenti azt, hogy Pató Pál úr módjára várhatunk tovább az adórendszer környezetét meghatározó egyéb törvények megszületésére. Látva a költségvetés helyzetét egyfelől, s a riasztó adóterheket másfelől — maga az adórendszer újabb átalakítása nem kerülhet le a napirendről.

Az e témával foglalkozó közgazdászok, pénzügyi és adószakemberek szinte kivétel nélkül egyetértenek abban, hogy:

— a vállalkozások adózási kondícióit úgy kell alakítani, hogy az serkentse a vállalkozási kedvet;

— a szövetkezeti tulajdonrészek felosztásakor, a dolgozói részvények keretében tulajdonhoz jutók számára is adómentességet kellene biztosítani egy alacsony illetékfizetési kötelezettség mellett (például három százalék);

— a befektetéseket továbbra is ösztönözni kell, a megtakarításokat vállalkozási célú felhasználás esetén mentesíteni kellene a kamatadó alól;

— az amortizáció terén rendkívül óvatosan bár, de törekedni kell a kedvezmények fenntartására, esetenkénti szélesítésére. (Például az egyéni vállalkozók esetében továbbra is biztosítani kell az 50 százalékos amortizációt, amennyiben új termelőeszközt szereznek be, mindaddig, amíg éves bevételük az 50 millió forintot el nem éri. Egyéb vállalkozások esetén — szintén kizárólag a termelőszférában — a tőlünk nyugatra is korszerűnek számító új gépek beszerzésekor az első évben 40 százalékos amortizációt javasolnék, öt év alatt 120 százalékra elszámolva a gépet. Ennek technikája kidolgozható.)

Szinte vég nélkül lehetne sorolni hasonló, közgazdaságilag megalapozott ötleteket, javaslatokat a továbbfejlesztés irányára és módjára vonatkozóan. Hiába van azonban számtalan hasonló megalapozott ötletünk, hamar rájövünk arra, hogy nem sokat érnek mindaddig, amíg a költségvetés az ismert okok miatt — külső, belső eladósodás, 100 milliárdos kamatterhek — olyan helyzetben van, hogy (egy kis túlzással) egyetlen fillér bevételről sem tud még időlegesen sem lemondani. A költségvetés hiánya 1991-ben is meg fogja közelíteni a 100 milliárd forintot. A kitörés útjaként nagyon sokan példaként említik az 1986-os amerikai adóreformot, amely az adókulcsok csökkentésével elérte, hogy az adó tömege később növekedett. Az első időszakban azonban csökkent. Nekik volt hova visszaesni, nekünk sajnos nincs.

Én úgy látom — ez már erőteljesen érinti a politikai szférát is —, hogy ma felelősséggel nemigen lehet olyan területet találni, ahol a költségvetés kiadásait jelentősen csökkenteni lehetne. Gondoljunk csak a belügy, a honvédelem, az egészségügy, az oktatás jelenlegi helyzetére. A költségvetés kiadásainak csökkentési lehetőségeként, legtöbbször a demagógia határait is túllépve, az államigazgatás költségeit javasolják lefaragni. Valóban, vannak még olyan területek az államigazgatásban, amelyek feleslegesek, amelyeket le kell építeni vagy létszámukat csökkenteni. Összességében azonban az államigazgatás is komoly minőségi fejlesztésre szorul. Nem tudom elképzelni, hogy ma Magyarországon a kormány abban a helyzetben legyen, hogy a költségvetés kiadásainak csökkentésére reálisan megvalósítható javaslatot tehessen.

Ahhoz viszont, hogy az állami bevételeket növelni vagy akár csak szinten tartani lehessen, olyan változásokra van szükség, amely átmeneti visszaeséssel jár. Ez pedig óhatatlanul a nagy ellátórendszerek — egészségügy, oktatás, társadalombiztosítás — szétzilálódásával jár, vagy a költségvetési hiány megugrása miatt az infláció elszabadulásával.

Ebből az ördögi körből kell valamilyen módon kitörni. Szerintem most — figyelembe véve gazdasági, társadalmi környezetünket — erre egy út lehetséges, amelyre a jelenleg érvényes jogszabályokkal, illetve csekély mértékű változtatásokkal kell 1992-ben rálépni. Lehetőleg egy év alatt kell megteremteni azt az alapot, amely lehetővé teszi a marginális kulcs csökkentését, a vállalkozások adózási kondícióinak javítását. Mindez eredményezheti — 1995-nél nem előbb — egy jelentősebb adóreform kidolgozását és beindítását.

Mely út vezethet az adóreformhoz?

Az alcímben feltett kérdésre a válasz nem lehet más: *a meglévő tartalékok feltárása.* Figyelembe véve azt is, hogy nemcsak az adórendszeren belül vannak tartalékok. Ezek végiggondolásához kívánok a továbbiakban hozzájárulni.

Egy adórendszeren kívüli lehetőség

A privatizációt úgy kell alakítani, hogy az az állami költségvetés jelentős bevételeként teremtsen lehetőséget a vállalkozásélénkítés elősegítésére. Ezzel teremtsen olyan alapot, amely a későbbiek során jelentősen hozzájárulhat az adóztatásba vonható bevételek növekedéséhez. Konkrét példán keresztül illusztrálom. Ismert probléma a magyar gazdaság szereplői számára, hogy a kintlevőségek 1991-ben már bőven meghaladták a 200 milliárd forintot. Ebből következően rengeteg olyan vállalkozás van, amely a csőd szélére került. A felszámolás során sok esetben a sorbaállítás miatt ezek a vállalkozások nem jutnak a pénzükhöz, s ezzel ők is tönkremennek. Minimális javaslatom a következő: a privatizálásból származó bevétel teremtsen arra alapot, hogy a beszedhetetlen kintlevőségek miatti fizetési kötelezettségeikre az egyéni vállalkozók kamatmentes kölcsönt kaphassanak. A maximális javaslattal természetesen az IPOSZ és a VOSZ állt elő, amely szerint a vállalkozók kintlevőségei felszámolás esetén a kielégítési sorban előzzék meg az adót és a társadalombiztosítást.

A talpon tartható, eredményes kisvállalkozások megalapozói lehetnek a költségvetési bevételek későbbi növekedésének. Látható e példán keresztül is, hogy erre lehetőségek az adórendszer szféráján kívül is vannak.

Az igazi alapokat, tartalékokat azonban az adórendszeren belül látom. Ezeknek a tartalékoknak két fő csoportja létezik. Az egyik az adókedvezmények radikális szűkítése, a másik az adóztatás szempontjából láthatatlan jövedelmek mind nagyobb részének láthatóvá tétele.

A kedvezmények szűkítése

Az adórendszerrel szemben a legnagyobb vád — kialakításának első pillanatától kezdve — a kedvezmények túlzottsága és sok esetben indokolatlansága. Ez a jogos kritika a három fő adónem (áfa, szja, ványa) mindegyikével szemben felmerül.

A vállalkozási nyereségadó 40 százalékos kulcsát a kedvezmények nélkül közel 10 százalékkal lehetne csökkenteni. A legkevésbé ezen a területen látom indokoltnak a kedvezmények többségének fenntartását.

Nem tartható jelenlegi formájában az elmaradott térségek vállalkozási kedvezménye. Főleg azért nem, mert sok esetben tapasztalható, hogy a jogalkotó által megfogalmazott cél nem érvényesül.

Jelentős változtatást igényel a közszolgáltató tevékenységek, valamint az egészségügyi tevékenységhez kapcsolódó nyereségadó-kedvezmény is. Ez utóbbi kedvezmény a valóságban majdhogynem célja ellen hat. Az árbevétel-arányos nyereség százalékában meghatározott kedvezmény még csak nem is ösztönöz ármérséklésre, hiszen ezzel a vállalkozás saját kedvezményalapja ellen dolgozna.

Ugyanígy nem alkalmas az állam kulturális céljainak megvalósítására a kulturális tevékenységhez kapcsolódó kedvezmény sem.

Az áfa rendszerén belül látom a leggyorsabb változás lehetőségét a nullakulcsos termékek, szolgáltatások széles körének megszüntetésével.

A teljesség igénye nélkül néhány példával szeretném érzékeltetni a személyi jövedelemadó területén meglévő anomáliákat is. Indokolatlannak tartom az egyes szellemi tevékenységek jelenlegi kedvezményét. Ez a kedvezmény ilyen mértékben csak úgy kerülhetett be a törvénybe, hogy az érintett kör bírt a legtöbb eszközzel és befolyással a jogalkotás folyamatába. A jelenlegi jövedelem/költség hányad megosztást 35/65 százalékról 60/40 százalékra változtatnám — természetesen az adókulcsok mérséklését követően. Túl szélesnek tartom azt a tevékenységi kört, amelyet a jogszabály e kedvezményben részesít.

A befektetési kedvezményeket közgazdasági szempontból — a jelenlegi rendszeren belül — teljes mértékben indokoltnak tartom. Gyakorlati szakemberként azonban kritikusan meg kell állapítani, hogy ellenőrzése — figyelembe véve a kijátszási lehetőségeket — rendkívül nehéz.

Adózási szempontból teljesen érthetetlen a mezőgazdasági kistermelés adómentessé tétele. Szándékosan fogalmaztam így — természetesen a jogszabályban engedett 500 ezer forint bevételig terjed csak mentesség—, mert 1990-ben a bevallások szerint 2565 főnek keletkezett átlagban kilencezer forintos adófizetési kötelezettsége. Ez az átlag még ellentmondásosabb, ha ezzel szembe állítjuk azt, hogy a visszaigényelt általános forgalmi adó — ezen a területen — jóval meghaladja a befizetett személyi jövedelemadót. Természetesen jól tudom, hogy ez egy szövevényes politikai, gazdasági kérdés. Tisztában vagyok azzal is, hogy e kérdéskör kockázatait nagyon nehéz bárkinek is a vállára tenni. Azt azonban meggyőződéssel vallom, hogy a mezőgazdaság támogatása sem lehet adórendszerbeli kérdés.

Egészen biztos vagyok abban, hogy meg lehet találni ezen a területen is azt az adóztatási eljárást, amellyel a jövedelem úgy kerülne az adóalapba, hogy ezt a mezőgazdasági kistermelők is elfogadják. E kérdéskör igazán akkor válik érdekessé, ha majd a láthatatlan jövedelmek felderítésének során valakinek el kell számolni a többmilliós vagyongyarapodással. (E témára később visszatérek.) Jelenleg 1,6 millió forint állattenyésztésből származó árbevételig — ha más jövedelemmel nem rendelkezik, és jövedelmét egy másik családtaggal megosztja — nem fizet adót a család.

A kedvezmények témakörét összefoglalva elmondhatjuk, hogy — ismerve az 1992. évi gazdasági és politikai feltételeknek egy jelentős részét — nem értek meg a feltételek a kedvezmények teljes kiiktatására, ugyanakkor már most lehetőség van azok nagymérvű csökkentésére. Az így felszabaduló — számításaim szerint tízmilliárd forintot meghaladó — összeg a kulcsok csökkentésére, a vállalkozások segítésére, fejlesztésére lenne fordítható.

A láthatatlan jövedelmek kérdése

A személyi jövedelemadóra vonatkozó törvény kimondja, hogy „a magánszemélyt összes jövedelme után adókötelezettség terheli". Ez azt is jelenti, hogy adófizetési kötelezettség a láthatatlan jövedelmek után is keletkezik. Eltitkolt jövedelmek mindenütt vannak, ahol nem követhető pontosan nyomon a pénz, — ritkábban egyéb értékek — mozgása. Az adóalapon kívülmozgó jövedelmeket minden túlzás nél-kül mintegy 200—250 milliárd forintra becsülhetjük. Egyértelműen megállapítható — ezt az 1990. évi bevallás adataiis alátámasztják —, hogy ezek a jövedelmek egyre nagyobb részben kerülnek ki az adóztatás szférájából.

Sajnos a jövedelmet eltitkolók számára világossá vált, hogy elenyésző a lebukás veszélye. Magyarországon továbbra is él az a szemlélet, mely az adóeltitkolást bocsánatos bűnnek tartja. Egyre erőteljesebben tör előre az a nézet, hogy a hazai tőkefelhalmozás egyik nagy lehetősége az adóeltitkolás. Ezt gyakran azzal indokolják, hogy aki ezen a területen elég ügyes, az a gazdasági élet vállalkozó szereplőjeként is a fejlődést hordozza magában. Nem egy esetben találkoztam olyan vállalkozóval, aki büszkén vallotta, hogy az eltitkolt jövedelemmel hozzájárult az elmúlt rendszer bukásához. A Parlamentben is elhangzott az ún. gazdasági amnesztia szükségessége. Egyes várakozások szerint a következő években nagyszámú milliárdos nagyságrendű magánvagyon kerülhet a legális gazdasági szférába.

A kérdés politikai oldalát nézve teljesen egyértelműnek tűnik a következő folyamat: felszínre kerülnek a százmilliós, esetleg milliárdos vagyonok, ezzel szemben százezrek — esetleg egy-másfél millióan — kerülnek az utcára. Ez utóbbiak családtagjaikkal együtt nemigen fogják elfogadni azt, hogy egyesek — többségükben adózatlanul, sokszor az illegális szférából — rendkívüli módon meggazdagodjanak. Az elmúlt negyven év tudatformálása annyit mindenesetre

elért, hogy az emberek nemigen viselik el a nagy vagyonkülönbségek kialakulását. Erről a nagyon sok — legtöbbször névtelen — bejelentés tanúskodik.

Természetesen az adóeltitkolókból nem feltétlenül lesznek milliárdosok, de beszélni kell róluk, mert társadalmi jelenségről van szó. A láthatatlan jövedelmek keletkezésének talán legláthatatlanabb, ugyanakkor mindenki által legjobban ismert területe *a lakosság egymás közötti jövedelemcseréje*.

Megdöbbentő, hogy 1990-ben a mezőgazdasági kistermelők és az ingatlanbérbeadók együtt az összes adó 0,1 százalékát adták. Az építménybérbeadásból származó jövedelmek elemzésénél az adófizetés alapján azt kell megállapítanunk, hogy nagyon sokan „karitatív tevékenységet" végeznek, s csak csekély összeget fogadnak el kiemelt idegenforgalmi övezetben levő nyaraló bérbeadása, vagy belvárosi lakás ilyen célú hasznosítása után. Köztudott, hogy például egy belvárosi kétszobás lakás bérleti díja minimum 30 ezer forint, nem pedig 8—10 ezer forint. Nem kell egyébként mást tenni, mint érdeklődni egy közvetítő kft.-nél, bt.-nél, és azonnal kiderül, hogy a szerződésekben — ha van — a valós összeg töredéke szerepel. Bizonyítja az állítást az, hogy amikor a költségelszámolás lehetősége adott egy bérlő számára — semmilyen módon nem tudja feketén megoldani —, akkor annak az említett belvárosi lakásnak a havi bérlete 60—80 ezer forint körül mozog.

Egészen elképesztően alakul a helyzet az ún. borravalós és hálapénzes szakmák, illetve foglalkozások esetében. Az *orvosok* közül 1988-ról 11 905 fő adott bevallást, és vallott éves szinten 15 ezer forint hálapénzt, 1990-ről már csak 5793 fő adott bevallást ugyancsak évi 15 ezer forintról, s csak 219 fő (3,8 százalék) kapott 50 ezer forint feletti hálapénzt. Az *ügyvédek* közül 1990-ben 134 fő kapott hálapénzt, 80 százalékuk 15 ezer forint alatt, 1 fő kapott 50 ezer forint felett. A *pincérek* közül 9407 fő adott 1988-ról borravalót tartalmazó bevallást. 1990-ről már csak 3200 fő átlagosan évi 19 ezer forintról. A bevallások tanúsága szerint a *taxisok* közül minden ötödik kap — havi 600—700 forint — borravalót. Rendkívüli módon visszaesett a *benzinkutasok* által kapott borravaló is. Már nem éri el a havi kétezer forintot sem. A *fodrászok*, *kozmetikusok* közül is csak minden második kap borravalót azok közül, akik 1988-ban is kaptak. Igaz, havi 400 forintot, amennyit elismernek, talán nem is érdemes bevallani.

Lehetne sorolni a szakmákat a bolti eladótól, a postáson át, a rakodón, a raktároson keresztül a sírásóig, akik szintén „nem kapnak" borravalót, hálapénzt.

Ez a kis felsorolás egyértelműen mutat egy olyan tendenciát, mely szerint az adómorál az elmúlt években tovább romlott (ha ez egyáltalán lehetséges), és azt is, hogy egyre kevésbé tartanak az adóhatóságtól.

Ehhez a kérdéskörhöz tartozik, de más megítélést igényel a korrupcióval szerzett jövedelmek kérdése. Ez a jövedelem a vállalatvezető által a kisiparosnak biztosított munka ellenértékének bizonyos százalékát jelentő korrupciós összegtől (ennek a megítélése napjainkban kezd változni) az államigazgatási szerv dolgozójának a hivatali hatalommal való visszaéléssel szerzett jövedelméig tart. Nem várható, hogy ezekről a jövedelmekről bevallás útján szerez tudomást az APEH, hiszen bűncselekménnyel senki sem vádolja meg magát.

A láthatatlan jövedelmeknek — becslésem szerint — az előzőeknél is nagyobb volumenét teszik ki az ún. harmadik gazdaságban vagy más néven a feketegazdaságban keletkező jövedelmek. Az ezen a területen működőknek az elmúlt években illuzórikus szerepet szántak, a rendszerváltás előtt tevékenységüket bocsánatos bűnként értékelték, és az eljövő időszak feltörekvő kisvállalkozói közt tartották számon őket. A rendszerváltás után egyesek a feltörekvő középréteg katonáit látják bennük, akiknek a gyors fejlődése rövidesen az ország gazdaságának dinamikus növekedését fogja eredményezni. Ebbe a körbe tartozik a kontár bádogos éppúgy, mint az úgynevezett „zöldséges maffia" üzletközvetítője,

továbbá mindazok, akik tevékenységüket legális vállalkozás keretében is folytathatnák. Az itt realizált bevételekkel megszerzett jövedelmek nagyságrendjére jellemző, hogy egyes becslések szerint megközelítik a legális szféra jövedelmeit. Gondoljunk a Bosnyák téren néhány óra alatt — csak közvetítésekből — megszerzett százezrekre, a KGST-piacokon eladott árumennyiségre, de rendkívüli jelentőséggel bír az építőiparban és a szolgáltatásban is a feketemunka aránya. De nem akármilyen lehetőséghez jutottak azok a „bátor befektetők" sem, akik az országba behozott nyerőautomatákat üzemeltették. Annak a kivizsgálása is megérne egy misét, hogy hogyan kerültek be ezek a gépek Magyarországra, hiszen 1984 óta hivatalosan pénznyerő automata behozatalát nem engedélyezték, tehát nem is vámolták őket. A pénznyerő automaták számát mintegy 40 ezer darabra becsülték, ennek a döntő többsége nem legálisan működik. (Nem egészen 2500 darabra van engedély.) Itt a becsült forgalom minimum 30 milliárd forint.

A harmadik gazdaság szerepét rendkívül negatívan értékelem. Nemcsak a kieső adótízmilliárdokról van szó, hanem arról is, hogy súlyosan hátrányos helyzetbe hozza a piac többi szereplőjét, akik fizetnek adót, társadalombiztosítási járulékot. A mintaként emlegetett fejlettebb adórendszerrel rendelkező országokban a harmadik gazdaság szereplőit minden létező eszközzel üldözik. Meggyőződésem, hogy csak kellő szankcionálással terelhető rövid időn belül e jövedelmek egy része is adóztatás alá.

Általános megrökönyödést keltett a közvéleményben az APEH elnökének az 1990. évi bevallásokkal kapcsolatos sajtótájékoztatóján elhangzott adat, amely szerint az alkalmazottak fizetik a személyi jövedelemadó 90,5 százalékát, a nyugdíjasok 5,7 százalékát, az egyéni vállalkozók csak a 2,3 százalékát. Nagyon sok torzítás van ebben az adatban. Például az, hogy az egyéni vállalkozók egy része csak mellékfoglalkozásban vállalkozó, vagy az egyéni vállalkozók a vállalkozásukba adózottan bevitt vagyont a vállalkozói nyereség terhére elszámolhatják, lehetőség van az 50 százalékos amortizációra és lehetne tovább sorolni, mint ahogy az érdekképviseletek vezetői ezt meg is teszik.

Nem is a költségelszámolással van a gond, hanem a bevételekkel. Még becslésekbe sem szívesen bocsátkozom, helyette álljon itt illusztrációul néhány példa. Az Építőipari Információs és Marketing Iroda felkérésre tanulmányt készített a magánszervezésű lakásépítéssel kapcsolatos — az adózás szempontjából illegális — tevékenységekről. Közel 500 választ kaptak kérdőíveikre. A tanulmány megállapításai közül néhányat bemutatok.

— Tipikus, hogy a vállalkozó csak akkor vállalja el a munkát, ha nem kell számlát adnia, és ezáltal semmiféle lehetőség nincs bármilyen minőségi garancia érvényesítésére.

— Az az építtető, aki az építőanyagtelepen sorban álló fuvarozóktól számlát akar kérni, sok esetben el sem tudja vinni az árut, amíg bele nem nyugszik a feketefuvarba.

— A válaszadók döntő többsége vitatja, hogy a vállalkozó kevesebbet kér, ha nem kell számlát adnia.

Egyébként a tanulmány is alátámasztja eddigi számításainkat, hogy egy-egy építkezésen a munkadíjak aránya az összköltséghez képest 35—40 százalék között mozog.

Ezzel szemben a magánerős lakásépítések áfa-visszatérítésével kapcsolatos adatok évek óta azt mutatják, hogy az építőiparosok által számlázott szolgáltatás az összköltségen belül nem éri el a három százalékot. Természetesen még véletlenül sem szeretném az építőiparosokra kihegyezni ezt a kérdést, hiszen a többi területen sem sokkal jobb a helyzet. A személyszállító kisiparosok élve a lehetőséggel, többségükben a létminimumhoz közeli jövedelmet vallanak be, és néhány ezer forint adót fizetnek. Áfa-mentességük pusztán logikai úton költségeikből is megdönthető. (Persze ez nem perrendszerű bizonyíték.) Legalább ennyire rossz a helyzet a kereskedelem és a vendéglátás területén.

A legutolsó jellemző példa az előre bejelentett nyugtaadási kötelezettség ellenőrzése volt a frekventált idegenforgalmi területeken. Annak ellenére, hogy számíthattak az ellenőrzésre — sajtótájékoztatón előre bejelentették —, az ellenőrzött személyek 50 százaléka nem adott nyugtát. Volt olyan vállalkozó — tudva, hogy ott az ellenőr —, aki egy délelőtt több nyugtát állított ki, mint az előző öt nap együttvéve.

A már említett nyerőatomatákra (2454 db) a tiltás alóli felmentést 44 cég kapta meg azzal a feltétellel, hogy a bevétel 50 százalékát átultják a Nemzetközi Gyermek és Ifjúsági Alapba. Ezzel szemben gépeik fele állításuk szerint nem üzemelt, másik fele veszteséges volt.

Nem nehéz belátni azt, hogy a láthatatlan jövedelmek ma már oly rohamosan növekszenek, hogy azok megfékezése, illetve egyre nagyobb részük láthatóvá tétele gazdaságpolitikai kulcskérdés.

Visszatérve a gondolatsor kiindulópontjához, megismétlem, hogy e jövedelmek láthatóvá tétele alapja lehet egy adókulcs-csökkentésnek, amely később a vállalkozások dinamikus növekedéséhez vezethet. Ezek után a fő kérdés az, hogy hogyan lehet e jövedelmek egy részét, majd egyre nagyobb részét láthatóvá tenni?

Célok és lehetőségek egy adóreform előtt

E kérdéskör megoldásának alapfilozófiája nem lehet más, mint egy rendkívül szigorú szankciórendszerrel kialakított jobb adómorál, amely együtt járna első lépcsőben a jövedelemelvonás enyhítésével, a társadalombiztosításhoz való vállalkozói hozzájárulás mérséklésével, a vállalkozásokat segítő hitelek kamatainak csökkentésével. Második lépcsőben — legalább hároméves előkészítés eredményeképp — a megtakarításokat, a befektetéseket sokkal jobban preferáló *fogyasztói típusú jövedelemadó* kialakítására kerülne sor. A második lépcső feltétele a korszerű, magas nyereséget realizáló vállalkozások létrejötte. Ez pedig csak egy — nemcsak kinyilatkozásaiban — vállalkozásbarát gazdaságpolitika és adórendszer segítségével mehet végbe.

Az adóapparátusnak nincs más dolga, mint a jogszabály keretei között adóztatni, amennyire lehet méltányosan alkalmazva a jogszabályokat.

Ha az alapfilozófián túljutottunk és az elfogadható, akkor már csak az van hátra, hogy hogyan tegyük láthatóvá a láthatatlant. Az biztos, hogy a társadalom döntő többsége egyetért abban, hogy fel kell oldani az adórendszerünk legnagyobb ellentmondását, mégpedig azt, hogy a bérből és fizetésből élők viselik a személyi jövedelemadó terheinek 90,5 százalékát. Ha ebben a kérdésben egyetértés van, akkor abban is az van, hogy minden olyan eszközt alkalmazni kell, amely elősegíti a jövedelem láthatóvá tételét.

— A legfontosabbnak a preventív hatás elérését tartom, amelynek leghatékonyabb eszköze a bevételek ellenőrzése.

— El kell érni, mint ahogy azt Ausztriában, Németországban, Olaszországban és az összes fejlettebb adórendszerben elérték, hogy ne merjék a bevételt eltitkolni. Ennek feltétele a nyugták (adóztatói szinten is) szigorú nyilvántartása. Mulasztás esetén végső soron a jogosítvány megvonása.

— A jogszabályban előírt kötelezettségek megszegése (például könyvvezetési kötelezettség elmulasztása, bizonylatok elvesztése, hamis leltár, számla nélküli bizonylatok stb.) esetén — ha egyébként adóeltitkolás feltételezhető —, a bizonyítási teher az adózóra szálljon át.

Kompromisszumos javaslatként néhány szakmában (például a taxisoknál) *tételes átalányt* lehetne bevezetni. Ennek az egy tételnek az adókihatása megközelítheti az 1 milliárd forintot. Öt évvel ezelőtt a tarifa töredéke mellett a taxisok döntő többsége elvállalta a jelenleg általuk fizetett adó két-háromszorosát átalányként. Természetesen ez más szakmákra is alkalmazható úgy, hogy az adózó bevétele egy bizonyos százalékát fizeti adóként. Ezzel el lehet érni annak az általános ellenérvnek a kiküszöbölését, amely arra hivatkozik, hogy a kereskedő sem adott számlát, és így nem lehet a költsé-

geket elszámolni. (Vagy éppen a kereskedő mondja ezt az iparosról.)

1986-ban a vállalkozók többsége vállalta az átalányfizetést, elfogadva az előző évinél jóval magasabb fizetési kötelezettséget, cserébe csak bevételi nyilvántartás-vezetést és bizonylatmegőrzést írt elő a jogszabály. Jövedelmével csak annak kellett elszámolni, akiről bebizonyosodott, hogy túllépte azt a bevételt, amelyet a bejelentkezés felső határaként szabtak meg, illetve annak, aki eltitkolta bevételeit. Egy jelentősebb adóreform életbe lépéséig az ilyen és ehhez hasonló kompromisszumokra a magasabb bevételek és az adózói közérzet javulása érdekében szükség van.

A láthatatlan jövedelmek felderítésének sokak szerint egyetlen komoly eszköze van, mégpedig a vagyonszaporulat-vizsgálat. Ennek a jogszabályi feltétele jelenleg is megvan. Az adóhatóság még sem él vele, mert a bírósági gyakorlat bebizonyította, hogy egy-egy jó memóriájú tanúval — aki még arra is emlékszik, ami nem volt — el lehetett érni sokszor többmilliós adóhiány törlését. (A legszebb példa az volt, amikor a bíróságon a másodfokon jutott eszébe az adózónak, s ezt tanúkkal igazolta, hogy neki több mint öt évvel ezelőtt már volt *X* millió forintja. A tanúk egybehangzóan állították, hogy látták, amikor a karácsonyfa alatt számolta a milliókat. — Az adócsalás 5 év elteltével elévül.)

Jelenleg — az előző példa ismeretében világos — az eredményes vagyonvizsgálatokhoz szükséges ráfordítás nem lenne arányban a várható eredménnyel.

A láthatatlan jövedelmek feltárása érdekében a vagyonvizsgálatokhoz egy sor jogszabályt meg kell változtatni. A vagyonnyilatkozatokat úgy kell megszerkeszteni, hogy azok — figyelembevéve a számítástechnikai feldolgozás követelményét — valóban tükrözzék a jelentősebb vagyonmozgásokat. El kell érni hogy nyomon követhető legyen a nagyértékű külföldi utazás, a takarékbetét- és értékpapír-változás is. Újraszabályozást igényel a bizonyítási rendszer is. A jelenlegi adótörvények ugyanis az adóhatóság számára különböző alaki és tartalmi követelményeket írnak elő a bizonyítási eljárás során. Ezzel szemben a magánszemély a polgári perrendtartás szabad bizonyítási rendszerében akár két tanúval is bizonyíthatja a korábbi állításával, vagyonnyilatkozatával ellentétes állítását, s ezt a bíróságok elfogadják.

A vagyonnyilatkozatokkal kapcsolatban a teljeskörűség elrendelése — mindenki adjon bevallást — a legvitatottabb kérdés.

Nagyon gyakori az a vélemény, hogy nem érett meg a politikai helyzet egy általános vagyonnyilatkozat-tételi kötelezettség bevezetésére. („Mit szólnak majd az elszegényedő tömegek akkor, ha vagyonnyilatkozatot kérnek tőlük?") Ezzel szemben az a véleményem, hogy a társadalom döntő többsége helyeselné ezt az intézkedést. A jogalkotás nélkülözhetetlen feladata, hogy a lehető leggyorsabban zárttá tegye az adóellenőrzés rendszerét. Ehhez pedig elengedhetetlen az általános vagyonnyilatkozat-tételi kötelezettség elrendelése.

Természetesen e témakörben is lehet kompromisszumos megoldást találni. Például: csak azoknak kell vagyonnyilatkozatot adni, akiknek a vagyona a családtagokéval együtt eléri az egymillió forintot. Meggyőződésem, hogy helyes indoklással mindez nem fog komoly ellenálláshoz vezetni, legfeljebb csak azok részéről, akiknek semmiképp nem áll érdekükben jelenlegi vagyonukról reális képet adni.

Ezzel egyidejűleg — egyszeri lehetőségként — engedélyezni kellene a vagyonnyilatkozat módosítását és a későbbi, az újonnan bevallott vagyonrészt, illetve megtakarítást forrásadóval (20 százalék) adóztatni.

Vég nélkül lehetne sorolni azokat a további példákat adórendszerünk gyenge pontjairól, amelyeknek elemzése külön tanulmány is lehetne (például lizing, alanyi adómentesség az áfa-ban stb.).

★

Adórendszerünk továbbfejlesztésének lehetséges útjai közül — sokakkal egyezően — én is egy döntően a fogyasztásra irányuló adórendszer mellett teszem le a

voksom. Közgazdasági szempontból — jelenlegi helyzetünket is figyelembe véve — ez tűnik a legindokoltabbnak. Ez a fogyasztási típusú adó nem más, mint a takarékossággal csökkentetett jövedelem adója. Alapja az egyén összjövedelme — levonva a megtakarítások összegét és növelve a korábbi megtakarításokból felhasznált összegekkel. A legkorábban 1995-ben bevezethető adóreform teremtheti meg az alapját annak a közgazdaságilag teljesen indokolatlan ellentmondás feloldásának, amely szerint a vállalkozások nyereségük nagy részét adóként befizetik a költségvetésbe.

Ellentmondásról van szó azért, mert a vállalkozások által az állami költségvetéshez való hozzájárulás nem más, mint a magánszemélyek lemondása a fogyasztás egy részéről. A vállalkozások nyereségadói végső soron az áremeléseken keresztül a fogyasztókra ütnek vissza.

Figyelembe véve a magyar sajátosságokat, azt javaslom, hogy a vállalkozások nyereségadója (bármilyen elnevezéssel is) az 1995-öt követő két-három évben még működjön, és egy szektortól független, kedvezmények nélküli nyereségadó legyen, amelynek mértéke a 20 százalékot nem haladhatná meg. Eddig az időpontig kell azt is elérni, hogy a kamatjövedelmek adóztatásánál alapként csak az infláció mértékét meghaladó részt (a reálkamatot) lehessen figyelembe venni.

Irodalom

Tóth János [1977]: A lakosság adói. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
Rose Manfred [1990]: Védőbeszéd a fogyasztásra alapozott jövedelemadóztatás mellett. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
Jorgenson, D. W.—Kum-Young Yun [1991]: Az adóztatás többletterhei az Egyesült Államokban. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

Közgazdasági Szemle, XXXVIII. évf. 1991. 12. sz. (1183—1191. o.)

GUDRUN KRÜGER

A keletnémet átalakulás szimulációs modellje

A berlini Közgazdaságtudományi Intézet kutatócsoportja szimulációs modell segítségével igyekezett feltárni a keletnémet gazdasági átalakulás legégetőbb problémáit. Prognózisuk a rendszerváltás szempontjából legfontosabb gazdasági mutatók (belföldi termelés, beruházás, munkaerőhelyzet, szociális kiadások stb.) alakulásával foglalkozik. Modelljük pesszimistának tűnő eredményeit az elmúlt hónapok valósága — úgy tűnik — igazolja.

Németország keleti részén a múlt decemberi választásokat a kereszténydemokrata párt nyerte meg nagy előnnyel. Egy fél évvel későbbi közvéleménykutatás szerint a keletnémet lakosságnak már csak 28 százaléka választaná a kereszténydemokratákat. Úgy tűnik, mintha az emberek felébredtek volna illúzióikból, és visszatértek a realitások talajára. A gazdag partnerrel kötött érdekházasság gyors jólétet ígért, a választási beszédek ugyanis nem szóltak a polgárokra nehezedő következményekről. Kohl kancellár megígérte, hogy nem lesz szükség adóemelésre a német egység finanszírozásához, mert egy rövid nehezebb időszak után majd hatnak a piacgazdaság mechanizmusai, és gyors fellendülésre lehet számítani. Az idő folyamán azonban világossá vált, hogy a problémákat alaposan alulbecsülték, az adóemelést mégsem lehetett elkerülni. Az az illúzió, hogy a piac erői önmagukban képesek lennének az ígért gyors fellendülést beindítani, mára meghiúsult.

A volt NDK-ban nem egyszerűen egy gazdaságilag alulfejlett régió erősítése a feladat, hanem a piacgazdasági viszonyok kifejlesztése. Ez pedig a vállalatok között hosszú éveken keresztül meglévő kapcsolatok szétbomlásával jár együtt.

A múltban a vállalatoktól majdnem teljes egészében elvonták a nyereséget, hogy azt központilag újra elosszák. A gazdasági rendszer jellegéből eredő adósságok ma azokat a vállalatokat is akadályozzák a nyereséges gazdálkodásban, amelyek különben hatékonyak lennének, nem is beszélve arról, hogy az adósságok elriasztják az esetleges beruházókat és vevőket. Az a felismerés, hogy a vállalatokra nehezedő terhek döntően fékezik a beruházásokat, a vagyonügynökség megváltozott magatartásában mutatkozik meg. 1991 májusáig sikerült a vagyonügynökség felügyelete alatt levő 8000 vállalat közül 1600-at — a „jó falatokat" — privatizálni. Most, amikor a gazdasági és a szociális problémák túl nagyra nőnek, a vagyonügynökség egyre inkább a szanálással próbálkozik. Az elsődleges feladata nyilván a privatizálás, de hitelnyújtási és szanálási döntéseivel alakítja a jövő gazdaságstruktúráját is.

A napi sajtó nemrégen közölte, hogy a vagyonügynökség hajlandó a vállalatok tartozásainak felét elengedni. Kérdés azonban, hogy ez a döntés a nyugati beruházók magatartásában eredményez-e alapvető változást, vagy pedig megvárják, amíg elengedik az adósságok második felét is. Annak ellenére, hogy a kormány sokféle beruházási és adókedvezményt kilátásba helyezett, idáig elmaradt a beruházások özöne. Az okokat abban

Gudrun Krüger a berlini Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa.

kell keresni, hogy a nyugatnémet gazdaságban vannak kihasználatlan kapacitások, amelyeket most mobilizálnak, és ez feleslegessé teszi a termelés keleti országrészbe való áthelyezését. Ennek bizonyítéka nyilván a múlt évi 4,5 százalékos és az 1991. első negyedévben még egyszer három százalékos növekedési ütem, amikor a tőkés világban mindenütt a recesszió jelei mutatkoznak. A két országrészben ellentétes irányban alakuló munkanélküliség is ugyenezt igazolja.

1990 októberében még sokan azt hitték, hogy van harmadik út. A politikai fejlődés, a pénzügyi unió és a két Németország egyesítése elvetette ezt a gondolatmenetet. A pénzügyi unió létrejöttének időpontja és az átváltási arányok meghatározása lényegében politikai döntések eredményei. Az elsietett végrehajtás negatív következményeitől sok közgazdász, közöttük *Pöhl*, a Szövetségi Bank akkori elnöke, óva intett. A mostani gazdasági nehézségek előreláthatóak voltak, ezek nem csak a negyven évig tartó rossz gazdálkodás következményei — amivel sokszor érvelnek.

Az NDK-márka átváltása lényegében több mint 100 százalékos felértékelésnek felelt meg. Ezt a sokkot sok belföldi vállalat nem bírta ki. A volt KGST-partnerek sem voltak hajlandók vagy képesek arra, hogy megfizessék az alacsony minőségű termékek most már keményvalutájú árát. Így tehát elmaradtak ezek a külföldi vevők is.

A szakszervezetek által kiharcolt béremelések még további nehézségek elé állították a keletnémet vállalatokat, hiszen drágították az amúgy sem nagyon hatékony termelést. Sok vállalat már csak a vagyonügynökség által nyújtott hitelek és jelzálogok révén létezik.

A keletnémet termelés hanyatlását egyre növekvő munkanélküliség kíséri. Az 1991. július elején nyilvánosságra hozott adatok szerint 840 ezer munkanélkülit és 1,9 millió rövidített munkaidőben foglalkoztatottat tartanak nyilván. Ez utóbbi probléma kezelésére a keleti országrészben a nyugati gyakorlattól eltérő szabályt hoztak létre: nemcsak három hónapig, hanem egészen 1991 végéig lehet valakit rövidített munkaidőben foglalkoztatni. A részmunkaidősöknek talán egynegyede valójában egyáltalán nem végez munkát. (Pontos adatokat erről nem tartanak nyilván.) A korkedvezményes nyugdíjasok számát sem közlik, de a becslések több mint 200 ezerről beszélnek. A nyugati országrészben munkát vállalók számát jelenleg 250 ezerre becsülik. Ha összegezzük ezeket a számokat, akkor a keletnémet országrészben az emberek egyharmadának nincs munkahelye.

A munkaerőpiacon még nincs kilátás javulásra. Sőt 1991 július elsején lejártak a szervezetek által kiharcolt szerződések, amelyek a felmondásokat szabályozzák, így a munkanélküliség ugrásszerű növekedésével (kb. 400 ezerrel) kell számolni. A vagyonügynökség becslései szerint az általa felügyelt vállalatokban átszervezés vagy szanálás miatt 1,3—1,4 millió munkahely feleslegessé válik.

A TRANSIT-DDR modell születése

1990 májusában alakult a Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetében egy kutatócsoport, amely keretében több kutatóintézet és egyetem kutatói az akkor még NDK gazdaság átalakulási folyamatát próbálta modellezni.[1] 1990 októberében a TRANSIT-DDR modell első eredményeivel léptünk nyilvánosságra.[2] Akkoriban rémálomnak tűntek a

[1] A szerzőn kívül ehhez a kutatócsoporthoz tartozik: *Hans Behr, Edith Biebler, Dietmar Dathe, Udo Ludwig és Peter Nick* a Közgazdaságtudományi Intézettől, *Hannelore Böhme* a Közgazdasági Főiskolától, *Peter Fleissner* a Bécsi Műszaki Egyetemtől és *Walter Oelschlägel* a volt Pénzügyi Kutatóintézettől. A modell felépítését bővebben ismerteti és az eredményeket részletesebben tárgyalja a Vieweg könyvkiadónál a közeljövőben megjelenő kötet.

[2] Lásd *G. Kräger és szerzőtársai:* Wirtschaftliche und soziale Zukünfte Ostdeutschlands: Struktur und Ergebnisse des Simulationsmodells „TRANSIT-DDR" (Kelet-Németország gazdasági és szociális jövője: A „TRANSIT-DDR" nevű szimulációs modell struktúrája és eredményei). Kurswechsel, 1990. 4. sz. vagy „Schmerzhafte Roßkur" (Fájdalmas lókúra). Wirtschaftswoche, 1990.

modell munkanélküliséggel kapcsolatos eredményei. Több mint 4 millió munkanélkülit jósoltunk a gazdasági hanyatlás mélypontján. Fellendülést a modell szerint 1991-re még nem lehetett várni. A többi közgazdasági intézet prognózisai akkor még csak kétmillió munkanélküliről beszéltek. Az idő múlásával egyre jobban közelednek prognózisaik a mi kezdeti értékeinkhez. Az újrabecslések szerint a fellendülés várható időpontja is egyre jobban kitolódik: az öt nagy közgazdasági kutatóintézet[3] közös tavaszi tanulmányában most már 1992 tavaszára jósolják.

A modell metodikája és struktúrája

Az ökonometriai modellezés idősorokra épülő szokványos eszközei nem alkalmasak az olyan hirtelen törések leképezésére, mint amilyeneket jelenleg megfigyelhetünk Németország keleti felében. Nagyfokú változásokat vagy egy másik gazdasági rendszerbe való átmenetet nem lehet velük modellezni. Ezért célravezetőbbnek tűnt a szimuláció. A „System Dynamics" egy olyan módszer, aminek segítségével nem lineáris rekurzív egyenletrendszereket lehet előállítani. Alkalmazták ezt már a második világháború idején: *Jay Forrester*, a Massachussetts Institute of Technology (M.I.T.) munkatársa, először légelhárító ágyúk irányításához fejlesztette ki, majd később szociális feladatok, vállalati, városfejlesztési és világgazdasági problémák megoldására alkalmazta. Igaz, ennek a szimulációs módszernek is megvannak a maga gyengéi: a számítás eredményei nem lehetnek jobbak a feltételeinél. Minél jobban sikerül modellbe foglalni a valóság lényeges összefüggéseit, annál jobban felelnek meg az eredmények a jövőnek. A „System Dynamics" módszer előnye, hogy meglevő modell esetén kevés munka ráfordításával meg lehet változtatni az induló feltételeket vagy paramétereket. Ilyen módon több alternatív fejlődési utat lehet felvázolni, és az egyes döntések várható következményeit felbecsülni.

Modellünkben kiindultunk a piacon működő főbb tényezőkből, a keresletből és a kínálatból. Az egyszerűsítés kedvéért csak egy árupiacot és egy munkaerőpiacot vettünk figyelembe — magasan aggregált formában. A volt NDK áru- és szolgáltatáskínálatával a népgazdasági végső kereslet egyes komponensei: a magán- és az állami fogyasztás, a magán- és az állami beruházások, a behozatal és a kivitel álltak szemben. A kereslet és kínálat közötti különbséget raktárállomány-növelő vagy -csökkentő tényezőként vettük figyelembe, tehát úgynevezett egyensúlytalansági modellről van szó.

Ahhoz, hogy számszerűsítsük a keletnémet átalakulás pénzügyi igényét, fiktív államháztartást konstruáltunk.[4] A volt NDK határain belül keletkező direkt és indirekt adók, a társadalombiztosítás bevételei, valamint a nyugati országrészből eddig előirányzott vagy már folyósított transzferösszegek jelentik a háztartás bevételeit. A kiadásokat — az állami fogyasztást és beruházást, a bérhelyettesítő fizetéseket, valamint az állami támogatásokat — állítottuk szembe a bevételekkel. A keletkező deficit nagyságrendje mutatja a fizetési hiányt a keleti „államháztartásban".

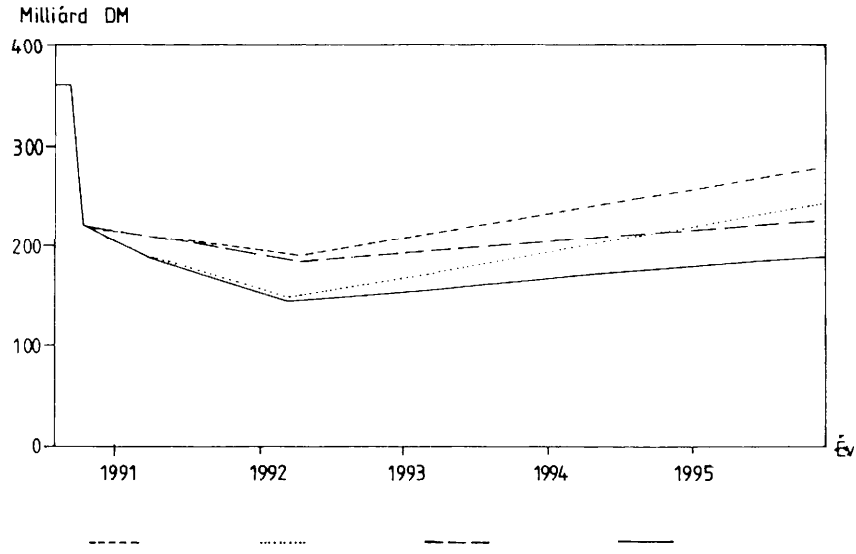
A munkaerőpiachoz demográfiai blokkot kapcsoltunk, a lakosság három csoportját különböztetve meg: a még nem kereső korban levőket, a munkaképes korúakat és a nyugdíjasokat. Átmeneti rátákat számítottunk az egyik csoportból a másikba való átmenetre. A kivándorlási rátát a munkanélküliség és a kelet—nyugati bérkülönbözet mértékéhez kap-

[3] DIW, Berlin; IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, München; HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg; IfW, Kiel; RWI, Essen.

[4] A modellben a keletnémet tartományokra úgy tekintünk, mintha önálló állami egység lenne, tehát a bevételek teljes egészében ott maradnának, és a kiadások között is szerepelnek olyan tételek, amelyek csak önálló állam esetén lépnek fel, például a kormánnyal és államvédelemmel kapcsolatos kiadások. Csak így lehet az egységes Németország létrejöttének árát becsülni.

1. ábra

Kelet-Németország belföldi termelése



I. variáció II. variáció III. variáció IV. variáció

csoltuk. Ilyen módon közelítő becsléseket kaptunk a lakosság öregedési folyamatáról és a kivándorlás mértékéről.

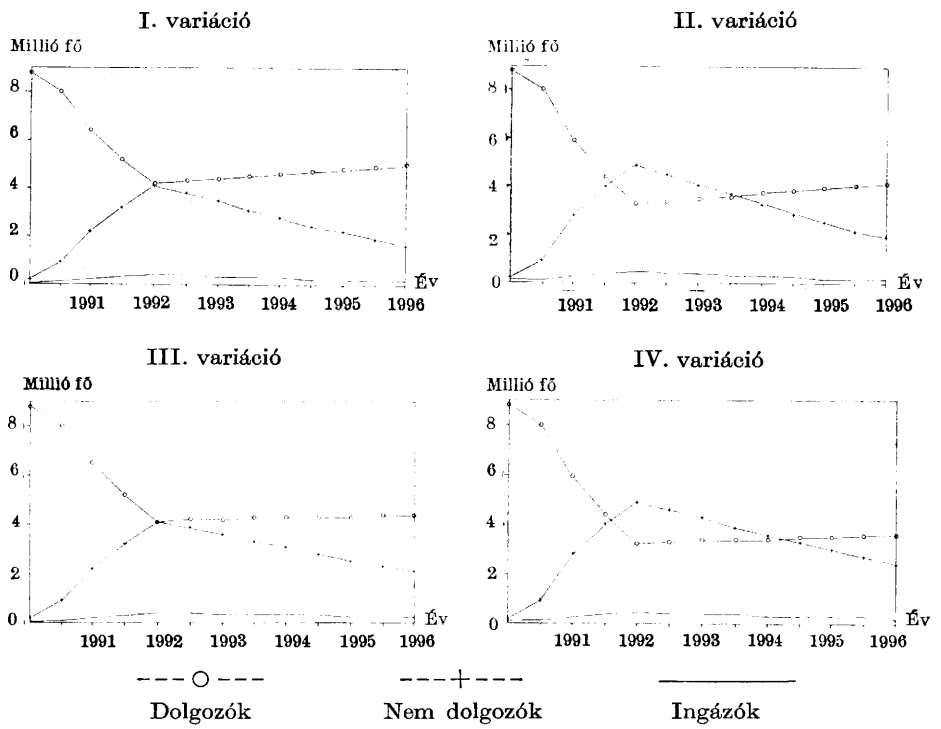
A modell futási ideje 1989 januárjától 1995 decemberéig tart. Az adatok az NDK létezése idején keletnémet márkában, 1990. július elseje, a pénzügyi unió után német márkában (DM-ben) vannak megadva.

Néhány gazdasági mutató megváltozott tartalma

A pénzügyi unió előtt és után néhány gazdasági mutató lényeges különbséget, azaz nagy változást mutat. Az egyik ilyen az *egységnyi állóeszközre jutó élőmunka-felhasználás*. Ez lényeges kérdés minden volt szocialista ország számára. Az NDK-ban az élőmunka-felhasználás közel kétszer akkora volt, mint az NSZK-ban. E mögött egyrészt az alacsony munkatermelékenység, másrészt a rejtett munkanélküliség húzódott meg. Ha a munkatermelékenység növelése érdekében kiselejtezik a régi, elavult és egyben nagyon munkaigényes berendezéseket, és helyette ugyanolyan értékben újakat helyeznek üzembe, akkor ezek a beruházások csak fele annyi munkahelyet teremtenek, mint amennyit a kiselejtezés megsemmisített. Ez a folyamat addig fog tartani, amíg az állóeszközök korszerűségi szintje nem éri el a nyugati átlagnak megfelelő szintet. Akkor már „normális" mértékű leírással lesz dolgunk, és a beruházások főleg a leírt eszközöket fogják pótolni. Az új berendezés élőmunka-igénye így is csökkenni fog, de már nem olyan nagy mértékben. Addig azonban ördögi körben mozgunk. A munkatermelékenység növeléséhez szükségesek a korszerű beruházások, amelyeknek következtében hatalmas munkaerő-felesleggel kell számolni. Viszont ha nem emeljük a termelékenységet, akkor versenyképtelenség miatt tönkre mennek a vállalatok, és amiatt lesz nagy a munkanélküliség. Az első út bizonyára mélyebb törést okoz, de hosszabb távon csak ez vezethet fejlődéshez. A beruházások mértékétől függ a fellendülés gyorsasága. A lemenetre nincsen vagy elhanyagolható a hatásuk, ugyanis átlagban másfél évi elkészítési idővel kell számolni, mire a befektetések termelni kezdenek. Minden-

2. ábra

Dolgozók, nem dolgozók és ingázók



esetre viszonylag magas állandósult munkanélküliségre kell számítani a következő években.

Az NDK *állóeszköz-állományának átlagos élettartamát* a hivatalos statisztikák alapján nem lehetett kiszámítani. Ugyanis a kiselejtezés mértékét olyan alacsonyan adták meg, amiből több mint százéves élettartamra lehet következtetni. Igaz, hogy egyes üzemekben 60—80 éves termelőberendezéseket is használtak, de a népgazdasági átlagra nézve ez nyilván nem lehet igaz. Feltételeztünk tehát egy 36 éves átlagos élettartamot, amit a pénzügyi unió után 30 évre, azaz a nyugatnémet átlagra csökkentettünk.

A pénzügyi unióval kapcsolatban sok problémát okozott a DM-re való *átértékelés*. A bérek és a fizetések esetében egyszerű dolgunk volt, ugyanis azokat *egy az egyhez* számították át. A lakossági takarékbetétek átértékelését törvény szabályozta. De az állóeszközök és a készletek esetében, valamint a külkereskedelemben becsléseket kellett végeznünk, mivel hivatalos adat még nem áll rendelkezésünkre. Általában 1 : 2 arányú leértékelést végeztünk, hogy legalább közelítőleg számszerűsíthessük a gazdasági összefüggéseket.

A modell egyes eredményeihez

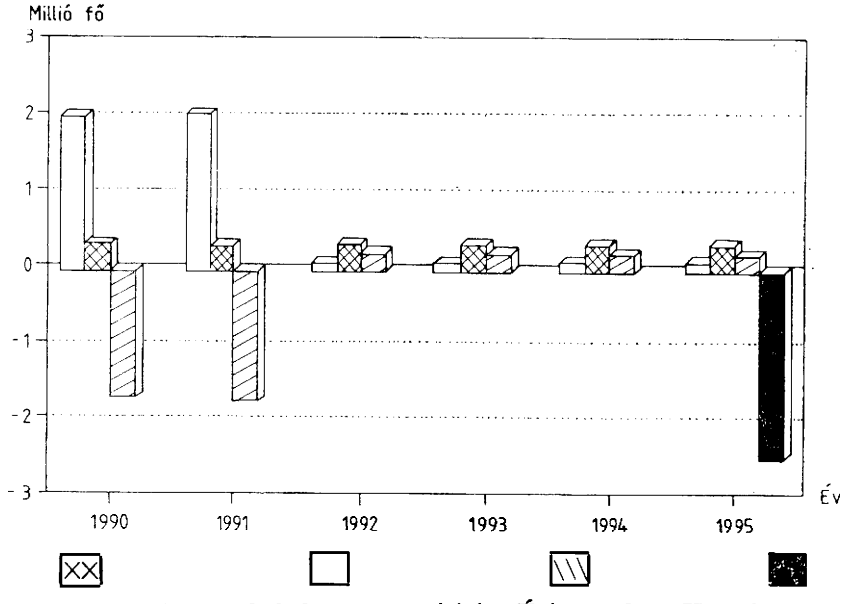
Mint az előbb mondottakból kiderül, két tényező határozza meg döntően a további gazdasági fejlődést: a termelőberendezések *kiselejtezési rátája* és az új, korszerű *beruházások* mértéke. Négy variációt számoltunk ki ezeknek a tényezőknek a változtatásával. Egy évvel ezelőtt a szakértők becslései abból indultak ki, hogy a vállalatok egyharmada tönkre fog menni versenyképtelenség miatt, egyharmadát érdemes segélyekkel támogatni, és egy-

3. ábra

Munkaerő-egyenleg

(Beruházások által teremtett és kiselejtezés miatt megsemmisített munkahelyek száma)

III. variáció



harmada saját erőből képes hatékonyan termelni. Ilyen alapon egyszer közel 25, máskor közel 50 százalékos kiselejtezéssel számoltunk. (Azért csak 50 százalékkal és nem 66-tal, mert nemcsak kiselejtezés történik a valóságban, hanem a kapacitáskihasználást is lejjebb szorítják, ha kedvezőtlenek a konjunkturális kilátások. Ezek a berendezések jobb helyzetben kismértékű beruházásokkal vagy anélkül is újra üzembe helyezhetők. A kapacitáskihasználhatóság mértéke a modellben a rövidített munkaidőben dolgozók számát határozza meg.)

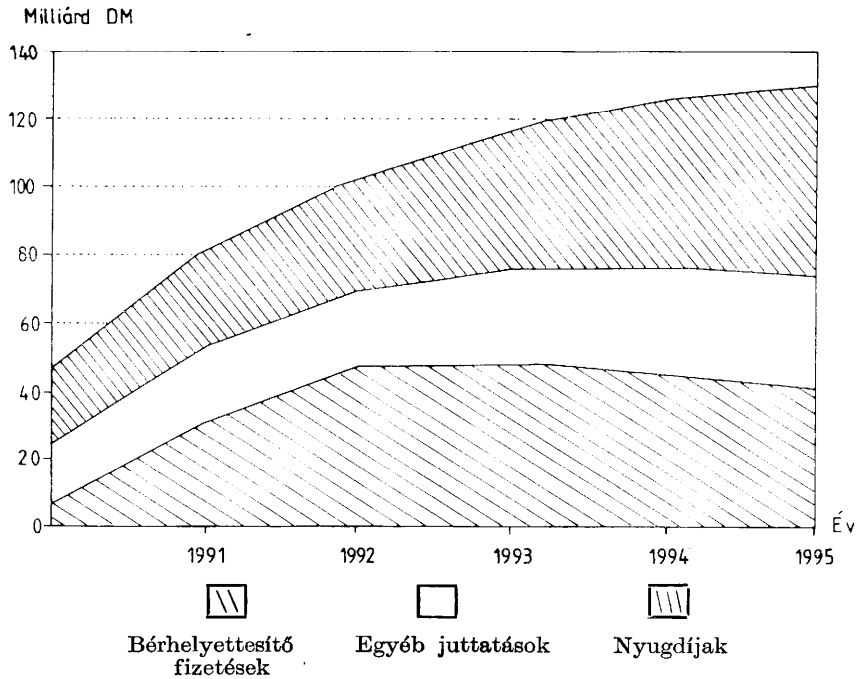
Feltettük, hogy a termelőkapacitások fokozott leállítása csak másfél évig tart, és 1992-től már konszolidálódik a vállalatok gazdasági helyzete, azaz a leírás átlagban megegyezik a nyugatnémettel. A kiselejtezési ráta mértékétől függ a termelés-csökkentés tempója. Minél magasabb a ráta, annál mélyebb a termelés mélypontja. E jelenség kiegyensúlyozására változó összegű *beruházások*at tételeztünk fel. Először a pénzügyi unió előtti volumennel számoltunk, ez értékben az akkori összeg felének felel meg. A modell egy másik változatában a duplájára emeltük az állami és a magánberuházások összegét. Arra lehet ugyanis számítani, hogy stabilabb politikai körülmények esetén a befektetőkészség nőni fog. Sajnos, a gyakorlatban ennek még nincs érezhető jele. A politikusok optimizmusa nem a mostani gazdasági eredményeken alapszik, hanem inkább a beruházásokat segítő körülményektől várják a javulást.[5] Ahhoz, hogy az ezredfordulóra mindkét országrészben a gazdaság fejlettsége hasonló legyen, a keletnémet gazdaságnak ötször gyorsabban kellene nőnie, mint a nyugatinak. Az eddigiek alapján elképzelhetetlennek tű-

[5] Jelenleg 12 százalékos beruházási prémium, 23 százalékos beruházási kedvezmény, 50 százalékos különleírás, egy évre szóló mentesítés a működési és vagyonadó alól kumuláltan hasznosítható.

4. ábra

A szociális biztosítékok kiadásai évi átlagban
(Bérhelyettesítő fizetések, egyéb szociális juttatások és nyugdíjak)

III. Variáció



nik ilyen erőteljes fellendülés. A négy variáció táblázatban foglalható össze:

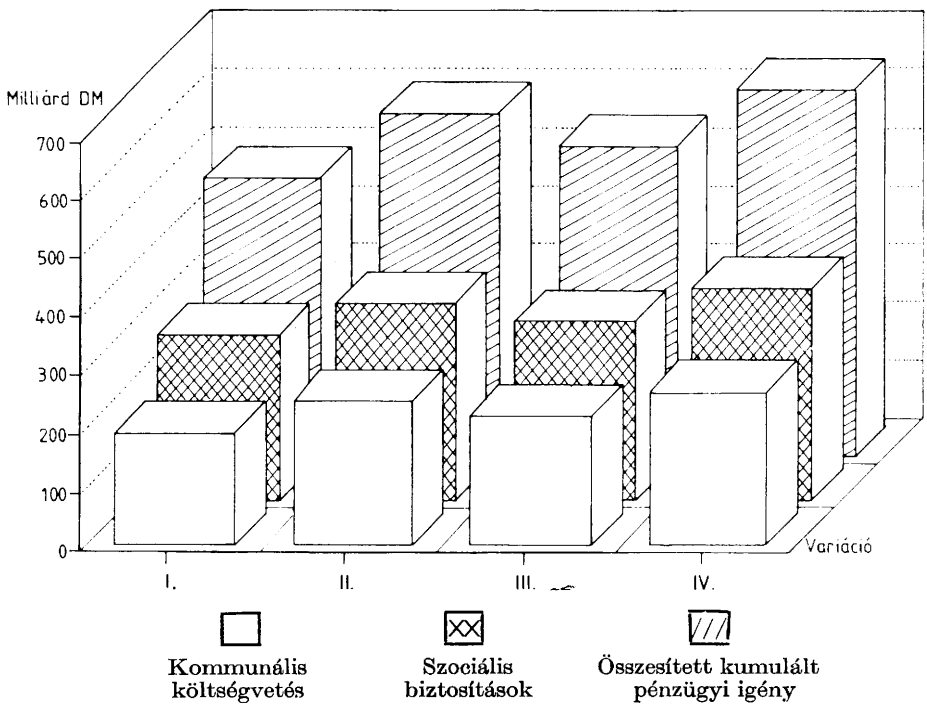
Variáció	Berendezések kiselejtezése	Beruházások volumene
I.	alacsony	magas
II.	magas	magas
III.	alacsony	alacsony
IV.	magas	alacsony

A *belföldi termelés* (*1. ábra*) a pénzügyi unió után a berendezések kiselejtezése miatt csökken, és minden variációban 1992 tavaszán éri el a mélypontját. Ez az időpont azért egyezik meg minden esetben, mert feltételeztük, hogy 1991 végéig már kiderül, melyek azok a vállalatok, amelyek képesek a túlélésre, és így a leállítási hullám véget ér. Ekkorra már a pénzügyi unió létrejötte után megkezdett első beruházások is működésbe lépnek. Csak az I. variációban éri el 1993-ban a bruttó belföldi termelés azt az értéket, ami volt a DM bevezetésekor, a többi változatban ezt az értéket csak 1995-ben lépi túl. Csakhogy ekkorra már nem lesz reális az első variáció, mivel az állótőke kiselejtezése ez idáig már túlhaladta az I. variációban feltételezett 25 százalékot. A GDP görbéi szerint még várni kell néhány évet, amíg a keletnémet termelés az akkori szintet eléri.

A termelés alakulásával párhuzamosan fejlődik a *foglalkoztatottság* (*2. ábra*). A mélyponton az egyes variációkban a munkanélküliség meghaladja a foglalkoztatottság szintjét. (A modellben különbséget tettünk a konjunkturálisan indokolt rövidített munkaidőben foglalkoztatottak és az egyáltalán nem dolgozó „rövidített munkaidőben foglalkoztatottak" között, akik tulajdonképpen munkanélküliek.) Az értékelésnél összevetettük az összes nem dolgozót, és számuk 4 millió vagy több. Ez

5. ábra

A kommunális költségvetés és a szociális biztosítások pénzügyi igénye és az összesített kumulált pénzügyi igény Kelet-Németországban 1990-től 1995-ig



azt jelenti, hogy 1992 elején csak 50 százalékos foglalkoztatottságot lehet várni. Egyelőre úgy látszik, hogy sajnos prognózisunk igaz. A mélypont után a foglalkoztatottság növekedése a termelés növekedési üteme mögött marad a korszerű és egyben kevésbé munkaigényes beruházások miatt. A modell 1995-ben, a futási idő végén még közel kétmillió munkanélkülit jelez. A *3. ábra* mutatja az egyenleget a beruházások által teremtett munkahelyek és a termelőberendezések kiselejtezése miatt megsemmisített munkahelyek között.

A nagyfokú munkanélküliség komoly terhet ró a keletnémet „államháztartásra". Az ehhez kapcsolódó bérhelyettesítő fizetéseken kívül a nyugdíjösszeg hányada nő a *szociális biztosítások kiadásaban (4. ábra)*, egyrészt, mert emelkedik a nyugdíjasok aránya. A kivándorlók között ugyanis kevés az időskorú, mivel ők nem tudnak már új életet kezdeni. A fiatalabbak, akik még mindig ugyanolyan számban mennek Nyugatra, mint a „magyar kiskapu" idején, még remélhetnek állást és jólétet. Másrészt a nyugdíjemelés is szükségessé vált, mert az ártámogatások megszüntetésével a kisnyugdíjak a létminimum határa alá estek. Most már kevés kivétellel (bizonyos tarifák és a lakbérek) az árak szabadon mozoghatnak. Októberre várhatóan ötszörös vagy hatszoros lakbéremelés lesz. Nyugdíjas vagy alacsony jövedelmű háztartásokban a jövedelmeknek akár a fele is elmehet lakbérre. Arra számítanak, hogy csak Kelet-Berlinben a háztartások háromnegyede jogosult arra, hogy lakbérpótlékot kérjen.

Ha a modellben ábrázolt keletnémet államháztartásnak tényleg saját erejéből kellene fedeznie ezeket a költségeket, akkor nagy összegű hiteleket kellene felvennie, és a várható kamatterhelés — a legjobb körülmények között is — idővel úgy megugrana, hogy a fellendülés után

az állam növekvő bevételei sem fedeznék a *fizetési hiányt.* (Még nagyobb lenne a fizetési hiány, ha a modellben nem vettük volna figyelembe azokat a milliárdokat, amelyeket eddig már Nyugatról folyósítottak.) A modelleredményeket megerősíti, hogy több közgazdász hasonló összegű pénzügyi igényről beszél, közülük *Biedenkopf*, Sachsen miniszterelnöke. Ő Kelet-Németország évi pénzügyi igényét 100 és 150 milliárd márkára becsüli, egészen a század végéig *(5. ábra).*

A keletnémet gazdaság eddig nem tudott alkalmazkodni a piacgazdasághoz. Ez pedig elengedhetetlen az EK-tagsághoz. Utólag kell az elmaradt alkalmazkodást bepótolni. Ahhoz, hogy versenyképes helyi gazdaság alakuljon ki, talán négy-öt éves időszakra különleges fejlesztési körzetként kell kezelni ezt a területet. Akármilyen nagy pénzösszegek sem gyorsíthatják a keletnémet fellendülést, ha innovatív beruházások helyett elsősorban fogyasztásra használják fel azokat. Olyan gazdaságstruktúra a cél, ami önerőből gerjeszti a fellendülést. Ez önmagában enyhítené az átalakulás szociális megrázkódtatásait is.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Harmonikus fejlődés és nemzetközi együttműködés a mezőgazdaságban

A XXI. Agrárközgazdasági Világkongresszusról*

Az Agrárközgazdászok Nemzetközi Szövetségének (IAAE)** XXI. Világkongresszusán 61 országból, összesen 1413-an vettek részt. A konferencia nagy volumenű tudományos programjában a plenáris szekciókban 40, a párhuzamos szekciókban pedig 45 előadás hangzott el. A poszterszekció több mint 130 előadónak biztosított közlési lehetőséget. Emellett a hagyományok szellemében vitacsoportok (összesen 32) szervezésére is sor került.

Először is néhány rövid megjegyzés a konferencia tudományos programjának egészéről:

a) Az agrár-közgazdaságtan a konferencián — híven hagyományaihoz — alapvetően mint alkalmazott tudomány jelent meg. Az előadások túlnyomó többsége a mezőgazdaság valamilyen konkrét problémájával foglalkozott, és arra keresett valamilyen konkrét megoldást. A hatékonyabb, a mezőgazdasági termelők számára többet nyújtó agrárgazdaságra való törekvés szőtte át a programokat. Mind makro-, mind mikroszinten a gyakorlatban közvetlenül is hasznosítható javaslatok, elképzelések sokasága hangzott el. Valószínűleg éppen a konkrétsággal magyarázható *V. Leontieff* agrár-közgazdaságtannal kapcsolatos kedvező véleménye. A Nobel-díjas professzor a hetvenes évek elején az Amerikai Közgazdasági Társaságban tartott figyelemre méltó elnöki referátumában összefoglalta a közgazdaságtudomány különféle ágazatainak eredményeit, és arra a következtetésre jutott, hogy az agrár-közgazdaságtan különösen jó eredményeket ért el. A konferencia is bizonyítja, hogy a konkrétság, a gyakorlati problémák megoldására való törekvés továbbra is erős oldala az agrárközgazdászoknak.

b) Az agrár-közgazdaságtan a mezőgazdaság sajátos vonásaiból eredően multidiszciplináris tudomány. A mezőgazdasági termelés a gazdasági élet egyik legbonyolultabb szférája. E termelési ágban a sajátos termelési technológia rendszerint különleges társadalmi viszonyokkal párosul. A mezőgazdasági termelőfolyamat élő szervezetek élettevékenységével fonódik össze, a termőföld a termelőerők jelenlegi fejlettségi szintjén a termelés nélkülözhetetlen feltétele, továbbá a termelés eredményét közvetlenül, illetve közvetetten befolyásolja az időjárás alakulása. A mezőgazdasági döntéshozónak tehát széles körű természettudományi ismeretekre is támaszkodnia kell. A szociális, társadalmi viszonyok is mások, mint az ipari termelésben.

Ez alkalommal az agrár-közgazdaságtan interdiszciplináris kötődései, multidiszciplináris jellege jobban kifejezésre jutottak, mint a Társaság korábbi konferenciáin. A megelőző kongresszusokon elsősorban a társadalomtudományi kérdések váltottak ki élénk érdeklődést: a faluszociológia, a vidékfejlesztési

* Sustainable Development and International Cooperation in Agriculture. 1991. augusztus 22—29. Tokió.

** International Association of Agricultural Economists (Agrárközgazdászok Nemzetközi Szövetsége). 1929-ben alakult tekintélyes tudományos szervezet, amelynek tagjai között több mint 110 ország állampolgárai megtalálhatók.

problémák, az agrár-közgazdaságtan elméleti közgazdasági gyökerei. Most viszont mindenekelőtt a technológiai, ökológiai szempontok kaptak nagyobb teret. Örvendetes volt tapasztalni agrárközgazdászaink rendszerszemléletű gondolkodását, a környezeti, technológiai témákban való jártasságát.

c) A kongresszus jól tükrözte a problémák, a vizsgálati területek és azok megközelítéseinek, kutatási, elemzési módszereinek a sokféleségét. Mindig jellemző volt ez tudományunkra. Ez alkalommal is világosan és markánsan megjelent az agrár-közgazdaságtan két fő irányzata. A meghatározó szerepet most is a neoklasszikus közgazdaságtanra és a kvantitatív módszerekre épülő angolszász irányzat játszotta. A problémák precíz megfogalmazásával, a társadalmi, szociális problémák iránti nagyobb érzékenységével tűnt ki a kontinentális európai (francia—német) iskola. Ez alkalommal a két irányzat között korántsem volt olyan szembeötlő a különbség, mint ahogy azt *Michel Petit* az 1985. évi konferencián érzékelte. A módszertani tökéletesség igénye, a hipotézisek statisztikai módszerekkel mindenáron való ellenőrzésére irányuló törekvések veszítettek erejükből. Eltűnt az öncélú módszertani szemlélet. A felvetett konkrét problémákat gazdag és korszerű metodika segítségével dolgozták fel a szerzők. Nagyobb teret kapott az agrárfejlődés közvetlen szolgálatához, igényeihez igazodó, módszertani szempontból viszont pragmatikus, kompromisszumokra képes kutatás.

d) Továbbra is világosan külön vált a leíró és az analitikus megközelítés. Jelentősen különböztek az előadások az absztrakció szintje, az elemzés mélysége tekintetében is. Úgy tűnik, hogy egyes régiókban, így Közép-Kelet-Európában is, nem elég mélyek az analitikus megközelítés gyökerei. Számos oka lehet ennek. Ezek közül hadd említsem talán a legfontosabbat. Az ideológia és a politika túlburjánzása sohasem kedvezett a társadalomtudományoknak és így az agrárközgazdaságtannak sem. Kelet-Európa és a Szovjetunió olyan időszakot hagy most maga mögött, amelyben a társadalmi, gazdasági problémák objektív elemzésének nem mindig voltak meg a feltételei. Az agrár-közgazdaságtan sok tekintetben leíró tudománnyá silányult, amelytől napi politikai érdekek szolgálatát várta el a hatalom.

e) A kongresszuson erőteljesen kifejezésre jutott az agrárközgazdasági problémák sokoldalú és kölcsönös összefüggése. Az előadások túlnyomó többségénél érzékelhető volt az a tény, hogy az agrárfejlődés jelenségei térben és időben szorosan kapcsolódnak egymáshoz, az ökológiai, biológiai, gazdasági és a társadalmi, szociális szempontok egyaránt részei az agrár-közgazdaságtan által vizsgált problémáknak. Az előadások zöme arra törekedett, hogy következtetéseit a meghatározó összefüggések alapos feltárása alapján fogalmazza meg. A szűkebb részkérdéseket tárgyaló előadások szerzői is rendszerint eljutottak általánosítható tapasztalatokhoz, más helyzetekben is hasznosítható következtetésekhez.

f) Az éhség, a szegénység problémája továbbra is élénken foglalkoztatja az agrárközgazdászokat. E konferencián a szegénység problematikája némiképp új összefüggésben jelent meg. A szerzők az éhséget, a szegénységet már nem természeti csapásként vagy egyszerűen a gyarmati elnyomás, a kizsákmányolás termékeként értelmezték, hanem egyértelműen fejlődési problémaként kezelték. Ennek szellemében az éhség felszámolására vezető politikákhoz az azt létrehozó mechanizmus megértése alapján közelítettek. *K. Parikh* gondolatai szerint az éhezés olyan jelenség, amely szorosan összefügg a világ élelmiszer-gazdasági rendszerének mechanizmusával. Megszüntetése nem egyszerűen termelési vagy pénzügyi kérdés. Az éhezés gyökerei mélyen a világ élelmiszer-gazdasági rendszerében vannak beágyazva és nem várható, hogy annak spontán mechanizmusa gondoskodni fog az éhezés megszüntetéséről. Az országok számottevő része önállóan nem képes megoldani az éhezés problémáját. A fejlett országok összefogása, nemzetközi újraelosztás szükséges ahhoz, hogy az éhezés belátható időn belül megszűnjék a

világon. Az éhség, a szegénység felszámolására való törekvéseknek kell fő mozgatórugóként az érintett országok agrárpolitikai reformjait, a nemzeti agrárstruktúra átalakítását ösztönözniük.

A harmonikus mezőgazdasági fejlődés

A harmonikus (sustainable) mezőgazdasági fejlődés, a környezetbarát mezőgazdaság irányába történő elmozdulás szükségessége volt a konferencia egyik központi témája. Ezzel foglalkozott az elnöki megnyitó — *J. Longworth* (Ausztrália) és *V. G. Vyas* (India) által tartott Elmhirst jubileumi előadás is.

Az előadók kifejtették, hogy a mezőgazdasági termelő módszerek fejlődése az emberi erő, a biológiai és természeti folyamatok nem mezőgazdasági energiával való felváltása, a területegységre vetített hozamok és általában az előállított termékvolumen jelentős növekedésében jutott kifejezésre. A rendkívül alacsony áron és nagy tömegben rendelkezésre álló energiaforrások kétségtelenül gazdaságossá tették a külső eredetű energiafelhasználás nagyarányú növelését a mezőgazdaságban, különösen olyan körülmények között, amikor a növekvő népesség táplálékigénye évről évre igen gyorsan növekedett.

A környezetszennyezés szaporodó és mind bántóbb esetei egyre inkább gondolkodásra késztetnek. A mezőgazdasági termelés környezetkárosító hatásairól nem könnyű valamiféle globális egyenleg megvonása; országonként is csak mozaikszerű adatok állnak rendelkezésre. Újabb esetekkel ismerkedhettünk meg a kongresszuson is. Nem vonható kétségbe, hogy a megnövekedett műtrágyahasználat súlyos hatást gyakorol a vízgazdálkodási rendszerekre a tápanyagfeldúsulás és a víz nitráttal való szennyeződése révén. A foszforműtrágyák elsősorban a tavak vizeinek minőségét veszélyeztetik. A felszíni vizekbe kerülő nitrogén több mint 70 százaléka mezőgazdasági forrásokból származik. Ma még pontosan nem ismerjük a gyomirtó- és a növényvédőszerek biológiai hatásait. Két dolog azonban többé-kevésbé bizonyítottnak tűnik. Az egyik, hogy az emberi szervezetben felhalmozódó növényvédő- és gyomirtószerek hosszabb távon veszélyes elváltozások, egészségkárosító hatások okozói lehetnek. A másik, hogy a gyomirtó- és a növényvédőszerek alkalmazása révén csökkenhet a növényállomány ellenállóképessége, illetve átalakulhat a világ flórája és faunája, különösen rovarállománya.

A modern mezőgazdasági termelés káros környezeti hatásainak felismerésétől viszonylag hosszú idő telt el addig, amíg megértek a feltételek a szemlélet megváltoztatására, amíg a „sustainable agriculture" irányába történő elmozdulás belátható közelségbe került. Úgy tűnik, lezárult a mezőgazdaság és a természeti környezet kölcsönhatásaival kapcsolatos viták első szakasza. A mezőgazdasági termelés környezeti, ökológiai következményeinek a jelentőségét ma már senki sem vonja kétségbe. Elcsitultak a fogalmi, értelmezési viták is. A harmonikus fejlődés, amely a jelen és jövő érdekeit összehangolja, célkitűzéssé vált a mezőgazdaságban is. Nem véletlenül választotta az IAAE e problémakört a tokiói kongresszus egyik fő témájául.

A harmonikus mezőgazdasági fejlesztési stratégia hosszú távon törekszik a mezőgazdasági termékeket előállító ember termelőtevékenysége és az emberi, természeti környezet harmóniájának megteremtésére. Ez magában foglalja a hosszú távú perspektívát, a generációk közötti egyensúlyt és a dinamikus szemléletet. A harmonikus mezőgazdasági fejlődés megvalósítása bonyolult, összetett feladat, amely csak a gazdasági és az ökológiai szempontok összeegyeztetése alapján történhet. A kongresszus előadói elsősorban a gyakorlatban megoldandó problémákat vizsgálták. Mindenekelőtt szó esett a harmonikus fejlődés humán

feltételeiről, a kutatásban, az oktatásban és az állami irányításban szükséges változtatásokról.

A konferencián egyértelműen megfogalmazódott: a harmonikus mezőgazdasági fejlődésre való áttérés legfontosabb feltétele a termelési eljárások átalakítása. Megfigyelhető az eredeti biológiai folyamatokhoz való bizonyos mértékű visszatérés, a konkrét ökológiai adottságokra, a biológiai, természeti folyamatokra jobban építő, a biológiailag hatékonyabb megoldásokra való törekvés. A ma kirajzolódó, lehetséges technikai fejlődési pályák rengeteg bizonytalanságot tartalmaznak, és elemzésük is speciális szakértelmet követel. Nem kétséges azonban, hogy a mezőgazdaságon belül „második ipari" vagy ha úgy tetszik: „biológiai" forradalom előjelei rendkívül markánsak.

A termelésben alkalmazott és a jelenleg még általában kutatási szinten jelentkező, de sok helyütt már gyakorlatban is kipróbált eljárásokat durván három csoportba lehet sorolni.

1. Az organikus mezőgazdasági technológiák, amelyek a természetes folyamatok megőrzését hangsúlyozzák, igyekeznek tiszteletben tartani a természetben meglévő ökológiai rendszereket és a kis közösségek ugyancsak szervesnek tekintett társadalmi struktúráját.

2. A rövid távú mezőgazdasági racionalitás által vezérelt, jelenlegi iparosodott (nálunk modern, másutt konvencionális) mezőgazdaság, amely nyereséget maximalizál, és kényszerűen nem veszi figyelembe a gazdálkodás externális és jövendő generációkat terhelő hatásait.

3. A legfejlettebb technológia alkalmazásai, a biológiai rendszerek szigorú ellenőrzése — a pontos megjósolhatóság és egyöntetű minőség megteremtésének igényével. Ezek a módszerek logikájukban lényegében a jelenlegi ipari módszereket követik, megvalósításukhoz azonban a biológiai és a genetika legfrissebb kutatásait használják fel.

A jövő technológiai lehetőségei közül a kongresszus elsősorban a biotechnológia jelenét és jövőjét, a biotechnológiai módszerek nagyobb mértékű elterjedésének gazdasági és társadalmi hatásait vitatta meg. A technológiai fejlődés más irányai, köztük az organikus vagy a biológiai mezőgazdaság kérdésköre ez alkalommal csak a poszterszekció programjában szerepelt.

Átalakulóban az agrár-világkereskedelem

A mezőgazdasági termékek nemzetközi kereskedelme, a nemzetközi együttműködés az agrárszférában volt a kongresszus második fő témaköre. A nemzetközi agrárkereskedelem jelenlegi rendszere régóta kritika és vita tárgya a különböző politikai és tudományos fórumokon.

A világ élelmiszer-gazdasági rendszerének alapja ma olyan piaci mechanizmus, amelyet egyre súlyosabban torzítanak a különböző országokban vagy országcsoportokban egymástól függetlenül alkalmazott agrárpolitikai beavatkozások. A nemzetközi agrárpolitikai célok és eszközök jellegüket és módszerüket tekintve rendkívül különbözőek. Szinte minden országra jellemző azonban a beavatkozás az agrárgazdasági rendszerbe, a protekcionizmus, a belső mezőgazdasági termelés védelme. Az agrárpolitika különböző eszközeinek egyre átgondoltabb alkalmazásával az egyes országok mindinkább integrált külkereskedelmi politikát alkalmaznak az agrártermékek világpiacán. A mai kereskedelmi politikák, a nemzeti gazdaságpolitikák által kifejezett nemzeti problémákat — legyenek azok akár gazdasági vagy politikai jellegűek, akár egyenletes jövedelemelosztást célzó szociális természetűek — nemzetközi szintre terjesztik ki. Természetesen az egyes országok lehetőségei nem egyformák. A fejlett országok politikája

általában hatékony és rendszerint offenzív. Ezekben az országokban a viszonylag kis gazdasági jelentőségű agrárszektor állandó nyomást fejt ki a kormányra az ipari jövedelmekkel összevethető stabil mezőgazdasági jövedelmek érdekében. A viszonylag magas egy főre jutó személyes jövedelmek és a belső agrárpiac védelme igénylik, és egyben lehetővé is teszik, a magas belső élelmiszerárak fenntartását.

Ahogyan ezt a kongresszus előadásai és vitái is megerősítették: a magas élelmiszerárak végső soron kedvezőtlen hatások kiindulópontjai. A mezőgazdasági termelői árak egyre jobban elszakadnak a világpiaci áraktól. Ez a kedvező jövedelemhelyzet olyan új befektetésekre, technológiák alkalmazására ösztönzi a termelőket, amelyek valójában már nem gazdaságosak. A protekcionizmus eredményeként tehát sajátos, öncélú termelésfejlesztési mechanizmus bontakozott ki, amely mind magasabb árakat, nagyobb támogatást követel a jövedelmezőség érdekében. A fejlett országok irreálisan magas termelői és fogyasztói árai által ösztönzött termelés a belső piac védelmével együtt hatalmas feleslegek felhalmozódását eredményezi. Végső soron e feleslegek irreálisan alacsony, gyakran csupán a készletezési költségek alapján kialakított árakon a nemzetközi piacokra zúdulnak, hiszen a belső piacok felvevőképessége korlátozott. Jogosan jelölte meg a kongresszus a fejlett országok protekcionista agrárpolitikáját a rendkívül nyomott agrár-világpiaci árak kialakulásának egyik legfontosabb előidézőjeként.

Az előzőekben vázolt mechanizmus, a nemzetközi agrárpiacok védelme, a mezőgazdasági termelők támogatása a hetvenes évtizedben vált a fejlett országok túlnyomó többségének jellemző politikájává. Ez a gyakorlat különösen súlyos helyzetet teremtett az agrár-világpiacokon a nyolcvanas évtizedben. A mai ellentmondásos helyzet főbb jellemzői a kongresszus tükrében az alábbiakban foglalhatók össze:

— az agrár-világpiac destabilizálódott. A világpiaci árak tovább csökkennek;

— a mezőgazdasági termelői, illetve exporttámogatás, az agrár-protekcionizmus hatalmas összegeket emészt fel az érintett országokban;

— egyre súlyosabbá válik a tradicionális agrárexportáló országok helyzete. Gyors pozícióvesztésük figyelhető meg a protekcionista országok árudömpingje következtében, amit az említett országok is exporttámogatások segítségével igyekeznek ellensúlyozni;

— az agrárkereskedelem egyre gyakrabban országok közötti konfliktus forrásává válik;

— az agrárszektor támogatása, az export szubvenciója növekvő feszültségek forrása az érintett országokon belül is.

Az agrárkereskedelem liberalizálásának gondolata és igénye már hosszú idő óta napirenden szerepel. Kutatók, modellezők széles köre vizsgálta az agrárliberalizáció lehetséges következményeit és hatásait. Valamennyien nagy érdeklődéssel figyeljük az Uruguay-forduló tárgyalásait, ahol úgy tűnik, első alkalommal várható érdemi előrelépés a protekcionizmus leépítésében. Több előadó foglalkozott e témával, vizsgálta a GATT-tárgyalások mezőgazdasági kilátásait.

Nemzeti agrárpolitikai reformok

A konferencia programjának középpontjában szereplő kérdések közül a nemzeti agrárpolitikai reformok iránt mutatkozott meg az egyik legnagyobb érdeklődés. Napjainkban az agrárpolitika mozgásban van a világ szinte valamennyi országában. A változások indíttatása, mélysége — ahogyan ezt az előadások is tükrözték — ugyanakkor a különböző régiókban eltérnek egymástól.

Agrárpolitikai változások a fejlett országokban

A fejlett országok, mindenekelőtt az EK és az Egyesült Államok agrárpolitikáját több előadás is tárgyalta. Ma már a fejlett országok számára is világos, hogy az agrárkereskedelem égető gondjai nem oldhatók meg a termékenkénti bilaterális megállapodásokkal. A nemzetközi agrárpiacok nyolcvanas években elmélyült válságának legfontosabb tanulsága éppen az, hogy a megoldást csak az országok többségét együttesen érintő változások hozhatják meg. A kulcs a nemzeti agrárpolitikában rejlik. Az elmúlt évek tapasztalatai azt is mutatják, hogy minden nemzetközi kereskedelempolitikai erőfeszítés eredménytelen lesz, ha az nem párosul a nemzeti agrárpolitika reformjával.

A *szétválasztás* az agrár-közgazdaságtan közelmúltban megjelent új fogalma, amely jelzi a nemzeti agrárpolitikák átalakításának új irányát. A szétválasztás szó (decoupling) arra utal, hogy agrárpolitikai gyakorlatban a mezőgazdasági népesség jövedelemszintjének megőrzését a mezőgazdasági termelés támogatásától függetlenül kell megvalósítani. A lényeg az áttérés a kereskedelemsemleges agrárpolitikai intézkedésekre a fejlett országokban, vagyis az agrárjövedelmek paritásának megőrzése a termelés ösztönzése, támogatása nélkül. Ma még e koncepció részleteit illetően sokféle konkrét értelmezéssel találkozhatunk. Nyilvánvaló azonban, hogy a fejlett tőkés országok agrárpolitikájukban az ártámogatás, az exporttámogatás, a garantált árak, a kereskedelmi kvóták és vámok helyett új eszközöket keresnek. Olyan megoldásokról folyik a vita, amelyek anélkül biztosítják a jelenlegi árpolitikák szociális jövedelmi és környezetvédelmi céljainak megvalósítását, hogy kedvezőtlen hatást gyakorolnának a mezőgazdasági termékek világpiacára, akadályoznák ott a komparatív előnyök érvényesülését. A kereskedelempolitikai célú agrárpolitikai reformok gyakran összekapcsolódnak a természeti környezet védelmét szolgáló intézkedésekkel, illetve a környezet fokozottabb védelmét is szolgáló formában valósulnak meg.

Strukturális reformok a fejlődő országokban

A fejlődő világ jelentős részében folyamatban van egy új általános fejlesztési stratégiára való áttérés. Ennek részeként átfogó agrárpolitikai reformokra is sor kerül. A kongresszus gazdag választékát ismerhette meg e reformok tapasztalatainak (Afrika, Chile, Marokkó, Kamerun, Brazília stb.). Fekete Ferenc, Tamás Fényes és Jan A. Groenewald a dél-afrikai átalakulás kérdéseivel foglalkozott a magyar tapasztalatok tükrében.

A fejlődő országok többségére jellemző a mezőgazdaság számára kedvezőtlen ár- és támogatáspolitika. *A. Valdes* tanulmányában vizsgált afrikai országokban, például a mezőgazdaság közvetlen támogatási rátája —20 százalék, míg a nem mezőgazdasági szektor 36 százalékos pozitív támogatás előnyeit élvezi. A mezőgazdaságra kedvezőtlen árbeavatkozások a mezőgazdasági GDP-t mintegy 20 százalékkal csökkentették, ezzel egy időben a mezőgazdasági ráfordításokhoz nyújtott ártámogatások pozitív hatása a mezőgazdasági GDP 8 százalékával egyenlő. A folyamatban lévő makroökonómiai reformok keretében a fejlődő országok érintett csoportja nyitottabbá teszi gazdaságát, erősíti a pénzügyi költségvetési fegyelmet, reálisabb devizaszorzókat alkalmaz a makroökonómai egyensúly javítása érdekében.

Bár a kongresszuson elhangzottak szerint a megfelelő előkészítés után bevezetett reformok általában kedvező eredményeket hoztak, továbbra is erőteljesen eltérőek a vélemények e reformok néhány kérdéséről. Különösen szélsőségesek a nézetek a szabadpiac szerepét és az állami beavatkozás kívánatos módját és mértékét illetően. A piac működésével kapcsolatos kritikák, a piac szélsőséges

hatásaira való hivatkozások egyértelmű, konkrét tényeken alapulnak. Ugyanakkor meglátásom szerint a sikeres reformok és különösen a kelet-európai országok tapasztalatai tükrében gyakran leegyszerűsítők a szabadpiaccal kapcsolatos negatív megállapítások. A piac negatív hatásairól beszélni ugyanis csak létező és működő piac esetében érdemes. Először is tehát piacokra van szükség az érintett országokban, csak ezek megteremtése után érdemes azok szükséges vagy kívánatos mértékéről vitatkozni. A fejlett országok agrárközgazdászainak szabadpiaccal vagy általában véve piaccal kapcsolatos fenntartásai, negatív tapasztalatai több évszázados fejlett piacgazdaság gyakorlatából fakadnak. A volt szocialista országok példái viszont arra figyelmeztetnek, semmi sem okoz nagyobb kárt a mezőgazdasági fejlődésnek, mint a valódi piac hiánya. Nem szerencsés tehát, ha az éppen az elementális piac megteremtésén fáradozó országokat rögtön egy fejlett, működő piac negatív vonásaival riogatjuk.

Agrárátalakulás a volt szocialista országokban

A volt szocialista országokban már a hatvanas évek végén sor került az első gazdasági reformokra. A hetvenes évek végén pedig a kínai mezőgazdasági reform keltette fel az érdeklődést. A Kínában lezajlott változások, ahogyan ezt a kongresszus is tanúsította, ma is foglalkoztatják a nemzetközi agrárközgazdasági közvéleményt. 1989 második felének változásai Kelet-Európa felé irányították a figyelmet. Napjainkban pedig különösen a szovjet mezőgazdaság helyzetéről és jövőjéről esik gyakran szó.

A történelem egyik legnagyobb mértékű agrárátalakulása zajlik most Kelet-Európában és a Szovjetunióban. Ez az átalakulás jóval többet jelent, mint a központi tervezés piaci szabályozással való felváltása. Egy, a történelemben példa nélkül álló kísérlet ez, mely az autokratikus egypártrendszer és a tervgazdaság állapotából békés eszközökkel kíván demokratikus piacgazdaságot teremteni. Sajnálatos, hogy kongresszusunkon e folyamat mezőgazdasági oldalát a maga teljes komplexitásában nem vitatták meg. A Szovjetunióban zajló politikai események megakadályozták a szovjet előadók túlnyomó többségének részvételét a kongresszuson. *K. Brooks* és *Fekete Ferenc* rögtönzött előadásai azonban kiváló alapot nyújtottak a téma megvitatására a plenáris szekcióban. Emellett elsősorban a magyar delegáció jóvoltából *(Daubner Katalin, Forgács Csaba, Kárpáti László, Sebestyén Katalin)* a kelet-európai agrárátalakulás viszonylag nagy súllyal szerepelt a poszterszekciók programjában is.

Családi farmok és kisüzemek

Korábban tudatosan vagy csak egyszerűen a kellő érdeklődés hiányában a mikrogazdasági kérdések meglehetősen háttérbe szorultak. Rendkívül örvendetes fejlemény, ami a program összeállítóit is dicséri, hogy a farmok problémái, mindenekelőtt a családi típusú gazdaságok jelene, jövője újra reflektorfénybe kerültek. Úgy tűnik, univerzális problémák ezek, amelyek egyaránt foglalkoztatják a fejlett, a fejlődő és a most átalakulóban lévő, volt szocialista országok agrárközgazdászait. Nem a farmmenedzsment kapott helyet a kongresszuson ! A mikroökonómia tért újra vissza a kongresszus programjába. Egyfajta arisztokratizmus, túlzott makroorientáció korábban érdemtelenül háttérbe szorította e területet. Hiányérzetük a résztvevőknek leginkább a szövetkezetekkel kapcsolatosan lehetett. Viszonylag keveset foglalkozott a kongresszus a mezőgazdasági szövetkezetekkel. E téma részletes megtárgyalására az 1992 márciusában Izraelben megrendezésre

kerülő szeminárium azonban kiváló lehetőséget kínál. Meggyőződésem, hogy a mezőgazdasági szövetkezés tapasztalatai rendkívül nagy jelentőségűek valamennyi ország számára. A kelet-európai kolhoz típusú szövetkezetek átalakulása talán az egyik legizgalmasabb mikrojellegű agrárközgazdasági kérdés napjainkban.

Globális agrárdilemmák a 21. század küszöbén

Az IAAE-kongresszusok mindig jó alkalmat kínálnak a világ élelmiszer-gazdasági helyzetének áttekintésére, a jövő kritikus pontjainak meghatározására. Tokióban e téma vitájához *N. Alexandratos* és *K. Parikh* előadásai adták meg az alaphangot, de végső soron szinte mindegyik előadás kisebb-nagyobb mértékben hozzájárult a globális kép formálásához.

A világ élelmiszer-termelésének az elmúlt évtizedekben végbement fejlődése az emberiség egyik legnagyobb teljesítménye. Akár egy évszázaddal ezelőtt is az éhség, az alultápláltság a világ szinte valamennyi területén előfordult. Napjainkra a helyzet számottevően javult. Az egy főre jutó napi kalóriafogyasztás a fejlődő országokban ma 2440 kalória, szemben a hatvanas évek elején mért 1950 kalóriával. Mindez a fejlődés egy olyan periódusban következett be, amikor a fejlődő országok népessége 1,6 milliárd fővel, 77 százalékkal gyarapodott. E változás eredményeként a Világbank 1990-es becslései szerint az alultápláltak aránya jelentősen csökkent a világ népességén belül.

A kongresszusi vita szerint azonban ez a jövő iránti optimizmust sugalló globális kép igen súlyos ellentmondásokat takar.

a) Az éhség nem tűnt el a Földről. Az emberiség számottevő része továbbra sem jut a szükséges táplálékmennyiséghez. A FAO becslései szerint 1986—1987-ben a fejlődő országok (Kína nélkül) népességének 54 százaléka, összesen 1 milliárd 470 millió fő napi kalóriafogyasztása elmaradt a 2200 kalória/nap szinttől. Az tény, hogy a fejlődő országok népessége ilyen jelentős részének napi kalóriafogyasztása közelebb áll a kritikus 2000 kalória/fő/nap szinthez, mint a 3000 kalóriához, továbbra is aggodalomra ad okot. A mezőgazdasági termelés a világ számottevő részén egyre nehezebben tart lépést a népesség szaporodásával, folyamatosan csökken az egy főre jutó mezőgazdasági termelés növekedési üteme.

b) Számos országban ugyanakkor hatalmas élelmiszer-feleslegek halmozódtak fel és a világ országainak egy része — köztük fejlődő országok is — az élelmiszer-túltermelés, a feleslegek értékesítésének gondjaival küzd. Közismertek az EK és az Egyesült Államok értékesítési gondjai. Érdemes azonban megemlíteni azt is, hogy 1991-ben Indiában 21 millió tonna kenyérgabona-készlet halmozódott fel olyan körülmények között, amikor az éhezők száma nem csökkent érzékelhetően.

c) A protekcionizmus az agrárkereskedelem általános jellemzőjévé vált. Tartósan megbomlott az élelmiszertermékek világpiacának egyensúlya. A kínálat rendszeresen meghaladja a fizetőképes keresletet, és ennek eredményeként a relatív mezőgazdasági világpiaci árak folyamatosan csökkennek.

d) Egységnyi földterületen egyre több ember számára kell megtermelni a táplálékot. 1950—1986 között gyors ütemben, 0,24 hektárról 0,15 hektárra csökkent az egy főre jutó szántóterület nagysága. A 2000-re vonatkozó előrejelzés pedig 0,12 hektár/fő. A szántóföldi művelésben álló földterület nagyságának stagnálása párosul a talaj minőségének viszonylag gyors romlásával.

e) Az elmúlt években a mezőgazdasági termelés fejlődésére az emberi munka- és természetes biológiai folyamatok nem mezőgazdasági eredetű energiafelhasználásával történő mind nagyobb mértékű helyettesítése volt jellemző. Ez feltétlenül tovább élezi a mezőgazdaság és a természeti környezet ellentmondásait, fokozza a modern mezőgazdasági termeléssel kapcsolatos ökológiai és biológiai aggályokat.

Mindezek a jelenségek egyértelműen mutatják a globális élelmiszer-gazdaság betegségének szimptómáit. Az elmondottakon elgondolkozva szinte tolakodnak a következő kérdések.

— Ha a fejlődés olyan dinamikus és látványos, ahogyan erről a kongresszuson többen is szóltak, hogyan lehetséges az, hogy az éhség mégsem tűnt el, hiszen a fejlődés léptékéhez képest az alultápláltság megszüntetéséhez szükséges mennyiségek marginálisnak tűnnek.

— Az éhezés megszüntetésének lehetőségét a termelés gyors fejlődése könnyen biztosíthatta volna. Elgondolkoztató az a jelenség, hogy a túltermelés jelei: a nagy készletek és viszonylag alacsony árak az éhséggel párhuzamosan jelentkeznek. Ha tartós túltermelés van, miért lehet akkor éhezés?

— Nemcsak a túltermelés, hanem a növekvő, de legalábbis makacs protekcionizmus is létezik. Hogyan lehetséges, hogy noha szinte évente megismétlődnek a kísérletek a szinte eladhatatlan, óriási élelmiszer-készletektől való megszabadulásra (például a Közös Piac országaiban), a protekcionizmust mégsem csökkentik, nem is beszélve a megszüntetéséről?

— Ha a világ népességének növekedéséből és a túltermelésből együttesen akkora nyomás nehezedik a világ termőföldjeire, akkor miért nem szűnik meg a túltermelés? Miért pazaroljuk azokat az erőforrásokat, amelyekre a várható népességszaporulat miatt még olyan nagy szerep vár? Mi a titka a túltermelés—protekcionizmus—éhség ördögi körének?

— Ha a jelenlegi technológiákból adódó környezeti problémák olyan súlyosak, ahogyan erről többen beszéltek, akkor mindez miért nem hatott jobban a technológiai váltás irányába?

— Ha a jelenlegi technológiák már most is világosan mutatják a jelen—jövő konfliktus magjait, akkor miért csak olyan szórványosan, késve és lassan valósulnak meg azok az új módszerek, amelyekről olyan sokat hallottunk Tokióban is.

A konferencián kielégítő választ csak e kérdések egy részére kaptunk. Többségük megválaszolása további feladat az agrárközgazdászok és nem utolsósorban a politikusok számára.

★

A kongresszuson különböző intézmények és alapítványok támogatásával tízfős magyar delegáció vett részt. A már említett előadásokon túlmenően vitaindítót tartott *Sipos Aladár*, *Kostyálné Sebestyén Mária*, *Daubner Katalin* és *Kárpáti László*, rapportőrként szerepelt *Forgács Csaba*. A konferencia záróülésén *Csáki Csaba*, a társaság megválasztott elnöke értékelte a rendezvény tudományos programját. Ez az összefoglaló jelentős részben a Synoptic view címmel 1991. augusztus 29-én elhangzott elnöki zárszóra épül. A társaság tanácsa megválasztotta az új tisztségviselőket, és úgy döntött, hogy a soron következő 1994. évi világkongresszus házigazdája Zimbabwe lesz.

Csáki Csaba

Csáki Csaba a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető tanára, az MTA levelező tagja.

FOLYÓIRATSZEMLE

AGARWAL, J. P.:

Közvetlen külföldi befektetések Kelet-Európában

(Ausländische Direktinvestition in Osteuropa)

(Die Weltwirtschaft, 1990. 2. sz. 126–137. o.)

A nemzetközi versenytől való hagyományos tartózkodás, valamint az a tény, hogy egymás közötti kereskedelmükben az árucsere dominált, a volt KGST-országok számára azzal a következménnyel járt, hogy a nemzetközi szűkösségi viszonyok nem tükröződtek az egyes országok gazdasági rendszerében.

A már megvalósított vagy éppen jelenleg bevezetésre kerülő sokoldalú reformok lehetővé teszik számukra a nemzetközi munkamegosztásba való, eddig elszalasztott bekapcsolódást. Ebben igen-igen fontos szerepet kell kapniuk a közvetlen külföldi befektetéseknek.

Ezek a befektetések nemcsak a sok szempontból szükséges konvertibilis tőke hordozói, hanem a modern technológiáké és ismereteké is. Ezen túlmenően: a multinacionális vállalatok általában jól kiépített nemzetközi marketinghálózattal is rendelkeznek, amely segíteni tudná a kelet-európai országokat külgazdasági kapcsolataik kiépítésében és komparatív előnyeik kihasználásában.

Az érintett országok abban is reménykednek, hogy a közvetlen külföldi befektetések a privatizálást is segíteni fogják, szerepük lesz a devizaproblémák megoldásában, és döntő mértékben járulnak hozzá a piacgazdaság sikeres kiépítéséhez.

A tanulmány országonként és általánosan is két fő kérdéskört vizsgál:

— Mennyiben sikerült a kelet-európai országoknak az 1989-es politikai fordulatot követően kialakítaniuk, illetve biztosítaniuk a közvetlen befektetések surlódásmentes áramlásához szükséges törvényes kereteket?

— Miként értékelhetők a még fennálló fékező tényezők, illetve hogyan javítandók tovább a tőke beáramlásának a kilátásai?

1988 előtt igen kevés külföldi tőke áramlott a szocialista országokba, annak ellenére, hogy néhány ország (például Románia és Magyarország) már a hetvenes évek elején megteremtette a törvényes lehetőségét a magántőke importjának. (1988-ig a volt KGST-országokban összesen csak 165 közös vállalkozás létezett, mintegy 100 millió dollár alaptőkével.)

Magyarország

A vegyes vállalatok létrehozását engedélyező 1972. évi törvény a külföldiek számára jelentős bizonytalanságokat tartalmazott. Bár a következő években állandóan javultak a feltételek, a bizonytalanságok nagyrészt fennmaradtak, egészen a külföldi befektetésekről és a gazdasági társaságokról szóló két törvény (1988. évi) életbe lépéséig.

Ettől kezdve a legtöbb gazdasági ágban száz százalékos külföldi tulajdonú vállalkozások is alapíthatók. Ezenkívül a törvény újra bevezette a — német mintájú — korlátolt felelősségű társaság, valamint a rögzített nagyságú osztalékot biztosító elsőbbségi részvény intézményét. Számos kedvezmény: például az első években adókedvezmény (bizonyos ágazatokban adómentesség), vámmentes import stb. hivatott növelni a külföldi vállalkozók befektetési kedvét.

A nyereség és — a vállalkozás felszámolása esetén — a tőke konvertibilis valutában visszautalható. Államosítás vagy hasonló intézkedések esetére a magyar kormány méltányos jóvátételt garantál a külföldi befektetők számára.

Az 1988. évi törvények nyomán a külföldi befektetők mozgástere jelentősen kiszélesedett. Számottevő fékező tényező viszont, hogy külföldiek még mindig nem vásárolhatnak telket Magyarországon.

Lengyelország

A külföldi cégek tevékenységét szabályozó törvények és előírások Lengyelországban a közelmúltig szinte állandóan változtak. A jelenleg érvényes rendszer

alapja az egy évvel később kiegészített 1988. december 23-i törvény, de új törvénytervezetet készítenek elő. Ez a külföldi tőke lengyel üzemekben való részesedésének — a volt KGST-országokban érvényes irányelvekhez hasonló, azokkal majdnem egyező — előírásait tartalmazza.

Külföldi cégek leányvállalatot vagy közös vállalkozást alapíthatnak Lengyelországban. A belföldiek tőkerészesedése nem lehet kevesebb 50 000 dollárnál vagy a törzstőke egyötödénél.

Az alapítást követő három évben — mely esetenként további három évvel meghosszabbítható — a külföldieknek nem kell jövedelemadót fizetniük. A nyereség és a tőke reprivatizálása megengedett. Lengyelország is meghatározott kártérítésről kezeskedik államosítás, illetve államosításhoz hasonló intézkedések esetére. A külföldi részesedésre vonatkozó előírások liberalizálása — mint az a későbbiekben megmutatkozott — a közös vállalkozások számának rendkívüli emelkedéséhez vezetett. Ezek a közös vállalkozások azonban általában kis egységek.

A külföldi tőke 1989. január 1. után remélt nagy „beözönlése" főleg a még mindig meglevő jogi és adminisztratív akadályok miatt elmaradt. További akadály, hogy nehéz telekhez és telefonhoz jutni.

A külföldieknek lehetőségük van az államtól 99 évre telket haszonbérbe venni. Más esetekben azonban a tulajdonviszonyok gyakran nem tisztázottak.

Szovjetunió

A külföldi befektetésekkel kapcsolatos első törvényes szabályozás csak 1987 elején született meg egy minisztertanácsi rendelet formájában, amelyet 1987 szeptemberében, 1988 novemberében, majd 1990 októberében kiegészítettek. Ehhez számos, az utóbbi négy évben foganatosított deregulációs és decentralizációs intézkedés társult, ami a külföldi társaságok számára is kedvezőnek bizonyult.

A külföldi befektetőknek már nem szükséges a szovjet partnert keresniük: ma már tisztán külföldi tulajdonú társaságok is létrejöhetnek. A külföldiek használati jogot szerezhetnek, de telket nem vásárolhatnak. A közös vállalkozásokat 1991 januárja óta nem Moszkvában, hanem a területileg illetékes köztársaságokban jegyzik be. A külföldi részesedésű vállalkozásokat 22 és 45 százalék közötti (átlagosan 30 százalékos) nyereségadó terheli. Ezzel szemben a Távol-Keleten befektetőkre igen kedvezményes, 10 százalékos adókulcs érvényes. A nyereség hazautalható, amennyiben az konvertibilis valutában keletkezik. Ehhez azonban 20 százalékos adót kell fizetni, mégpedig valutában — kivéve, ha a partnerországgal a kettős adóztatás elkerüléséről kötött egyezmény van érvényben.

A Szovjetunió súlyos devizahiányban szenved. Ennek következtében mindent megtesz azért, hogy a külföldi cégek tevékenységének a fizetési mérlegre gyakorolt negatív hatásait megakadályozza. Ez a törekvés olyan széles körű bürokráciához vezet, hogy kedvét szegi a belső piacot feltárni igyekvő külföldi befektetőknek.

A közös vállalkozásokról folyó tárgyalások során kialkudott külföldi tőkebetétek egynegyed részét még a szerződés jóváhagyása előtt egy szovjet bankba kell átutalni. Ez a teljesen szokatlan gyakorlat elrettenti a befektetőket, hiszen nagyobb tőkét nemigen hajlandók lekötni addig, míg nem tisztázódott, hogy a szerződés egyáltalán létrejön-e.

Csehszlovákia

Csehszlovákia 1986 óta engedélyezi külföldiekkel közös gazdasági vállalkozások létrehozását. Ezek tevékenysége azonban az 1988. november 8-i törvény életbe lépéséig sok szempontból korlátozott volt. Az említett törvény a külföldi részesedésű vállalkozások működését új, átfogó alapra helyezte, mozgásterük is kiszélesedett. Röviddel ezután azonban ezt a törvényt túl restriktívnek ítélték ahhoz, hogy a külföldi tőke tartósan és növekvő ütemben áramoljon oda, azért 1990 májusában kiegészítették.

1990 októberében a külföldi befektetők útjában álló akadályok elhárítására egy központi ügynökséget hoztak létre.

1990 májusa óta a külföldiek nemcsak többségi részesedésre tehetnek szert, hanem száz százalékban külföldi tulajdonú leányvállalatokat is alapíthatnak, valamint szabadon dönthetik el, hogy belvagy külföldön vásárolnak vagy értékesítenek. Ezenkívül a közös vállalkozásokra nem vonatkoznak az állami tervfeladatok. Az új törvény lehetővé teszi a belföldi pénzpiacokhoz való hozzájutásukat, és az állami vállalatokénál kedvezőbb adózási feltételeket biztosít nekik. A nyereség

külföldre utalása és a befektetések védelme is garantált. Csehszlovákia befektetést ösztönző egyezményt írt alá több országgal, így többek között Németországgal, az Egyesült Államokkal, Svájccal, az Egyesült Királysággal. Mindezek ellenére a befektetni szándékozó külföldiek gyakran panaszkodnak a régebbi munka- vagy vállalkozásjogi törvények és a külföldiek befektetéseire vonatkozó új törvény közötti ellentmondásokra. Nem egyértelmű például, hogy milyen feltételek mellett juthatnak hozzá a vállalkozások a számukra létfontosságú telekhez, illetve ki is a tulajdonosa a telkeknek.

Bulgária

A közvetlen külföldi befektetések Bulgáriában már 1980 óta engedélyezettek, megfelelő törvényes alapra azonban csak az 1989-es 56. számú államtanácsi rendelet helyezte őket. Ezt követően a külföldi cégek saját leányvállalatot hozhatnak létre, vagy meglevő bolgár cégekbe fektethetnek be. Kft.-knél 49, részvénytársaságoknál 20 százalékos részesedésig nem szükséges állami jóváhagyás. A nyereség külföldre vihető, abban a valutában, amelyben keletkezett. Bulgária vámmentes övezeteiben a nyereség az első öt évben adómentes, azt követően a nyereségadó 20 százalékos. (A nyereségadó mértéke egyébként általánosan 30—40 százalék között mozog.) Kisajátítás esetén megállapodás szerinti kártalanítás jár, amelynek összegét a befektető külföldre viheti. Telket, földtulajdont (valamint ezekben előforduló ásványi kincseket) a külföldi befektetők nem vásárolhatnak, ami megnehezíti a hosszú távú befektetéseket. Használati, illetve művelési jog viszont szerezhető. Ezzel együtt a rendelet mégis a működési feltételek javulását hozta. Így a befektetők vámmentesen importálhatnak, ha végtermékeiket exportra szánják. Ezen túlmenően a szabályok egyértelműbbek, mint korábban, és ezzel mérséklődött a bizonytalanság is.

Románia

Románia a KGST-országok közül elsőként, már 1972-ben megteremtette a külföldi befektetések törvényes bázisát. Az 1990. március 13-i új törvény — melyet a román kormány európai szinten a leghaladóbbnak tart — jelentősen elősegítette a külföldi befektetések elterjedését. A külföldiek már nemcsak vegyes, hanem száz százalékban külföldi tulajdonú társaságokat is alapíthatnak. A nyereség az első két évben adómentes, és a következő három évben is elérhető az adó 50 százalékos mérséklése. A belföldi valutában elért nyereség a befektetés nyolc százalékának erejéig külföldre utalható.

Ezzel együtt köztudott, hogy az ország néhány befolyásos körének még kétségei vannak a külföldi tőke hasznosságát illetően.

Előfordulhat, hogy ez a szembenállás a potenciális befektetőket eltéríti a szándékuktól.

A kelet-európai térség más országaiban ilyen ideológiai eredetű ellenállás nemigen fordul elő, illetve nem játszik szerepet.

Mi történt a befektetések liberalizálása után?

A közvetlen külföldi befektetések száma az érintett országokban az új, liberális törvényeket követően roppant módon megnövekedett. (A szóban forgó országokban együttesen 1988. január 1-jén 165, 1990. október 1-jén viszont már 1648 külföldi vállalkozás működött, a növekedés tehát mintegy 48-szoros.)

Az értékbeli növekedés aránya abban a három országban, amelynek rendelkezésre állnak az értékadatai kb. a harmadrésze a vállalkozások száma növekedésének.

Ez egyáltalán nem meglepő, mivel kezdetben többnyire a kisebb és közepes vállalkozások mutattak hajlandóságot arra, hogy korlátozott kockázati tőkéjüket befektessék, és a hitelezők magatartásában, valamint a mindenkori adottságokban bízva vállalkozzanak. A multinacionális vállalkozások számára a nagyobb összegű befektetések a gazdasági és politikai viszonyok beláthatatlansága miatt még túl nagy kockázattal járnak. A nagyobb összegű befektetések egyébként is hosszabb megfontolást igényelnek.

A külföldi befektetések értékben mért jelentős növekedése rövid időn belül nem várható azért sem, mert néhány országban az állami üzemek privatizálását csak tervezik, vagy éppenhogy elkezdődött.

Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának különböző forrásokból származó — és ezért fenntartással kezelendő —, néhány kiválasztott országra vonatkozó adatai alapján kiemelkedik *Lengyelország*, ahol a külföldi befektetések száma 1989

eleje és 1990 októbere között 35-szörös növekedést mutat. Sőt: ez a fejlődés az azóta eltelt időszakban sem lanyhult. Lengyelország kormánya azonban a külföldi tőke eddigi beáramlásával mégsem elégedett, mert a liberalizációs intézkedésekre leggyorsabban — a keleti és a hazai viszonyokat jól ismerő — külföldön élő lengyelek reagáltak, az egyéb külföldi befektetők viszont kevésbé. Nekik nyilván hosszabb idő szükséges a döntéseikhez.

Míg Lengyelország a fejlődés dinamikáját tekintve emelkedik ki, *Magyarország* 1988. január 1-jétől a tartósan legtöbb vállalkozást „könyvelheti el magának". Magyarország stabil adókedvezményekkel fogadta a külföldi befektetőket. Az üzemek privatizálása már folyamatban van. A cél az állam részesedését a felére csökkenteni a következő három évben. Az ország 1990 júniusa óta tőzsdével is rendelkezik, ha annak forgalma a kezdeti szakaszban még nagyon alacsony is.

A kezdeti liberalizációs intézkedéseket követően a *Szovjetunió* is a figyelem középpontjába került. A befektetések 1989. január 1. és 1990. október 1. között értékben több mint a négyszeresükre emelkedtek. A Szovjetunió iránti érdeklődés a fennmaradó politikai és gazdasági bizonytalanságok ellenére is nagyobb, mint a térség más országai iránti. A külföldiek szeretnének jelen lenni ezen a perspektivikus piacon, ahol a jövőben növekvő keresletteI lehet számolni.

Csehszlovákiában a befektetési hangulat az 1990. májusi törvénymódosítás óta jelentékenyen javult. Hét hónapon belül több mint 1100 új vegyes vállalatot regisztráltak, míg 1989-ben mindössze negyvenet. A növekedés elsősorban a szolgáltató vállalatokra és bizonyos kisebb kísérleti projekteknek tekintett cégekre jutott. *Tény, hogy Csehszlovákia jó infrastruktúrával és képzett munkaerővel rendelkezik,* és ez a külföldi tőke odaáramlásának hosszú távú lehetőségét vetíti előre.

Romániában az 1990. márciusi törvényt követően megnőtt a nyugati tőke érdeklődése. 1990 márciusától júliusig csaknem 140 új céget jegyeztek be. A fejlődés azonban a politikai bizonytalanság, a nyersanyag- és energiahiány, valamint a volt KGST-országok erős konkurenciája miatt még elég bizonytalan.

Bulgáriáról az adatok hiányosak. 1989 eleje, azaz az új befektetési törvény bevezetése óta érezhetően megnőtt a külföldi érdeklődés a közös befektetések iránt. A megalakult vegyes vállalatok száma és a növekedés aránya azonban messze elmarad a többi országban tapasztalttól.

A vázolt fejlődéshez kiemelkedően hozzájárult Nyugat-Németország. A folyamatos értékadatokkal rendelkező három országban (Lengyelország, Magyarország, Szovjetunió) az első helyen, Csehszlovákiában pedig Ausztriát követve a második helyen áll a külföldi tőkebefektetők rangsorában. Lengyelországban a külföldi befektetések kétötöde nyugatnémet eredetű. A német cégek hasonlóan fontos exportpiacnak tekintik a kelet-európai országokat (részben a földrajzi közelség, részben a hagyományos kapcsolatok miatt), mint Japán a kelet-ázsiai országokat.

Az Európán kívüli befektetők szerepe nem túl jelentős. Különösen szembeötlő a más területeken hosszú idő óta oly aktív japán multinacionális vállalkozások tartózkodása. A DRT International rövidddel ezelőtti közvélemény-kutatása szerint ez az irányzat a közeljövőben nem változik.

Hogyan tudják a kelet-európai országok előmozdítani a külföldi tőke további beáramlását?

Mivel a térség tőkeimportigénye gigantikus, ennek kielégítéséhez feltehetően nem elegendő a nyugat-európai cégek jelenleg valószínűsíthető érdeklődése. Ehhez az is szükséges, hogy olyan kedvező befektetési környezetet teremtsenek e cégek számára, hogy azok ne csak a piacon maradás (piacbiztosítás) erejéig fektessenek be, hanem azon túlmenően is.

A még fennálló befektetési akadályok elhárítása

A térség a lakosok száma és az egy főre jutó jövedelem alapján jelentékeny potenciális piacnak számít, mert a fogyasztás növekedése várható. A még fennálló politikai és gazdasági bizonytalanságokat viszont feltétlenül mérsékelni kell, mert igen sok külföldi befektető várakozó álláspontra helyezkedett. Hiszen egy elhibázott reformtörekvésnek olyan következménye is lehet — például tartósan szűk keresztmetszet létrejöttét vonhatja maga után —, hogy az súlyos csapást jelent a már ott működő befektetőre nézve.

A politikai bizonytalanságnak a külföldi befektetők magatartására gyakorolt hatását korábban a fejlődő országok ta-

pasztalataiból kiindulva vizsgálták. Annak ellenére, hogy ezek az elemzések nem nyújtanak egységes képet, kimutatható, hogy a politikai bizonytalanság negatívan hat a külföldi befektetésekre. Ezért mindent meg kell tenni a politikai kockázat minimalizálására.

A legnagyobb politikai bizonytalansággal jelenleg a Szovjetunióban kell szembenézni. Az egyes köztársaságok függetlenségi törekvéseinek végkimenetele ma még alig látható előre, de a külföldi befektetések engedélyezéséről a jövőben a köztársaságok döntenek majd.

A politikai bizonytalanság gyors megszüntetése tehát elengedhetetlen feltétele a nagy tömegű tőkebeáramlásnak. A kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények sokaságának megkötése és a Világbank multilaterális befektetést garantáló ügynökségéhez (MIGA) való csatlakozás megkönnyítheti ezt a nehéz átmenetet.

A gazdasági stabilitás is nagyon fontos feltétele a külföldi tőke bemenetelének. A megfelelő gazdasági növekedési ütem, a stabil árszínvonal, az elviselhető fizetési mérleg és a túlzott mértékű államadósság elkerülése egyaránt nagymértékben növeli az ország vonzerejét, de ezek közül a feltételek közül még egyetlen sem teljesült.

1990. I—III. negyedében a nettó társadalmi termék a kelet-európai országokban 11 (a Szovjetunióban 4) százalékkal csökkent, ami a befektetések mintegy 20 százalék körüli (a Szovjetunióban 12 százalékos) visszaesésével járt együtt. A fejlődő országokban a nyolcvanas évek folyamán szerzett tapasztalatok arra figyelmeztetnek, hogy a külföldi beruházók számára az egyik legfontosabb jelzés a belső felhalmozási hányad alakulása. Sürgős feladat tehát a belső tőkeképződés hatékony ösztönzése.

A gazdasági stabilitás tényezői közé sorolható Kelet-Európában még az infrastruktúra is. Megfelelő kommunikációs és közlekedési feltételeket kell teremteni, valamint az ipari telephelynek alkalmas telkeket fel kell térképezni, és hasznosítani szükséges őket.

A liberalizálási hullám előtt a befektetések zömmel azzal a céllal születtek, hogy a külföldi befektetők hazai piacát vagy egy harmadik piacot lássanak el a Kelet-Európában előállított javakkal. Ekkor a bérköltség súlyponti tényező volt. Annak ellenére, hogy az utóbbi időben csökkent a bérszínvonal-különbség jelentősége a külföldi befektetők számára, az értéknövelő megmunkálást célzó befektetéseik lehetőségeit ma már kétféle módon is javíthatnák. Egyrészt a Közös Piac a kelet-európai reformországokkal kötendő kereskedelmi vagy társulási egyezmények alapján kedvező elbánásban részesíthetné az e beruházások révén előállított termékeket. Másrészt meg kellene könnyíteni, hogy a külföldiek direkt beruházásaival létrehozott üzemek termékei a tőkeexportőr belső piacán is megjelenhessenek.

Az értéknövelő megmunkálást célzó befektetések lefontosabb előfeltétele mégis az, hogy a reformországok és Nyugat-Európa között fennálló bérköltség-különbségek fennmaradjanak.

A gazdasági stabilitásnak lényeges alapeleme a külgazdasági egyensúly is. A külgazdaság tartósan szűk keresztmetszetei a kelet-európai országokban a szűkös devizatartalékok és a magas külföldi adósság.

Az egykori kommunista országok devizaszerző képessége csekély. A megszerzett kevés deviza mögött viszont igen fáradságos munka áll. Ennek okai a realitástól elszakadt devizaszorzók, az elavult termelési szerkezet, illetve a minőségi követelmények vagy a piaci korlátok.

A nemzetközi áru- és tőkemozgások korlátozása az érintett országokban a külföldi befektetések és a gazdasági fejlődés szempontjából is egyaránt káros következményekkel járt.

A nagy államadósság nemcsak a fizetési mérleget terheli, hanem akadályozza a jelentékenyebb méretű külföldi befektetéseket is, mivel a nyereség és a tőke repatriálását a devizaszűke idővel veszélyeztetheti.

Ahhoz, hogy a reformországok a külgazdasági egyensúlyhiányokat megszüntessék, bölcs dolog lenne olyan nemzetközi szervezetek tagjává válniuk, mint például a Nemzetközi Valutaalap, a Világbank és az Általános Vámtarifa- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT). A tagság ugyanis növelné a reformtörekvések hitelét, technikai segítséget nyújtana a rendszerváltáshoz és pénzügyi támogatást biztosítana a nehéz átmeneti szakasz áthidalására.

A politikai és a gazdasági bizonytalanságok mérséklése mellett kérdés, hogy folytatódik-e a fennmaradó korlátozások liberalizálása. Elsődleges lenne a tulajdonjog egyértelmű meghatározása, védelme és érvényesítése. A legtöbb országban egyértelműen szabályozni szükséges

a telekszerzést vagy legalább a telkek tartós használati jogának a megszerzését.

Országonként azokat a törvényeket vagy előírásokat kell hatályon kívül helyezni, melyek korlátozzák

— a külföldi részesedések nagyságát, formáját;

— általában a kereskedelmi tevékenységet;

— az árképzést;

— a létszámhelyettesítő technológiák alkalmazását.

Elsődleges piacgazdasági eszköz a kartelltörvény és a versenyhivatal. Ugyanis ezek hiányában egy külföldi befektető nemigen tudja saját hatáskörben kivédeni például egy hatalmi visszaélés következményeit.

Az a tapasztalat, hogy azokban az országokban, melyek egyértelmű mozgásteret és intézményes működési feltételeket teremtettek a külföldi befektetők számára, a vállalkozások beindítási költségei jóval kisebbek voltak.

Különösen a fejlődő országokban volt tapasztalható, hogy az adókedvezmények és hasonló privilégiumok nem helyettesítik a liberális szabályozást. Az előbbiek inkább a kisebb befektető cégek, mint a nagyobb vállalkozások számára fontosak. Mindent összevéve azonban: szerepük kisebb jelentőségű.

A hazai befektetőknek a külföldi tőke olyan hatásaival is számolniuk kell, hogy azok jelentős költségnövekedést okozhatnak, adóproblémákat élezhetnek ki, sőt bizonyos fokig torzíthatják a versenyviszonyokat is. A korlátozásokat úgy kell megszüntetni, hogy az ne járjon hátrányos megkülönböztetéssel, a hazai magánbefektetők érdekei se szenvedjenek csorbát.

(Ism.: *Sziliné Wéber Mária*)

2ND EACES CONFERENCE

Problems of Transforming Economies

Groningen (The Netherlands) • 24—27 September 1992

The European Association for Comparative Economic Studies organizes its second general conference in cooperation with the Faculty of Economics, University of Groningen. Transformation of economic systems is an all-pervading fact in Europe 1992. Papers on any theoretical or empirical aspect of this process are welcome. In parallel sessions there is space for about 150 presentations.

Those interested are requested to submit an abstract of 3 pages by February 29, 1992, to the local organizer. Please mind, abstracts of the selected papers will be made available to the participants in a book of abstracts. Selection of the papers is done by the EACES Executive Committee in early March, 1992.

The Groningen-Conference is supported by the ACE-program of the European Communities. So, a travel and accommodation allowance can be granted to a limited number of active participants from eligible countries in Central and Eastern Europe. In special cases active participants from non-eligible EE-countries can be supported from other funds.

All submissions should be sent by February 29, 1992, to

Prof. dr. H.-J. Wagener
Faculty of Economics
POBox 800
NL-9700 AV Groningen
The Netherlands
Fax (31-50) 633720

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Стратегии приватизации в Центральной-Восточной Европе

Дэавид Штарк

Эта статья анализирует стратегии приватизации тех стран — Чехословакии, Польши, Венгрии и бывшей ГДР —, которые принялись за перестройку государственно-социалистического хозяйства. Цель заключается здесь в определении такого исследования, которое способствует выяснению отличительных черт стратегии приватизации этих стран. Но способ этого не то, что мы сравниваем действительность с одной идеально созданной моделью приватизации. Вместо этого необходимо разработать теоретические рамки компаративного исследования, потому что специфики отдельных случаев будут очевидны именно при сравнении с другими.

Изменение экономического строя и органиченный суверенитет в Восточной Европе в 1945—1948 гг.

Тамаш Рети

В Восточной Европе переходом из военного хозяйства второй мировой войны в плановую систему советского типа явилось смешанное хозяйство. Послевоенные левые правительства совершили радикальные структурные изменения. Необходимость усиления вмешательства правительств объясняется восстановлением и финансовой власти и ограниченного суверенитета. Односторонно были ликвидированы элементы смешанного хозяйства обоснованные на личной собственности и рынке. Введение земельных реформ, национализаций, денежных реформ и среднесрочного планирования привело к изменению экономического строя.

Принципиальные и практические вопросы пенсионной системы. Предложения по изменению пенсионной системы

Шандорне Сабо

Сегодня почти все недовольны с пенсионной системой. А правомочия даже чрезвычайно широки, в той степени, что финансируемость системы стала сомнительной. Одновременно быстрое обесценение пенсий — в связи с инфляцией — чрезвычайно неблагоприятно влияет на положение пенсионеров. Значит, необходимо какое-то новое решение.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Privatization strategies in East-Central Europe

David Stark

The paper analyzes the privatization strategies of those four countries — Czechoslovakia, Poland, Hungary and the former GDR — which addressed themselves to the transformation of the state socialist economy. The author aims at outlining a framework for analysis which would help to highlight the features that distinguish from each other the privatization strategies of these four countries. But the method must not compare the reality to a constructed ideal model of privatization. Instead, a theoretical framework suited for comparative analysis ought to be worked out, because the specific features of the individual cases become obvious precisely through the comparison with the others.

Change of the economic system and constrained sovereignty in Eastern Europe between 1945—48

Tamás Réti

In Eastern-Europe the transition from war economy of World War II led to Soviet type planned economy through mixed economy. Left-wing governments who got to power after the war made radical structural changes. Reconstruction and monetary stabilization required a stronger government interference but, as a result of change of political power and restricted sovereignty, the elements of mixed economy based on private property and the market were unilaterally liquidated. Land reforms, nationalisations, monetary reforms and the introduction of medium-term planning led to systemic changes in the economy.

Principial and practical problems of the pension system — Proposal for changes

Mrs. S. Szabó

Almost everybody is today dissatisfied with the pension system. As a matter of fact, the scope of pension rights is so wide that the financing of the system has become questionable. At the same time, the pensioners are gravely affected by the rapid loss of value of the pensions in consequence of inflation. Some kind of new solution is thus needed.

KEDVES LEENDŐ SZERZŐNK!

Kérjük, könnyítse meg a szerkesztőség munkáját (s kímélje a saját idejét is)!

a) Kéziratát *két példányban,*

kettes sortávolsággal gépelve,

legfeljebb *25 oldal terjedelemben* küldje el hozzánk!

b) Mellékelje a cikk *rövid kivonatát két* példányban!

c) A kézirattal együtt juttassa el szerkesztőségünkbe

részletes személyi adatait is:

— személyi szám,
— munkahely neve, címe, telefonszáma, beosztás,
— tudományos fokozat,
— lakáscím és telefonszám,
— s végül jelölje meg, hogy hová kéri a honoráriumot!

d) A cikk végén *külön lapon adja meg a hivatkozott művek* jegyzékét!

Tüntesse fel minden forrásmunka
— szerzőjét (a magyarok teljes nevét, a külföldieknek csak a vezetéknevét és keresztnevük kezdőbetűjét),
— a mű címét,
— kiadóját (külföldi forrás esetében a kiadás helyét),
— a kiadás évét (folyóirat esetében az évfolyamot is),
— szó szerinti idézésnél az idézet oldalszámát! (Ha a hivatkozott mű tartalomjegyzék nélküli forrásból — például napilapból — származik, szintén kérjük, hogy adja meg az oldalszámot!)

A cikk szövegében a szerző nevének és a megjelenés évének megjelölésével hivatkozzon a forrásmunkára!

e) Ha írásában *ábrát* is kíván közölni, ezt *külön lapon mellékelje, világos, egyértelmű formában* (ne feledkezzen meg például a koordináta-rendszer tengelyeinek megnevezéséről, a mértékbeosztás jól látható feltüntetéséről, az ábra címéről)!

Üdvözli

a Közgazdasági Szemle szerkesztősége

A Közgazdasági Szemle 1991. évi számaiban megjelent írások jegyzéke

1. Cikkek

	Folyóirat-szám	Lap-szám
Ábel István—John P. Bonin: A közvetlen külföldi beruházás és az adósságszolgálat	7—8	692
Ábel István: A csőd árnyalatai	11	1058
Balázs Katalin—Laki Mihály: A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiban	5	500
Begg, David—Danthine, Jean Pierre—Giavazzi, Francesco—Wyplosz, Charles: Kelet-Európa, a német márka és az Európai Pénzügyi Unió	4	345
Boda György—Fehér Lajos—Sebestyén József—Vigh Judit: A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán	2	167
Boda György—Zentai Kornélia: Az infláció számszerűsíthető összefüggéseiről	4	383
Bonin, P. John—Ábel István: A közvetlen külföldi beruházás és az adósságszolgálat	7—8	692
BródyAndrás: A pénzforgalomról	7—8	681
Danthine, Jean Pierre—Begg, David—Giavazzai, Francesco—Wyplosz, Charles: Kelet-Európa, a német márka és az Európai Pénzügyi Unió	4	345
Eső Péter—Hamecz István: Vállalatvezetői magatartás és hatékonyság — tulajdonjogi megközelítés	1	31
Falusné Szikra Katalin: A foglalkoztatáspolitika fő irányai	1	1
Fehér Lajos—Boda György—Sebestyén József—Vigh Judit: A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán	2	167
Giavazzi, Francesco—Begg, David—Danthine, Jean Pierre—Wyplosz Charles: Kelet-Európa, a német márka és az Európai Pénzügyi Unió	4	345
Galasi Péter—Kertesi Gábor: A hálapénz ökonomója	3	260
Gábor R. István: Második gazdaság — modernitás — dualitás: tegnapi jövőképeink mai szemmel. Hozzászólás egy elmaradt vitához	11	1041
Halpern László: Hiperinfláció, bizalom és várakozások. Stabilizációs elméletek és a kelet-európai stabilizációs programok	4	407
Hamecz István—Eső Péter: Vállalatvezetői magatartás és hatékonyság — tulajdonjogi megközelítés	1	31
Jorgenson, D. W.—Kun-Young Yun: Az adózás többletterhei az Egyesült Államokban	5	481

	Folyóirat-szám	Lap-szám
Kapronczai István—Tomka József: Költség-, ár- és jövedelemviszonyok a mezőgazdasági kis-és nagyüzemekben	1	57
Karsai Judit: „Hiteles" vezetők. MBO-ügyletek külföldi és hazai tapasztalatai	9	872
Kertesi Gábor—Galasi Péter: A hálapénz ökonómiája	3	260
Kornai János: A privatizáció elvei Kelet-Európában	11	1021
Kun-Young Yun—Jorgenson, D. W.: Az adózás többletterhei az Egyesült Államokban	5	481
Köves András: A kifelé fordulás gyötrelmes útja	3	233
Kuti Éva: A nonprofit elméletek tanulságai és a nonprofit gyakorlat lehetőségei Magyarországon	1	18
Laki Mihály—Balázs Katalin: A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiban	5	500
Lányi Kamilla: Optimista gondolatmenet az inflációról	10	950
Móra Mária: Az állami vállalatok (ál)privatizációja	6	565
Papanek Gábor: Átalakítjuk vagy konzerváljuk iparunk szerkezetét?	7—8	721
Peters, Hans-Rudolf: Szektorális struktúrapolitika Németországban	2	153
Petschnig Mária Zita—Voszka Éva: Lefékezi-e a tulajdonosi szerkezetváltás az inflációt?	10	933
Prugberger Tamás: A munkajog korszerűsítése a piacgazdálkodás kialakulásának sodrában	1	68
Réti Tamás: A gazdasági rendszerváltás és a korlátozott szuverenitás Kelet-Európában 1945—1948 között	12	1143
Rimler Judit: Kreatív munka — reproduktív munka és a piac	6	599
Stark, David: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz?	9	838
Stark, David: Privatizációs stratégiák Közép-Kelet Európában	12	1121
Sebestyén József—Boda György—Fehér Lajos—Vigh Judit: A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán	2	167
Semjén András: Bérek, alku és hatékonyság a tanárok munkaerőpiacán	10	960
Schüller, Alfred: Nemzeti reformok és a gazdasági világrend	3	243
Sitányi Gábor: A racionalitás problémája a közgazdaságtanban	5	523
Streissler, Erich W.: Árfolyamrendszerek, valutaunió és konvertibilitás — Magyarország lehetőségei	7—8	665
Szamuely László: A taylori elvek, a strukturális alkalmazkodás és a japán példa	7—8	706
Tardos Ágnes: Adatzavar. A pénzügyi információs rendszer problémái Magyarországon	6	585
Tellér Gyula: A burkolt államosítástól a rejtett privatizálásig. A múlt és a jelen tanulságai az ipari szövetkezetekben	4	424
Tomka József—Kapronczai István: Költség-, ár- és jövedelemviszonyok a mezőgazdasági kis- és nagyüzemekben	1	57
Valentiny Pál: Pártok fogságában	5	461
Vigh Judit—Boda György—Fehér Lajos—Sebestyén József: A szerkezetváltási lehetőségekről egy konkrét mezőgazdasági fejlesztési elképzelés kapcsán	2	167
Vincze János: Fejezetek az információ közgazdaságtanából I. A morális kockázat	2	134
Vincze János: Fejezetek az információ közgazdaságtanából II. A kontraszelekció	3	289
Vincze János: Fejezetek az információ közgazdaságtanából III. Morális kockázat és kontraszelekció az időben	4	435

	Folyóirat-szám	Lap-szám
Voszka Éva: Tulajdonreform vagy privatizáció?	2	117
Voszka Éva: Tulajdonosi szerkezet — tulajdonosi érdek	9	860
Voszka Éva—Petschnig Mária Zita: Lefékezi-e a tulajdonosi szerkezetváltás az inflációt?	10	933
Winiecki, Jan: A privatizáció sajátosságai a kelet-európai gazdaságokban	1	47
Wyplosz, Charles—Danthine, Jean Pierre—Begg, David—Giavazzi Francesco: Kelet-Európa, a német márka és az Európai Pénzügyi Unió	4	345
Zentai Kornélia—Boda György: Az infláció számszerűsíthető összefüggéseiről	4	383

2. Esszé

Koslowski, Peter: Etika a piacgazdaságban, avagy magánbűnökből nem lesz közjó	9	888
Petőcz György: A törvényhozó tudománya	11	1086

3. Vita

Csekő Imre: Korrupció és hatékonyság	6	616
Gaál Gyula: Az érzelmek iskolája — Vági Ferenc cikkéhez	9	913
Mellár Tamás: Van másik út — A kínálatösztönzés lehetőségei	10	993
Riecke Werner: Kínálatösztönzés és/vagy keresletkorlátozás — a modellező felelőssége. Hozzászólás Mellár Tamás cikkéhez	10	1009
Simonovits András: Az 1991. lakáshitel-törlesztés matematikája	7—8	755
Szabó Sándorné: A nyugdíjrendszer elvi és gyakorlati kérdései. Javaslat a nyugdíjrendszer változtatására	12	1159
Szira Tamás: Gödörben	2	181
Tóth József: Szrekezetváltás, foglalkoztatás és a munkaerő hatékonysága	7—8	764
Vági Ferenc: Támogatott vagy saját lábon álló a mezőgazdaság?	9	898

4. Akadémiai székfoglaló

Hoch Róbert: A reform kudarca	10	977
Mátyás Antal: A makroökonómia fejlődése a monetarista és a neokeynesianus közgazdák közötti vitában	11	1072

5. Erkölcs és gazdaság

Boulding, Kenneth E.: A közgazdaságtudomány mint erkölcstan	7—8	729
Scitovsky Tibor: Erkölcs és gazdasági jólét	7—8	742

6. Évforduló

Mátyás Antal: Széchenyi fejtegetései Magyarország gazdasági felemelkedésének feltételeiről és akadályairól	9	825

7. Műhely

	Folyóirat-szám	Lap-szám
Bagó Eszter: A nagy- és kisvállalatok kapcsolatai az iparban. Nemzetközi és hazai tendenciák	9	917
Harcsa István: Családok önvédelmi helyzetben	3	307
Horváth D. Tamás: A felsőoktatás és a diplomások munkaerőpiaca az Egyesült Államokban	11	1098
Kuczi Tibor—Vajda Ágnes: A kisvállalkozók társadalmi összetétele	1	83
Kulcsár Sándor—Bagó József: Ipari tevékenység külföldi működő tőkével	2	192
Noszkay Erzsébet: A vállalati informatika távlatai	5	534
Papp József—Tóth József: Ipari válságövezetek Magyarországon	7—8	778

8. Szemle

Csáki Csaba: A kelet-európai és a szovjet agrárátalakulás hatása a hús-világkereskedelemre	7—8	793
Krüger, Gudrun: A keletnémet átalakulás szimulációs modellje	12	1188
Mohácsi Kálmán: A gazdálkodás kötöttségeinek lazulása a húsvertikumban	2	207
Papp Albert: Adóreform előtt	12	1173
Révész András: Kevés vagy sok a szakember?	6	644
Scheuer Gyula: A vállalatok tartós befektetéseinek a jellemzői	3	320
Szalavetz Andrea: A GATT és a nemzetközi kereskedelem	5	545
Tisdell, Clement A.: Az ökológiai gazdaságtan és a jövő	1	98

9. Tudományos tájékoztató

Gondolatok két ipargazdasági konferencia kapcsán (Román Zoltán)	1	108
Harmonikus fejlődés és nemzetközi együttműködés a mezőgazdaságban. A XXI. Agrárgazdasági Világkongresszusról (Csáki Csaba)	12	1192

10. Könyvismertetés

Marburgi receptek (Tóth G. László)	7—8	812

11. Könyvajánlat

Gábor R. István—Kővári György: Beválthatók-e a bérreform ígéretei? (Révész Gábor)	2	217

12. Folyóiratszemle

Agarwal, J. P.: Közvetlen külföldi befektetések Kelet-Európában	12	1201
Bosch, L. M. M.—van den Noord, P. P. J.: A társadalombiztosítási rendszer finanszírozási lehetőségei	3	335
Bowman, S.: Smith, Mill és Marshall az emberi tőke képződéséről	2	221

	Folyóirat-szám	Lap-szám
Drucker, Peter F.: Amit az üzleti élet tanulhat a nonprofit szervezetektől	2	224
Haitani, Kanji: A japán „csoportszellem" paradoxona	3	333
Kelet-európai körkép. Kelet-Európa 1. A „forradalom" megértése — egy adag régóta esedékes realizmus. 2. Gazdasági pangás. 3. A reform és a gazdasági hanyatlás képe	4	446
Leibenstein, Harvey: A gazdasági fejlődéselemzés hiányzó elemei: a szervezetgazdaságtan és az intézmények	3	337
Parsons, S.: A modern osztrák közgazdaságtan filozófiai gyökerei — múltbeli problémák és jövőbeli perspektívák	5	555
Ribakov, O.: Az együttműködés közgazdasági alapja	3	330
Rodrik, D.: Hogyan kellene megtervezni a szerkezetátalakítási programokat?	5	557
Wright, John R.: Kampány-hozzájárulás, lobbizás és bizottsági szavazások az amerikai képviselőházban	2	223

Minden kedves Olvasójának
eredményekben gazdag,
boldog új évet kíván

a Közgazdasági Szemle
szerkesztősége

ОРГАН СОВЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ВЕНГЕРСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Кэзгаздашаги Семле. XXXVIII год издаиия, декабрь 1991 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Дэвид Штарк: Стратегии приватизации в Центральной-Восточной Европе 1121
Тамаш Рети: Изменение экономического строя и ограниченный суверенитет в Восточной Европе в 1945 — 1948 1143

ДИСКУССИЯ

Шандорне Сабо: Принципиальные и практические вопросы пенсионной системы 1153

ОБОЗРЕНИЕ

Альберт Папп: Перед налоговой реформы 1173
Гудрун Крыгер: Моделирование восточно-германской перестройки 1183

НАУЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Гармоническое развитие и международное сотрудничество в сельском хозяйстве (О XXI-ом аграрно-экономическом всемирном съезде) *(Чаба Чаки)* 1192

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ 1201

Краткое содержание статей на русском и английском языках 1208
Список статей опубликованных в Кэзгаздашаги Семле в 1991 г. 1210

MONTHLY OF THE COMMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XXXVIII, December, 1991

CONTENTS

David Stark: Privatization strategies in East-Central Europe 1121

Tamás Réti: Change of the economic system and constrained sovereignty in Eastern Europe between 1945—48 1143

DEBATE

Mrs. S. Szabó: Principial and practical problems of the pension system — Proposal for changes 1159

REVIEW

Albert Papp: Before tax reform 1173

Gudrun Krüger: Simulation model of the East-German transformation 1183

SCIENTIFIC INFORMATION

Harmonic development and international cooperation in the agriculture (On the 21st World Congress of agricultural economists) *(Csaba Csáki)* 1192

REVIEW OF PERIODICALS 1201

Abstracts of the articles, in Russian and English 1208

List of articles published in the 1991 issues of Közgazdasági Szemle 1211

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat főigazgatója.
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43—45. Telefon: 185—3776, 185-3775, *185—0777
Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat, Budapest XI., Prielle Kornélia u. 19—35.
Telefon: 181-2130
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1991. szeptember 26
A nyomdai munkálatokat az Akadémiai Kiadó és Nyomda Vállalat végezte
Felelős vezető: Zöld Ferenc
Budapest, 1991. Nyomdai táskaszám: 20503
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 6 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023—4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzletelben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021—02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 900 Ft.
Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 75,— Ft

A következő számaink tartalmából:

Köves András: Sokkterápia vagy fokozatosság. Közép- és kelet-európai gazdasági problémák és gazdaságpolitikák

Csaba László: A magyar gazdasági „válság" és a keleti kereskedelem összefüggéseiről

Török Ádám: Egy vagyoncsökkentő vállalat a magyar elektronikai iparban

Mandel Miklós—Veress József: A gazdasági rendszerváltás dilemmái — válságban

Dániel Zsuzsa: Legyenek-e bérlakások?

Bod Péter: Mennyibe kerül egy társadalombiztosítási nyugdíjrendszer működtetése?

Falusné Szikra Katalin—Mosolygó Zsuzsa: A külföldi működő tőke hazánkban

Masztis Tamás: A közműszektor privatizálási lehetőségei

Mohácsi Kálmán: Az importliberalizáció hatása az élelmiszergazdaságban — a (fehérje) takarmánypiac elmozdulásai