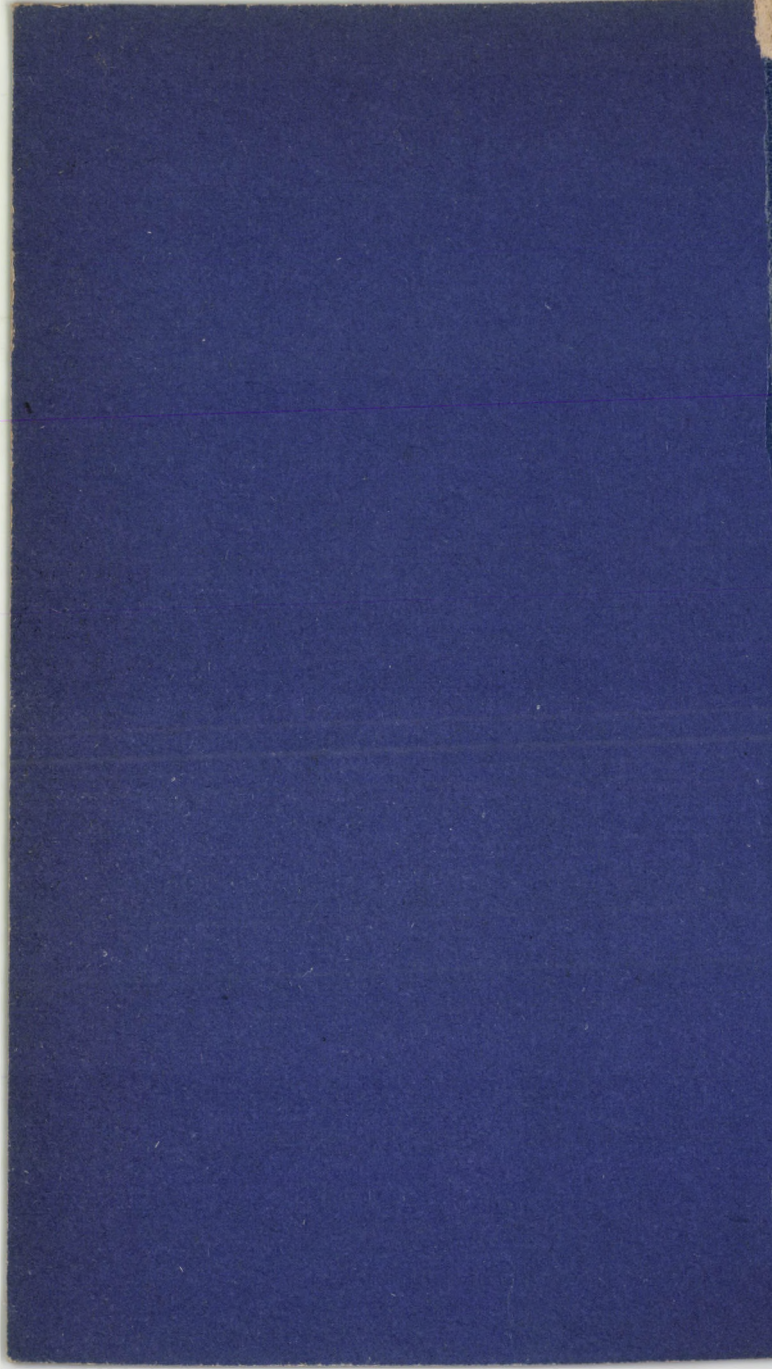


ő + + + gyorsuló idő + + +



**Kornai János**  
**Ellentmondások**  
**és dilemmák**





Kornai János  
Ellentmondások és dilemmák

Művelődési Könyvtár, Budapest

# *Gyorsuló idő*

---

Magvető Kiadó, Budapest

KORNAI JÁNOS

Ellentmondások  
és dilemmák



KORNAI JÁNOS

Hilbert-elméletek

és alkalmazások

© Kornai János, 1983

## BEVEZETÉS

Mi a közös abban a hét tanulmányban,<sup>1</sup> amelyet kötetté fűztünk össze?

Mindenekelőtt az, hogy közgazdász írta őket, de *nemcsak közgazdászok számára.*<sup>2</sup> Szólni kívánnak mindazokhoz, akiket érdekelnek a gazdaság problémái és akik fogékonnyak társadalmi kérdések iránt. Szeretném remélni, hogy a szociológus, a történész, a filozófus, a jogász, a mérnök, a politikai és társadalmi szervezetek tisztségviselője is talál bennük elgondolkozásra érdemes mondani-valót.

Sok a közös elem a tanulmányok *témáiban*. Elsősorban a *szocialista gazdaság* megfigyelése és megismerése foglalkoztat, annak működését szeretném megérteni és megmagyarázni. Nem különböző *elképzelt* szocializmusoké, amilyenek az első úttörők látni szerették volna, vagy amilyenek elfogult propagandistái és nem kevésbé elfogult ellenpropagandistái láttatni szeretnék. Amit meg akarunk ismerni, az a bennünket körülvevő élő *valóság*.

Kutatómunkámban sokszor használom a

deduktív gondolkodás módszereit, a matematikai modelleket, az egzakt formában megfogalmazott feltevések és a belőlük levonható következtetések szigorú levezetését. Végző soron azonban az elméleti gondolkodás ihletője a mindennapos tapasztalat általánosítása. Örülnék, ha az olvasó is érzékelné ezt, amikor hétköznapi jelenségek leírásával találkozik ebben a kis könyvben: hiánycikkek után kajtató háziasszonnyal, szubvencióért kilincselő vállalatvezetővel s a gazdasági élet megannyi más, jól ismert viselkedési formájával. A szocialista gazdaság „törvényszerűségei” nem normatív posztulátumok megnyilvánulásai (a szükségletek maximális kielégítése stb.), hanem élő emberek, csoportok, szervezetek magatartásában megmutatkozó szabályosságok. A közgazdasági elméletalkotás elsősorban ezeknek a szabályosságoknak a pontos megfogalmazását és egységes elméleti rendszerrel való összekapcsolását jelenti. Olyan megállapítások kidolgozását, amelyek igaz voltát ellenőrizni kell. Az ellenőrzésnek pedig nem az a kritériuma, hogy szeretjük-e egyik vagy másik szabályosságot, vagy sem, hanem az, hogy mennyire egyezik a tapasztalattal.

A szocialista gazdaság sajátos jegyeinek felismerését nagyban elősegíti az *összehasonlítás*. A kötet szinte valamennyi tanulmánya felhasználja ezt az elemzési eszközt; néhány



közülük éppen azért íródott, hogy fogalmi rendszert és elemzési szempontokat adjon rendszerek összehasonlításához. Összevetjük a szocialista gazdaság különböző variánsait (például a reform előtti és utáni gazdaságot), vagy a szocialista és a kapitalista gazdaságot, vagy más dimenziókban, más vetületekben szembesítünk egymással különböző rendszereket. Bármily magától értetődőnek tűnik is az összehasonlítás igénye, napjaink közgazdaságtudománya kevésbé él ezzel az eljárással. A legtöbb kutató valamely rendszer vagy alrendszer vizsgálatára szakosodik. Annak a közgazdász kutatónak, aki rendszerek összehasonlítására vállalkozik, számolnia kell az- zal, hogy kész sémák helyett esetleg új elméleti kategóriákat kell kidolgoznia, s nagy módszertani nehézségekkel kell megküzdenie. Az elméleti és módszertani nehézségekkel való birkózás bizonyára érezhető a kötet írásaiban is – ez talán nehézséget okoz majd az olvasónak, de fel is keltheti intellektuális kíváncsiságát.

Közös a hét tanulmányban a *szemléletmód*. Ez persze sok vonásból tevődik össze; itt most csak azt a két nézőpontot emelem ki, amelyre a kötet címe is felhívja a figyelmet. Az egyik: a társadalom, s ezen belül a gazdaság *ellentmondásai* állnak az elemzés előterében. Ebben nyilván nincs semmi új felfedezés: már az

iskola padjaitól kezdve arra oktattak valamennyiünket, hogy a valóság ellentmondásos. A nehézség akkor kezdődik, amikor ezt a közhellyé vált tételt igazán komolyan vesszük, és elkezdjük saját rendszerünk vizsgálatára alkalmazni. Ezzel kapcsolatban is érdemes megkülönböztetéseket tennünk. Azt még az ortodox gondolkodás is elismeri, hogy a szocialista társadalomban ellentmondások állnak fenn azért, mert a szocialista jelenben benne élnek a kapitalista múlt maradványai, vagy mert a szocialista rendszert kapitalista környezet veszi körül. És persze még könnyebb szívvel veszi tudomásul azokat az örököszeütközéseket, amelyek az emberi társadalom és a természet küzdelméből fakadnak; vagy abból, hogy a szükségletek a termelőerők fejlődésének hatására bővülnek és differenciálódnak és hozzájuk képest a rendelkezésre álló erőforrások mindig szűkösek és így tovább. Ez utóbbi ellentmondástípusok minden korban és minden rendszerben léteztek és létezni is fognak. A kötet több helyen érinti a fentiekben röviden jelzett konfliktusokat is. Elsősorban azonban olyan ellentmondásokra összpontosítja a figyelmet, amelyeket *maga a szocialista rendszer szült*. Másféle ellentmondásokkal éppenséggel mások is foglalkozhatnak. A mi sajátos szellemi és közéleti hivatásunk az, hogy ezeknek a sajátos – itt és csak



itt létrejövő – ellentmondásoknak a természetét elemezzük. Ezt a feladatot más nem végezheti el helyettünk.

Itt a többes szám első személyel először is egy tágabb körre utalok: azokra a közgazdászokra, akik bárhol a világon szocialista gazdasági rendszerben élnek, és módjuk van mélyen belepillantani a rendszer működésébe. Másodsor pedig külön is kiemelném a *magyar* közgazdászok szerepét. Sokféle történelmi körülmény hatására inkább van lehetőségünk tárgyilagos szókimondásra, kritikus szellemre. Emellett éppen a mi hazánk az elsőik között van az új gazdasági módszerekkel, intézményekkel, mechanizmusokkal folytatott kísérletezésben. Magyarország a szocializmus történelmének egyedülálló laboratóriuma, amelyre az egész világnak érdemes figyelnie. A külföld igazában csak annyit állapíthat meg, amennyi a laboratórium falai mögül kiszivárog, vagy amennyit egy-egy felületen látogatás sejtetni enged. Mi, közgazdász kutatók vagyunk azok, akik közvetlenül a lombikok mellett állunk. Ha nem is tőlünk függ, hogy mikor milyen kísérlet megy végbe – bár némi befolyást erre is gyakorolhatunk –, legalábbis közelről látjuk, mi is megy végbe a laboratórium ezerféle bonyolult edényzetében és csőhálózatában, mit jeleznek a műsze-



rek és nem utolsósorban az eleven kísérleti alanyok.

A kötet jó néhány példát hoz a szocialista gazdaság sajátos, rendszerspecifikus ellentmondásaira. Ugyanaz a folyamat, amely a teljes foglalkoztatást garantálja, megszüli a munkaerőhiányt és a kapun belüli munkanélküliséget is. Ugyanaz a mechanizmus, amely a gazdaság rohamos növekedését biztosította hosszú időn át, vezet el a hiányjelenségekhez, az alkalmazkodás súrlódásaihoz és végső soron a növekedés lefékeződéséhez. A vállalat életének biztonsága és a vállalat feletti gyámkodás – ugyanannak a jelenségnek két oldala. Az ilyesfajta ellentmondásokat nem egyik vagy másik gazdasági vezető hibája, nem téves tervezés vagy rossz munkastílus okozza. Magyarázatuk mélyebben rejlik: a társadalom hatalmi struktúrájában, tulajdonviszonyaiban, intézményi rendszerében. A társadalomtudomány kötelessége szembenézni mindezekkel az ellentmondásokkal és feltárni magyarázatukat. Csak ez vezethet el ahhoz, hogy leküzdjük őket. (Igaz, ezzel együtt új, másfajta ellentmondásokat hozunk létre.) Marxtól tanultam meg, hogy a szocializmus tudományát el kell választani az utópiától. Sem a deduktív logika, sem pedig a történelmi tapasztalat nem látszik igazolni, hogy lépésről lépésre közelednénk egy ellentmon-

dásmentes, tökéletes társadalomhoz. A termelőerők növekedése, a technikai fejlődés, a társadalmi viszonyok átalakulása egyfelől javulást hozhat az emberek életében, fontos történelmi vívmányokat ér el, másfelől új konfliktusokat és megrázkódtatásokat hozhat létre, újfajta örömeket és újfajta gyötrelmeket teremthet.

Itt jutunk el a kötet címének második feléhez, a *dilemmákhoz*. Milyen kényelmes is lenne, ha egyetlen lehetséges út állna előttünk, mint ahogy a gépies determinizmus hívei vélik. Vagy ha már választani kényszerülünk, akkor kezünkben lenne egy biztos iránytű – a mindenki számára elfogadható, sőt vonzó optimumkritérium –, amely megmondja: melyik utat válasszuk, ahogy azt a társadalmi méretekben végzendő „optimalizálás” hívei gondolják. A valóság azonban sokkal kényelmetlenebb helyzetbe hozza azokat, akiknek dönteniök kell akár kis, akár nagy kérdésekben. Dilemmák elé állítja őket: „Ha ezt választod, akkor ez jóra vezet ebből a szempontból – de ugyanakkor rosszra vezet egy másik szempontból.” Ha a valóság ellentmondásos, akkor a döntéshozó elkerülhetetlenül dilemmák előtt áll – így függ össze a kötet címében szereplő két kategória. Ez a gondolat vörös fonalként húzódik végig valamennyi tanulmányon. Amire vállalkozom, az

nem az ellentmondások elkendőzése, sem pedig a dilemmák megnyugtató feloldása. Arra törekszem – és ennek elérése is rettentő nehéz –, hogy a felszínen mutatkozó „kis” ellentmondásokat mélyebb, „nagy” ellentmondásokra vezessem vissza. És ezzel együtt a mindennapos apró dilemmákat is visszavezessem a végső értékválasztásokra. Az olyan hétköznapi, szűkebben vett gazdasági ügyekben, mint például az egészségügyi és lakásszolgáltatás dotációja vagy a gazdasági vezető fizetése és prémiuma, alapvető értékdilemmák rejlenek: a társadalommal szemben támasztható igények és a társadalom iránti kötelességek, a biztonság és a teljesítményre való ösztönzés konfliktusa és számos más, mélyebb politikai, társadalmi és etikai probléma.

Aki ezt a kis kötetet elolvassa, nem kap megnyugtató választ a kérdéseire. Ahhoz azonban talán segítséget adhatnak e tanulmányok, hogy legalább megfogalmazza a kérdéseit.

*1982. november*

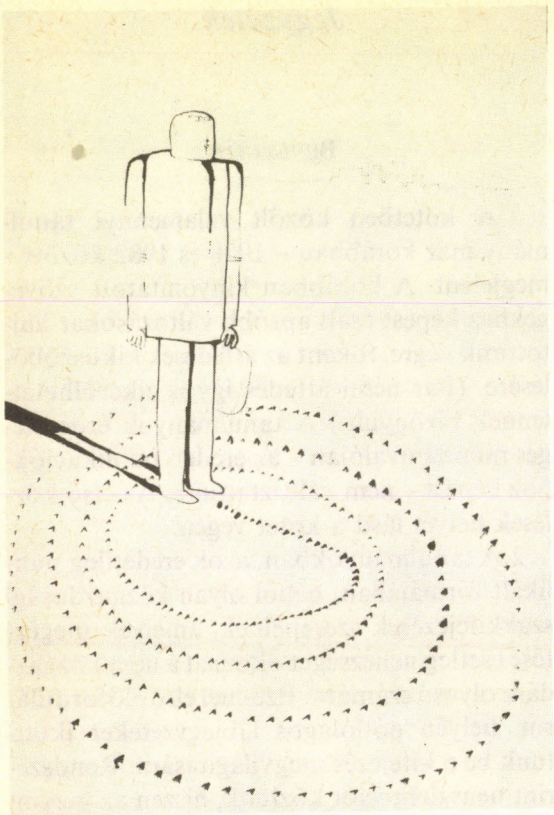


# *Jegyzetek*

## BEVEZETÉS

1 A kötetben közölt valamennyi tanulmány már korábban – 1978 és 1982 között – megjelent. A korábban kinyomtatott szövegekhez képest csak apróbb változásokat hajtottunk végre, főként az átfedések kiküszöbölésére. (Bár némi átfedés így is elkerülhetetlennek bizonyult.) A tanulmányok érdemleges mondanivalóján – az eredeti publikációkhoz képest – nem változtattunk. Az első közlések helyét lásd a kötet végén.

2 A tanulmányokban, azok eredetileg publikált formájában, néhol olyan közgazdasági szakkifejezések szerepelnek, amelyek megértése esetleg nehézséget okozhat a nem közgazdász olvasó számára. Ezeknél első előfordulásuk helyén pótlólagos lábjegyzeteket iktattunk be a kifejezés megvilágítására. Rendszerint nem definíciót közlünk, hiszen az megint csak szakkifejezések alkalmazását tenné szükségessé. Inkább körülírással vagy példával próbáljuk érthetőbbé tenni a kifejezés jelentését. Ezeknek a magyarázó jellegű, a szerkesztés során beiktatott lábjegyzeteknek a végén \* jelzés található.



## A HIÁNY ÚJRATERMELÉSE

A tanulmány címében szereplő „hiány” szó közismert jelenségcsoportra utal. Valamennyien találkozunk vele mint *fogyasztók*. Noha az elmúlt években sokat javult a fogyasztási javak kínálata, újra és újra „hiánycikkek” zavarják az ellátást. Soktízezren várnak arra, hogy telefonállomást kapjanak, vagy autót vehessenek. A fogyasztásban mutatkozó hiányjelenségek legsúlyosabbika a lakáshiány, amely nyomasztó társadalmi problémává vált.

Nemcsak fogyasztóként, hanem *termelőként* is minduntalan hiányokat tapasztalunk. Nem ritka a fennakadás az anyagok, félkész termékek, alkatrészek utánpótlásában. Éles formák között jelentkezik az építőipari és szerelési kapacitás hiánya a beruházások megvalósítása során. Mindezekon felül mindinkább a termelés növelésének fékezőjévé válik a munkaerőhiány.

Sok gyakorlati szakember és sok elméleti közgazdász úgy véli: itt sokféle különálló jelenségről van szó. Noha a tünet hasonlít, a kiváltó ok mindegyiknél más és más. Az egyik



fajta hiány a tervező hibájából keletkezik, a másik fajtat a terméket kibocsátó gyár vagy az értékesítést végző kereskedelmi vállalat hanyagsága okozta, egy harmadik fajta hiány talán a túl alacsonyan megállapított ár következtében lépett fel, és így tovább.

Nézetem szerint valamennyi felsorolt jelenség egy töről fakad; végső soron közös fő okokra vezethető vissza. Ugyanazon általános jelenség különböző konkrét megnyilvánulásai van dolgunk. Tanulmányom azt helyezi a vizsgálat előterébe, ami e sokféle jelenségben s ezek magyarázatában közös.

A címben szereplő „újratermelés” szó arra utal, hogy nem múltó, ideiglenes, alkalmi eseménnyel állunk szemben, hanem olyan jelenségek együttesével, amely meghatározott körülmények között folyamatosan újratermelődik. Nem egyszerűen „a hiány szüli a hiányt”, bár ilyesféle önmozgás-öngerjesztés is szerepet játszik. Meghatározott társadalmi feltételek, a gazdasági mechanizmus bizonyos tulajdonságai, amelyekről mindjárt szó lesz, állandóan újjászülik a hiányt.

A hiány elemzése sokfelé ágazó téma. Egyike a szocialista gazdaság központi problémáinak. Összefügg, akár mint ok, akár mint következmény, a gazdasági élet minden lényeges folyamatával. Átfogó elemzéséhez végig kellene mennünk a közgazdaságtannak szinte

minden fejezetén. A jelen rövid tanulmány nem vállalkozhat erre; kénytelen a roppant nagy problémakörnek csupán egy töredékére szorítkozni. Arra törekedtem, hogy ne önkényesen ragadjak ki akármilyen részletkérdéseket, hanem néhány fontos összefüggésre mutassak rá. Hangsúlyoznom kell azonban, hogy a most következő elemzés nem lép fel sem a teljességnek, sem pedig egy hosszabb, részletesebb gondolatmenet összefoglalásának igényével.

A szocialista gazdaságban fellépő hiány vizsgálatának számos elméletttörténeti előzménye van. Terjedelmi korlátok akadályoznak abban, hogy ezeket részletesen ismertessem, és hogy álláspontomat más nézetekkel vitatkozva adjam elő.

Az elemzést eléggé absztrakt síkon végezzük; nem kerül sor a gazdasági valóság részletekbe menő, árnyalt ábrázolására. Az absztrakciók közül külön is kiemelem a következőt: alapjában véve a szocialista gazdaság „klasszikus”, a gazdaságirányítási reformok előtti formájával foglalkozunk. Nem tárgyaljuk részletesen, hogy a magyar gazdasági mechanizmus pillanatnyi állapota mennyiben azonos és mennyiben tér el a „klasszikus” formától.

További egyszerűsítő feltevés: mindvégig eltekintünk a külkereskedelemtől.

A tanulmány első felében *mikro-*, második felében pedig *makro*ökonómiai szemlélettel közelítjük meg vizsgálatunk tárgyát.

## *Mikroelemzés*

### A TERMELÉS NÖVELÉSÉNEK HÁROMFÉLE KORLÁTJA

Mikroelemzésünkben a *termelő vállalat*ra összpontosítjuk figyelmünket. Egy percig – a fogalmi tisztázás idejére – nyitva hagyjuk a kérdést, vajon a kapitalista vagy szocialista vállalatról van-e szó. Kizárólag a vállalat rövidtávú viselkedésével foglalkozunk. Felteszszük, hogy a vállalat a termelés növelésére törekszik – s nem firtatjuk, milyen motívumok vezetnek ebben. (Pl. felsőbb utasításra vagy saját elhatározásra teszi-e, a nyereség növelése érdekében vagy a vállalati vezetőknek ígért prémium kedvéért, a vevők sürgetésére stb.)

Kérdés: milyen *korlátokba* ütközik a termelés növelésére irányuló törekvés? Akik járatosak a matematikai programozásban, képzeljék maguk elé a vállalati termelés modelljét, amelyben a termelési változókat egyenlőtlenségek korlátozzák. Minden vállalatnál minden pillanatban sok ezer korlát létezik.



Ha pedig a vállalatok összességét, a népgazdaság egészét tartjuk szem előtt, akkor millió és millió felső korlát határolja a termelést. A korlátokat három nagy csoportra osztjuk:

1. *Erőforráskorlátok*. A termelési tevékenységek reál input<sup>1</sup> felhasználása nem lépheti túl a reál inputokból rendelkezésre álló erőforrások volumenét. Ezek *fizikai*, műszaki jellegű korlátok: a termelés céljaira pillanatnyilag felhasználható különböző képzettségű munkaerő állománya, a raktárakban található anyagok, félkész termékek, alkatrészek mennyisége, a műhelyekben üzemeltetésre kész gépek és felszerelések teljesítőképessége, az üzemi épületek hasznosítható térfogata és így tovább.

2. *Keresleti korlátok*. A termékek értékesítése nem lépheti túl a vevőknek – az adott árak mellett mutatkozó – fizetőképes keresletét.

3. *Költségvetési korlátok*. (A mikroökonómiában elterjedt angol kifejezéssel: „budget constraint”.) A vállalat pénzbeli kiadásai nem léphetik túl induló pénzkészletének és a termékek értékesítéséből származó bevételeinek összegét. (A hitelekről később szólunk majd.)

Valamely gazdasági rendszerre mélyen jellemző, hogy a háromféle korlát közül melyik *effektív*. Az „effektív korlát” jelentésének megvilágításához ismét utalni szeretnénk a

matematikai egyenlőtlenség-rendszerek elméletére, így pl. annak a közgazdászok között leginkább ismert alkalmazására, a lineáris programozásra.<sup>2</sup> A programozási feladat megoldásában az eredetileg egyenlőtlenség (esetünkben: felső korlát) formájában megadott korlátozó feltételek egy része egyenlőségre teljesül. A termelés teljes mértékben igénybe veszi egyik vagy másik erőforrást; az értékesítés esetleg elmegy a keresleti határig; a kiadások kimeríthetik a rendelkezésre álló pénzforrást. A megoldásban egyenlőségre teljesülő korlát *effektív*, mert valóban behatárolta a választást. A termelés nagyobb lett volna, ha bele nem ütközik az *effektív* korlátokba. Más korlátok viszont egyenlőtlenségre teljesülnek („nem merülnek ki”) a programozási feladat megoldásában. Ezek a pillanatnyi megoldások szempontjából nem effektívek. Olyanok, mintha ott sem lennének; nem gyakorolnak befolyást a választásra: „redundán-sak”.

*Mindig a viszonylag szűkebb korlátok effektívek; ezekbe ütközik bele a termelés növelésére irányuló törekvés. A viszonylag tágabb korlátok nem effektívek.*

## KERESLETKORLÁTOS ÉS ERŐFORRÁSKORLÁTOS RENDSZER

A korlátok effektivitása szempontjából két „tisztá” típust különböztetünk meg. Az egyik a *keresletkorlátos rendszer*. Ebben a termelés bővítésének korlátja a vevő fizetőképes kereslete. A keresleti korlátok szűkösebbek, mint a fizikai erőforrás korlátok. Az erőforrások rendelkezésre álló mennyisége lehetővé tenné a termelés további növelését. A termelő vállalatok azonban nem élnek ezzel a lehetőséggel, mert a többletet nem látják értékesíthetőnek.

*A kapitalizmus, „klasszikus” formájában, keresletkorlátos rendszer.* Ez az a gazdaság, amellyel *Marx* foglalkozott A tőkében, amikor a termelés korlátlan bővítésének tendenciája és a piac korlátozott felvevőképessége közti ellentmondásról írt.<sup>3</sup>

*Keynes* figyelme erre a problémára összpontosult.<sup>4</sup> Elemezte azokat a lehetőségeket, amelyekkel az effektív kereslet növelhető: így többek között állami beruházásokkal és a magánberuházások ösztönzésével, valamint ezek továbbgyűrűző, a foglalkoztatottságra és a fogyasztói keresletre gyakorolt áttételes hatásával.

A modern kapitalizmus, főként azoknak az aktív állami beavatkozásoknak a hatására, amelyeket gyakran *Keynes* nevével fémjelez-



nek, már nem minősíthető „tisztá” keresletkorlátos rendszernek.

A másik „tisztá” típus az *erőforráskorlátos rendszer*. Itt a termelés bővítésének effektív korlátai a rendelkezésre álló fizikai erőforrások. *A szocialista gazdaság, „klasszikus” formájában, erőforráskorlátos rendszer.*<sup>5</sup>

Félreértések elkerülésére: az a megállapítás, hogy egy gazdaság erőforráskorlátos rendszernek minősül, nem jelenti azt, hogy ebben a gazdaságban valamennyi erőforrás minden pillanatban 100 százalékig ki van használva. A termelésben rövid távon többé-kevésbé szigorú *komplementaritás* érvényesül. A technológia adott; a különböző ráfordításokat rögzített arányokban kell kombinálni. Ha tehát valamelyik erőforrás pillanatnyilag szűk keresztmetszetnek bizonyulna, akkor ugyanabban az időpontban a többi komplementer erőforrás részben vagy egészben kihasználatlan marad. A műhelyben munka nélkül vesztegel a munkások egy része, ha éppen nincs kéznél anyag, amit feldolgozhatna, hiányzik egy alkatrész a szereléshez, vagy áramszünet van. Vagy megfordítva: volna anyag, de nem dolgozzák fel, mert a munkás, akire ez a feladat várna, nem jelent meg a munkahelyén. A szűk keresztmetszetet képező erőforrásból hiány, a komplementer erőforrásokból pedig felesleg mutatkozik. *A hi-*

*ány és a felesleg tehát – a termelés egészét és hosszabb időszakot tekintve – nem egymást kizáró jelenségek, hanem szükségképpen együtt mutatkoznak.*

## A MÉRÉSRŐL

A hiány és a felesleg együttes jelentkezéséből fontos következtetés adódik. Arra a kérdésre, vajon valamelyik konkrét gazdaság keresletkorlátosnak vagy erőforráskorlátosnak minősül-e, nem válaszolhatunk annak alapján, hogy megfigyeljük „feleslegeit”, az erőforrások kihasználatlanságát. Lehetséges, de korántsem biztos, hogy két konkrét, valóságos gazdaságot – egy erőforráskorlátosat és egy keresletkorlátosat – összehasonlítva okvetlenül előbbiben lesz magasabb az erőforrások átlagos kihasználása. A megkülönböztetés kizárólagos kritériuma az, hogy *mi volt az effektív korlát a termelés elemi eseményeiben*. Ha az elemi események túlnyomó nagy részében a keresleti korlát volt effektív és a fizikai erőforrás korlátok nem voltak effektívek, akkor keresletkorlátos rendszerrel állunk szemben. Ha viszont az elemi események túlnyomó részében fordított volt a helyzet, azaz a termelés minduntalan fizikai szűk keresztmetszetekbe ütközött, akkor erőforráskorlátosnak minősül.

Ez elvezet a *mérés* problémáihoz. A „hiány” nem írható le egyetlen nagy, népgazdasági méretekben összesített mutatószámmal. Nem fejezhető ki a gazdasági egységek elkölthetetlen vagy pillanatnyilag elkölthetetlen vásárlóerejének összegezésével. Annál kevésbé, mert amennyiben a hiány krónikussá válik, a gazdasági egységek viselkedése bizonyos mértékig alkalmazkodik a helyzethez. Megszokottá válik, hogy a kívánt, de éppen nem kapható terméket vagy szolgáltatást mással pótolják, azaz *kényszerhelyettesítést* hajtsanak végre. A kényszerhelyettesítés, kényszerköltés folyamatosan lecsapolja azt a vásárlóerőt, amelyet tulajdonosa nem tud eredeti vételi szándékának megfelelően elkölteni. Ezért nem képes a statisztika megoldani a pénzben mért összesített „túlkereslet” gyakorlati mérését.<sup>6</sup>

*A „hiány” millió szubmikroszintű elemi gazdasági esemény együttese.* Néhány példát hozunk fel ezekre. (Itt most, a teljesség kedvéért, a termelő vállalatok mellett megemlíjtük a közületeket és a háztartásokat is.)

– Valahol valamilyen termék vagy szolgáltatás nem kapható, amikor a vevő vállalat, közület vagy háztartás éppen itt, éppen ezt a terméket vagy szolgáltatást szeretné megvenni.

– Valamelyik input nem áll rendelkezésre a



műhelyben vagy a közület helyiségében, amikor a vállalatnak vagy közületnek éppen erre az inputra lenne szüksége tevékenységéhez.

– A vállalat, a közület vagy a háztartás – a pillanatnyi hiány következményeinek enyhítésére – rögtönzött kényszeradaptációt hajt végre. Ez megtörténhet akár a vételi aktusnál, akár pedig a felhasználás során. Pl. a hiányzó terméket vagy szolgáltatást mással (rosszabbal vagy drágábbal) helyettesíti.

Krónikus hiány esetén minden pillanatban ezernyi vagy százezernyi ilyesféle vagy ezekkel rokon *elemi hiányesemény* megy végbe. A hiány *intenzitása* attól függ, hogy ezek az elemi hiányesemények mennyire gyakoriak; továbbá attól, hogy csupán aránylag enyhe következményekkel járó hiányesemények fordulnak-e elő gyakran, vagy pedig sokszor zajlanak le súlyos következményekkel járó elemi hiányesemények is.

Véletlenszerű, meghatározott valószínűséggel bekövetkező tömegjelenségről lévén szó, ez *statisztikus leírással* jellemezhető. Egy-egy elemi hiányesemény ugyan megbízhatóan megfigyelhető, de nyilván lehetetlen kivétel nélkül valamennyit megfigyelni és regisztrálni. A teljes körű mérés azonban gyakorlati célokra megfelelően pótolható azzal, hogy az elemi hiányesemények reprezentatív mintáit

figyeljük meg, s megállapítjuk egyes jellegzetes hiányesemények gyakoriságát.

Az elmondottakból következik, hogy a hiány intenzitása nem mérhető egyetlen összefoglaló skálán, hanem *különböző hiányindikátorokból képzett vektorral* kell jellemeznünk. Egy-egy hiányindikátor megadhatja pl. egy-egy jellegzetes hiányesemény-fajta előfordulásának gyakoriságát.<sup>7</sup>

A termeléshez visszatérve, a fenti gondolatmenet alapján azonos tartalmú kifejezéseként használhatjuk a következő két kijelentést: „a termelés gyakran ütközik erőforrás korlátaiba, fizikai szűk keresztmetszetekbe” és „intenzív hiány van inputokból a termelésben”.

#### KEMÉNY VAGY PUHA KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT<sup>8</sup>

Most pedig, a méréssel kapcsolatos kitérő után, kanyarodjunk vissza a termelés korlátaikhoz. Eddig még nem beszéltünk a harmadik kategóriáról, a *költségvetési korlátról*. Ezzel kapcsolatban bevezetünk egy minősítést, amely eddig nem volt szokványos a mikroökonómiában: megkülönböztetjük egymástól a kemény és a puha költségvetési korlátot.

A költségvetési korlát *kemény*, ha vasszi-



gorral érvényre jut: a vállalat csak annyit költhet, amennyi pénzzel rendelkezik. Értékesítési bevételeiből kell fedeznie kiadásait. Joga van hitelt felvenni, de a bank csak „konzervatív”, „ortodox” feltételek mellett hajlandó hitelezni. Ez tehát kizárólag előleg lehet későbbi értékesítési bevételekre.

A költségvetési korlát *puha*, ha a fenti elvek nem érvényesülnek következetesen.

A korlát keménysége-puhasága közvetve állapítható meg, mégpedig két jelenség megfigyelésén keresztül.

Az egyik: az életben maradás, a nehézségek *túlélése*. A költségvetési korlát kemény, ha a vállalat súlyosabb pénzügyi nehézségek következtében csődbe kerül, tönkremegy. A szó szoros értelmében belepusztul, mégpedig tekintet nélkül arra, vajon saját mulasztásai következtében került-e bajba, vagy a tőle független külső körülmények szerencsétlen összejátszása miatt. A költségvetési korlát *puha*, ha az állam ilyen esetekben kihúzza a bajból. Sokféle eszköz adódik erre. Szubvenció; egyedi kivételezés adók vagy más közterhek fizetése alól, ezek teljes vagy részleges elengedése, az esedékes fizetési kötelezettség elhalasztása; valamely input államilag rögzített árából adott engedmény; az eladási ár nyílt felemelése vagy burkolt áremelés eltűrése; *puha* feltételek mellett nyújtott hitel, az



esedékes hiteltörlesztés prolongálása és így tovább. Az állam univerzális biztosító intézet, amely minden veszteségért előbb-utóbb kárpótolja a károsultakat. A vállalat túlélése automatikusan garantált.

A másik jelenség, amelyből közvetve következtethetünk a költségvetési korlát keménységére-puhaságára, a vállalat *növekedése*. A költségvetési korlát kemény, ha növekedése saját pénzügyi helyzetétől függ. Tehát egyrészt attól, hogy mennyi megtakarítást halmozott fel korábbi nyereségeiből. Másrészt pedig attól, hogy – kemény, „konzervatív” feltételek mellett – hajlandó-e hitelt felvenni és képes-e hitelt kapni beruházási célokra. Ez pénzügyi helyzetének kilátásain és a beruházás várható jövedelmezőségén múlik. Ha a beruházás pénzügyileg kudarcot vall, akkor ez a vállalat tönkremenéséhez vezethet. A költségvetési korlát puha, ha a vállalat növekedése elszakad jelenlegi és a jövőben várható pénzügyi helyzetétől. Nincsen beruházási kudarc; a súlyos veszteséggel járó beruházást is túléli a vállalat.

Amit itt a költségvetési korlát keménységének neveznek, nem azonos azzal, amit a gazdaságirányítási reformokról szóló vitákban a „vállalat nyereségérdekeltségének” szoktak hívni. A nyereségérdekeltség – pl. a vállalati vezetők és dolgozók részesedése a nyereség-

ből – összefér a költségvetési korlát puhaságával. Ilyenkor a vállalat vezetői éppen azért kérnek pénzügyi támogatást a felsőbb szervektől, hogy még veszteségek esetén is hozzájussanak a dolgozók (és esetleg ők maguk is) a szokásos nyereségrészesedéshez.

*A kemény költségvetési korlát effektív, abban az értelemben, ahogy azt korábban tisztáztuk. Behatárolja a cselekvést, a választás szabadságát. „Csak annyit költhetünk, amennyi pénzünk van.” – „Ha rossz a beruházásunk, belepusztulhatunk.”*

*A puha költségvetési korlát nem effektív. A vállalat pénzügyi helyzete nem határolja be a cselekvést. A pénz passzív szerepet játszik csak. „Kerül, amibe kerül”. – „Fő, hogy előteremtsük az anyagot, a kapacitást, a pénzt majd csak megszerezük hozzá.” – „Ha már van kivitelezőnk, csak nem állítjuk le a beruházást azért, mert nincs rá pénz.” – „Ha van is veszteség, majd a költségvetés átvállalja.”*

A gazdasági közgondolkodásnak ezek a sztereotípiái érzékeltetik: a költségvetési korlát keménysége vagy puhasága *magatartást, viselkedési szabályosságot* tükröz. Nem szabad összetévesztenünk a pénzügyi mérleg könyvelői kategóriájával. Ez utóbbi *ex post* identitás. Értelemszerűen mindenkor érvényes összefüggés: a záró és nyitó pénzkészlet különbsége azonos a bevételek és kiadások



különbségével. Ezzel szemben a költségvetési korlát – ha kemény – s ezáltal effektív – *ex ante* szabályosság, amely befolyást gyakorol a vállalati döntésre.

Éppen mert *ex ante* korlátról van szó, összefügg a vállalati döntést hozó *anticipációval*.<sup>9</sup> Ezek nem egyetlen esemény, s nem is csak a vezető saját vállalatánál szerzett tapasztalata alapján alakulnak ki, hanem huzamosabb idő alatt, széles körű tapasztalatok általánosítása nyomán. Ha soha vagy szinte sohasem húznak ki egyetlen vállalatot sem a pénzügyi csődből, akkor a vállalati vezető a maga esetére vonatkoztatva is erre számít. Keménynek tekinti a költségvetési korlátot, és ehhez igazítja cselekedeteit. Ha gyakoribbá válik a veszteségek kompenzálása; ha többször és több helyen kezd elszakadni a vállalat növekedése a vállalat pénzügyi helyzetétől, akkor a vállalati vezető azt érezheti: megnőtt a valószínűsége annak, hogy az ő vállalata is túlélné a költségvetési korlát túllépését vagy egy hibás beruházás okozta pénzügyi kudarcot. Bizonyos határon felül pedig már szinte 100 százalékos valószínűséggel bízhat a vezető abban, hogy vállalatának túlélése garantálva van; kibír minden veszteséget és beruházási pénzügyi kudarcot. Ha a vállalati vezetők túlnyomó többségének ez a jövőre vonatkozó



anticipációja, akkor már elmondható: a költségvetési korlát teljesen puha.

*A szocialista gazdaság „klasszikus” formájában a költségvetési korlát puha.* Úgy tűnik, hogy a gazdaságirányítási reformok, noha több szocialista országban, köztük Magyarországon is meghonosították a nyereségrészesedést, nem vezettek el a költségvetési korlát megkeményítéséhez, nem változtatták effektív korláttá.

### A VÁLLALATI KERESLET

Szoros oksági kapcsolat van a vállalati költségvetési korlát keménysége-puhasága és a korábban tárgyalt két feltételcsoport, az erőforráskorlátok és a keresleti korlátok effektivitása között.

Puha költségvetési korlát esetén megszűnik vagy majdnem teljesen megszűnik a vállalat érzékenysége a költségek iránt. A költségek emelkedése legfeljebb átmeneti s előbb-utóbb bizonyára leküzdhető nehézségeket okoz csak. A vállalati kereslet rugalmatlanná válik mind a vásárolni szándékozott inputok árai, mind pedig saját jövedelme, pénzügyi helyzete tekintetében. Más szóval az inputok iránti vállalati kereslet elrugaszkodna – matematikai értelemben – a végtelen felé. Ha valami visszatartja attól, hogy „végtelen” kereslettel

lépjen fel, akkor ez leginkább a következő két tényező:

– Noha szívesen halmozna fel minél több anyagot, félkész terméket, alkatrészt, raktárainak befogadóképessége korlátozott.

– A közvélemény és a felsőbb szervek elítélik a „halmozást”, ide értve még – a fentiekén kívül – a munkaerő „tartalékolását” is. Kedvezőbb benyomást kelt és ezért „taktikailag” előnyösebb némi önmérsékletet tanúsítani az igények meghatározásánál.

Ezeket a visszafogó tényezőket tartjuk szem előtt, amikor így fogalmazunk: *a vállalat kereslete inputok iránt majdnem telíthetetlen.* A vállalati kereslet okvetlenül elmegy az inputok kínálati korlátjáig. Ezért a rendszer a vállalatközi input-output kapcsolatok szférájában erőforráskorlátossá válik.<sup>10</sup>

Térjünk át a kemény költségvetési korlát esetére. Ilyenkor a vállalat önként korlátozza keresletét. Az inputok iránti vállalati kereslet függ azok vételárától és függ a vevő pénzügyi helyzetétől. Mindaz a megállapítás, amelyet jól ismerünk a kereslet elméletéből, érvényes (és csak akkor érvényes), ha a vevő költségvetési korlátja kemény.<sup>11</sup>

A vállalat mint vevő kész önként tartózkodni attól, hogy túl sok anyagot vásároljon és halmozzon fel, túl sok munkást szerződtessen, túl nagy beruházásokba kezdjen bele.

„Túl sok”, „túl nagy” abban az értelemben, hogy esetleg eladói szerepkörben értékesítési-keresleti korlátba ütközik, s akkor a kiadás utólag nem igazolódik; veszteségessé válhat, ami végül is csődhöz vezethet. Óvatosnak kell tehát lennie kereslete kialakításánál, mert az „elszakadás” kockázattal jár és veszélyeztetheti a vállalat létét.

Mindez végiggyűrűzik a vállalatközi kapcsolatokon. Valamennyi vállalat vevő és eladó egyszerre. A vevő vállalat keresletét korlátok közé szorítja a kemény költségvetési korlát. Az *eladó* vállalat eladását (s ezen keresztül termelését) pedig behatárolja a vevők keresleti korlátja. Eljutottunk a keresletkorlátos rendszerhez.

Gondolatmenetünk rendkívül sok egyszerűsítést tartalmazott. Mindenesetre a mikroapparátus együtt áll ahhoz, hogy megvizsgáljunk néhány makroösszefüggést.

## *Makroelemzés*

### EGYSZERŰSÍTŐ FELTEVÉSEK

Mondanivalómat egyszerű modell segítségével szeretném előadni. Előljáróban ismertetem a legfontosabb feltevéseket.

1. A szocialista gazdaság „klasszikus” formáját tartjuk szem előtt.



2. Rövid távú elemzést végzünk.

3. Stacionárius<sup>12</sup> gazdaságot írunk le.

4. Csak raktározható termékekkel foglalkozunk, a szolgáltatásoktól eltekintünk.

5. A gazdaságot két szektorra bontjuk: a vállalatok és a háztartások szektorára. A közületi szektortól eltekintünk (bár egy-két helyen utalni fogunk szerepére).

6. Amint a tanulmány bevezetőjében is jeleztük: eltekintünk a külkereskedelemtől.

7. A termelést a reprodukciós elméletből ismert két osztályra bontjuk: termelőeszközök termelése (I. osztály) és fogyasztási cikkek termelése (II. osztály). Feltesszük, hogy a fogyasztási cikkek kizárólagos vevője a háztartási szektor, amely minden fogyasztási cikket pénzért vesz meg. Tehát eltekintünk a lakosság számára természetben juttatott kollektív fogyasztástól. A termelőeszközök vásárlója a vállalati szektor, annak mind I., mind II. osztálya.

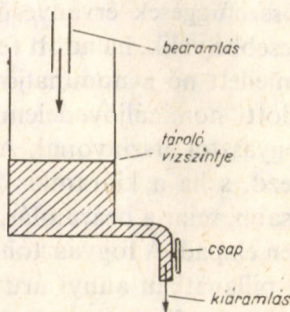
Igazolható, hogy az alábbiakban közölt megállapítások helytállóak lennének kevésbé megszorító, általánosabb feltevések mellett is. Terjedelmi korlátok miatt azonban nem végezhetjük el a feltevések lazítását.

A modell kialakításánál elsősorban szemléletességre törekedtem. Ezért nem matematikai, hanem „képszerű” alakban ismertetem. *Hidraulikai analógiát* alkalmazunk; a termé-

kek áramlását folyadék (pl. víz) áramlása jelképezi, raktározásukat pedig a folyadék tárolása. Az analógia nem új. A londoni közgazdasági egyetemen évtizedekkel ezelőtt mutatták be a *Philips*-gépet. Ez igazi analóg modell volt, amely valóságos folyadékáramlásokkal szemléltette a keynesi elmélet<sup>13</sup> által feltárt összefüggéseket.<sup>14</sup> Mi most ábrákkal pótoljuk a „kézzelfogható” analóg modellt.

## A II. OSZTÁLY VÍZTÁROLÓJA

A rendszer leírását a II. osztály kibocsátását raktározó II. tároló bemutatásával kezdjük. (Lásd az 1. ábrát.) Ezt úgy értelmezhetjük, mintha a II. osztályhoz tartozó vállalatok valamennyi terméke ide áramlana, előállítás



1. ábra A II. tároló

után, de még a háztartásoknak való átadás előtt. Mintha csak – makroszemléletünknek megfelelően – egyetlen óriás raktárban gyűlne fel a fogyasztási cikkek gyártó vállalatok összes késztermékkészlete és a kereskedelemben felhalmozódott áru.

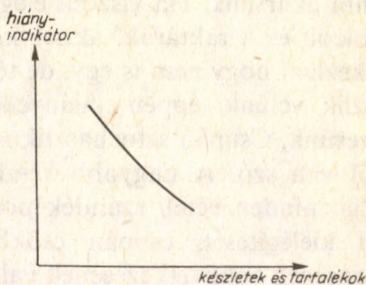
Egyelőre feltesszük, hogy a II. tárolót tökéletesen elszigetelték az I. osztály tárolójától, amelyről később szólunk majd.

Mitől függ, hol lesz a tároló vízszintje (azaz mekkora lesz a fogyasztási késztermékek készlete)? Nyilván a be- és kiáramlás arányaitól. Tekintsük most adottnak a beáramlás rátáját, vagyis az időegység alatt ideömlő terméktömeg mennyiségét. Ez esetben a vízszint attól függ, mekkora nyílást enged az odaszereelt *csap*. Ez a csap a fogyasztói árszínvonal és a háztartási nomináljövedelem változtatásával szabályozható. Közismert elemi makroökonomiai összefüggések érvényesülnek itt. A nyílás szélesebbé válik, ha adott fogyasztói árszínvonal mellett nő a nomináljövedelem, vagy ha adott nomináljövedelem mellett csökken a fogyasztói árszínvonal. A vízszint csökkenni kezd, s ha a kiáramlás huzamos időn át gyorsabb, mint a beáramlás, akkor a készlet teljesen elapad. A fogyasztóhoz ekkor csak minden pillanatban annyi áru kerülhet el, amennyi éppen elhagyta a termelést. S megfordítva, a nyílás összeszűkül, ha adott



fogyasztói árszínvonal mellett a háztartási nomináljövedelem csökken, vagy ha adott nomináljövedelem mellett nő a fogyasztói árszínvonal. A vízszint emelkedik a tárolóban, azaz a fogyasztási cikkek készlete felduzzad.

A csap azért képes működni, mert *a háztartás költségvetési korlátja kemény*. A fogyasztó csak annyit vásárolhat, amennyire pénzéből telik (a szándékolt megtakarítások levonása után).



2. ábra Összefüggés a hiány intenzitása és a készletek és tartalékok mennyisége között

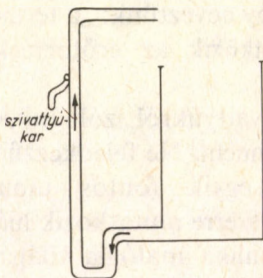
Itt álljunk meg egy pillanatra, mert szólnunk kell a tároló vízszintjének jelentőségéről. *Szoros negatív kapcsolat van* – ceteris paribus, a rendszer adott szervezettsége, a termelés és a kereskedelem adott adaptív tulajdonságai mellett – *egyfelől a készletek és tartalékok, másfelől a hiány intenzitása között*. (A kapcsolatot a 2. ábra szemlélteti.) Az

összefüggés elméletileg szigorúan bizonyítható, s empirikusan is alátámasztható. Most azonban csak annyit tehetünk, hogy intuitíve érzékeltetjük az állítás igazát. Gondoljunk mindennapos vásárlói tapasztalatunkra. Ha konkrét vételi szándékkal indulunk vásárlási körutunkra, s a boltok polcai, raktárai tele vannak áruval, nagy valószínűséggel számíthatunk arra, hogy már az első helyen vagy aránylag rövid keresés után megtaláljuk azt, amit venni akartunk. Ha viszont eléggé üresek a polcok és a raktárak, akkor könnyen bekövetkezhet, hogy nem is egy, de több helyen közlik velünk: éppen „hiánycikk” az, amit keresünk. Csupán sztochasztikus összefüggésről van szó. A nagyobb készlet sem garantálja minden vételi szándék pontos és azonnali kielégítését, csupán csökkenti a hiányjelenségek bekövetkezésének valószínűségét.

Ennek a gondolatmenetnek az alapján állítjuk azt, hogy – az eddig ismertetett feltevések mellett – a fogyasztói árszínvonal és a nomináljövedelem (a „csap”) szabályozza a fogyasztási cikkek készleteinek és tartalékainak volumenét (a „vízszintet”) s ezen keresztül a fogyasztási piacon mutatkozó hiányjelenségek intenzitását.

## AZ I. OSZTÁLY VÍZTÁROLÓJA

A 3. ábrán mutatjuk be az I. tárolót. Ezt is – makroszemléletünknek megfelelően – hatalmas átmeneti raktárnak foghatjuk fel. Ide áramlik minden termelőeszköz, amelyet az I. osztály bármely vállalata előállított, hogy azután innét kerüljön tovább az I. és II. osztály azon vállalataihoz, amelyek inputként használják fel.



3. ábra Az I. tároló

Amint már említettük, egyelőre feltettük, hogy ezt a tárolót tökéletesen elszigetelték a II. tárolótól.

A két tárolót összehasonlítva feltűnő különbség látszik: az I. tárolón nincsen csap. *A vállalati szektor költségvetési korlátja puha.* Ebből a tárolóból szabadon áramlik ki a folyadék: a vevők (azaz az I. és II. osztályhoz



tartozó vállalatok) keresletét nem korlátozza fizetőképességük. Sőt, nem is elég azt hangsúlyoznunk, hogy nincsen csap. Az ábrán *szivattyúkat* láthatunk, amelyek kipumpálják a folyadékot a tárolóból. A tároló üres: azaz nincsenek készletek és tartalékok termelőeszközökből, s ezzel együtt intenzív hiányjelenségek mutatkoznak a termelésben. A kiürült I. tároló felel meg – makroszinten – (s a hidraulikai analógia keretei között) ugyanannak az állapotnak, amit a tanulmány első felében, mikroszinten így nevezünk: „a termelés folytonosan beleütközik az erőforráskorlátokba”.

Mielőtt a szivattyúkról szólnánk, egy megjegyzést kell tennem. Ne feledkezzünk meg a mikroelemzés egyik fontos tanulságáról: rendszerint egyszerre mutatkozik hiány és felesleg. A hidraulika-analógia világában maradva azt mondhatnánk: a tárolónak nem tökéletesen sima a fenéke. Ha közelebbről megnézzük (lásd 4. ábra), azt látjuk: tele van horpadásokkal, amelyekben megreked a folyadék. Ráadásul nem is víz áramlik itt, hanem valamiféle kevésbé folyékony anyag, amely odatapad a tároló falához és fenekéhez. A képletes beszédről a gazdasági valóságra áttérve: a rendszer folyamatai *súrlódások* közepette mennek végbe. Az alkalmazkodás késleltetésekkel és sok hibával zajlik.

Ezért a kiszivattyúzós hatások ellenére leülepedhetnek eladatlan készletek, kihasználatlanul maradhatnak erőforrások.



4. ábra Felesleg leülepedése

Most azonban, az egyszerűség kedvéért, tekintsünk el a súrlódások következményeitől, s térjünk vissza az elnagyoltabb makroképhez. Ott tartottunk, hogy a szivattyúk többé-kevésbé kipumpálják a rendszer tartályait; a hiány igen intenzív.

#### A SZIVATTYÚK HAJTÓERŐI

A szivattyúkarokat mozgató hajtóerők közül kettőt emelek ki.

Az egyiket, a gazdasági életben elterjedt kifejezéssel, így nevezhetnék el: *a mennyiségi hajsza*.

A termelés volumenének hajszolására készíthetnek a túlfeszített központi tervek, amelyek végrehajtása érdekében magas termelési előirányzatok teljesítésére utasítják a vállalatokat. Közismert, hogy a tervutasításos mechanizmus „klasszikus” formájában elsősor-



ban a termelés mennyiségének növelésére ösztönözték a vállalati vezetőket. A jelenség azonban nem kötődik okvetlenül az utasításhoz mint a központot és a vállalatot összekapcsoló áttételek egyik lehetséges típusához. Hasonló hatás érvényesülhet akkor is, ha a felsőbb szerv nem ad utasítást, csupán nyomatékosan közli elvárásait. Akár ez, akár amaz a központ és a vállalat közti transzmisszió formája, a terv túlfeszítettsége mindenképpen azt jelenti, hogy a vállalatból több outputot kívánnak kihozni, mint amennyi – adott szervezettség, adott adaptációs készség mellett – az erőforrásokból kihozható. Ilyen körülmények közt létre kell jönnie az „erőforráskorlátba ütközés” jelenségének, amelyről a tanulmány első felében szoltunk.

Nem lenne azonban helyes a mennyiségi hajsza jelenségét kizárólag a központi tervek feszítettségéből levezetni. Kialakulhat akkor is, ha a központi terv józanabb, mérsékeltebb. *Létezik a hiánynak decentralizált, autonóm mechanizmusa is.* Ez mindig hozzájárult a központilag gerjesztett hiányhoz, s uralkodóvá válhat, ha a központi gazdaságpolitika nem indukál (vagy kevésbé indukál) hiányt.

Ezzel kapcsolatban emlékeztetek a tanulmány első felében előadott mikroelemzésre. A puha költségvetési korlát következtében a vállalat a *vevő* szerepkörében majdnem-



kielégíthetetlen kereslettel lép fel. Bármekkora is az erőforrások, az inputok pillanatnyi kínálata, mindig azt érzi, hogy kevés van belőlük. Türelmetlen; sürgeti a termelőt, saját szavaival vagy a felsőbb szerveket segítségül hívja.

S most gondoljuk át a másik szerepkört: a vállalatot *eladói* funkciójában. Valóságosan vagy képletesen sorba állnak előtte a vevők; türelmetlenkednek, sürgetik. Még ha nem is kap rá utasítást, önszántából is sietni, kapkodni kezd, hajszolja a több termelést, hogy minél előbb kielégíthesse a türelmetlen vevőt. Ehhez azonban magának is több inputra van szüksége. S már benne is vagyunk *a hiány öngerjesztő bűvös körében*.

Ráadásul a krónikus hiány, az erőforráskorlátokba, a fizikai szűk keresztmetszetekbe való ismételt bele-beleütközés bizonytalan helyzetet teremt az anyagok utánpótlásában. Ez halmozási, „tartalékolási” tendenciát szül. Miközben mindenütt leapadnak az output-készletek, minden termelő igyekszik felduzzasztani inputkészleteit. A halmozási tendencia tovább erősíti a hiány öngerjesztését.

Elmondhatjuk tehát: *a hiány szüli a hiányt*.

A szivattyúzás másik fő hajtóereje az *expanziós kényszer*. Ez – hasonlóképpen, mint a rövid távú döntés, a folyó termelés esetében – kialakulhat a központi beruházási tervek

túlfeszítettsége következtében. Ha a gazdaságpolitika erőltetett ütemben kívánja növelni a termelést, akkor olyan beruházási előirányzatokat szab meg, amelyek inputigénye túllépi a rendelkezésre álló beruházási javak kínálatát. A beruházási akciók végrehajtása is folytonosan beleütközik a beruházások fizikai erőforrásainak korlátaiba.

Akárcsak az előbb, a folyó termelésről szólva, most is megállapíthatjuk: az expanziós törekvést nem kell utasításokkal rákényszeríteni a gazdasági irányítás közép- és alsófokú intézményeire és a vállalatokra. Ez *belső kényszer*. *Kivételesen minden vállalat növekedni akar*, s „érdekképviselőjük”, az irányító szerv is a rábízott szektor növekedését kívánja. Általános a *beruházási éhség*, amely – ha valahol pillanatnyilag, egy-egy beruházási akció megemésztése közben, le is csillapodik – újra és újra feltámad.<sup>15</sup>

Számos motívum hívja életre az expanzió belső kényszerét, s vele a beruházási éhséget. A legfontosabb ezek közül az *azonosulás* a vállalattal vagy – felsőbb szerv esetén – az irányítása alá tartozó szektorral. Minden vezető mélyen meg van győződve arról, hogy a rábízott egység tevékenysége társadalmilag fontos. Érzékeli, hogy kibocsátásából hiány van. Ezért jogosnak és sürgősnek tekinti az expanziót. Megint csak a hiány öngerjesztő



mechanizmusát látjuk, de most a hosszú távú döntések szférájában. A hiány érzékelése erősíti az expanziós kényszert, a beruházási éhséget; az expanziós kényszer, a beruházási éhség pedig növeli a hiányt.

Nem elég azonban csak azt felismernünk, mi az a pozitív motívum, ami expanzióra, beruházásra késztet. Talán még fontosabb azt megértenünk, hogy – puha költségvetési korlát esetén – *semmi sem tartja vissza* a vállalatot a beruházástól. A beruházási rizikó megszűnt, pénzügyi kudarc lehetetlen. Nincsen olyan vállalat, amely számára beruházási lehetőséget kínálnának, s azt ő önszántából visszautasítaná. Ez a leglényegesebb különbség a között a kétféle társadalmi helyzet között, amit most mi itt leírunk, s amellyel – mondjuk – Keynes foglalkozott a maga korában. Az ő problémája az volt, hogyan lehet az óvatoskodó, kudarctól féltő beruházási kedvet ösztönözni és, legalábbis részben, állami beruházásokkal kipótolni. Mi viszont olyan vállalattal állunk szemben, amelyben fékezhetetlen a „beruházási kedv”.

Sajátos *beruházásipénz-illúzió* alakul ki. Az a látszat, mintha pénzbeli beruházási kereteket, beruházási vásárlóerőt osztanának szét a központi szervek: a tervhivatal, a pénzügyi hatóságok, a bankok. Valójában kezdési engedélyeket adnak ki a beruházás fizikai ak-



cióinak megindítására. Ha pedig az akció megkezdődött, az többet nem állhat le – akkor sem, ha sokkal több pénzbe kerül, mint eredetileg előirányozták. A beruházási vásárlóerő passzívan hozzáigazodik a beruházási akció fizikai ráfordításai által létrehívott pénzigényhez. A beruházás költségvetési korlátja is puha, nem effektív.

Összefoglalólag megállapíthatjuk: a mennyiségi hajsza majdnem-telíthetetlen keresletet teremt a folyó termelés inputjai iránt, az expanziós kényszer pedig majdnem-telíthetetlen keresletet a beruházási javak iránt.

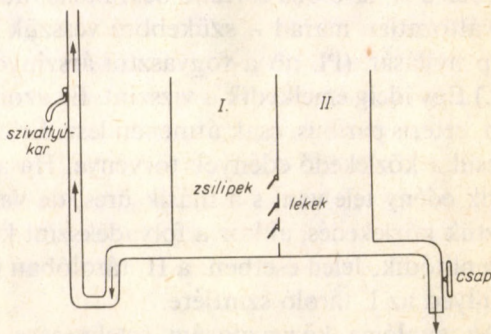
Rövid kitérőként megemlítem: a *közületek* szerepe – az itt vizsgált folyamatok szempontjából – hasonló a vállalatokéhoz. Náluk is ismeretesek a mennyiségi hajsza tünetei, ott is érvényesül expanziós kényszer.<sup>16</sup> Így tehát ők is „szivattyúznak”.

Már eddig is érintettük a kérdést: tulajdonképpen ki kezeli a szivattyúkat? Ha – amint arra már rámutattam – a központi gazdaságpolitika áll a mennyiségi hajsza és az erőltetett ütemű expanzió élén, akkor ez persze nagyon felerősíti a szivattyúzás hatását. De még ha a központi gazdaságpolitika visszafogottabb is, akkor is van száz és száz középcs és alsófokú irányító szerv, ezer és ezer vállalat és közület, amelynek kezében ott a pumpa.

Nehéz őket önmérsékletre inteni. Ha bárki lanyhábban szivattyúzna is – a többiek elszívják azt, ami esetleg neki jutott volna. Miközben egyetlen vállalat, közület, egyetlen irányító szerv vezetője sem örül a hiány következményeinek, mégis úgy érzi: ő a maga részéről nem hagyhatja abba; pumpálnia kell.

### LÉKEK, ÁTSZIVÁRGÁS

Elemzésünk következő lépése: feloldjuk a feltevést, hogy a két tárolót tökéletesen elszigetelték egymástól. Pillantsunk az 5. ábrára, amely immár egymás mellett mutatja a két tárolót. Közös oldalfalukon *lékek* vannak, amelyekon a folyadék *átszivárog*. Az analó-



5. ábra Átszivárgás

giáról a gazdasági valóságra váltva: nincsen két különálló, egymástól hermetikusan elzárt piac, amely közül az egyikén kizárólag a háztartás vásárolna, a másikon pedig kizárólag a vállalat. A kétféle vevő versenyez egymással ugyanazért a kínálatért.<sup>17</sup>

A léken át mindkét irányban folyhat a víz. S ez valóban meg is történhet a gazdaságban. (Pl. a magán-autótulajdonosok elvásárolják az alkatrészt a vállalati autók elől – vagy megfordítva.) De ha fennáll is a szimmetria lehetősége, a gyakorlatban az áramlás tényleges iránya rendszerint aszimmetrikus: a vállalati szektor *átszivattyúzást* végez a maga javára.

Ne feledjük el, hogy a jobb oldalon, a II. tároló kiömlőnyílásán csap van, a bal oldalon viszont nincsen csap. Tegyük fel, hogy – miközben a II. tárolóba történő beáramlás rátája változatlan marad – szűkebbre vesszük a csap nyílását. (Pl. nő a fogyasztói árszínvonal.) Egy ideig emelkedik a vízszint. Ez azonban, *ceteris paribus*, csak átmeneti lesz. Érvényesül a közlekedő edények törvénye. Ha az egyik edény tele van, s a másik üres, de van köztük közlekedés, akkor a folyadékszint kiegyenlítődik. Jelen esetben: a II. tárolóban is lesüllyed az I. tároló szintjére.

Az analógia közgazdasági értelmezése a következő. *Egyenlőtlen verseny folyik a két-*



*féle vevő között. A háztartásnak kemény a költségvetési korlátja, ezért költségérzékeny. A vállalatnak puha a költségvetési korlátja, s ezért alig vagy egyáltalán nem érzékeny a költségekre. A költségemelkedést előbb-utóbb áthárítja a vevőre vagy a költségvetésre. Ezért a vevők versenyében a vállalat fölényben van a háztartással szemben; képes elszívni előle a neki szánt kínálat egy részét.*

Gondoljunk végig egy-két példát. Nő a taxi ára. A háztartás úgy reagál erre, ahogy a mikroökonómiai tankönyv szerint reagálnia kell: csökken a kereslete. A vállalat számára azonban jelentéktelen kiadás a taxiköltség; ha egyáltalán igénybe vesz taxit, akkor ezt ezután is, felemelt árak mellett is megteszi. Sőt, ezután esetleg még inkább használ taxit, mert könnyebb hozzájutni, kevesebbet kell várni. Vagy lássunk egy súlyosabb példát. Tételezzük fel, hogy drasztikusan megemelnék az állami lakások lakbérét. Ez sok családot arra készítetne, hogy önként kisebb, olcsóbb lakásba költözzék. Ha a lakbér növekedése elég nagy, akkor – az átköltözések lebonyolítása után – még üresen is maradnának lakások. Ezt a tartalékot azonnal felszívná irodahelyiségek céljaira a vállalati szektor. Azt a lakbértöbbletet, amely súlyosan megterhelné számos háztartás költségvetését, könnyedén kifizetnék a vállalatok.

Ha mégsem szivárog át a közlekedő edények törvénye szerint minden készlet és tartalék a II.-ből az I. tárolóba, akkor annak két fő oka van. Az egyik a már emlegetett „súrlódás”. A vállalati beszerzők nem csapnak le elég fürgén az árukra, vagy talán nincs is szükség mindazokra a konkrét termékekre, amelyeket a fogyasztó számára kínálnak. A másik ok: adminisztratív beavatkozásokra kerül sor, amelyek eltiltják a vállalati szektort a háztartásoknak szánt termékek és szolgáltatások felvásárlásától. (Pl. tilos igénybe venni irodaként lakás céljaira szánt helyiséget.) Az ilyesféle beavatkozást jelképezik az 5. ábrán a lécek egy részét elzáró vagy szűkítő zsilipek. Persze nehéz következetesen érvényre juttatni – és főképp, nehéz minden átszivárogni kész termékre és szolgáltatásra kiterjeszteni – az ilyen adminisztratív korlátokat.

Következtetésünk: *a fogyasztási cikkek piacán mutatkozó hiány intenzitása nemcsak a standard szabályozóktól (fogyasztási cikkek kínálata, fogyasztói ár, nomináljövedelem) függ. Függ attól is, milyen erős a vállalati (és a közületi) szektor átszivattyúzó hatása.*

A tárolók kiürülése, a hiány intenzitásának növekedése különösen erőteljesen megy végbe akkor, ha a korábbinál szélesebbre nyílik a II. tároló csapja. (Pl. meggyorsul a nomináljövedelem növekedése, s a fogyasztási termé-

kek és szolgáltatások árualapjának növekedése nem tart lépést vele.) De a tárolók kiürülhetnek, vagy igen alacsony szintre apadhatnak akkor is, ha ez nem történik meg, sőt a háztartási kereslet megszorítása megy végbe – mert érvényesülhet a költségvetési korlát által be nem határolt, majdnem-telíthetetlen vállalati kereslet elszivattyúzó hatása.

Ezzel a hidraulikai analógia tárgyalását befejeztük. Előttünk áll, képszerű formában, az az áramlási rendszer, tárolókkal, csappal, szivattyúkkal, lékekkel és zsilipekkel, amelyeket az Anti-Equilibrium című könyvemben szívásnak neveztem.<sup>18</sup>

### HIÁNY ÉS INFLÁCIÓ

Elemzésünket eléggé absztrakt síkon végeztük. Ennek ellenére sokféle gyakorlati gazdaságpolitikai következtetés adódhat belőle. Közülük csak egyet emelek ki, és ez az *infláció* problémája.<sup>19</sup>

Felvetődött a hazai közgazdasági vitákban az a gondolat, hogy a hiány hatásos ellenszere az infláció. Rögzített árak mellett nagy a hiány; emelkedő árszínvonal mellett csökkenne a hiány intenzitása. Eszerint átváltás („trade-off”)<sup>20</sup> van hiány és infláció között. Minél erősebb az egyik, annál gyengébb a másik, és megfordítva.



Nézetem szerint ez az álláspont téves. Olyan gondolatmenet alapján jutott el a következtetéshez, amelynek kiindulópontjai, premisszái hibásak, mert nem számolnak a fennálló institutionális adottságokkal.

A „hiány–infláció” átváltás valóban érvényesülhet egy teljesen *monetarizált*<sup>21</sup> gazdaságban, amelyben mind a háztartás, mind a vállalat költségvetési korlátja kemény. Ha az ilyen gazdaságban a bérek s általában a vásárlóerő vonalán inflációs folyamatok indulnak el, s eközben az árak emelkedését mesterségesen fékezik („visszaszorított infláció”), akkor a felduzzadó fizetőképes túlkereslet nyilvánvalóan mind intenzívebb hiányhoz vezet.<sup>22</sup> Ilyen körülmények között az infláció „visszaszorításának” feloldása, az áremelkedés megengedése lecsapolhatja a felduzzadt túlkeresletet. A keresleti korlát újra effektívvé válik, s a hiány – szórványos megnyilvánulásoktól eltekintve – kiküszöbölődhet.

Csakhogy mindez nem érvényes olyan gazdaságra, amely csak *félig monetarizált*. Azok mellett az institutionális feltételek mellett, amelyekről a tanulmány korábbi részében szó volt, a kemény költségvetési korláttal behatárolt szektorban a gazdálkodás monetarizált, míg a puha költségvetési korlát mellett működő szektorban csak *látszatra monetarizált*. *A puha költségvetési korláttal működő szektor*

*nem reagál keresletcsökkenéssel az áremelésre. Amint azt korábban hangsúlyoztam már: a vállalat az input bármely áremelkedését képes előbb-utóbb a vevőre vagy a költségvetésre áthárítani. Ezért kereslete – tetszőleges inflációs folyamat közepette is – majdnem kielégíthetetlen marad. Ráadásul ez a szektor képes átszivattyúzást végrehajtani annak a szektornak a rovására, amelyet pedig behatárol a költségvetési korlát; amely tehát keresletcsökkentéssel reagálna az áremelésre.*

*Az itt dióhéjban még egyszer összefoglalt ok-okozati láncolat következtében nincs átváltás infláció és hiány között. A hiány újratermelődik – akár stabil, akár csökkenő, akár növekvő árszínvonal mellett – mindaddig, amíg fennállnak krónikus újratermelésének institutionális feltételei.*

Befejezésül helyénvalónak érzek még egy észrevételt. Tanulmányom nem tesz konkrét javaslatokat. Nem törekedtem sem a hiány, sem az inflációs veszély leküzdésének módját megszabó normatív elmélet kidolgozására. Kizárólag arra szorítkoztam, hogy *leíró-magyarázó elmélet* kiépítéséhez járuljak hozzá. Rendkívül összetett, bonyolult jelenségcsoportról van szó. A szocialista gazdaság olyan nehézségeivel állunk itt szemben, amelyek leküzdésére már számtalan javaslat született – s ezekről sorra-rendre kiderült, hogy

legfeljebb tüneti kezelést jelentenek, de nem küszöbölik ki a nehézségeket újratermelő mélyebb okokat. Meggyőződésem, hogy a helyzet körültekintő és felelősségteljes elemzésére, az ok-okozati összefüggések mélyebb megvilágítására irányuló törekvés is elősegítheti a problémák gyakorlati megoldását.



## Jegyzetek

### A HIÁNY ÚJRATERMELÉSE

#### 1 *Reál input*

A termelő anyagi ráfordításait (a nyersanyagok, az alkatrészek, a gépek, az eleven munka stb. felhasználását) nevezzük inputnak, a termelő által kibocsátott terméket vagy szolgáltatást pedig outputnak. A „reál” jelző itt arra utal, hogy „fizikai” ráfordításokról vagy kibocsátásokról van szó, ellentétben a termelő vállalathoz beérkező vagy onnét kibocsátott „információs” inputtal és outputtal.\*

#### 2 *Lineáris programozás*

A lineáris programozás optimális cselekvési terv kiszámítására szolgáló matematikai eljárás. Meg kell határozni az úgynevezett célfüggvény maximumát vagy minimumát, meghatározott korlátozó feltételek mellett. (Pl. keressük azt a vállalati termelési programot, amely mellett a vállalat nyeresége maximális; itt a vállalat nyereségfüggvénye a célfüggvény.) A korlátozó feltételek: a program megvalósítása nem igényelhet több gépet és munkaerőt, mint amennyi rendelkezésre áll.\*

3 Lásd pl. A termelés kiterjesztése és az értékesítés közötti összeütközés c. szakaszt

A tőke III. kötetében [58]. A zárójeles szám az adott műnek az irodalomjegyzékben feltüntetett sorszámát jelzi.

4 Lásd *Keynes* [46] Általános elméletét.

5 A gondolat felmerült már a húszas évek szovjet közgazdasági vitáiban. *Kricman* 1925-ben írott tanulmányában a következő összehasonlítást teszi: „... az árukapitalista gazdaságban általános felesleg, a proletár-naturális gazdaságban általános hiány mutatkozik. (Lásd [51]. Az idézetre *Szamuely* [75] könyvében figyeltem fel.) *Kalecki* 1970-ben készült tanulmányában a kapitalizmus és a szocializmus közti lényeges különbségnek minősítette, hogy az erőforrások kihasználási paramétereit előbbi esetben a keresleti, utóbbi esetben a kínálati oldal határozza meg. (Lásd [44]. Hasonló következtetésekhez jut *Goldman* és *Kouba* csehszlovák közgazdászok [35] könyve.)

6 Ez az egyik (bár nem egyedüli) lényeges kérdés, amelyben gondolatmenetem eltér attól az elemzéstől, amelyet az ún. „disequilibrium-elmélet” ad a szocialista gazdaságban mutatkozó hiányjelenségekről. (Lásd pl. *Barro–Grossman* [6].)

7 Csupán érzékeltetni szerettem volna, mit jelent a „hiány intenzitásának” kategóriája. A mérés problémáinak további részletezésére terjedelmi okok miatt itt nem kerülhet sor.

8 Ennek bővebb kifejtését lásd a „Ke-

mény” és „puha” költségvetési korlát című tanulmányban.

9 Az angol „expectation” szó fordításaképpen használjuk. Nincs pontos magyar megfelelője: a leginkább elterjedt „várakozás” vagy „elvárás” kifejezések nem találóak. Ezért választottam inkább az idegen, de legalább pontos anticipáció szót.

10 Az elemzés egyelőre kizárólag a vállalkozói kapcsolatokra szorítkozik, s eltekinünk a háztartások és közületek keresletétől. A tanulmány második felében róluk is szó lesz.

11 Puha költségvetési korlát esetén érvényét veszti az ún. *Walras-törvény*, amelynek központi szerepe van az áralakulás és a piac matematikai-közgazdasági elméletében. (A *Walras-törvény*ről lásd *Arrow-Hahn* [5], *Mátyás* [60]. A *Walras-törvény* azt állítja, hogy a piaci gazdaságban az az összeg, amelyet az adott árak mellett a piacra lépő felek költeni szándékoznak, egyenlő azzal az összeggel, amelyet az eladásra kínált áruikért kapni akarnak. (Leon *Walras* francia-svájci közgazdász 1874-ben megjelent könyvével vetette meg az úgynevezett általános egyensúlyelmélet alapjait.)\*

#### 12 *Stacionárius állapot*

A „stacionárius állapot” a dinamikus rendszerek matematikai elméletéből kölcsönzött



kifejezés. A gazdaság akkor van stacionárius állapotban, ha lényeges állapotjellemzői az időben változatlanok; például napról napra ugyanannyit termel és fogyaszt. A marxi újratermelési elmélet szótárában ezt „egyszerű újratermelésnek” nevezik.\*

### 13 Keynes

J. M. Keynes (1883–1946) századunk egyik legjelentősebb közgazdásza volt. Elsősorban a foglalkoztatás, a beruházás, a megtakarítás és az összes kereslet összefüggéseivel foglalkozott. Munkássága rendkívül nagy hatást gyakorolt az elmúlt évtizedekben a tőkés országok kormányainak gazdaságpolitikájára.\*

14 Ugyanaz az A. W. Philips szerkesztette a modellt, az oktatás segédeszközeként, akinek nevét később a munkanélküliség és az infláció összefüggését leíró „Philips-görbe” tette ismertté. Míg a Philips-gép a nyomás által megmozgatott folyadék áramlását mutatta be, a jelen tanulmány a szívás által mozgatott áramlással foglalkozik. (A két kifejezés magyarázatát lásd [50].)

15 A beruházások szabályozási mechanizmusának jellemzéséhez felhasználtam Bauer T. [10] kutatásait.

16 Ide kapcsolódik a fogyasztásnak az a része, amelyben ingyenesen vagy majdnem ingyenesen, névleges áron, természetbeni társadalmi juttatásként részesül a lakosság (pl.

egészségügyi ellátásban, oktatásban). E szolgáltatások közületek közvetítésével jutnak el az állampolgárokhoz. Számottevő részük iránt szinte kielégíthetetlen a kereslet; intenzív hiányjelenségek mutatkoznak. Érthető, hogy ezek a közületek is igyekeznek kivenni részüket a szivattyúzásból.

17 Ábránk szerint a verseny azokért a termékekért folyik, amelyeket a termelő már betett a „tárolóba”. A valóságban persze már a termelés folyamatának korábbi állomásain megkezdődik a „verseny”: melyik szektor szívja magához a termelési inputokat. Ez azonban nem tárgyalható annak az analógiának a keretében, amely az itt előadott makroelemzés általános keretéül szolgál.

18 Lásd [50], 17–22. fejezet. Itt most ugyanazt a *jelenséget* írtam le, amelyről már ott is szó volt, de a *kauzális* elemzés több fontos ponton eltér a korábbitól. Azok a magyarázó tényezők, amelyeket az Anti-Equilibriumban a szívás fő okának tekintettem, most is szerephez jutottak az elemzésben, de csak másodlagosan. Átrendeződött az okok „súlyozása”. Most a szívás *fő* okának az institutionális adottságokat – konkrétan: a költségvetési korlát puhaságát – tartom.

19 A félreértések elkerülésére előljáróban szögezzük le: élesen meg kell különböztetni egymástól az *egyszeri* ár- és bérreform kereté-

ben végbemenő ár- és bérszínvonal-emelkedést és az inflációs *folymatot*. Utóbbi *késleltetési tovbágyúrzések* közepette megy végbe. A mai ár- vagy béremelés közvetlen kiváltója egy holnapi ár- vagy béremelésnek és így tovább. Tanulmányom hátralévő része mindvégig az utóbbival, azaz az inflációs *folyamattal* foglalkozik.

#### 20 *Átváltás*

Gyakori, hogy két gazdasági nagyság között szoros negatív összefüggés van: minél nagyobb az egyik, annál kisebbnek kell lennie a másiknak. Ilyenkor „átváltásról” beszélhetünk: az első gazdasági nagyság csökkentését „átváltjuk” a második nagyság növekedésére vagy megfordítva.\*

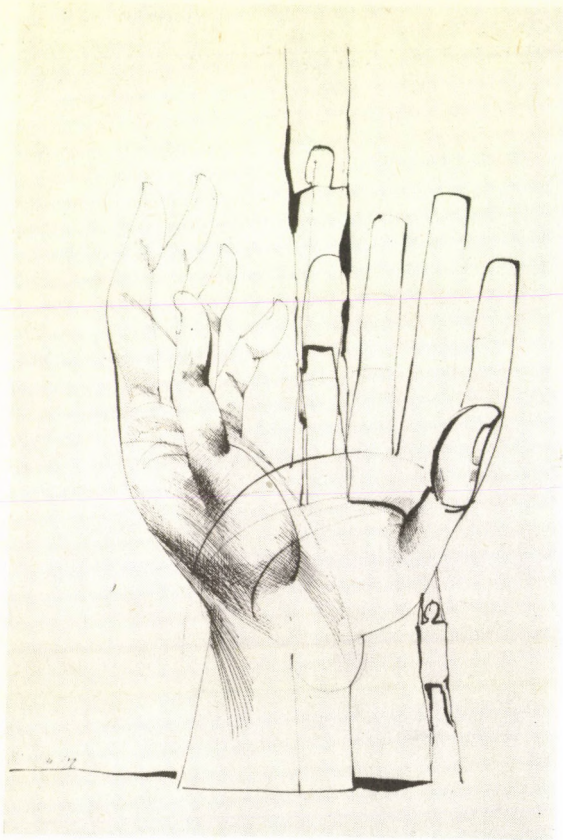
#### 21 *Monetarizáltság*

A gazdaságban valamely szféra akkor monetarizált, ha a termékek vagy szolgáltatások pénz ellenében kerülnek egyik kézből a másikba, és ha a pénznek, illetve a termékek és szolgáltatások pénzben kifejezett árának aktív hatása van a vevőre és az eladóra.\*

22 A „visszaszorított infláció” elméletéről lásd B. Hansen [39], Barro-Grossman [6], Csikós-Nagy [16].







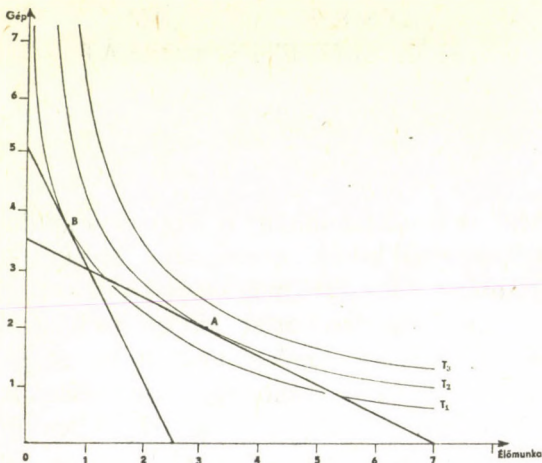
## „KEMÉNY” ÉS „PUHA” KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT

Már az előző tanulmány is érintette a „puha költségvetési korlát” problémáját. Most ezt a jelenséget vizsgáljuk meg közelebbről.

A „költségvetési korlát” kifejezést a háztartási fogyasztás elmélete honosította meg,<sup>1</sup> majd átvette az általános egyensúlyelmélet. A költségvetés szó ebben az összefüggésben általános jellegű, s bármely gazdálkodó egység – háztartás, vállalat, közület – bevételi-kiadási tervének megnevezésére szolgál. Értelmezése tehát nem szorítkozik kizárólagosan a központi kormányzat pénzügyi tervére. Azok számára, akik kevésbé járatosak a mikroökonomia irodalmában, talán érdemes lesz erősen leegyszerűsített példán és az ehhez kapcsolódó ábrán elmagyarázni a fogalmat.

Egy gyár műszaki rekonstrukcióra készül, amelyhez meghatározott összeg, mondjuk 50 millió forint áll rendelkezésére. Tetszés szerint választhat a gépesítés-automatizálás különböző fokozatai között. Ábránkon két úgynevezett *izokvantumgörbe*<sup>2</sup> látható. Vegyük az alsó,  $T_1$  jelzésű görbét. A görbe minden egyes pontja azonos mennyiségű kibocsátást





6. ábra Az inputkombináció megválasztása és a költségvetési korlát

reprezentál: évenként ezer tonna termelést. Ez a mennyiség a „gép” és az „élő munka” sokféle kombinációjával állítható elő, több élő munkával és kevesebb géppel vagy megfordítva, kevesebb élő munkával és több géppel. A felette levő párhuzamos  $T_2$  görbe nagyobb mennyiséget, évi 1250 tonnát képvisel, a  $T_3$  görbe 1500 tonnát stb.

Az ábrán látható két egyenes a költségvetés kétféle elköltési lehetőségét fejezi ki, az „élő munka” és a „gép” árának kétféle konstellációja mellett. A laposabban lejtő egyenes azt adja meg: a vállalat az 50 millió forintért hét-

egységnyi élő munkát vehet, ha semmit sem költ gépre, illetve három és fél egységnyi gépet, ha semmit sem költ élő munkára. S persze megvalósítható a kétféle input minden lineáris kombinációja ugyanebből az összegből. A meredekebb görbe azt az állapotot mutatja be, amikor viszonylagosan megdrágult az élő munka a géphez képest. Most már ugyanazért az 50 millió forintért csak két és fél egységnyi élő munkát kaphat, de ötegegységnyi gépet.

A vállalat számára legkedvezőbb kombinációt az a pont adja meg, ahol a költségvetési egyenes érinti a legmagasabb izokvantumgörbét. Itt van a gép-élőmunka-együttes, amelylyel – az adott pénzösszegeből – a legnagyobb termelés hozható ki. A laposabb egyenes esetében (aránylag olcsó élő munka mellett) ez az A pont, míg a meredekebb egyenes esetében a B pont. Változatlan költségvetési korlát (50 millió forint) mellett az árak eltolódása befolyásolta a technológia megválasztását: a gyár kevésbé munkaigényes, erősebben gépesített rekonstrukció mellett dönt. És hatást gyakorol a beruházás nyomán keletkező kapacitástöbbletre is: ez most már nem lehet 1250, hanem csak ezer tonna.

Az ábra, bármilyen erős egyszerűsítéseken alapul is, fontos összefüggéseket fejez ki. Ebben a modellben a döntéshozó kizárólag azo-

kat az alternatívákat veheti figyelembe, amelyek nem esnek az éppen érvényes költségvetési egyenes fölé. *Éppen ezért* kénytelen az árakra közvetlenül reagálni. Ha a költségvetési egyenes eltolódik, akkor neki is át *kell* helyeznie a döntést reprezentáló pontot.

Aki már más összefüggésben megismerkedett a matematikai programozással (pl. programozási modellt alkalmazott vállalati beruházási vagy termelési terv készítéséhez), nyilván felismeri, hogy ábránk egyszerű kétváltozós döntési problémát mutat be. A költségvetési korlát a probléma korlátozó feltétele, amely behatárolja a lehetséges döntések halmazát. A kérdés, amelyet vizsgálni akarunk: milyen körülmények között *effektív* a korlát, azaz mikor gyakorol tényleges befolyást a vállalat viselkedésére, illetve milyen feltételek mellett válik ineffektívvé, hatástalanná.

#### A PÉNZÜGYI MÉRLEG ÉS A KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT VISZONYA

Közeledjünk a szematikus szemléltető példától a gazdasági valósághoz. A fogalmak tisztázását megkönnyíti, ha ideiglenesen nyitva hagyjuk, vajon kapitalista vagy szocialista vállalatról van-e szó. A cikk későbbi részében érintjük majd a most tisztázásra kerülő kate-



góriák történelmi realizációját a különböző korszakokban megvalósult társadalmi-gazdasági rendszerekben.

Mindenki előtt ismeretes a *vállalati pénzügyi mérleg* fogalma. Ez, legösszevontabb és leginkább általános formájában, egy időszak pénzügyi folyamatainak összefoglalásaképpen a következő összefüggést adja meg:

Záró saját pénzkészlet – záró adósságállomány =  
= nyitó pénzkészlet – nyitó adósságállomány +  
+ az időszak alatt felvett hitelek +  
+ az időszak alatt befolyt egyéb bevételek –  
– az időszak alatt visszafizetett hitelek –  
– az időszak alatt felvetődött egyéb kiadások.

A mérleg bal és jobb oldalát azonosságjel kapcsolja össze. A két oldal azonossága tautologikusan mindig fennáll. Ezt a mérleget nem lehet „megsérteni”, „megszegni”. Még akkor is, ha a vállalat egyszerűen nem fizet a már átvett áruért, a mérlegegyenlőség fennmarad: az év közben felvett hitelek egyik tétele lesz a szállítóra rákényszerített, a mi vállalatunk által erőszakosan kicsikart hitel. Ezért mondhatjuk: a pénzügyi mérleg, azaz a pénz-

beli források és felhasználások *ex post* elszámolása, „könyvelési” azonosság.<sup>3</sup>

A pénzügyi mérleg átírható egyenlőtlen alakba is. Minden felhasználást a bal oldalra, minden forrást a jobb oldalra viszünk, és kimondjuk: a felhasználások nem léphetik túl a forrásokat. Ez ismét tautologikus jellegű felső korlát, amely szükségképpen teljesül.

A költségvetési korlátban is ugyanazok a tételek jelennek meg, mint a pénzügyi mérlegben, illetve az abból bevezetett korlátban: a felhasználások nem léphetik túl a forrásokat. Csakhogy a költségvetési korlát nem *ex post*, hanem *ex ante* kategória. Nem „könyvelési” azonosság, hanem *magatartási szabályosság*. Vagy még pontosabban: összefoglaló kifejezése sok részszabályosságnak, amelyek együttvéve korlátozzák a vállalat magatartását. Megértéséhez éppen az kell, hogy összetevőire bontsuk szét.

## KEMÉNY KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT:

### A TISZTA ESET

Először a *kemény* költségvetési korlát *tiszta* esetét vizsgáljuk. Az alábbiakban megadunk öt feltételt, amelyek teljesülése biztosítja a korlát keménységét. Elméleti építményről van szó; az öt feltétel egyike-másika sohasem

teljesül hiánytalanul a valóságban. Erre majd a későbbiekben térünk rá.

Az öt feltétel együttesen *elégséges* ahhoz, hogy a korlát *tökéletes* keménységét biztosítsa. Nem állítjuk, hogy kizárólag ez a feltétel együttes lenne képes ennek biztosítására. Számkra azonban ez az öt feltétel jó kiindulópontot ad a gondolatmenet további lépéseihez. A későbbi összehasonlítások megkönynyítására a K (kemény) jelet iktatjuk hozzá a feltételek sorszámaihoz.

*1-K feltétel. Az árak exogén jellege.*<sup>4</sup> Az input vételárak és az output eladási árak exogén módon adva vannak a vállalat számára. A vállalat árelfogadó és nem ármeghatározó. Ebből a szempontból mindegy, hogy ki határozza meg az árat: atomizált piaci folyamat, amit egyetlen vevő vagy egyetlen eladó sem képes befolyásolni; a mi vállalatunknál hatalmasabb eladó az ő beszerzési árai, illetve hatalmasabb vevő az ő eladási árai tekintetében; vagy pedig egy állami árhatóság. Akárki – lényeg az, hogy a mi vállalatunk képtelen befolyásolni az árat.

*2-K feltétel. Az adózási rendszer kemény.* Ezen nem azt értjük, hogy az adók magasak, hanem hogy szigorúan érvényesülnek a következő elvek:

Az adózásra vonatkozó előírások (törvények, rendeletek) kialakítására vállalatunk



nem tudott befolyást gyakorolni; számára ez exogén módon adott.

Az adózási rendszer az adókat objektív módon megfigyelhető és mérhető kritériumokhoz kapcsolja.

A vállalat nem részesülhet egyéni kivételezésben.

A kivetett adót az előírt határidőre feltétel nélkül behajtják.

*3-K feltétel. Nincs ingyenes állami adomány.* Semmilyen jogcímen nem ad az állam sem szubvenciót folyó kiadások fedezéséhez, sem pedig ingyenes állami hozzájárulást.

*4-K feltétel. Nem vehető fel hitel.* Minden input vétel kizárólag készpénzzel fizethető. Sem az eladóval megegyezve, sem pedig őt a fizetés szerződésszegő elmulasztásával kényszerhelyzetbe hozva nem vehető fel vállalatközi hitel. Nem vehető igénybe hitel más forrásból sem.

*5-K feltétel. Nincs külső pénzbefektetés.* Gondolatmenetünk nem foglalkozik a vállalat keletkezésével, tehát azzal, hogy miképpen ment végbe a pénz első befektetése a vállalat alapításakor. Csak a már működő vállalatot tartjuk szem előtt. Erről mondja ki az 5. feltétel: a tulajdonosok kivonhatnak belőle nyereséget. Ha azonban ezt megtették, nem fektethetik be újból a vállalatba.<sup>5</sup>

Az 1-K, . . . , 5-K feltétel ex ante magatar-

tási korlátot szab meg a vállalat pénzügyi mérlegében szereplő tételek számára. Amennyiben ezek a korlátok szigorúan érvényesülnek, akkor a hatásukat összegező költségvetési korlát valóban megköti a vállalat választási szabadságát, vagyis igazi *magatartási* korláttá válik.

Tekintsük át részleteiben, milyen következményekkel és kísérőjelenségekkel jár a fenti öt feltétel érvényesülése? Miben nyilvánul meg a költségvetési korlát keménysége? (A sorszámokhoz ismét hozzátesszük a K jelet.)

(I–K) *következmény. Túlélés.* Kizárólag az output eladásából származó bevételtől és az inputok vételére költött kiadástól függ, hogy a vállalat életben marad-e. Ha utóbbi pillanatnyilag több, mint az előbbi, a veszteség fedezésére a tulajdonosok hozzányúlhatnak a vállalat pénzkészletéhez, s lemondhatnak a nyereség kivonásáról. De ha a nyereség kivonásáról teljesen lemondtak, a pénzkészlet felémesztődött, s a veszteség továbbra sem szűnt meg, a vállalat kénytelen csökkenteni kiadásait. Kevesebb input kevesebb outputhoz vezet, csökken a bevétel – és végül is a vállalat megbukik, tönkremegy, csődbe jut. *A kemény költségvetési korlát gazdasági kényszert fejez ki: az output eladásából származó bevétel és az input vételével járó kiadás élet-halál kérdés a vállalat számára.*

(II–K) *következmény. Növekedés.* Ugyanezekről a tényezőktől függ a vállalat beruházásokat igénylő műszaki fejlődése és növekedése. A vállalat expanziójához szükséges *többletinput megvásárlásának pénzügyi forrásait kizárólag a vállalat belső pénzfelhalmozása teremti meg.*

(III–K) *következmény. Alkalmazkodás az árakhoz.* Mivel az árak exogén módon adva vannak, *a vállalatnak alkalmazkodnia kell az árakhoz.* Az alkalmazkodást alapjában véve *reálakciókkal* kell véghezvinnie, elsősorban a termelés volumenének növelésével vagy csökkentésével, az input–output-kombináció módosításával. Ezek a termelőüzem belső eseményei, s így nem kapcsolódnak közvetlenül az árakhoz. Közvetve azonban annál inkább, az input vétele révén, amely a termelés módosítását lehetővé teszi, valamint az output eladása révén, amelyet a termelés módosítása tesz lehetővé.

A vállalatot kiegészítheti az alkalmazkodásban két *belső* pénzügyi változó: igénybe veheti pénzkészletét, továbbá a nyereség kivonását csökkentheti vagy szüneteltetheti. A pénzkészlet azonban kifogyhat, a nyereség kivonása legfeljebb nullára csökkenthető. *Külső* pénzforrások igénybevételeivel nem manipulálhat. Végül is tehát nem marad más eszköz, mint hogy *reálakciók* révén alkalmazkodjék.



Ilyen körülmények között az ár nem csupán „jelzés”, amelyre a vállalat, ha tetszik neki, odafigyel a reálakciók szabályozása közben, de ha nem tetszik neki, hát nem figyel oda. Oda *kell* figyelnie – mert ha ezt elmulasztja, képtelen lesz fejlődésre, expanzióra, sőt esetleg bele is bukhat.

Ezen a ponton teljesen figyelmen kívül hagyhatjuk, milyenek az árak tulajdonságai. „Optimális” ár vagy „nem-optimális”, „egyensúlyi” vagy „nem-egyensúlyi” – mindegy; a költségvetési korlát *keményisége* szempontjából egyre megy. Most csak egy dolog fontos: az árak nem a vállalattól függnek, s kemény korlát esetén a vállalatnak alkalmazkodnia *kell* hozzájuk. (Ezt fejezte ki ábránkon a döntés eltolódása az A ponttól a B ponthoz, az árak változásának hatására.)

(IV–K) *következmény. Bizonytalanság.* A vállalat nem osztozik mással a kockázaton. Maga viseli mind a külső körülményeknek, mind saját cselekedeteinek következményeit.

Mivel az árak exogének, sorscsapást vagy szerencsét jelenthetnek a vállalat számára. Akár ez, akár amaz következne be – a vállalat saját baja vagy saját öröme lesz. Ha baj – senki sem segíti ki a bajból; ha szerencse – senki más nem fölözi le helyette.

(V–K) *következmény. Vállalati kereslet.* Az előbbieken felsorolt következmények

együttvéve ahhoz vezetnek, hogy a vállalatnak az *inputok iránti kereslete véges*. Szorosan függ az inputok vételárától, valamint a pillanatnyi és a jövőben várható értékesítési bevételtől. (Ábránkon a kereslet véges jellegét az fejezte ki, hogy kizárólag a költségvetési egyenesen vagy az alatta fekvő ponton jöhetnek számításba. A vállalat csak annyi „gépet” és „élő munkát” vásárolhat, amennyit költségvetési korlátja megenged.)

#### MAJDNEM-KEMÉNY KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT

Több olyan jelenség mutatkozik valamennyi történelmileg megvalósult gazdasági rendszerben, amely a költségvetési korlátot eltéríti az előző szakaszban leírt tökéletes keménység tiszta esetétől. Az alábbiakban áttekintjük: melyek a feltételei annak, hogy a költségvetési korlát legalább *majdnem-kemény* legyen. A „majdnem-kemény” kifejezés arra utal, hogy – még ha nem is lesz olyan tökéletesen kemény, mint az elméletileg tiszta esetben – azért a korlát megközelítően kemény marad. Ezt a *következményeken* mérjük le. A költségvetési korlát majdnem-kemény, ha kiváltja az előbbi szakaszban  $(I-K)-(V-K)$  sorszámokkal jelzett következményeket. Ismét megelégszünk egy *elégséges* feltételegyüttes megadá-

sával; talán találhatók más feltételegyüttesek is, amelyek ugyancsak képesek létrehívni az (I-K)-(V-K) következményeket. (Az MK jelzés a sorszámok után a „majdnem-kemény” minősítésre utal.)

*1-MK feltétel. Ármeghatározás szűk kerektek között.* A vállalatok egy része az inputok és az outputok egy részére vonatkozóan *ármeghatározó*. Az árak meghatározásában azonban korlátozza őket a tranzakciós partnerek ellenállása, s végső soron az összes kereslet korlátozott volta.

*2-MK és 3-MK feltétel. Nincs vállalatközi állami újraelosztás.* Itt teljes mértékben fenn kell maradnia a tiszta eset 2-K és 3-K feltételének. Az állam sem adók vagy más jövedelemelvonások differenciálásával, sem pedig szubvenciókkal, dotációkkal vagy más juttatásokkal nem hajthat végre újraelosztást a vállalatok pénzjövödelme között.<sup>6</sup>

*4-MK. Hitel felvétele kemény feltételek mellett.* Ezen nem azt értjük, hogy a hitelező magas kamatot követel, hanem azt, hogy a hitelezésnél szigorúan érvényesítenek meghatározott elveket, mégpedig „ortodox”, „konzervatív” elveket:

A vállalat számára csak akkor nyújt hitelt a hitelező (bank stb.), ha hitelképes, azaz biztos garancia van arra, hogy a vállalat képes azt bevételeiből – mégpedig termékei eladásá-



ból származó bevételekből – visszafizetni. A hitel tehát előleg.

Ha a vállalat kölcsönt vett fel, akkor a hitelszerződésben vállalt minden kötelezettséget okvetlenül teljesítenie kell: az esedékes törlesztéseket határidőre meg kell fizetnie, és meg kell adnia a megállapodott kamatot. A törvény teljes szigorával érvényre juttatják a hitelmegállapodások tiszteletben tartását.

A vevő vállalat nem kényszerítheti az eladó vállalatot hitel nyújtására azzal, hogy előzetes megállapodás nélkül, önkényesen elmulasztja az azonnali fizetést a neki átadott áruért.

*5–MK. Külső pénzbefektetés kemény feltételek mellett.* A vállalat belső pénzügyi forrásait kiegészítheti a tulajdonosok pénzbefektetése. Ez azonban csupán a vállalat műszaki fejlődését és bővítését finanszírozhatja, s meg kell térülnie a megnövekedett bevételekből. A külső pénzforrás nem szolgálhatja pillanatnyi pénzügyi nehézségek áthidalását.

Szeretnénk elkerülni az ismétlést. Az előző szakaszban kifejtettek ismételt átgondolása meggyőzheti az olvasót, hogy az ott felsorolt (I–K)–(V–K) következmények itt is érvényesülnek. Ehhez azonban hozzá kell tenni: érvényesülésük nem garantálható ugyanolyan szigorúan, mint az elméletileg tiszta esetben. Igaz, a 2., a 3. feltétel nem módosult: továbbra is kizártuk az állami újraelosztás lehetősé-

gét. De így is probléma lehet az 1., a 4. és az 5. feltétellel. Ezek olyan jelenségekkel kapcsolatosak, amelyek egyikéről sem tehető egyszerű „vagy igen vagy nem” jellegű megállapítás. Nem mondhatjuk például, hogy a hitelnyújtás vagy kemény, vagy puha feltételek mellett történik. Sok közbeeső fokozat lehetséges. Hasonló a helyzet az árak meghatározásával vagy elfogadásával és a külső finanszírozás feltételeinek keménységével vagy puhaságával is.

#### PUHA KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT:

##### A TISZTA ESET

A közbeeső fokozatokról később fogunk szólni. Most azonban átugorjuk őket, s áttérünk az ellenkező véglet tárgyalására.

Mikor beszélhetünk arról, hogy a költségvetési korlát teljesen puhává vált, azaz nem köti meg ex ante a vállalat választási szabadságát? Ismét végigmegyünk az előzőekben tárgyalt öt feltételen. (Ezúttal P jelet teszünk a sorszám után.) Tulajdonképpen egy-egy feltétel – sőt esetleg még ezen belül annak egy része is – elég ahhoz, hogy a korlát felpuhuljon, bár rendszerint egyszerre érvényesül több feltétel is.

1-P feltétel. Ármeghatározás. A vállalatok

nagy része nem árelfogadó, hanem ármeghatározó. Az ár nem exogén adottság a vállalatok jó része számára.

Ez elméletileg bekövetkezhetne mindkét oldalon mind az inputok, mint az outputok árainál. A gyakorlatban azonban az utóbbi szokott a költségvetési korlát felpuhulásának irányába hatni. A vállalat képes saját költségeinek emelkedését a vevőre áthárítani. Akár azért, mert – szabad ármegegyezés esetén – erősebb, mint a vevő. (Például nagy monopoleladó, szemben sok szétforgácsolt vevővel. Vagy krónikus hiány van, s így képes árat diktálni.) Akár azért képes hatni az árra, mert azt ugyan formailag egy adminisztratív árhatóság határozza meg, de a hatósági döntésre nagy befolyással van a vállalat.

A költségek tömeges folyamatos áthárítását a vevőre végső soron az teszi lehetővé, hogy az összes pénzbeli kereslet nincsen szigorúan korlátozva, hanem az többé-kevésbé passzívan igazodik az emelkedő költségshívnálhoz.

*2-P feltétel. Az adózási rendszer puha. Néhány jellegzetes megnyilvánulása:*

Az adózásra vonatkozó előírások kialakítását befolyásolta a vállalat.

A vállalat egyéni kivitelezésben részesülve kaphat kedvezményt vagy halasztást.



A kivetett adót nem hajtják be következetesen.

3–P *feltétel. Ingyenes állami juttatások.* Különböző jogcímenek kaphatja a vállalat:

Hozzájárulás beruházási kiadásokhoz viszszerítés megkövetelése nélkül.

Állandóan folyósított dotáció tartós veszteség kiegyenlítésére vagy valamilyen tevékenység tartós ösztönzésére.

Alkalmi, egyszerű támogatás alkalmi veszteség ellensúlyozására, alkalmi akció ösztönzésére.

4–P *feltétel. A hitelrendszer puha.* Nem tartja magát „ortodox”, „konzervatív” elvekhez.

A vállalat akkor is kap hitelt, ha nincsen teljes biztosíték arra, hogy azt képes lesz hátridőre eladási bevételeiből visszafizetni. Nem érvényesül szigorúan a hitel „előleg”-jellege; folyósítása nincsen szoros kapcsolatban termelési és értékesítési fedezettel.

Eltűrik, hogy a vállalat elmulassza a hitel szerződés szerinti törlesztésének teljesítését, sőt esetleg azt is, hogy a vállalat, az inputok vevőjének szerepkörében, az eladóval való előzetes megegyezés nélkül önkényesen elhassza a fizetést.

5–P *feltétel. Külső pénzbefektetés puha feltételek mellett.* Állami tulajdonban levő vállalat esetében ez nem választható el attól, amit a 3–P feltétel kapcsán már leírtunk: az ingy-

nes állami juttatástól. Előfordulhatnak a magánvállalkozás körében is jelenségek, amelyek ide sorolhatók: a tulajdonosok saját forrásaikból pénzt fektetnek a vállalatba, nem annak fejlesztésére, bővítésére, hanem hogy kihúzzák pénzügyi nehézségeiből.<sup>7</sup>

Ezek után szembeállíthatjuk a puha költségvetési korlát megnyilvánulásait, kísérőjelenségeit és közvetlen következményeit a keményével.

(I–P) *következmény. Túlélés.* A vállalat továbbélése nemcsak attól függ, hogy képes-e tartósan fedezni outputja eladásának bevételéből inputjai megvásárlásának kiadását. Még ha utóbbi tartósan több is az előbbinél, ezt ellensúlyozhatja adókedvezmény, állami adomány, puha hitel stb. A termelésből eredő bevétel és a termelés okozta kiadás közti különbség *nem élet-halál kérdés.*

(II–P) *következmény. Növekedés.* A vállalat műszaki fejlődése és növekedése nemcsak attól függ, vajon képes-e *belső* pénzfelhalmozásból előteremteni a beruházás forrásait. (Mégpedig akár pénzkészletéből, a nyereségből korábban eszközölt megtakarításokból, akár pedig kemény beruházási hitelből, amit később *belső* forrásaiból kell visszafizetnie.) A fejlődéshez és növekedéshez szükséges többletinputok vásárlásához szükséges pénzügyi forrásokat szolgáltathatja az állam is,

ingyenes adományokkal, valamint a puha elvek szerint folyósított beruházási hitel.

(III–P) *következmény. Alkalmazkodás az árakhoz.* A vállalatnak nem kell okvetlenül alkalmazkodnia az árakhoz, mégpedig két okból nem:

Vagy azért nem, mert a költségvetési korlát a fenti I–P feltétel következtében puhult fel. A vállalat nem árelfogadó, hanem ármeghatározó. Vegyük például azt az esetet, amikor képes lényegesen befolyásolni saját termékének eladási árát. Nem kell sokat törődnie az inputok relatív árával. Bárhogyan alakulnak is azok, képes lesz a tényleges költségek esetleges növekedéséhez hozzáigazítani saját termékeinek eladási árát.

Ha azonban az előbbi tényező nem is játszana szerepet – tehát a vállalat árelfogadó lenne –, még akkor sem kell input–output-kombinációval okvetlenül alkalmazkodnia az árakhoz. Ha figyelmen kívül hagyja is az árat, s emiatt veszteséget szenved el, ezt kipótolhatja adóelengedés, állami dotáció, esedékes hiteltörlesztés elhalasztása, puha feltételek mellett kapott rendkívüli hitel és így tovább.

*A vállalat élete és növekedése nem függ az ártól.* Ha akar, odafigyel az árakra, de ha nem akar, hát nem figyel oda. Ha az utóbbit tenné – ettől még életben maradhat, sőt növekedhet is.



A vállalat reagálhat az árak változásaira *reálakciókkal*, az input–output-kombináció alkalmas változtatásával. Ez teszi lehetővé a vétel és az eladás *reálmennyiségének* változtatását, s ezen keresztül befolyásolhatja saját pénzügyi helyzetét. De a vállalat reagálhat másféleképpen is. Megpróbálhatja befolyásolni a vételi és eladási *árakat*, valamint a *pénzügyi változókat* (az adót, az állami támogatást, a hitelfeltételeket stb.).

Az első esetben a vállalat a reálszférában reagál, a második esetben a szabályozási szférában. Az első esetben a *műhelyben* cselekszik, a második esetben a minisztérium, az adóhivatal, a bank *irodáiban*. Az első esetben a reakció fő tartalma: *termelőmunka*, az input és az output összetételének hozzáigazítása az új helyzethez. A második esetben a fő tartalom: a kérés, a panaszkodás, az alkudozás, egyszóval kísérlet mindazok *manipulálására*, akiktől az adó elengedése, a dotáció, a puha hitel stb. függ.

A költségvetési korlát felpuhulása nem zárja ki az első fajta reakciót, de nem is kényszeríti ki. Ugyanakkor tág teret ad – sőt valósággal kísért – a második fajta reakcióra.

(IV–P) *következmény. Bizonytalanság.* A vállalat nem viseli egymaga a kockázatot, hanem megosztja azt az állammal. Ha körülményei szerencsésen alakultak, akkor nem

lehet biztos abban, hogy a többletnyereség az övé marad: valószínű, hogy lefölközük. Ha azonban balszerencse érte, vagy önmaga rosszul alkalmazkodott a körülményekhez, a következményeket valószínűleg át tudja hárítani másra: a vevőre, áremelés révén; a hitelezőire; s mindenekelőtt az államra.

A vállalat pénzügyi helyzetét s vele költségvetési korlátját kettős bizonytalanság sújtja. Az egyik az a fajta bizonytalanság, amely minden vállalatot (a kemény költségvetési korláttal rendelkezőt is) körülvesz: bizonytalan az árak, a vételi és az eladási költségek alakulása és így tovább. Ezenfelül itt bizonytalanságot idéz elő a vállalatok pénzjövedelmeinek állandó újraelosztása. A vállalat nem látja előre pontosan: mennyit fog elvenni tőle, vagy mennyit juttat majd neki az állam.

(V-P) *következmény. Vállalati kereslet.* Az előbbieken felsorolt következmények együttvéve ahhoz vezetnek, hogy *a vállalatnak az inputok iránti kereslete majdnem kielégíthetetlen.* Nem függ szorosan sem az inputok vételárától, sem a pillanatnyi és a jövőben várható vállalati jövedelemtől. Számíthat arra, hogy inputok vételére fordított kiadásait előbb-utóbb képes lesz fedezni; s ha ehhez nem elég az outputjainak eladásából származó bevétel, akkor fedezi majd más külső pénzügyi forrásból.

Végeredményben a puha költségvetési korlát nem köti meg a vállalat cselekvését a reálszférában, a termelésben, a vételben és az eladásban. *A puha költségvetési korlát – ellentétben a keménnyel – nem képes effektív magatartási korlátként hatni, hanem csak puszta számviteli összefüggésként létezik.*

Pillantsunk vissza az ábrára. Kemény korlát esetén a költségvetési egyenes áthatolhatatlan, merev kőből van, puha korlát esetén viszont könnyen tágítható gumiból. Ezért nem determinálja az A vagy a B pont helyét. A döntéshozó *nem* az árakhoz igazodva alakítja ki az input–output-kombinációt.

#### ELEMI ESEMÉNYEK ÉS ÁLTALÁNOS MAGATARTÁS

Az előzőekben áttekintettük azokat a hatásokat, amelyek a vállalati költségvetési korlátot megkeményítik vagy felpuhítják. Ezek a tényezők szubmikroszinten, elemi események millióin keresztül gyakorolnak befolyást a vállalatok életére. Objektív események zajlanak le, amelyeket a vállalati döntéshozók szubjektív módon *éreznek*. Nyomot hagy bennük nemcsak saját tapasztalatuk, de a többi vállalat életének megfigyelése is. Mindez az élmény végül is „várakozásokat”, *antici-*



*pációkat* alakít ki. A költségvetési korlát keménysége-puhasága azt tükrözi: a jövőre nézve mire számít a vállalati vezető. Minél inkább arra számít, hogy *csak* a termelési kiadásoktól és a termelésért kapott bevételektől függ majd a vállalat élete és növekedése – annál inkább tiszteli a költségvetési korlátot, annál keményebb tehát ez a korlát. S minél kevésbé számít erre, annál kevésbé veszi komolyan a korlátot, tehát az annál puhábbá válik.

Ebből következik – s erre már korábban is utaltunk –, hogy a korlát keménysége nem csupán kétféle értéket vehet fel: *vagy* kemény, *vagy* puha. Vannak közbeeső fokozatok, két körülmény miatt. Egyrészt: mert egy-egy döntéshozó önmagában is kialakíthat közbeeső anticipációt. Másrészt: mert ugyanazon a rendszeren belül eltérhet egymástól a különböző döntéshozók anticipációja; ki keményebb, ki puhább korlátra számít.

Vannak azonban tendenciák, amelyek az anticipációk egyöntetűsége és végletessége felé terelnek. Ha olyan típusú események, amelyek a puha költségvetési korlát benyomását keltik, elég sűrűn fordulnak elő, s gyakoriságuk túllép valamilyen *kritikus értéket*, akkor kialakul az általános „közhangulat”, amely puhának ítéli meg a korlátot.

A költségvetési korlát keménységének foka

*megfigyelhető és mérhető.* Lévéen igen összetett jelenségcsoport, nem írható le egyetlen összefoglaló kardinális mutatóval. Csak ordinálishan<sup>8</sup> mérhető, többféle mutató együttesével.

Hosszabb időszakot megfigyelve megállapítható, hogy a rendszerben az adott társadalmi feltételek mellett *mi a vállalati költségvetési korlát keménységének normál foka.*

#### HIPOTÉZISEK A KAPITALISTA ÉS A SZOCIALISTA GAZDASÁGRÓL

A cikk eddigi részében absztrakt síkon vizsgáltuk a költségvetési korlátot. Ki akartuk dolgozni azokat az *elemzési eszközöket* (fogalmakat, hatások és következmények közti kapcsolatokat, megfigyelési és mérési elveket stb.), amelyek segítségével történelmileg megvalósult konkrét rendszerek vizsgálhatók. Most az elemzési eszközök birtokában állunk erre a feladatra.

Mindenekelőtt néhány észrevételt teszünk a vállalati költségvetési korlát keménységéről a *kapitalista* gazdaság viszonyai között. Számtalavők a különböző országok közti eltérések. A különbségek ellenére közös trend nyilvánul meg, ha évszázados történelmi visszatekintést végzünk.

A korlát keménységének normál foka elto-

lódni látszik: *a trend a felpuhulás irányába mutat.* A tökéletes keménység, abszolút tisztaságában, talán sohasem érvényesült a XIX. században, de a kapitalista rendszer akkori vezető országaiban közel járt ehhez az absztrakt végponthoz. A csőd igazi csőd volt; a bukott vállalatot nem mentette meg senki, hanem a sikeresebb versenytársak kíméletlenül eltaposták. A bukott üzletember személyes holmiját elárverező végrehajtó és az adósok börtöne a jelképe az adózás és a hitelezés kemény rendszerének. Egy-egy kivételtől eltekintve (a vasút, a hajózás, a biztosítás, a gyarmati külkereskedelem néhány nagy társasága tekinthető ilyen kivételnek) a vállalatok mérete nem volt nagy; az árakat valóban főként anonim piaci folyamatok alakították ki, s így exogén módon adva voltak az egyes vállalat számára.

A klasszikus kapitalizmus elindulásához képest mélyreható változások mentek végbe, amelyek távolítják a költségvetési korlátot a „tökéletes keménység” végpontjától. Bármennyire közismertek ezek, itt röviden áttekintjük őket:

Óriási mértékű koncentráció megy végbe; hatalmas konszernek keletkeznek. Ezek nem árelfogadók többé, hanem ármeghatározók. Ez az egyik alapvető tényező a költségvetési korlát felpuhítása szempontjából. A nagy tö-



kés konszern képes arra, hogy ne input–output-kombinációval reagáljon az árra, hanem az árat igazítsa a kialakult tényleges pénzbeli költségekhez plusz az általa elvárt nyereséghez. Ármeghatározó hatalma révén szinte „automatikusan” biztosítani tudja túlélését, önmegörökítését.

A történeti tapasztalat a foglalkoztatás felé tereli a társadalom figyelmét, mégpedig nemcsak a munkanélküliségtől közvetlenül szenvedő munkásokét, hanem a tőkéséket, s a társadalom többi rétegéét is. A csőd nem csupán a bajba jutott tőkés tulajdonos gondja, mert mindenkor összekapcsolódik a foglalkoztatásra gyakorolt hatásával. A becsukott üzem munkásai az utcára kerülnek. Ráadásul a modern közgazdaságtan tudatosította, hogy léteznek továbbgyűrűző hatások; minden csőd csökkenti az aggregált keresletet, s ezen keresztül másutt is veszélyezteti a foglalkoztatottságot. Nemcsak az érintett tulajdonosok, de a szakszervezetek, jóformán az egész társadalom nyomást gyakorol az államra, hogy mentse meg a fenyegetett vállalatot: kapjon adókedvezményt, szubvenciót, államilag szavatolt hitelt. Nemegyszer államosítás formájában megy végbe a mentőakció.

Sok területen növekszik az állam protekcionista jellegű beavatkozása. Védi a nemzetközi versenyben elmaradó hazai vállalatot,

akár exportban, akár az import helyettesítésében ér el gyenge teljesítményt. Szubvencionál különböző társadalmi-politikai megfontolások alapján olyan termékeket és szolgáltatásokat, amelyek a beavatkozás nélküli áralakulás esetén veszteségesek lennének.

A vállalat növekedése nemcsak az atomizált piacokon lebonyolódó vételek és eladások sikerétől függ, hanem hatalmi befolyásoktól is: milyen nyomást tud gyakorolni üzleti partnereire, milyen szálai vannak a bankokhoz és nem utolsósorban, mennyire képes hatni az állami döntésekre, adóra, segélyekre, állami megrendelésekre.

A hitelrendszer elvei felpuhulnak; keynesista szellemben eltérnek a „konzervatív”, „ortodox” elvektől. A deficités államháztartást megengedettnek, sőt kívánatosnak tekintik bizonyos körülmények között.

Ismétlem, valamennyi felsorolt jelenség közismert, a marxista irodalomból<sup>9</sup> csakúgy, mint a nem marxista közgazdászok műveiből.<sup>10</sup> Mi most csupán egyetlen ismérv szerint szedtük csokorba őket: rá akartunk mutatni arra, hogy az idézett folyamatok mind hozzájárulnak a tőkésvállalat költségvetési korlátjának felpuhulásához. A mai tőkésvállalat már nem csupán *reálakcióval* felel a környezetre. Minél nagyobb, hatalmasabb a vállalat, annál inkább érvényes rá ez a megállapítás.

Sok egyéb módon befolyásolhatja saját sorát: az ár meghatározásától a hatóságoknál folytatott „lobby”-zásig.

A tőkésvállalati költségvetési korlát keménységi fokára vonatkozóan nem tehetünk általános érvényű kijelentést. A keménység normál foka országonként eltérő a koncentráció mérvétől, az állam gazdasági aktivitásától és más társadalmi tényezőktől függően. Egy országon belül is eltérő; más a hatalmas és más a gyenge vállalat számára. Van olyan szféra, amelyről azt mondhatnánk: a költségvetési korlát ma is „majdnem-kemény”, más szféráról pedig azt: „nem nagyon kemény”, „elég puha” – bár a teljes puhaságig, a vállalat automatikusan garantált életben maradásáig kapitalista viszonyok között sehol sem jutott el.

Nem ennek a cikknek a feladata ennél részletesebben elemezni a kapitalista gazdaság helyzetét. Főképpen azért bocsátkoztunk bele akár csak ennyire is a kérdésbe, hogy elkerüljük a torzított összehasonlítást. Összehasonlíthatunk *elméleti* eseteket: a „tisztá kemény”, az absztrakt síkon definiált „majdnem-kemény” és a „tisztá puha” korlátot. Vagy pedig összevetjük az egyik *valóságos* rendszert a másik valóságos rendszerrel. Ez esetben pedig a tapasztalatilag megfigyelhető modern kapitalista vállalat viselkedését kell



szembeállítani azzal, amit ugyancsak tapasztalati úton állapíthatunk meg a szocialista vállalatról. Utóbbival kapcsolatban fő hipotéziseink a következők:

1. *A gazdaságirányítási reform előtti, hagyományos szocialista gazdaságban a vállalat költségvetési korlátja puha.*

2. *Az olyan típusú decentralizálási reform, mint amilyen az 1968. évi magyar reform volt, némi eltolódást hozott a keménység normál fokában. Kissé megkeményítette a költségvetési korlátot a vállalat számára – de csak kissé. A korlát, legalábbis 1979 végéig, alapjában véve továbbra is elég puha maradt.<sup>11</sup>*

3. *A költségvetési korlát nem egyformán puha minden vállalat számára. Aránylag puhább a kedvezményezett ágazatokban, illetve a legnagyobb vállalatoknál.*

Nem véletlenül neveztem a fenti gondolatokat „hipotéziseknek” és nem „megállapításoknak”. Igaz, százféle tapasztalat valószínűsíti őket; igen sok írás jelent meg a magyar szakirodalomban, amely tényekkel támasztja őket alá.<sup>12</sup> Mégis, további átfogó empirikus vizsgálatokra van szükség ahhoz, hogy e hipotézisek teljes mértékben igazoltnak bizonyuljanak.<sup>13</sup>

A 2. hipotézis érvényességének körét 1979

végén határoztuk meg, nyitva hagyva azt a kérdést, mi a helyzet a költségvetési korlát keménységét illetően 1980-tól kezdve. Ismeretes, hogy az 1980. évi szabályozó rendszer bevezetésének egyik alapgondolata a pénzügyi és a hitelrendszer „megkeményítése”, a vállalatra nehezedő gazdasági kényszer erősítése volt. Korai lenne azonban bármit megállapítani arról, hogy végül is ez milyen mértékben valósult meg. A költségvetési korlát keménységének-puhaságának normál foka nem változhat meg egyik hónapról a másikra. Ez, amint azt hangsúlyoztuk, magatartási szabályosság, márpedig az emberi magatartást sok-sok tapasztalat, tartós megfigyelés és érzékelés, „beidegzés” alakítja. *Hosszú éveken át* kell a gazdasági vezetőknek újra és újra átélniök, saját élményként vagy a kollégáikkal történő események megfigyelőiként, hogy a veszteség komoly dolog, hogy a költségvetési korlát túllépése lehetetlen, és hogy a vállalat élete-halála, növekedése a pénzügyi helyzettől függ – amíg ez a felismerés mélyen belevésődik tudatukba, s szinte már öntudatlanul is „feltételes reflexként” kormányozza döntéseiket. Ezért az 1980. évi szabályozó rendszer hatásáról – ebben a tekintetben – majd két-három vagy öt év múlva lehet véleményt mondani.

## KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT ÉS NYERESÉGÉRDEKELTSÉG

Cikkem végéhez érve megállapítható: sokkal több kérdés maradt nyitva, mint amennyit sikerült megválaszolni. Az ok-okozati láncolat egyetlen láncszemét emeltük ki. Nem foglalkozhattunk ezen a helyen részletesebben azzal, hogy tulajdonképpen milyen tényezők magyarázzák meg a költségvetési korlát keménységének-puhaságának normál fokát és az esetleges változás irányát: azt, hogy a keményedés vagy a puhulás irányába tart-e. S a másik oldalon nem mutattuk be széles spektrumban a puha (vagy elég puha) költségvetési korlát összes következményeit: hogyan hat ez a vállalat alkalmazkodóképességére, keresletének és kínálatának alakulására, a népgazdaság egyensúlyára, a hiány keletkezésére és így tovább.

Ahelyett, hogy mindezekre a kérdésekre itt kitérnék, befejezésül egyetlen megjegyzésre szorítkozom. Aki járatos a gazdaságirányítási reformok irodalmában, annak szembeűnik: több olyan kérdést érintettünk, amit ez az irodalom is bőségesen tárgyal.

Csakhogy a reformvita kulcsszava ebben az összefüggésben a „nyereségérdekeltség” volt, míg ebben a cikkben a kulcsszó a „költségvetési korlát puhasága”. A dologra nem



lenne érdemes szót vesztegetni, ha itt kizárólag terminológiai eltéréssel állnánk szemben. Akkor még hibáztatni is lehetne ezt az írást, minek változtat feleslegesen a terminológián.

Itt azonban nem csupán szavak eltéréséről van szó, hanem különbségekről a gondolatmenet logikájában, a magyarázó tényezők fontossági sorrendjének megítélésében. Az a tény, hogy egy vállalat tulajdonosai, vezetői és dolgozói érdekeltek a nyereség növelésében, *egymagában* nem dönti el viselkedésüket. Nyereségérdekeltség plusz kemény költségvetési korlát – ez alapján véve a reálakciók vonalára tereli a cselekvést. Nyereségérdekeltség plusz puha költségvetési korlát – ez legalábbis egyenrangú szerepet ad a pénzügyi változók manipulálásának, az áremelésnek, az állami adományokért való kilincselésnek és így tovább.

Fontos problémája a szocialista vállalat helyzetének, hogy mekkora az igazgató személyes részesedése a nyereségben saját alapfizetéséhez képest. Annak is van jelentősége, hogy milyen formula alapján kapcsolódik a nyereséghez a vállalati dolgozóknak kiosztott nyereségrészesedés, a jóléti alap vagy a nyereség alapján befizetett adó. Mindez fontos, de nem perdöntő. Kemény költségvetési korlát esetén akkor sem lenne az igazgató közömbös a nyereség iránt, ha személyes részesedése rö-

vid távon nulla volna – mert azonosult a vállalat életben maradásával és expanziójával, és mert egyéni pályafutása függ attól, hogy mennyire sikeres a vezetése alatt működő vállalat. Nem terminológiát akartunk változtatni, hanem felhívni a figyelmet arra, hogy mind elméletileg, mind pedig a gyakorlati gazdaságpolitikában a fő kérdés nem a konkrét ösztönzési forma, hanem a vállalat túlélésének és növekedésének szabályozódása s ezzel összefüggésben a vállalat és az állam viszonya.

## Jegyzetek

### „KEMÉNY” ÉS „PUHA” KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT

1 Tudomásom szerint *Slutsky*, a nagy orosz elméleti közgazdász vezette be a háztartásról szóló klasszikus [71] tanulmányában.

#### 2 *Izokvantom*

Az „izokvantom” szó „azonos mennyiséget” jelent.\*

#### 3 *Könyvelési azonosság*

A fogalmat példákkal szemléltetjük. Egy vállalat összes évi bevétele és összes évi kiadása között *nem* áll fenn azonosság. A bevétel lehet több vagy kevesebb, mint a kiadás. Ezzel szemben az év folyamán a vállalat rendelkezésre álló összes pénzügyi forrás (beleértve pénzkészletének esetleges csökkenését) okvetlenül egyenlő az év folyamán végbemenő összes pénzfelhasználással (beleértve pénzkészletének esetleges növekedését). Az összefüggésben szereplő nagyságok *definíciója következtében* áll fenn mindenképpen ez az egyenlőség; ezért beszélhetünk itt azonosságról. Amennyiben a vállalat könyvelése, számvitele rendben van (helyesen tartják nyilván a forrásokat, a felhasználásokat, valamint az induló és a záró készleteket), akkor ez és más, ha-



sonló azonosságok is nyilvánvalóan teljesülnek.\*

#### 4 *Exogén*

Az „exogén” és „endogén” mennyiségek megkülönböztetése mindig viszonylagos; csupán valamilyen konkrét *modellel* (azaz a valóság valamely egyszerű, a tudományos elemzés céljaira elvonatkoztatott másával) kapcsolatban értelmezhető. Az endogén változók értékét a modell maga határozza meg, míg az exogén változók értékét kívülről kell „betáplálni” a modellbe.\*

5 A 4–K és az 5–K pont *absztrakt* feltételeket ad meg, amelyek csak stacionárius gazdaságra, egyszerű újratemelésre értelmezhetők. Kimondásuk a kemény költségvetési korlát *tiszta* esetének definíciójához szükséges. A későbbiekben még visszatérünk a kérdéshez.

6 Csak a pénzjövedelmeknek a *vállalatok* közötti újraelosztását zárja ki ez a feltétel. Ez összefér a lakosság különböző csoportjai között végrehajtott állami redisztribúcióval: egyes csoportok fokozott megadóztatásával, más csoportok pénzbeli támogatásával.

7 Például súlyos helyzetbe került családi vállalkozás, amelyet tulajdonosai személyi vagyonuk terhére próbálnak szanálni. Persze ennek határt szab a vagyon nagysága.

#### 8 *Ordinális-kardinális*

E két fogalom egzakt tisztázására itt nem

vállalkozhatunk, inkább példával világítjuk meg a megkülönböztetést. A futó sebessége *kardinális* nagyság: aki 10 másodperc alatt fut 100 métert, az valóban pontosan kétszer olyan gyorsan fut, mint aki ezt a távot 20 másodperc alatt teszi meg. Ezzel szemben a műkorcsolyázóknak adott pontszám *ordinális* nagyság: a pontozóbíró annak alapján dönt, hogyan értékeli az éppen látott versenyzőt a többihez (a vele egy versenyben szereplőkhöz és valamennyi általa korábban látott versenyzőhöz) képest. A pontok *rangsorolást, rendezést* hajtanak végre a versenyzők között. Azt azonban senki sem állítja, hogy aki 5,8 pontot kap, az pontosan „kétszer olyan jól” korcsolyázik, mint aki 2,9 pontot kap.\*

9 A tőkekoncentráció történelmi jelentőségét *Marx* emelte ki elsőnek, majd nagy szerepet kapott *Hilferding*, *Lenin* és *R. Luxemburg* gondolataiban.

10 A nagyvállalat ármeghatározó szerepe a korlátozott verseny irodalmában kapott először nagy hangsúlyt; kiindulópontjai *Robinson* és *Chamberlin* munkái. A mai tőkés konzernek és az állam viszonyáról szóló műveivel nagy figyelmet keltett *Galbraith*.

A teljes foglalkoztatás érdekében folytatott aktív állami gazdaságpolitika elméleti kiindulópontja *Keynes* munkássága; a hozzá kapcsolódó pro- és antikeynesista irodalom ten-

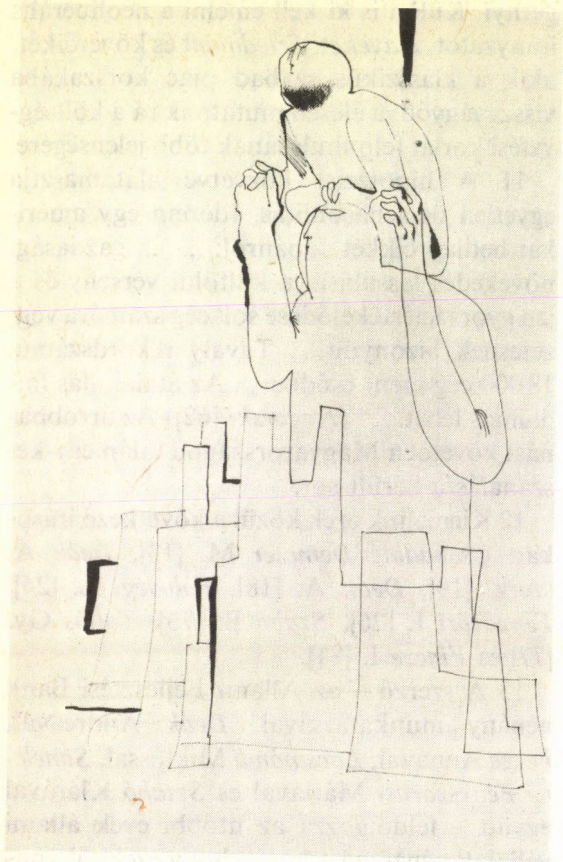
gernyi. Külön is ki kell emelni a neoliberais irányzatot, *Hayeket*, *Friedmant* és követőiket, akik a klasszikus szabad piac korszakába visszavágyódva élesen mutatnak rá a költségvetési korlát felpuhulásának több jelenségére.

11 A hipotézist közvetve alátámasztja egyetlen összehasonlítás. Idézem egy amerikai hetilap cikkét Japánról: „. . . a gazdasági növekedés lassulása, a külföldi verseny és a jen gyors felértékelődése sok cég számára végzetesnek bizonyult. . . Tavaly rekordszámú, 18 000 cég ment csődbe. . . Az átalakulás fájdalmas lehet. . .” (*Nagorski* [62]) Az árrobbanást követően Magyarországon talán egy-két szanalásra került sor.

12 Kiemeljük ezek közül a következő írásokat: *Csanádiné Demeter M.* [13], *Deák A.* szerk. [19], *Deák A.* [18], *Faluvégi L.* [24], *Fenyővári I.* [26], *Szabó B.* [73], *Tallós Gy.* [77] és *Vincze I.* [81].

13 A szerző – az Állami Fejlesztési Bank néhány munkatársával, *Deák Andreával*, *Ferge Annával*, *Locsmándi Miklóssal*, *Simekné Fényszarusi Máriával* és *Sztahó Klárával* együtt – feldolgozza az utóbbi évek állami vállalati pénzügyi adatait, hogy ezekből vonjon le következtetéseket a jelen cikkben tárgyalt jelenségekre vonatkozóan. Kísérletet teszünk a költségvetési korlát keménységének puhaságának mérésére.





## A PATERNALIZMUS FOKOZATAI

### *Bevezetés*

Tanulmányaim nem vállalkoznak a szocialista gazdaság társadalmi viszonyainak, politikai és hatalmi szerkezetének részletes elemzésére. Most a társadalmi viszonyoknak csupán egyetlen vetületét – az állam és a vállalat kapcsolatát – tárgyaljuk, s ezt is az átfogó teljesség igénye nélkül. A tanulmány témaválasztását az indokolja, hogy segít megérteni a hiány problémáját.

Fejtegetéseinket egy analógiával kezdjük: *a szülők és a gyermek közti anyagi kapcsolatokat* tekintjük át. Ötféle „tisztá” esetet különböztetünk meg.

*4. fokozat.*<sup>1</sup> *Természetbeni juttatás – passzív elfogadás.* Az újszülött, a néhány hónapos kisgyerek még nem tudja szavakban kifejezni, mire van szüksége. A szülők „természetben” adnak számára élelmet, ruházatot, ellátják összes anyagi szükségleteit.

*3. fokozat.* *Természetbeni juttatás – aktív kívánság.* A gyermek továbbra is együtt él a családdal, amely „természetben” ellátja mindennel. De már beszélni tud, s előadhatja kívánságait. Sok mindent kérés nélkül meg-

kap; néha kér, néha éppenséggel követelőd-  
zik. A szülők természetétől függ, hogy keresz-  
tülviszik-e akaratukat, vagy megegyeznek-e  
vele, engednek-e a kívánságainak. Megtörté-  
nik, hogy valóságos „alkudozás” zajlik le a  
szülő és gyerek között.

*2. fokozat. Pénzbeli ellátmány.* A gyerek  
megnőtt, s elköltözött otthonról, de maga  
még nem keres. Pl. egyetemi diák lett, más  
városban, mint ahol a szülei laknak. Tovább-  
ra is a szülők tartják el, de most már abban  
a formában, hogy meghatározott összeget ad-  
nak a számára, amelyből magának kell gaz-  
dálkodnia. Ha többet akar költeni, akkor  
több pénzt kell kérnie. A kérés, a követelőd-  
zés, ellenállás, engedmény, alku jelenségei  
nem szűntek meg, de más síkra tevődtek át:  
a pénzellátmány összege vált vitatottá.

*1. fokozat. Önellátó – kiségitéssel.* A gyerek  
felnőtt, és önálló keresővé vált. Alapjában  
véve saját keresetéből látja el magát. Ha töb-  
bet keres, többet költhet. De szülei még élnek,  
s készek anyagilag is támogatni, ha bajba  
kerülne és segítséget kérne.

*0. fokozat. Önellátó – magára hagyott.* Az  
egykori gyerek immár felnőtt, önálló kereső  
– s szülei már nem élnek. Anyagi helyzete  
kizárólag attól függ, mennyit keres. Ha bajba  
kerülne, nincsen senki, aki anyagi támogatás-



sal a segítségére sietne. Csak önmagára hagyatkozhat.

Ezt az ötféle típust a továbbiakban a *paternalizmus fokozatainak* nevezzük. A valóságban előfordulhatnak eltérő esetek is, s gyakori a tiszta típusok kombinációja. Saját gondolatmenetünk szemléltetéséhez azonban elegendő lesz ezt az öt fokozatot szem előtt tartani.

### A VÁLLALAT HELYZETE

#### A SZOCIALISTA GAZDASÁGBAN

Térjünk át az analógiáról a gazdasági élet elemzésére. Helyettesítsük be képletünkben a szülő helyébe az államot, a gyermek helyébe pedig a mikroszervezetet: a vállalatot, a közületet vagy a háztartást.<sup>2</sup> *Valamely rendszer természetének fontos jellegzetessége, hogy a paternalizmus melyik fokozata érvényesül az állam és a mikroszervezet viszonylatában.*<sup>3</sup>

A paternalizmus fokozatainak közgazdasági értelmezését konkrét példán – a szocialista gazdaság vállalatának példáján – mutatjuk be.<sup>4</sup> Főbb megállapításainkat az *1. táblázat* foglalja össze. A sorok a paternalizmus öt fokozata szerint tagolódnak. Két oszloppárunk van. Az első azt tünteti fel, hogyan jut hozzá a vállalat a folyó termeléshez szükséges inputokhoz, a második pedig azt, hogy miképp jut beruházásokhoz. Egy-egy oszloppá-

ron belül a bal oldali oszlop a hagyományos gazdaságirányítási rendszerben érvényesülő állapotot mutatja be, a jobb oldali pedig a reform utáni helyzetet. Az utóbbi oszlopok kitöltésénél az 1968. évi magyar reform nyomán kialakult viszonyok lebegtek a szemünk előtt.

A táblázatban a + jel azt fejezi ki, hogy a szóban forgó fokozat a megjelölt allokációs szférában<sup>5</sup> *fennáll*, a ++ jel pedig azt, hogy éppen ez az *uralkodó*, a leginkább jellemző fokozat. Most pedig haladjunk végig soronként a táblázaton.

*4. fokozat: Természetbeni juttatás – passzív elfogadás és 3. fokozat: Természetbeni juttatás – aktív kívánság.* Mindkét fokozatban a központi hatóságok a pénz érdemleges közvetítő szerepe nélkül, „természetbeni formában”, kiutalásos sémában osztják el az inputokat a vállalatok között. A 4. fokozat a legvégletebb eset: központi diktátum, a felhasználók megkérdezése, véleményük komoly megfontolása nélkül. A hagyományos gazdaságirányításban szórványosan megjelent ez a fokozat is – országonként, történeti időszakonként, sőt ezen belül is ágazonként – eltérő gyakorisággal. A leginkább jellemző fokozat azonban a hagyományos korszakban a 3. számú, mégpedig mind a folyó inputok, mind a beruházások elosztásánál. A központi ható-

I. TÁBLÁZAT  
A PATERNALIZMUS FOKOZATAI  
AZ ÁLLAM ÉS A VÁLLALAT VISZONYA A SZOCIALISTA  
GAZDASÁGBAN

A paternalizmus fokozata	A folyó termelés inputellátása		A beruházások elosztása	
	reform előtt	reform után	reform előtt	reform után
4. Természetbeni juttatás – passzív elfogadás	+		+	
3. Természetbeni juttatás – aktív kívánság	++		++	
2. Pénzbeni ellátmány				++
1. Önellátó – kiszolgálással				++
0. Önellátó – magára hagyott				

ság dönt, de figyelembe veszi az érdekelt vállalat igénylését. A vállalat, ha elégedetlen a kiutalással, többet kér, esetleg követelődzik, „lobby”-zik kívánságának meghallgatása érdekében. Közismert a „tervalku” jelensége a gazdaságirányításnak ebben a formájában. A központi hatóság több outputot akar a vállaltól kapni és kevesebb inputot kíván hozzáadni, a vállalat pedig több inputot kér és kevesebb outputot ígér – e körül folyik az alku.

2. fokozat: *Pénzbeli ellátmány.*<sup>6</sup> A vállalati szférában ez csupán a reform után jut érdem-



leges szerephez, mégpedig a beruházások elosztásában. Ez a viszonylat alakul ki az állam és a vállalat között olyankor, amikor a beruházási akció a vállalat kötelékében megy végbe, sőt esetleg maga a vállalat kezdeményezte, de kizárólag központi állami forrásokból finanszírozzák. A beruházó vállalat szeretne több pénzt kapni – a döntéshozó állami szervek ellenállnak vagy engednek a vállalati igénynek.

*1. fokozat: Önellátó – kisegítéssel.* Ez a leginkább elterjedt fokozat a reform utáni helyzetben.<sup>7</sup> A folyó inputok allokációjában ez vált kizárólagossá, vagy szinte kizárólagossá. A vállalat – az általánosan deklarált elv értelmében – „önálló elszámolású” egység. Köteles saját outputjának értékesítési bevételeiből fedezni kiadásait. „Saját kerestetéből” él. De ha pénzügyi nehézségek támadnának, az állam – a pénzügyi támogatások sokféle formájával – kihúzza a bajból. A jelenséget részletesen tárgyaltuk az előző két tanulmányban, a költségvetési korlát keménységének vagy puhaságának elemzésekor.

Hasonló a helyzet a saját pénzügyi forrásokból finanszírozott beruházásokkal is.<sup>8</sup> A vállalat maga „kereste meg” ezek pénzügyi fedezetét. De ha pénzügyi bajok keletkeznek (pl. túllépi a tervezett költségeket), az állam kisegíti a vállalatot. Semmiképpen sem engedi

meg, hogy a finanszírozás nehézségei miatt leálljon a beruházási akció.

A magyar gazdasági életben elterjedt a következő kifejezésmód:

Ha a gazdaság meghatározott pontjain – egyes ágazatokban, egyes termékek előállításában vagy külkereskedelmében – pénzügyi nehézségek mutatkoznak, akkor az állam segítségül siet; a terheket „az állami költségvetés átvállalja”. Ez az „átvállalás” a paternalizmus 1. fokozatának megnyilvánulása.

0. fokozat: *Önellátó – magára hagyott*. Ez a sor üres a táblázatban. Sem a reform előtt, sem utána nem áll elő olyan helyzet, amelyben a vállalat a szó szoros értelmében magára maradna, nehézségeibe belebukna.

#### TENDENCIÁK ÉS ELLENTENDENCIÁK

Az állam és a mikroszervezet közti viszony – azaz a paternalizmus éppen érvényes fokozata – a társadalmi viszonyok egyik lényeges alkotóeleme. Ezért az 1. táblázat fontos tanulságokkal szolgál a társadalmi viszonyok vizsgálatához.

A paternalizmus 0. fokozata a *Friedman–Hayek*-iskola eszménye. Igazság szerint még a magántulajdonon, az egymástól elkülönült mikroszervezetek tevékenységén alapuló ka-

pitalizmusban sem jelent meg soha teljes következetességgel a 0. fokozat. Talán a XIX. század közepének Angliája még közelebb állhatott ehhez, viszont a mai kapitalizmus messze eltávolodott tőle. Az állam számos formában avatkozik bele a gazdasági életbe. Így például sok esetben paternalisztikus módon kiségti a veszteséges, csőddel fenyegetett vállalkozást: állami garanciákkal, előnyös hitelekkel, adókedvezményekkel, esetleg közvetlen pénzügyi juttatással. A munkanélküliség növekedésének időszakában a szakszervezetek is nyomást gyakorolnak a kormányokra, hogy a munkahelyek, a foglalkoztatási lehetőségek védelmében segítsék meg a pénzügyi nehézségekbe sodródott vállalatot. A friedmanisták a keynesistákat okolják az államnak ezért a megnövekedett hatalmáért, amely letompítja a versenyt s a nyomában végbemenő „természetes kiválasztódást”.<sup>9</sup> Nyilván hatott a keynesi gondolkör a gazdaságpolitikusokra. Nem szabad azonban azt hinnünk, hogy egy tudományos eszmeáramlat ennyire erős befolyást gyakorolhat, ha a társadalmi fejlődés menete elő nem készíti a talajt, fogékonnyá nem teszi a politikusokat a keynesista tanácsok megfogadására. Az atomizált verseny és a tökéletesen magára hagyott mikroszervezet lehetetlenné vált körünkben,<sup>10</sup> amelyben roppant koncentráció



ment végbe a termelésben, s amelyben növekszik és mind hatalmasabbá válik az állami bürokrácia. Képtelenség lenne arra számítani, hogy egy kormány, amely biztosítani akarja a választók támogatását, a következő kijelentéssel álljon a közvélemény elé: „A munkanélküliség, az árszínvonal, a gazdasági növekedés stb. – a gazdasági élet belső ügye. Mi, a kormány, mindezért nem vállalunk felelősséget – ez nem ránk tartozik.” A kormánynak felelősséget *kell* vállalnia a gazdasági helyzetért – s legfeljebb a különböző konkrét gazdaságpolitikai célok és eszközök között választhat. Ezért *előbb vagy utóbb, kisebb vagy nagyobb mértékben, alacsonyabb vagy magasabb fokozatokban elkerülhetetlenül paternalista kapcsolatok alakulnak ki a vállalat és az állam között.*<sup>11</sup>

S ha így áll a helyzet a modern kapitalizmusban, akkor még inkább így kell lennie a szocialista rendszerben. A termelőeszközök társadalmi tulajdona együtt jár a központi államhatalom aktív szerepével a gazdaságban. Ez a tevékenység lehet szűkebb vagy tágabb, de mindenképpen érvényre jut. A központi vezetés vállalja a felelősséget a gazdasági helyzetért, s ezzel együtt igényt tart arra, hogy ennek érdekében igénybe vegye az adminisztráció eszköztárából mindazt, amit a legcélszerűbbnek tart.<sup>12</sup> A szocialista gazda-

ság több szintű szabályozásának nagy és befolyásos apparátusa alakul ki, amely öntörvényei szerint nő és erősödik. Tagjai azonosulnak a munkakörükkel, s már csak ezért is belső kényszert éreznek arra, hogy aktívan alakítsák a gazdasági élet menetét. Mindez rávilágít, miért jelennek meg „felülről” paternalisztikus tendenciák. És ezt kiegészíti a paternalizmus iránti igény „alulról”.

Az alsó szintű gazdasági vezetők – a vállalatok vezérkara, a közvetlen irányító szerveik – ambivalens érzéseket táplálnak a paternalizmussal szemben: egyszerre igénylik és berzenkednek ellene. Most először szóljunk arról: mennyiben igénylik. *A paternalizmus abszolút védettséget és biztonságot jelent.* Ha valami csapás érné a vállalatot, az állam segít letompítani az ütés erejét, sőt esetleg teljes kárpótlást ad a veszteségért. Ez rendkívül megnyugtató tudat. A vállalatnak nem csupán pusztá léte van garantálva, hanem saját pénzügyi források nélkül még növekedhet is – feltéve, hogy sikerült megszereznie az állam pénzügyi támogatását.

Áttérünk az ellentétes tendencia tárgyalására. Számos tényező hat a paternalizmus végletes fokozataitól való eltávolodás irányában; ezen a helyen csupán hármat emelünk ki közülük.

Az egyik: *az alsóbb szintű vezetők önálló-*



*sági igénye.* Az imént hangsúlyoztuk, hogy érzéseik ellentmondásosak. Miközben szívesen fogadják a paternalizmus adta biztosságot, lelkük másik felével bosszankodnak amiatt, hogy a felsőbb hatóságok folyton bele-szólnak ügyeikbe, atyáskodnak felettük. Már az a pusztá tény, hogy sok mindent *kérni* kell, lealacsonyító érzés. Szeretnének a maguk erejére hagyatkozni. Ez a törekvés a decentralizálási reformok egyik mozgatóereje; ez hajtja a „felnőtté válás”, a paternalizmus alacsonyabb fokozatai felé az állam és a vállalat viszonyát.

Szorosan kapcsolódik ehhez a paternalizmus csökkentése irányában ható másik tényező: *a közvélemény és a felsőbb szintű vezetés gyakori elégedetlensége az alsóbb szintű vezetők önállótlanlansága miatt.* Térjünk vissza egy pillanatra az analógiára. Ismeretes, hogy az a gyerek, akik felett a szülők túlságosan gyámkodnak, passzívvá és önállótlaná válik. Megszokja, hogy helyette döntsenek, helyette küzdjék le a nehézségeket. A gazdasági életben is hasonló a paternalizmus magasabb fokozatainak „nevelő hatása”. Passzivitás, a nehézségek miatti siránkozás, kilincselés az állami segítségért a bajokkal való öntevékeny szembeszállás helyett – jól ismert, széles körben elterjedt jelenségek ezek. E jelenségek okainak és következményeinek felismerése a



decentralizálási reformok irányába tereli a közgondolkozást.

Az eddig említett két tényező a gazdasági vezetők *magatartásához* kapcsolódott. Megemlítünk még, harmadik tényezőként, egy *szervezési* problémát. A gazdasági életben, mint láttuk, a paternalizmus magas fokozatai együtt járnak az allokáció és elosztás kiutalásos sémáinak alkalmazásával. Az erőforrások és termékek adminisztratív kiutalása, mind a vállalati és közületi szektorban, mind pedig a háztartások számára megvalósítható addig, amíg a társadalom aránylag szegény, s a termelés és a fogyasztás kevésbé differenciált. Ilyenkor a természetbeni formában történő allokáció még aránylag áttekinthető feladat. Ahogy azonban nő a termelés és a fogyasztás differenciáltsága, úgy válik egyre inkább megoldhatatlanná a kiutalásos séma alkalmazása valamennyi input elosztására. *A differenciálódás előbb-utóbb kikényszeríti a döntések és az információáramlás számottevő decentralizációját, a mikroszervezetek nagyobb önállóságát.*

A paternalizmus végletes formáitól eltávolító tényezők hatása mutatkozik meg abban, hogy – úgy tűnik – a legmagasabb, 4. fokozat („természetbeni juttatás – passzív elfogadás”) nem válhatott tartósan és általánosan az ál-

lam és a vállalat közti kapcsolat uralkodó formájává.

A 3. fokozat („természetbeni juttatás – aktív kívánság”) hosszú korszakon át uralja az állam és a vállalat közti viszonyt. Az 50-es évek végén és a 60-as években megindult reformtörekvések tovább kívántak lépni a paternalizmus alacsonyabb fokozatai felé. Magyarországon, ahogy azt a 2. táblázat érzékelteti, a 2. és az 1. fokozat vált uralkodóvá.

Amint azt a jelen alfejezet elején hangsúlyoztuk, erőteljes tendenciák és ellentendenciák állnak itt szemben egymással. A történelem menete megmutatja majd, hogy melyik tendencia milyen mértékben jut érvényre a különböző szocialista országokban.

### PATERNALIZMUS

#### ÉS A KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT FELPUHULÁSA

A történelmi predikcióról térjünk vissza a jelen valóságára. Az 1. táblázat tanúsága szerint a szocialista gazdaság vállalati szektorára (és ehhez hozzátehetjük: közületi szektorára is) a paternalizmus 1.–3. fokozatai jellemzőek. (Konkrét eloszlásuk országonként és időszakonként változhat.) S ha ez így van, akkor felvetődik a kérdés: hogyan függnek össze a

paternalisztikus jelenségek könyvünk fő témájával, a hiánnyal?

A legfontosabb láncszem, amely ezt a két jelenségekört összeköti: *a költségvetési korlát puhasága*. A paternalizmus 0. fokozata azt implicálja, hogy a költségvetési korlát tökéletesen kemény. Bármiképpen alakuljon is a vállalat pénzügyi mérlege, az állam nem avatkozik bele: behajtja a törvény szerint kirótt adót és kész. Nem „szánja meg”, nem segíti ki a bajból; ha tönkremegy – az ő dolga.

A paternalizmus 1. fokozata azt jelenti: ha a vállalatot pénzügyi nehézségek sújtják, az állam adókedvezménnyel, előnyös hitelekkel, pénzbeli juttatással, a deficit átvállalásával, az áremelés engedélyezésével kirántja a bajból. Segíti a gyenge, esetleg kifejezetten veszteséges vállalat növekedését is.

Ha a paternalisztikus beavatkozás száz eset közül egyszer történik meg, akkor a vállalat nem számíthat rá. Ha azonban eléggé gyakori, akkor a vállalat ennek anticipálására építi viselkedési normáit. Éppen ez az, amit az előző tanulmányban a költségvetési korlát puhaságának neveztünk. *A paternalizmus a költségvetési korlát puhává válásának közvetlen magyarázata*. S ha ez a puhulás bekövetkezett, akkor ez magával hozza a hiánnyal kapcsolatos jelenségcsoport egész sor összetevőjét: a majdnem-kielégíthetetlen anyagke-



resletet és az anyaghalmozási tendenciát, a majdnem-kielégíthetetlen munkaerő-keresletet és a munkaerő-„tartalékolási” tendenciát, a majdnem-kielégíthetetlen beruházási éhséget és így tovább.

A kötet első tanulmányában leírtuk a *szívás* modelljét s ennek keretében a vállalatok és közületek által végzett „szivattyúzást”. Ez a legszorosabban kapcsolódik a paternalizmushoz, kétféle vonatkozásban. Az egyiket éppen most világítottuk meg: a paternalizmus lazítja fel a vállalati kereslet pénzügyi korlátait. (A csap nem működik.) Ezért szivattyúz a vállalat mint vevő minél több terméket a részére inputokat eladó többi vállalattól. Ezen túlmenően – mint arra ismételten rámutattunk – hierarchikus szabályozás érvényesül. Gondoljunk most már a paternalizmusnak nemcsak az 1., hanem a 2. és 3. fokozatára is. *A vállalat és a közület nem csupán „horizontálisan” szivattyúz a részére inputokat szállító többi vállalattól, hanem „vertikálisan” is, a felettes szerveitől.*<sup>13</sup> A magyar nyelv többek között éppen a gyerek–szülő-viszonylatban is használja a kifejezést: a gyerek „pumpolja” a szüleit. Amíg kicsi, több fagyalaltot és csokoládét kér, amikor nagyobb, több zsebpénzt, s ha még nagyobb, több családi hozzájárulást az első lakás, az első autó megszerzéséhez. Ez a „pumpolás” megjelenik a vállalat és a fel-

sőbb szerv paternalista relációjában. Ha a felettes szerv természetes mértékegységben anyagot, létszámot utal ki (3. fokozat), akkor a vállalat és közület minél több anyagot, létszámot próbál kiszivattyúzni. Ha pénzt osztanak (2. fokozat), akkor a vállalat és közület minél több pénz kiszivattyúzására törekszik. A „pumpolás” – akárcsak a gyerek–szülő-viszonylatban – sokféle módon történhet: jó esetben meggyőző érveléssel, rossz esetben panaszkodással, közbenjárók bevetésével és így tovább.

Az elmondottakból érzékelhető: *a szűkebben vett közgazdasági jelenségcsoport (puha költségvetési korlát, majdnem-kielégíthetetlen kereslet, horizontális és vertikális „szivattyúzás”) és az intézményi jelenségcsoport (paternalizmus magasabb fokozatai) között szoros összefüggés van: az utóbbi jelentős részben megmagyarázza az előbbit.*

## Jegyzetek

### A PATERNALIZMUS FOKOZATAI

1 Későbbi okfejtésünk szempontjából előnyös a sorszámokat csökkenő sorrendben megadni.

2 Mint bármely más hasonlatot, ezt sem szabad betű szerint értelmezni. Nyilvánvaló, hogy a szülő a maga által megkeresett anyagi javakat adja oda gyermekeinek, míg az állam *újraelosztást* hajt végre. Ezen a helyen azonban nem a társadalmi gazdagság eredetét vagy az állam általános elméletét tárgyaljuk, hanem csupán egyetlen szűk témát: az állam és a mikroszervezetek közti kapcsolat néhány vonását. E vonások megértését elősegítheti a szülő-gyermek-kapcsolat analógiája.

3 A „paternalizmus” kifejezés megjelenik számos közgazdasági műben. Lásd pl. *Graaf* [36], *Papandreou* [68]. Mi ezt a kategóriát speciális – az említett művekétől némileg eltérő – értelmezésben használjuk.

4 Terjedelmi korlátok miatt nem térünk ki arra, miképpen jelentkeznek a paternalizmus különböző fokozatai az állam és a közületek, illetve a háztartások viszonylatában.

5 *Allokatív-disztributív*



A közgazdaságtan allokációnak nevezi az erőforrások (pl. munkaerő, beruházások stb.) elosztását különböző felhasználási lehetőségek között. A disztribúció szó a jövedelemnek és a vagyonnak egyének, társadalmi csoportok, rétegek, osztályok, gazdasági funkciók közötti elosztását jelenti.\*

6 Ez az uralkodó fokozat a központi állami szerv és a közület viszonylatában.

7 Lásd *Bauer* [11] cikkét és *Falusné Szikra* [23] könyvét.

8 A tisztán állami költségvetési forrásból és tisztán vállalati forrásból történő finanszírozás mellett fontos szerepet játszik a beruházási hitel; léteznek kombinált formák stb. A különböző konkrét finanszírozási formákat elhelyezhetnénk a paternalizmus fokozatainak „finomabban” tagolt, mélyebben bontott sémájában. Mi azonban ezen a helyen megelégszünk a fő körvonalak bemutatásával.

9 Lásd pl. *Hayek* írását, *Friedman*, *Hayek* és mások [27] kötetben.

10 Szemléletesen írja le ezt *Kaldor* [43]. Különösen kiemeli a növekvő hozadék szerepét a teljesen decentralizált rendszer összerombolásában, valamint az állam erősödő aktivitását a növekedés biztosításában.

11 A jelenség régóta jól ismert a marxista irodalomban, újabban azonban más irányzatok is érzékelnéni kezdik. *Galbraith* [34] pl. „bü-

rokratikus szimbiózisról” beszél ezzel kapcsolatban.

12 Lásd erről *Tardos* [78].

13 „. . .A vállalatok az államot gyakran fejőstehénnek tekintik, és az állam – a vezető szervek minden fogadkozása ellenére – nem tud vagy csak kevésbé tud ennek a hatásnak ellenállni” – írja *Tardos* [78].





## KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNY ÉS PSZICHOLÓGIA

*Interjú Kornai Jánossal*

### I. A VEVŐ ÉS AZ ELADÓ ATTITÜDJE

*Kérdés.* „A hiány” című könyvében felvetett gondolatok közül melyekre hívná fel a pszichológusok figyelmét?

*Válasz.* Tulajdonképpen jobb lenne, ha pszichológus felelne erre a kérdésre, könyvem elolvasása után. Én óhatatlanul közgazdászszemmel tekintek a jelenségekre, és nem tudom magam beleélni a pszichológus szemléletébe, vizsgálati módszereibe, kérdésfeltevéséibe. Mégis megpróbálok felelni.

Azzal kezdeném, ami a legközvetlenebbül kapcsolódik a könyv tárgyához: hogyan hat a krónikus hiány a termékek és szolgáltatások vevőire és eladóira. A hagyományos közgazdasági elmélet rendszerint úgy írja le a piacot, mint az eladó és a vevő közti egyenértékű csere színterét. A vevő csak annyi pénzt hajlandó az áruért megadni, amennyit az megér a számára; az eladó pedig csak akkor adja oda az árut, ha elfogadhatónak érzi az érte kapott árat. A két fél között tehát egyenrangú viszony van. Igaz, egyszer-mászor megtörténik, hogy valamelyik fél a rövidebbet húzza, de a sok csereügylet átlagában ez

kiegyenlítődik. Ezzel szemben a krónikus hiánygazdaság piacán egészen más képet látunk: az eladó és a vevő nem egyformán erős. Úgy szoktuk ezt mondani: itt az *eladók piaca* érvényesül; ők uralkodnak és a vevő kénytelen engedelmeskedni. Mivel nem alkalmi, kivételes, hanem állandóan és tömegesen ismétlődő jelenségről van szó, a *nem egyenrangú* helyzet mélyen rányomja bélyegét mind az eladó, mind a vevő *attitűdjére*.

*Kérdés.* Könyve itt – a vevő és az eladó attitűdjéről szólván – egy pszichológiai kategóriát használ. Mit ért ezen, ebben az összefüggésben?

*Válasz.* Az eladó, illetve a vevő szándékainak formálódásában, információgyűjtésében, döntéseiben és cselekvéseiben megnyilvánuló *állandó* beállítottságot és viselkedési mintát. Hiánygazdaságban a vevő kiszolgáltatottnak, alárendeltnek érzi magát, míg az eladóban a hatalom, a fölérendeltség tudata alakul ki. (Itt egy megjegyzést tennék: „vevőn” itt – és a továbbiakban – nemcsak a boltban vásárló háziasszonyt vagy a háztartás valamilyik más tagját értem, hanem a vállalat vagy a közület anyagbeszerzőjét is, vagy azt az ügyintézőt, aki gépet vásárol, épületet rendel meg és vesz át, és így tovább.) Nos, a vevő – ebben a széles értelemben használva a szót – igyekszik barátságos lenni az eladóhoz. Erő-

feszítéseket tesz, hogy megnyerje kegyeit, s lehetőleg őt szolgálja ki, nem pedig a vele versenyző másik vevőt. Ez sokféle formában történhet: vizsontszolgálattal vagy akár megvesztegetéssel. Nemcsak azzal igyekszik „bevágódni” az eladónál, amit ad neki, hanem azzal is, aminek a megköveteléséről lemond. Engedékeny és meghunyászkodó, nehogy méltatlankodással, sőt reklamációval megharagítsa. Ha a háziasszony összevész a hentes-sel, vagy éppenséggel beír a panaszkönyvbe, mert az rosszul mért vagy számolt, akkor ugyan pillanatnyilag kivívhatja a panasz orvoslását. De a jövőben a hentes „büntetheti”: ettől fogva kevésbé szép húsdarabokat ad neki; a törvényes kereteken belül is sokféle módon hátrányos helyzetbe hozhatja. Hasonló mehet végbe a gyárépítkezést megrendelő és az építkezést megvalósító vállalat kapcsolatában. Ha a beruházó sokat akadékoskodik, az építővállalat sokféle megtorlással élhet: nem fogadja el legközelebb a megrendelést, vagy hátrább sorolja a kivitelezéskor stb. Felesleges több példát hozni, hiszen valamennyien ismerjük ezeket a jelenségeket.

*Kérdés.* Nézete szerint mennyire általánosak a vevő és az eladó viselkedésének ezek a vonásai?

*Válasz.* Bizonyára nem egyöntetűen érvényesülnek, hanem függnék attól, hogy a szó-



ban forgó termék vagy szolgáltatás piacán mennyire intenzív a hiány. És persze függnék a gazdasági aktor – a vevő vagy az eladó – személyiségétől, egyéni tulajdonságaitól is. Van, aki a siker reménye nélkül is egyszerűen botrányt csap; sőt van, aki gyakran reklamál, tiltakozik. A magam részéről, mint a kérdés közgazdász kutatója, nem az egyedi eseteket elemzem, hanem a tömegjelenséget; azt, ami a sokféle egyéni attitűdben közös. Meghatározott helyzet – a hiánygazdaság által determinált erőviszony eladó és vevő között – meghatározott típusú viselkedést alakít ki. A szerep, amelyet az egyén ebben a helyzetben eljátszik, formálja magatartását. Ezt egyébként meggyőzően igazolja az a közismert megfigyelés, hogy ugyanaz a személy egyik szerepkörében, mint vevő, meghunyászkodik, és közben másik szerepkörében, mint eladó, fölényesen diktál saját vevőinek.

*Kérdés.* A pszichológus azt mondaná erre, hogy a vevő szerepkörében átélt frusztrációs élményeiért bizonyos fokig kárpótolja magát az eladóként gyakorolt agresszióval. Ezzel kapcsolatban felvetődik a kérdés: mennyire mélyek a frusztrációs élmények?

*Válasz.* Azt hiszem, nagy szóródást mutat az ilyesfajta élmények mélysége. Vannak apró bosszúságok – ma nem kapni T-dugót, holnap meg cipőkrémet –, amin hamar túltesz-

szük magunkat. De vannak az egész életsors-  
ra kiható hiánytapasztalatok: emlékeztetek  
azokra a fiatalokra, akik hosszú éveken át  
hiába várnak lakáskiutalásra, vagy hihetetlen  
áldozatokkal próbálnak maguk lakást terem-  
teni. Vagy arra a betegre, akit a kórházi se-  
géd személyzet hiánya hoz kiszolgáltatott  
helyzetbe. Néha nem is a termék vagy szolgál-  
tatás fizikai hiánya, hanem a hiányesemény-  
hez kapcsolódó emberi élmény, a durva hang  
vagy a hasztalan erőlködés érzete üt sebet.  
Emellett nem is csak a sérelmekről van szó,  
hanem egyfajta állandó stresszről. Gondol-  
junk a gyári művezetőre, anyagbeszerzőre,  
főmérnökre, igazgatóra, akiknek örökösen  
küszködniök kell az anyagok, alkatrészek be-  
szerzéséért, újabban a munkaerő biztosításá-  
ért is; állandó aggodalomban élnek, hogy az  
összes szükséges termelési tényező együtt  
áll-e.

Mindez arra vall, hogy a hatás – éppen  
mert sokféle és mert állandóan visszatér – elég  
mély. De hogy mennyire mély, arra nem a  
közgazdásznak, hanem a pszichológusnak  
kellene válaszolnia. Bizonyára olyan kérdés  
ez, amit érdemes lenne közgazdászoknak és  
pszichológusoknak együtt kutatniok.

Ehhez azonban szeretném hozzátenni:  
nincs szó teljes és tökéletes kiszolgáltatottság-  
ról, frusztrációról. Egyrészt azért nem, mert

– még ha sok mindenből gyakran hiány van is – nyilvánvalóan nem mindenből és nem mindig. Emellett a vevőnek a hiány hatására – módja van különböző formákban *kényszeralkalmazkodást* végrehajtania.

*Kérdés:* Mit nevez itt kényszeralkalmazkodásnak?

*Válasz.* A vevő – akár a háztartás, akár, vevői szerepkörében, a vállalat – meghatározott terméket akarna vásárolni. Ezt nem sikerül megkapnia, és ezért valami mást vesz meg helyette: a helyettesítő termék esetleg nem drágább, de rosszabb minőségű, vagy nem rosszabb minőségű, de drágább. Nem maradt tehát teljesen kielégítetlen, de a hiány okozta *kényszerhelyettesítés* következtében mégis csak veszteség érte. Egy másik lehetőség: ha nem találja meg a kívánt árut az első helyen, elkezd boltról boltra járni, hátha másutt megtalálja. Vagy pedig elhalasztja a vételt, s később próbál újra kísérletezni. Ez utóbbi öszszekapcsolódhat kényszermegtakarítással: a vevő nem költi el a vásárlásra szánt pénzt, mert nem talál olyan árut, amelyet – akár kényszerhelyettesként is – kedve lenne megvenni. A keresés, a halasztás, a kényszermegtakarítás – ezek is a kényszeralkalmazkodás különböző formái.

A vevő attitűdjének fontos összetevői: a kényszerhelyettesítési, keresési, kényszermeg-



takarítási *hajlandóság*. Megint csak elmondható: a vevő egyéniségétől függően ez eltérő lehet. Van, aki türelmesen keres vagy vár; van, aki hamarabb ráun, és inkább kényszerhelyettesítést hajt végre. De a vevők tömegét tekintve (egy-egy termék vagy termékcsoport piacán), a vevői attitűdök többé-kevésbé stabil eloszlást mutatnak.

A vevő attitűdjének összetevői – maradjunk most ennél a témánál – tapasztalatilag megfigyelhető, mérhető nagyságok. Olyan paraméterek ezek, amelyek együttes hatása elméletileg is – például matematikai modell segítségével – elemezhető.

A kényszeralkalmazkodásra való „hajlandóság” paramétereiben végső soron az fejeződik ki, hogy a vevő *adaptálódik* a krónikus hiányhelyezethez. Úgy is mondhatnánk: ezek a vevő megalkuvásának, kompromisszumkészségének, konformizmusának fokmérői. Sok oka van annak, hogy a hiány krónikussá válik. Egyik fontos tényezője bizonyára a megszokás, a hiányesemények gyakoriságába való belenyugvás, a tömeges kényszeralkalmazkodás.

*Kérdés.* Úgy tűnik, hogy a kényszeralkalmazkodás különböző formáival nemcsak a gazdasági szférában találkozunk, hanem az élet más területein is.

*Válasz.* A kényszeralkalmazkodással kap-

csolatos fogalomrendszer és elméleti modellek kialakítását saját életünk tapasztalatai sugalmazták a számomra. Azt hiszem azonban, hogy végül is olyan kategóriákhoz jutottunk, amelyek nemcsak a hiánygazdaság piacára, hanem sok más jelenség leírására alkalmazhatók.

Mondanivalóm megvilágítására hadd tegyek összehasonlítást a döntéelmélet hagyományos modelljével. Ez a modell felteszi, hogy a döntéshozó számára *rendelkezésre állnak* alternatívák, amelyek között választhat. Csupán azt kell mérlegelnie, hogy melyikkel elégítheti ki legjobban szükségleteit, illetve melyikért milyen áldozatot kell hoznia. A hagyományos modell megszerkesztését – noha napjainkban már a választás *általános* modelljeként használják – eredetileg a tőkés piacon végbemenő választás tipikus helyzete inspirálta. A vevő kedve szerint válogathat, csupán azt kell megfontolnia: melyik áru felel meg a leginkább az ízlésének és a pénztárcájának. Kínálati oldalon az alternatívák korlátlanul a rendelkezésére állnak. A kényszeralkalmazkodás során más lélektani helyzetet él át a döntéshozó: *meg van fosztva* bizonyos alternatíváktól. Olyan alternatíváktól, amelyekről tudja: *léteznek*; mások (vagy a múltban, szerencsésebb pillanatokban ő maga is) hozzájuk juthattak, de most hiányoznak. E

megfosztottságérzet, hiányérzet közepette választ. Az angolszász terminológiát átvéve, nem is gondolhat a „legjobbra”, hanem eleve a „másodlegjobbat” keresi. Érdemes végiggondolnunk, milyen sokféle választási helyzetben hajtunk végre ilyesféle kényszeralkalmazkodást, a „másodlegjobb” keresését: kezdve az iskola, a foglalkozás és a munkahely, vagy az élettárs, a barát, a társaság választásán egészen a politikai és társadalmi döntésekig.

Ez a most leírt nézőpont nem mond logikailag ellent a hagyományos döntési modellnek, inkább kiegészíti azt. Amaz azzal törődik, ami az alternatívák halmazában *benne* van, emez pedig arra hívja fel a figyelmet, amit az alternatívahalmazból *kirekesztettek*. A hagyományos modell azt elemzi: hogyan hat egyik vagy másik alternatíva elfogadása-megvalósítása a döntéshozóra. A javasolt kiegészítés viszont azt a kérdést teszi fel: hogyan hat a döntéshozóra egyik vagy másik alternatíva *hiánya*? Bizonyára sok mindent tud a pszichológia erről; foglalkozott a hiányérzet tanulmányozásával. Mindenesetre a mi társadalmi-gazdasági rendszerünk vizsgálata további adalékokkal szolgálhatna.

*Kérdés.* A kényszeralkalmazkodás, a „másodlegjobb” nem jár szükségképpen veszteségélménnyel. A disszonanciacsökkentő fo-



lyamatok segítségével esetleg gyorsan megideologizáljuk, hogy milyen jó, amit tettünk.

*Válasz.* Ez azonban nem változtat a választási lehetőségek beszűkülésének alapvető következményein. Nevezetesen azon a beidegződésen, hogy sok olyan dolog van, amiben nem kell dönteni, mert valahogy már eldőlt. Helyettünk választottak. A hiány állandóan *választ* helyettünk. Ha csak egy lehetőség van, nem kell habozni – és ez bizonyos értelemben kényelmes. Az egyetemi hallgatónak például nem kell tanulmányoznia számos irányzatot, hogy válasszon közülük, mert csak egyféleképpen ismerkedik meg. A választási lehetőség beszűkülése hozzászoktat, hogy a szűk lehetőségek kényszerpályáin mozogjunk.

*Kérdés.* Térjünk vissza még egyszer a hiány okozta frusztrációhoz. Könyvében „tűrés határokról” ír. Ez rokon azzal a kategóriával, amit mi „frusztrációs küszöbnek” nevezünk.

*Válasz.* Azt hiszem, igen, bár van egy lényeges eltérés. Ha jól tudom, a „frusztrációs küszöb” az *egyévre* vonatkoztatva értelmezhető. Valamennyien időről időre „kiborulunk”, például egy-egy nyomasztó vásárlói kudarc hatására. Könyvem viszont *társadalmi* tűrés határookra utal. Az egyéni és a társadalmi tolerancia határai persze összefüggnek, de az összefüggés eléggé összetett. Egész sor fontos kérdés vetődik fel ezzel kapcsolatban. Az

egyik kérdéskör: mennyire gyakoriak s mennyire intenzívek a „kiborulások”. Egymástól elszigetelve s ennek megfelelően sok apró „kipukkadás” formájában jelentkeznek-e? Vagy pedig hatnak-e egymásra: felerősítik egymást láncreakciószerűen, s nagyobb robbanáshoz vezetnek? Csupán a közhangulatot rontják, vagy hatnak-e az emberek kezdeményező-készségére, munkakedvére is? A másik kérdéskör: érzékeli-e a gazdasági irányítás, hogy vannak tűrési határok – és ha ezt tudomásul veszi: tudja-e, hol vannak. Képes-e meghallani a kis „kiborulásokat”, vagy csak a társadalmi méretűvé vált nagyobb robbanás figyelmeztetésére reagál? A közgazdász, szakmája hagyományainál fogva, sokat foglalkozik a *jelzőrendszerekkel*; a legtöbb a leginkább „közgazdasági” jelzésre, az *arra* összpontosítja kutatásait. Könyvemben hangsúlyozom: olyan gazdasági rendszerben, amelyben az árak kevésbé látják el jelző szerepüket, sokféle egyéb jelzés is működik. Nem utolsósorban a zúgolódás, a „morgás”, a reklamáció, a tiltakozás is jelzőrendszerként szolgál.

A tűrési határok szerepét szemléltethetem a beruházások alakulásával a szocialista gazdaságban. Több kutató, köztük magyar közgazdászok – Bródy András, Bauer Tamás, Soós K. Attila és Lackó Mária – tanulmányozták a beruházások *ciklikus* alakulását.

Itt most csak egy mozzanatot emelnék ki. A beruházások növekedése időnként rendkívül meggyorsul, és ez előbb-utóbb a lakossági fogyasztás rovására megy. Az életszínvonal-növekedés megreked, vagy visszaesés következik be, romlik az ellátás. Ha ez sokáig tart, a közhangulat mind feszültebbé válhat. Ebben az esetben beszélhetünk arról: a beruházások erőltetése beleütközik az életszínvonal társadalmi tűréshatáraiba. Ilyenkor a beruházási tevékenység hirtelen lefékezésére szokott sor kerülni. Előbb gyorsítás, majd hirtelen fékezés – ez az, ami a ciklikus mozgást begerjeszti.

Ez a kifejezés, „beleütköztek az életszínvonal tűrési határaiba”, jelezheti azt: az irányítás érzékeli, hogy a helyzet pattanásig feszült, és már ekkor lefékez. De megtörténhet, hogy előbb végbemegy a tényleges súlyos ütközés, és csak ezek után szorítják meg a beruházásokat.

A közgazdászok előtt mindig nyilvánvaló volt, hogy a gazdasági növekedésnek vannak *fizikai* korlátai, a rendelkezésre álló erőforrások határt szabnak; s lehetnek *pénzügyi* korlátok is. Szerettem volna – a kelet-európai tapasztalat alapján – egy további korláttípusra is felhívni a figyelmet: a *társadalmilag elfogadható közérzet* szabta tűrési határokra.



## 2. A GAZDASÁGI VEZETŐK VISELKEDÉSE ÉS MOTIVÁCIÓJA

*Kérdés.* Térjünk most át „A hiány” egy másik pszichológiai vonatkozására, a gazdasági vezetők viselkedésének és motivációjának kérdéseire.

*Válasz.* A közgazdászok körében elterjedt az a nézet, amely szerint a vezetőket elsősorban anyagi érdekeik motiválják. Ezért cselekvéseiket a felsőbb irányítás könnyen befolyásolhatja annak megszabásával, hogy milyen gazdasági mutatószámoktól függjön fizetésük és prémiumuk.

Távol áll tőlem a közvetlen anyagi ösztönzés hatásának lebecsülése. Nézetem szerint azonban léteznek ennél mélyebb motívumok is, amelyek erősebben és tartósabban alakítják a gazdasági vezetők viselkedését. Ezek közül elsőként azt emelem ki, hogy a legtöbb ember *identifikálódik saját munkakörével*, átéli annak fontosságát. Ha ráadásul vezető beosztásban van, akkor azonosul az irányítására bízott részleggel. Ez egyaránt érvényes a legalacsonyabb beosztásban levő művezetőre és egy egész népgazdasági ágazatért felelős miniszterre. „A műhely, a gyár, az ágazat én vagyok” – így korszerűsíthetnénk az ismert mondást. Ez az egyik legfontosabb magyarázata annak, hogy prémiumokkal ösztönzött műhelyfőnök vagy gyárigazgató és a kizáró-

lag fix fizetésből élő minisztériumi főtitisztviselő, a miniszter vagy a kórházigazgató, az egyetemi rektor viselkedése – gazdasági ügyekben – nagyon hasonló.

*Kérdés.* Miben áll ez a hasonlóság?

*Válasz.* Sok mindenben; egyelőre vegyünk előre egy kérdést, amelyet különösen fontosnak tartok a szocialista gazdaság működési szabályosságainak megértéséhez, és ez az *expansió belső kényszere*, ami erőteljesen hat a vezetőkre. Tulajdonképpen szemléletesebb az angol kifejezés: *expansion drive*. Tapasztalatom szerint ez megtalálható minden vezetőben; azokban is, akiknek anyagi érdekeik fűződnek a rájuk bízott részleg növeléséhez, de azokban is, akiket semmiféle közvetlen anyagi érdek nem késztet erre. A vállalat vezetője beruházásokkal növelni szeretné a termelést. De a miniszter is növelni szeretné beruházások segítségével az irányítása alá tartozó ágazatot, holott bizonyos, hogy saját keresete ettől nem lesz nagyobb. Az iskola igazgatója új vagy jobb felszerelést, több tantermet és nagyobb tanszemélyzetet szeretne, a tábornok több és korszerűbb fegyvert, a műemlékvédelem irányítói nagyobb ráfordítást a műemlékvédelemre, és így tovább.

*Kérdés.* Feltűnt, hogy „A hiány” ezt „természetes ösztönnek” nevezi. A pszichológusok kételkednének abban, vajon ez természete-

tes ösztön-e. Az állatvilágban nem figyelhető meg expanziós törekvések; közgazdász-kifejezéssel inkább „egyszerű újratermelésre” törekszenek, önmaguk és fajuk fenntartására, a hordában, csoportban élőknel az állatközösség fennmaradására, az ehhez szükséges terület megvédésére – de nem hajtja őket ösztön újabb és újabb terjeszkedésre.

*Válasz.* Könnyen lehetséges, hogy itt „természetes” ösztönről szólva olyan „színes” kifejezést használtam, amely nem állja meg pontosan a helyét. Nem az állatvilággal közös igazi természetes ösztönről van szó, hanem nagyon is emberi belső késztetésről, amelyet társadalmi beidegzés alakít ki. Csupán arra akartam célozni, hogy ez nem csak egyik vagy másik konkrét társadalmi rendszerben található meg, hanem *mindegyik* modern, teljesítményre orientált társadalom vezetőinek motívációiban. Maga a vezetői funkció elkerülhetetlenül kialakítja ezt a késztetést. Ha igaz az, amit az előbb a vezető identifikációjáról mondtam, a vezetésére bízott részleggel való „eggyéválás” érzetéről, akkor ebből logikusan következik: fontosnak érzi e részleg tevékenységét. S ha már ilyen fontos, akkor bővüljön is: a kórház ápolhasson több beteget, az egyetem oktathasson több diákot, az üzem termelhesen több terméket, s mindezt végezhesse jobb, korszerűbb felszereléssel.



Ezt még kiegészíti egy további magyarázat: ha nem is él minden emberben ilyesféle expanziós belső kényszer, éppen azok választódnak ki vezető pozíciókra, akikben ez a késztetés erős; akik „hajtanak”, és akik minél nagyobb egység felett szeretnének uralmat gyakorolni.

*Kérdés.* Az identifikációnak egyik formája a bekebelezés: a kérdéses személyt vagy tárgyat (intézményt) magamba ömleszttem, és az velem eggyé válik. Elgondolkodtató, hogy mennyi infantilizmus és kannibalizmus van ebben. „Úgy szeretem, hogy megeszem, de legalábbis rettentően magamhoz szorítom, nehogy valaki elvehesse.”

Amit az imént vázolt, egyszersmind valamiféle „latifundium-élményre” utal. A vezetőben mintha az játszódna le, hogy ez az ő latifundiuma. Így az expanzió állandósulása kitűnően érthető, mivel pusztán a saját szerzetét terjeszti ki.

*Válasz.* A „bekebelezés” érzésével rendszeren találkozunk. Nyelvileg is kifejeződik, amikor a vezető egyes szám első személyben beszél, s például egy tárgyalás során ezt mondja: „Megtermelem én ezt a 10 000 tonnát.”

*Kérdés.* Ha az expanziós belső késztetés a vezetők körében ennyire általános, akkor mi az, ami ezzel kapcsolatban rendszerspecifikus?

Válasz. Azok a gátlások, amelyek az expanzió belső kényszere ellenére mégiscsak visszatartják a vezetőt a beruházásoktól. Nem arra gondolok, amikor az állam vagy a hitelrendszer megtagadja a támogatást vagy a hitelt, tehát a vállalat vagy a közület nem *kap* beruházást. Az az igazi kérdés, milyen gátlások vezethetnek ahhoz, hogy bizonyos esetekben ne is *kérjen*; tehát hogy önmérsékletet, önmegtartóztatást legyen képes tanúsítani.

Úgy gondolom, joggal használható itt a „gátlás” kifejezés. A tőkés vállalkozót a pénzügyi bukástól való félelem tartja vissza attól, hogy könnyen rászánja magát a beruházásra. Ha maga a tulajdonos dönt a beruházásról, akkor tudja, hogy saját zsebére megy a dolog. Ha pedig, részvénytársaság esetében, a vállalat által alkalmazott menedzserek határoznak, akkor ugyan nem a saját pénzüket kockáztatják, de hibás döntéssel veszélyeztethetik szakmai presztízsüket és ezzel együtt karrierjüket. Ha bizonytalanok a kilátások, akkor a beruházási kedv visszaesik. Ezt a fajta gátlást a társadalmi tapasztalat alakítja ki. A csőd, ha nem is mindennapos, de azért nem kivételes jelenség; a fejlett tőkés országok egész sorában évenként a vállalkozások 2–6 százaléka megy tönkre. Nem kell okvetlenül saját egyéni élmény ahhoz, hogy ez a gátlás

– a beruházással kapcsolatos óvatosság – ki-fejlődjék. Nem kell önmagunknak átélni egy súlyos közlekedési balesetet, hogy féljünk a szabálytalan közlekedés végzetes következményeitől. A közvetett tapasztalat, ha az elég nyomatékos, mondhatni, eléggé drámai, elegendő a veszélytudat kialakításához.

És itt térhetek át arra, amit saját gazdaságunkban tapasztalunk. A magyar gazdasági életben *ez a fajta* gátlás nem fejlődött ki.

*Kérdés.* Azt azért nem lehet állítani, hogy egy magyar gazdasági vezetőnek, például egy vállalati igazgatónak nincsen félnivalója.

*Válasz.* Persze hogy van. Hogy csak egyet említsek: oka van tartani a felső szervek rosszallásától és szankcióitól. Attól azonban biztosan nem kell félnie, hogy egy rosszul jövedelmező beruházási akció következtében a vállalat pénzügyi csődbe kerül. Ha a vállalatnál pénzügyi nehézségek mutatkoznának, majd csak kihúzzák a bajból: megengedik, hogy az árat felemelje, és ezzel hozzáigazítsa a kedvezőtlenül alakuló költségekhez, vagy dotációt kap, vagy adókedvezményben, olcsó hitelben részesül, és így tovább.

*Kérdés.* Vagyis éppen attól a fajta kudarc-tól nem fél, ami a teljesítménye szempontjából rendkívül jelentős.

*Válasz.* Ha szabad így mondanom, puhára esik. Ha rosszul vezetett, annak személy sze-



rint az ő számára nincsenek tragikus következményei. Nem tud nagyon kiugrani, de lezuhanni sem. Ha minden jól megy, akkor havi tízezer forint helyett tizenöt- vagy tizennyolcezer forintot keres, Állami Díjat kap, és háromszor meginterjúvolja a televízió. Valahol itt van a vállalati vezető karrierjének a csúcса. Viszont ha nagy ostobaságokat csinál, akkor sem történik más, mint hogy egy másik intézménybe, egy másik – a korábbinál nem sokkal alacsonyabb – beosztásba kerül.

*Kérdés.* A potenciális veszteségek és nyereségek eloszlásának a két vége van tehát levágva?

*Válasz.* Igen, ha az életpálya egészének nyereségeit és veszteségeit tartjuk szem előtt. Elég szűk sávban tud csak mozogni, és ezen a sávon belül nem is érdemes túlságosan sokfélével próbálkoznia.

Mindez együtt ahhoz vezet, hogy a beruházási éhség, az expanziós törekvés *gátlástalan*. S mivel a beruházások iránti igény szinte végtelen, a rendelkezésre álló erőforrások pedig végesek – állandó feszültség van a beruházási szférában. A szinte kielégíthetetlen beruházási kereslet valósággal „kiszívja” az erőforrásokat a gazdaságból. Ez a krónikus hiány egyik alapvető oka.

Visszatérve a kérdés pszichológiai oldalához: valamely gazdasági rendszer fontos jel-

lemzője nemcsak az, hogy milyen motívumok hajtják a döntéshozókat cselekményeikben, hanem az is, hogy milyen félelmek, szorongások és gátlások tartják őket vissza. Hajlanék arra a véleményre, hogy az utóbbi sokszor még fontosabb, még jellemzőbb is lehet. Ismét egy téma, amit érdemes lenne közgazdászoknak, szociológusoknak és pszichológusoknak együtt vizsgálni.

*Kérdés.* Úgy tűnik, nem működnek a szorongások akkor sem, amikor a beruházónak előzetes becslést kell adnia a várható költségekre. A költségeket következetesen alábecsüli. Bár ezzel magát és másokat egyszerre csap be, viselkedése mintha mást – kiélezetten fogalmazva –, gátlástalan érdekvezéreltséget sugallna: így bizonyosan megkapom az elinduláshoz nélkülözhetetlen pénzüsszeget, és aztán lesz, ami lesz, valahogy a végére érünk.

*Válasz.* Azt hiszem, ez szabályszerű jelenség, és nemcsak beruházási vonalon. Mindent, ahol valaki valamit kér, érdemes az inputot alá-, az outputot felülbecsülnie. Objektív esélyeit is növeli (így valóban könnyebben megkapja a pénzt), és mintegy megnyugtatta, biztatja, erősíti is saját magát. Figyelemre méltó az is, hogy ez Janus-arcú magatartás. Ha az eddigi kiutaló igénylővé válik, a szerep megcserélődik. Mint kiutaló lefelé próbálja szorítani a hozzá benyújtott igényeket, mint igénylő viszont maga is felfelé srófolja azokat.

Szerepviselkedés ez, és akkor is nyomon követhető, amikor valaki a saját magánlakása építésekor rokonaitól és barátaitól kölcsönt kér. Nyilván nem azzal fogja biztatni őket, hogy nyolc év is beletelik, mire elkészül, és rengeteg pénzt kell még újra meg újra kérnie tőlük.

*Kérdés.* Az említetteken kívül számolnunk kell az információfeldolgozási folyamatok néhány más, általánosan jellemző vonásával is. Minden bizonytalan helyzetben alábecsüljük az esemény összkockázatát, ha az esemény sok részből áll. És a rizikót perspektívában látjuk: minél közelebb van egy részeseemény, annál nagyobbak, és minél távolabb, annál kisebbnek látjuk a hozzá kapcsolódó kockázatot.

*Válasz.* A közép- és hosszútávú tervezés során ezért általános az a hiedelem, hogy az optimista kifejlés majd a tervidőszak végén következik be.

*Kérdés.* Most még nagyok ugyan a gondok, de mire a végére érünk, valahogy elfogynak. De hát van-e itt helye az iróniának? Elvégre, ha késve is, ha több kinnal, ha elszámítva, de ott az output.

*Válasz.* Igaz, de mégsem térhetünk e fölött napirendre. A már említett beruházási feszültség az egyik legsúlyosabb negatív következmény. És ez nemcsak közvetlen gazdasági



következményekkel jár; azzal, hogy az igények gépekre, import devizára, építési kapacitásra mindig nagyobbak, mint amennyi rendelkezésre áll. Káros pszichológiai velejárói is vannak: a kapkodás, a nagy idegfeszültség. Alkalomadtán ezek maguk is szülik a tervszerűtlenséget.

*Kérdés.* Az előbb már szó volt a gazdasági vezetés alá-fölérendeltségi viszonyairól. Nyilván ennek is vannak pszichológiai vetületei.

*Válasz.* A hierarchikus szervezetben jellegzetes magatartási szabályosságok alakulnak ki. Ezek egy része általános, azaz megtalálható mindegyik hierarchikus szervezetben, másik része csupán egyik vagy másik konkrét hierarchiára jellemző.

Az 1968 előtti mechanizmusban a felsőbb szint elsősorban *utasítások* segítségével irányította az alsóbb szintet. Ez elkerülhetetlenül „katonai” mentalitást formált, vagy legalábbis ilyesféle magatartás kialakításának irányába hatott. A fölérendelt vezetőől parancsnoki erényeket vártak el: kemény akaratot, a fegyelem kérlelhetetlen megkövetelését, a készséget arra, hogy megtorolja az ellenszegülést stb. Az alárendelt legfőbb erénye az engedelmesség. Az akadékoskodó, bíráló szellemű, saját ötleteivel előhozakodó egyéniséget nem viseli el az utasításon alapuló alá-fölérendeltségi viszony. E kétféle magatartás

összefér egy személyen belül is: lefelé parancsol, felfelé engedelmeskedik.

Az utasításra épülő mechanizmusnak tehát mélyreható pedagógiai, jellemformáló szerepe van; „betöri” ebbe a félig katonai mentalitásba azt, aki renitenskedik. Bár tulajdonképpen a folyamat már korábban kezdődik, a szelekciónál. Nagyobb esélye van a gazdasági vezetésbe való bekerülésre, különösen pedig a gyorsabb előléptetésre annak, aki szeret parancsolni és tud engedelmeskedni. Mindehhez hozzá kell tenni: itt olyan szociálpszichológiai jelenségcsoportról van szó, amely nem csupán a régi gazdasági mechanizmus keretében mutatkozott meg, hanem jelentkezik – sok esetben még sokkal élesebb formában – minden utasításon-engedelmességen alapuló hierarchiában, például erősen központosított politikai vagy vallási szervezetekben.

*Kérdés.* Milyen változásokat hozott ebből a szempontból az 1968. évi reform?

*Válasz.* A közvetlen utasítás rendszere jórészt megszűnt, s ezzel együtt ma már kevésbé igényeltetnek az említett „katonai erények”. A reformnak, meghirdetett szándéka szerint, ahhoz kellett volna vezetnie, hogy a termelővállalat vezetői sokkal inkább tanúsítanak „piaci” mentalitást: vállalkoznak, kezdeményeznek, kereskednek. Ennek számos eleme meg is jelent, de eléggé következetlenül, nem

utolsósorban a hiánygazdaság már említett hatása miatt. Nem tűnt el a „parancsolás-engedelmeskedés” viszonylat, hanem részben áttevődött az eladó-vevő kapcsolatába. Emellett maradt fölé-alárendeltségi reláció a gazdasági vezetés magasabb és alacsonyabb szintjei között, bár ennek tartalma is, formái is, „hangneme” is sokat változott. Ma a felsőbb szerv nem szokott utasítani, inkább csak nyomatékosan kér, javasol.

*Kérdés.* Könyvében ezzel kapcsolatban a paternalizmus kifejezést használja. Mit jelent ez, s van-e ennek a jelenségnek is pszichológiai vonatkozása?

*Válasz.* A felsőbb szervek, ha nem is parancsolnak a vállalati vezetőknek, de gyámkodnak felette. Akárcsak az a szülő, aki képtelen tudomásul venni, hogy gyermeke felnőtt, s folyton beleszól az életébe; igaz, sokszor éppen a gyerek érdekében – úgy avatkoznak bele a különböző felsőbb szervek sokféle formában a vállalati vezetők dolgába. Így azután – akárcsak a gyereknevelés esetében – a vállalati vezetők számottevő része sem tud igazán felnőni. Az analógia nagyon sok ponton jól tükrözi azt, amit a gazdasági életben tapasztalunk. A túlgyámoltott gyerek, miközben berzenkedik a sok szülői beavatkozás miatt, tulajdonképpen hozzászokik és valósággal igényli. Kihhasználja annak kényelmes



oldalait: a védettséget, a biztonságot. Ha a paternalizmushoz szoktatott vállalati vezetőknek gondjai vannak, ha például hirtelen rosszra fordultak a külső körülmények, magától értetődőnek érzi, hogy azonnal a felettes szervekhez forduljon segítségért. S mivel azt többnyire meg is kapja, ez a teljes védettség érzetét alakítja ki, s valósággal leszoktatja arról, hogy maga vegye fel a harcot a külső nehézségekkel. Minek, ha ott a jó atya, a felettes szerv, az állam, amely úgymint kihúzza őt a csávából. A felsőbb szervek képviselői ilyenkor – akárcsak az agyongyámkodást gyakorló szülők – dohognak: már megint nem képesek önállóan cselekedni a vállalatok. De ugyanakkor, azt hiszem, ennél erősebb a nélkülözhetetlenség érzése: lám, önállóak a vállalatok, mégsem tudnak meglenni nélkülünk.

Remélem, ez a néhány vonással felrajzolt kép képes érzékeltetni: az új gazdasági mechanizmusban s ezzel együtt az újfajta, utasítások nélküli alá-fölérendeltségi viszonyokban másfajta emberi tulajdonságok és viselkedési formák kerülnek előtérbe, mint a régebbiben. Ezért sem szabad túlságosan leegyszerűsített sémákkal operálni. Sokféle hierarchia létezik. Mindegyik hierarchiatípusnak megvannak a maga játékszabályai, ami meghatározott következményekkel jár mind a

szelekcióban, mind pedig a magatartás formálásában.

És itt még egy pillanatra felvehetnénk az előbb elejtett fonalat; visszatérhetnénk az anyagi ösztönzés kérdéséhez. Már korábban is hangsúlyoztam, hogy sok mindenben hasonló lehet a közvetlen anyagi ösztönzésben részesülő és az abban nem részesülő vezetők viselkedése. Ezt a megállapítást most megismételném mindazokra a jelenségekre vonatkozóan, amit a hierarchikus szervezetekben működő emberek viselkedéséről próbáltam leírni.

Vegyük például a régi gazdaságirányítási mechanizmust. A vállalati igazgató viselkedését befolyásolta a prémiumrendszer, közvetlen felettesének, az iparigazgatóság vezetőjének viszont nem volt prémiuma. És ugyancsak nem részesült közvetlen anyagi ösztönzésben a felettes felettese, a miniszterhelyettes sem. Ennek ellenére a vállalati igazgató és az iparigazgatósági vezető viszonya („alul” prémium, „felül” nem) nagyon hasonlított az iparigazgató és a miniszterhelyettes viszonyához (nincs prémium sem „alul”, sem „felül”). Maga a *helyzet*, a fölé-alárendeltségi viszony ilyen vagy amolyan konkrét formája erősebb magatartás-formáló, jellemnevelő tényező-



nek bizonyul a hierarchia minden szintjén, mint az ezt kiegészítő (vagy ki nem egészítő) sajátos anyagi ösztönzés.

### 3. ÁLTALÁNOS MÓDSZERTANI PROBLÉMÁK

*Kérdés.* Beszélgetésünkben a közgazdaságtudomány és a pszichológia számos – egymással érintkező, egymást átfedő – kérdését érintettük. Mennyire egységes e pszichológiai vonatkozású kérdéseknek a megítélésében a közgazdaságtudomány?

*Válasz.* Korántsem egységes. A mi tudományunk legalább annyira áramlatokra, iskolákra tagolódik, mint a pszichológia. Egy-egy áramlat általában nem deklarálja, milyen álláspontot képvisel pszichológiai vonatkozásban, de azért – megfelelő elemzéssel – kimutatható, melyek elméletének pszichológiai jellegű alapfeltevései.

Itt most csak egy példát hozok, az úgynevezett *neoklasszikus* elméletet. Ez, ha nem is az egyeduralkodó, de a legbefolyásosabb áramlat Nyugaton. Legmélyebb, legszigorúbban kidolgozott munkái axiomatikus formában adják elő az elméletet. Ennek keretében axiómaként feltételezik a homo oeconomicus, a racionális döntéshozó létét. A döntéshozó „optimalizál”; olyan cselekvést választ, amely



a maximális hasznosságot biztosítja a számára. Ez a feltevés egyenértékű a következő feltevéssel: a döntéshozónak teljes preferenciarendezése van az alternatívák halmaza felett. Bármely alternatívapárral kapcsolatban képes egyértelműen eldönteni, melyiket részesíti előnyben, vagy közömbös-e a kettő közötti választásban. Ez a preferenciarendezés szigorúan kielégít néhány posztulátumot (tranzitivitás<sup>1</sup> stb.). Ez végső soron azt fejezi ki, hogy a döntéshozó konzisztensen választ; különböző döntései között nincsen ellentmondás.

A tipikus neoklasszikus kommentár ehhez a modellhez a következő: a hasznossági függvény vagy az ezzel ekvivalens preferenciarendezés fejezi ki a döntéshozó „pszichikumát”, „ízlését”. Létrejöttének tanulmányozása nem a közgazdász, hanem a pszichológus dolga, utóbbi esetben együttműködhet más tudományokkal. Mindenesetre a közgazdász számára a preferenciarendezés „adva” van.

*Kérdés.* Ön előző könyvében, az „Anti-Equilibrium”-ban, vitatkozott a preferenciarendezés elméletével.

*Válasz.* Igen, ott részletes polémiát folytattam, de „A hiány” is többször érinti a kérdést.

Az egyik kifogás nyilvánvaló, s ezt a modern pszichológia sokszorosan igazolta már: a valóságos ember nem szigorúan, vaskövet-

kezetességgel racionális, nem homo oeconomicus, hanem tele van belső konfliktusokkal, önellentmondásokkal. Mindezek miatt gyakran inkonzisztens a cselekvése; preferenciái változékonyak és nemegyszer rögtönzöttek.

A másik – tulajdonképpen sokkal alapvetőbb – kifogás az, hogy a preferenciarendezés modellje nem eléggé termékeny. Az ellenvetések hallatán a neoklasszikus elmélet hívei készek lennének kitágítani az eredeti modell kereteit. Például javasolják, hogy az időben állandó preferenciarendezés helyett az időben változót kell feltételezni, nem determinisztikusan meghatározott, hanem sztochasztikus preferenciákat és így tovább. Így végeredményben mindenféle emberi cselekvés „belefér” ebbe a modellbe, csak éppen magyarázóereje nincsen, hanem tautologikus jellegű. Azt mondja: „Az ember mindenkor azt teszi, amiről azt gondolja-érzi, hogy az jó neki. Ha nem ezt gondolta-érezte volna, akkor mást tett volna.” Ez így „igaz” – de teljességgel üres kijelentés.

Nézetem szerint a döntési folyamat modellezésénél át kell helyeznünk a hangsúlyt a döntés *magyarázatára*. Annak tisztázására, *miért* preferálja a döntéshozó ezt az alternatívát amazzal szemben. Beszélgetésünk korábbi részében már több témakörben igyekeztem megvilágítani, hogyan magyarázhatók a gaz-



dasági aktor *állandó körülményeivel* (a társadalmi viszonyokkal, az intézményi adottságokkal, a relatív erőpozícióval, a gazdaságban betöltött funkcióval) az aktor *magatartásának állandó vonásai*.

A közgazdaságtudomány hajlamos leegyszerűsíteni a gazdasági viselkedés motivációs hátterét; a tőkés tulajdonos profitot maximalizál, a szocialista vállalat menedzsere prémiumot maximalizál, a jugoszláv öngazgató vállalat tanácsa tiszta jövedelmet maximalizál stb. Nézetem szerint ez a fajta leírás túl messzire megy a motiváció leírásának leegyszerűsítésében. Sokféle motívum van, s ezek együttesen hatnak, esetleg egymással összeütközve és belső konfliktust okozva abban, akinek döntést kell hoznia.

*Kérdés.* Ez megfelel annak a pszichológiai felfogásnak, amely „motívumnyalábokról” beszél. Számunkra meglepőnek tűnik, hogy a közgazdaságtudományon belül még vita folyik ezekről a problémákról.

Bizonyos fokig kapcsolódik ehhez egy másik kérdés. Az előbbieken kifejtett elméleti álláspontnak megfelelően „A hiány”-ban nem olvasható a közgazdászok által annyira kedvelt „optimális” kifejezés. Viszont gyakran találkozunk ezzel a szóval: „normális”. Az utóbbi szóhasználat némileg zavarba ejtő. A pszichológusok és pszichiáterek különböző



iskolái nem egységesek a „normalitás” definíciójában. Kétség merült fel, hogy egyáltalán definiálható-e.

*Válasz.* Mindenekelőtt egy félreértést szeretnék eloszlatni. Annak a normalitásfogalomnak, amelyet könyvem alkalmaz, semmi köze a pszichopatológia kérdésfeltevéséhez. Például „normál sorbanállási időről” beszélek. Ez nem jelenti azt, hogy aki nem hajlandó vállalni ezt a szokásos sorbanállási időt, az – a hétköznapi beszéd értelmében – „nem normális”, és talán kezelésben kellene részesülnie.

A „normalitás” fogalmát többféle tudomány alkalmazza, nem pontosan megegyező értelmezésben. Ha analógiát keresnek, akkor nálam e kifejezés értelmezése talán leginkább a fiziológiában használatos jelentéshez áll közel. Nagyszámú megfigyelés alapján megállapíthatók például az emberi szervezet működési változóinak normál értékei: a normál testhőmérséklet, fehér- és vörösvérsejt-szám, vérnyomás és így tovább. Ezek a normál értékek *átlagok*, mégpedig kettős értelemben: keresztmetszetileg (sok ember átlaga) és intertemporálisan (hosszú időszak átlaga). A normál értékek egy része konstans, más részük további változók (pl. életkor, testsúly stb.) függvénye. Rendszerint nem több tizedes pontossággal megállapítható egyetlen szám-

mal jellemezhetőek ezek a normál értékek, inkább egy szűkebb vagy tágabb intervallumról van szó. Egy-egy ilyen normál értékhez mindig egy *szabályozó mechanizmus* tartozik. A szóban forgó változó (mondjuk a testhőmérséklet vagy a vérnyomás) tényleges értéke ingadozhat saját normája körül, különböző tényezők hatására. Létezik azonban olyan visszacsatolásos szabályozás, amely a tényleges értéket újra és újra visszatereli a normál érték közelébe.

*Ezt* a fajta normalitásfogalmat alkalmazom én is. Ez tehát értékítélettől mentes, leíró kategória, amely mindig egy-egy működési változó középértékére utal. Könyvemben hangsúlyozom: olyankor szabad csak egy gazdasági változó normájáról, normál értékéről beszélni, ha a társadalomban működik olyan szabályozási mechanizmus, amely a normától eltérő változót visszaviszi a norma közelébe.

Ebben az értelemben tekintem például a hiányt meghatározott gazdasági rendszer normális velejárójának – és nem devianciának. S ezzel együtt a krónikus hiánygazdaságban élő ember normális viselkedéséhez hozzátartozik, hogy sorban áll, üzletről üzletre járva keresgéli a hiányzó árucikket, és így tovább.

A normák zöme rendszerspecifikus. Amíg



az intézményi adottságok változatlanok, velük együtt adva vannak a normák, a gazdasági változók normál értékei is. Ezeknek nagy szerepük van a szóban forgó gazdasági rendszerre jellemző viselkedésminták „beidegzésében”, kondicionálásában, s ezzel együtt a rendszer lényeges vonásainak állandó újratermelésében. Történelmi periódusváltások idején azután az intézményekkel együtt előbbutóbb megváltoznak a gazdasági változók normál értékei, a gazdasági viselkedés normái is.

*Kérdés.* Beszélgetésünk befejezéseképpen nem maradhat el az ilyenkor szokásos kérdés: nézete szerint mit kellene tenni a közgazdaságtudomány és a pszichológia szorosabb kapcsolata érdekében?

*Válasz.* Talán először egy negatív észrevétellel kezdeném. Nem hiszem, hogy sok haszon ígérkezne a szokványos formális megoldásoktól: közös közgazdász-pszichológusbizottság életre hívásától vagy közgazdasági és pszichológiai intézetek, tanszékek közötti kutatási együttműködésre vonatkozó szerződések aláírásától. És attól sem várok sokat, hogy újra és újra elismételjük a „multidiszciplinaritásról” szóló frázisokat.

Egy-egy beszélgetés pszichológusok és közgazdászok között, egy-egy előadás, amelyet a másik tudományág művelői vagy tanulói szá-



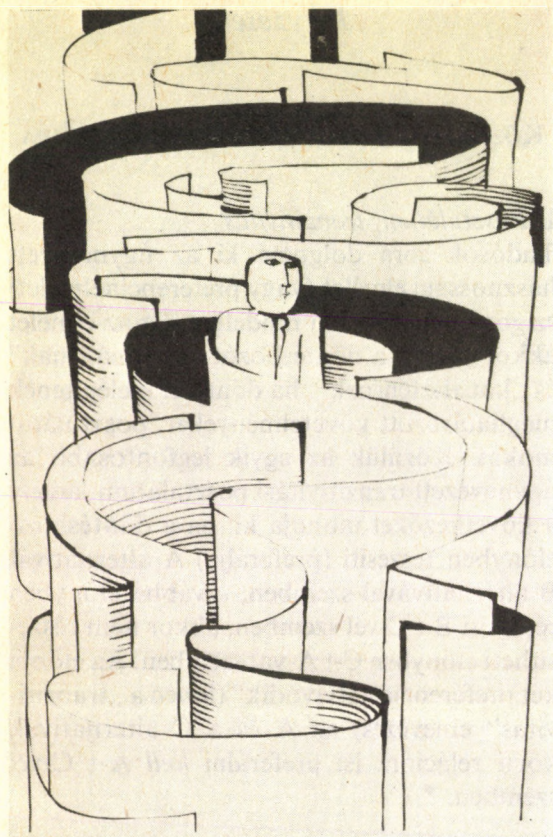
mára tartunk, néhány fontosabb cikk vagy könyv elolvasása a másik tudományág terméséből – szerencsés esetben – nagy inspiráló hatást gyakorolhat. Én a magam részéről há-lás vagyok sokféle társtudománynak. Számos ponton – néhol szinte reflektorszerű éles fel-villanással – mélyen belevilágítottak olyan összefüggésekbe, amelyeket saját tudomány-területem szokásos gondolatainak világában maradván talán kevésbé érthettem volna meg. Úgy gondolom, sok közgazdász kollégámmal együtt nyitva állunk a pszichológia oldaláról jövő szellemi élmények előtt.

## Jegyzetek

### KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNY ÉS PSZICHOLÓGIA

#### 1 *Posztulátum, tranzitivitás*

Tudósok sora dolgozta ki az úgynevezett hasznossági elmélet (vagy preferenciaelmélet) szigorú matematikai modelljét. Ez az elmélet akkor tekinti a döntéshozót „racionálisnak” és „konzisztensnek”, ha döntései kielégítenek meghatározott követelményeket, posztulátumokat. Közülük az egyik legfontosabb az úgynevezett tranzitivitási posztulátum, amely a következőket mondja ki: ha a döntéshozó előnyben részesíti (preferálja) A alternatívát B alternatívával szemben, továbbá előnyben részesíti B-t C-vel szemben, akkor nem részesítheti előnyben C-t A-val szemben. Az előbbi két preferencia „átvivődik” (innen a „tranzitivitás” elnevezés) az A és a C alternatívák közti relációra is: preferálni *kell* A-t C-vel szemben. \*





# A MAGYAR GAZDASÁGI REFORM JELENLEGI HELYZETÉRŐL ÉS KILÁTÁSAIRÓL

## I. BEVEZETÉS

A magyar gazdaság mechanizmusa az utóbbi másfél-két évtizedben, különösen 1968 óta, fontos változásokon ment keresztül. Az, amit „reformnak” szoktunk nevezni, hosszan tartó történelmi folyamat, amely hol meggyorsul, hol lassul, sőt egy-egy időszakra vissza is fordul. Az utóbbi években ismét halad előre. A reform folyamata igen jelentős eredményeket hozott már eddig is, és újabb nekilendülése nagymértékben hozzájárulhat a gazdasági és társadalmi fejlődéshez.

Írásomban kizárólag az 1979–1982 közötti évek újabb fejleményeivel foglalkozom, s ezekkel is csak részlegesen, a teljesség igénye nélkül.<sup>1</sup> Az 1979–1982 közötti időszakban végbement változásoknak három fő csomópontjuk van; ennek megfelelően tagolódik írásom is.

○ Változások mentek végbe az árrendszerben és a pénzügyi szabályozásban. (2. szakasz.)

○ Új lehetőségek nyíltak kisvállalatok létesítésére, a nem állami szféra kiszélesítésére. (3. és 4. szakasz)

○ Lefékeződött a gazdaság növekedése.  
(5. szakasz)

Tanulmányom utolsó, 6. szakasza a reformfolyamat mellett és ellen ható erőkkel foglalkozik.

## 2. ÁRRENDSZER

### ÉS PÉNZÜGYI SZABÁLYOZÁS

A 2. szakaszban az *állami tulajdonban levő nagy- és középvállalatok* szabályozásának néhány kérdésére összpontosítjuk figyelmünket. (A továbbiakban sokszor – a rövideg kedvéért – egyszerűen „nagyvállalatokról” vagy „vállalatokról” beszélünk majd.) A szakasz egyes megállapításai és néhány helyen az adatok is nemcsak az állami vállalatokra, hanem a szövetkezetekre is vonatkoznak, bár az utóbbiak sajátos kérdéseiről írásom későbbi részeiben lesz szó.

Az 1979–1982-es reformhullám ismételten deklarált szándéka az volt, hogy „megkeményítse” az állami vállalatok pénzügyi feltételeit.<sup>2</sup> A hivatalos megnyilatkozások nem is egyszer használták ezt a kifejezést. Az elgondolás az volt, hogy „normatívvá” kell tenni a jövedelmek elvonását a vállalattól, illetve a támogatások juttatását a vállalatnak. (A „normatív” jelző a hazai szakzsargonban egyöntetű, szabályban előre rögzített, alku útján



nem módosítható elvonást vagy juttatást jelent.) A „keménységet”, a gazdálkodás feltételeinek „objektivitását” kívánták szolgálni az árrendezés elvei is. Korábban az „önköltség plusz nyereség” árképzési elv uralkodott: az ár passzívan alkalmazkodott a költségekhez, még akkor is, ha azok az alacsony hatékonyság miatt a világpiaci árakhoz képest magasak voltak. Most e helyett olyan árrendszert kell kialakítani, amely széles területen a konvertibilis devizáért folytatott külkereskedelem áraihoz igazítja hozzá a magyar árakat. Arra készíti a vállalatot, hogy ezeknek az áraknak a jelzéseihez alkalmazkodjék. Érdekeltté teszi a vállalatot abban, hogy hozzájáruljon a konvertibilis fizetési mérleg javításához.

A törekvések figyelemre méltóak. Ami az eredményeket illeti, a kép, amely kirajzolódik előttünk, eléggé tarka. A szándékok egy része megvalósult. Az a körülmény, hogy a nyersanyagok, az energiahordozók és sok félkész termék ára jobban igazodik a tőkésimportárakhoz, segíti a racionális gazdasági kalkulációt. Sokkal inkább a vállalati vezetők figyelmének előterébe került az export jövedelmezősége.

A szándékok másik része szinte a szemünk láttára hiúsult meg, vagy csak következtetetlenül, félig-meddig valósult meg. Három jelenségcsoporthoz emelek ki.



Az első jelenségcsoport: a jövedelmezőségi arányok visszarendeződési tendenciája. A Pénzügyminisztérium Ellenőrzési Főigazgatósága<sup>3</sup> megvizsgálta az árrendezés hatását az ipari gazdálkodó egységek (vállalatok és szövetkezetek) jövedelmezőségére. Megállapították: mi lett volna a gazdasági egység jövedelmezősége, ha az 1979. évi tényleges bevételeket és ráfordításokat nem az akkor érvényes régi, hanem az 1980-tól kezdve érvényes új árakon számították volna. Ennek a jövedelmezőségnek az összevetése az 1979. évi tényleges (azaz régi árakon mért) jövedelmezőséggel jelzi az árrendezés egyszери, kezdeti hatását – még mielőtt a gazdálkodó egységek és a központi szervek alkalmazkodhattak volna az új árakhoz. Ezt azután összehasonlították az 1981. évi tényleges jövedelmezőséggel. Ez utóbbi összehasonlítás jelzi az árrendezés folyamatos hatását, beleértve az output és az input alkalmazkodását az új árakhoz. A főbb adatokat az 1. sz. táblázat tekinti át.

Sajátos fajta visszarendeződési tendencia tárul elénk. A gazdálkodó egységek mindössze 15 százaléknál követte az árrendezés egyszери hatását azonos irányú folyamatos hatás: a jövedelmezőség növekedését további növekedés, a jövedelmezőség csökkenését további csökkenés. A túlnyomó többségnél azonnali visszafordulás következett be, a régi jövedel-

I. TÁBLÁZAT  
A JÖVEDELMEZŐSÉG VISSZARENDEZŐDÉSÉNEK  
TENDENCIÁJA

Egyszeri hatás 1979. évi számított jövedelmezőség az 1979. évi tényleges jövedelmezőséghez képest	Folyamatos hatás 1981. első háromnegyed évi tényleges jövedelmezőség az 1979. évi számított jövedelmezőséghez képest	Gazdálkodó egységek száma	Megjegyzés
nőtt nőtt csökkent	nőtt csökkent nőtt	79 92 879 } 971	visszarendeződési tendencia 971 egységnél, az egységek 85,5 százalékánál
csökkent	csökkent	86	

Az összes egységek száma: 1136

*Forrás:* Mohos [61].

mezőségi arányok helyreállításának irányában. A visszarendeződési tendencia érzékelhető akkor is, ha az 1981. évi adatokat nem az 1979. évi számított, hanem az 1980. évi tényleges jövedelmezőséggel állítjuk szembe. A vizsgált 1136 egység közül 741-nél mutatható ki visszarendeződés.

Még egy jellegzetes adatot emelek ki ugyanennek a visszarendeződési tendenciának a bemutatására. A régi áron számítva



1979-ben az ipar adta az összes vállalati eredmény 60 százalékát. (Népgazdaság összesen, mezőgazdaság és pénzügyintézetek nélkül = 100 százalék.) Az 1979. évi tényleges termelést és költségeket az új, árrendezés utáni árakon számba véve az ipar aránya erőteljesen 48 százalékra csökkent. Utána azonnal megindult a régi arányok helyreállítása: az ipar részesedése már 1980-ra újra 54 százalékra nőtt, sőt az elmúlt év végi, elsősorban az ipart érintő nyereségcsökkentő központi intézkedések ellenére az 1981. évi arány 55 százalék.

Úgy látszik, *olyan mélyebb, immanens tendenciák léteznek a jövedelmezőség eloszlásában, amelyek – legalábbis bizonyos mértékig – képesek érvényre jutni a tudatos árrendezési törekvésekkel szemben is, és a régi jövedelmezőségi arányok visszaállítása irányában hatnak.* Hasonló tendencia mutatkozott a korábbi általános árrendezés után is. Különböző hipotézisek állíthatók fel ennek magyarázatára. *a)* Tartós eltérések állnak fenn a gazdasági egységek között a vezetés színvonalában és az alkalmazkodóképességben. A jól vezetett vállalat hamar kiheveri az árrendezés kedvezőtlen következményeit, míg a rosszul vezetett vállalat gyorsan elveszíti az ölébe hullott előnyt. *b)* Tartós eltérések állnak fenn a gazdasági egységek presztízsében, a vezető szervekhez való viszonyában. A „jól fekvő” vállala-



lat hamar visszanyeri a régi, a „rosszul fekvő” pedig hamar elveszíti az új kedvező pozíciót.

c) Tartós eltérések állnak fenn abban, hogy melyik egység mennyire tud kibújni a kötöttségek és az ellenőrzés alól. (Erre még visszatérünk.) További vizsgálatoknak érdemes lesz foglalkozniuk azzal, hogy az ilyesféle – vagy egyéb – tartós eltérések mekkora szerepet játszanak a visszarendeződési tendencia kialakításában.

Vegyük szemügyre külön is a leggyakoribb esetet: az egyszeri hatás csökkentette a gazdálkodó egység jövedelmezőségét, de azután az ismét elkezd növekedni. Ebben kétféle folyamat tükröződik. Az egyiket örömmel üdvözölhetjük: az árrendezés által sújtott vállalat azonnal hozzákezdett hatékonyságának javításához, jól alkalmazkodik a piaci helyzethez, és *ettől* javul a jövedelmezősége. A másik folyamat viszont az árrendezés egyik legfontosabb szándékának megghiúsulását jelentené: *újra keresztültör a „költség plusz nyereség” árképzési elve*. Különösen az a gazdálkodó egység képes erre, amelynél – különböző okok folytán – általában emelkedik a kibocsátott termékek árszínvonala, illetve amely differenciált termékeket gyárt, és termékválasztéka sűrűn cserélődik. Több jel mutat arra, hogy ez a második folyamat is létezik. Figyelemre méltó, hogy a szóban forgó kategóriában („egyszeri hatás: csökkenés, folya-

matos hatás: növekedés”) gyakori a versenyárrendszeren kívül maradt vállalat.

*Második jelenségcsoport: a jövedelmezőség szóródásának változatlansága.* A valóságos piaci verseny a vállalatok jövedelmezőségének nagyfokú egyenlőtlenségéhez, differenciálódásához vezet. Az árrendezés – deklarált céljai szerint – hasonló hatás elérésére törekedett. Ez azonban, úgy látszik, nem következett be. Két, egymástól függetlenül, eltérő metodika szerint készült jelentés egyaránt azt állapította meg: *a jövedelmezőség szórása nem nőtt.* A Pénzügyminisztérium egyik jelentése szerint 1979-ben 1163 vállalat jövedelmezőségének relatív szórása 79,4 százalék volt, míg 1981-ben 1168 vállalatnál 79,6 százalék – azaz gyakorlatilag nem változott.

*Harmadik jelenségcsoport: az export és a belföldi értékesítés jövedelmezőségének elszakadása.* Az árrendezés egyik fontos törekvése: jogszabályokkal kapcsolatot teremteni a két-féle piacon történő értékesítés jövedelmezősége között. Így egyebek között előírták: ha az export<sup>4</sup> jövedelmezősége romlott, a gazdálkodási egységnek lejjebb kell mennie a hazai árral is, ami rendszerint a belföldi piaci jövedelmezőség csökkenésével jár.<sup>5</sup> Nehéz statisztikailag egyértelműen ellenőrizni, mennyire valósul meg ez az elv, egyebek között a hozzáigazítás késleltetése miatt. Ezért csak közve-



tett módon következtethetünk. A Pénzügyminisztérium egyik vizsgálata versenyárrendszerbe bevont egységek egy csoportjával foglalkozott. Mind a 167 megfigyelt egységnél a belföldi jövedelmezőség kedvezőbb volt az exporténál. Jó néhánynál az előző időszakkal összehasonlítva a kétféle jövedelmezőség távolodott egymástól, mégpedig sok esetben úgy, hogy a belföldi nőtt, az exportjövedelmezőség romlott. Nem ennek az írásnak a feladata tisztázni: megsértették-e a szóban forgó vállalatok valamelyik jogszabályt. Annyi bizonyosnak tetszik, hogy sérelmet szenvedett az eredeti elgondolás *szelleme*. Sok egyéb megfigyelés is azt tanúsítja: *sok helyen továbbra is elszakad egymástól az export és a hazai értékesítés jövedelmezőségének dinamikája*.

Három jelenségcsoportot tekintettünk át annak bemutatására, hogy a megvalósulás eltért a szándékoktól. Elolvastam az újabb szabályozóváltoztatásokról és az árrendezésről készült *előzetes* tervezeteket és közleményeket, majd pedig a tapasztalatokról összeállított *utólagos* jelentéseket. Az a vízió alakult ki bennem, mintha előbb egy gyár modern diszpécsertermébe léptem volna be, benne a különböző „szabályozók”: gombok, kapcsolók százai, műszerek és villogó jelzőlámpák. Ott sűrögnek-forognak a diszpécse-



rek: hol ezt a gombot nyomják be, hol azt a kart fordítják el. Utána pedig átmegegyek az üzembe: lám, talicskával tolják az anyagot, a művezető rekedtre ordítja magát. Igaz, folyik a termelés – de függetlenül attól, hogy az impozáns diszpécserteremben mikor melyik gombot nyomogatják. Nem csoda, hiszen nincs is összekapcsolva vezetékhálózattal a diszpécserterem és a műhely. . .

Persze ez a kép valójában karikatúra. De talán érzékeltet valamit abból, amit *Antal* [2] cikkében „szabályozási illúzióknak” nevezett. Rendkívül nagy gondnal, sok intellektuális befektetéssel a legapróbb részletekig kidolgozták az 1980-tól érvényes előírásokat. Csakhogy a „szabályozandókat” más erők mozgatják (vagy más erők is mozgatják), s ezért a tényleges események eléggé eltérnek attól, amire az előírások kidolgozói számítottak.

Mi okozza az eltérést szándék és megvalósulás között? Nagyszámú tényező együttes hatása, bonyolult oksági láncolat érvényesül. Itt csak két, egymással összefüggő okot ragadunk ki.

Az egyik ok a szabályozási rendszer *messterkéltsége*. A valóságos piaci versenyt senki sem gondolja ki: élő szervezetek versenyeznek egymással a vevőért, s végső soron a nyereségért, a fennmaradásért és a növekedésért. Ná-

lunk azonban az eleven versenyt íróasztal mellett kiagyalt, rendkívül bonyolult jogszabályokkal akarják szimulálni – kevés eredménnyel.

Térjünk vissza az árrendezés egyik deklarált szándékára: kordába akarták szorítani a „költség plusz nyereség” elv érvényesülését. A gyakorlat ismét bebizonyította: minden olyan termelőnek-eladónak, aki nem közömbös a nyereség iránt, *természetes* törekvése, hogy az ár fedezze a költségeit, s ezen felül nyereséget is biztosítson számára. Az eladó minél magasabb árat akar kapni. Egyetlen *természetes ellenerő* létezhet ezzel szemben: a vevő, aki minél alacsonyabb árat akarna fizetni – feltéve, hogy abban a helyzetben van, hogy ellenállhat az eladó áremelési törekvésének. Ez akkor következhet be, ha létrejön az eladók versenye a vevőért. Ehhez először is az kell, hogy minden számításba jövő vevő kereslete külön-külön is (és együttesen is) legyen korlátos. Az eladók összességénél pedig legyen, legalábbis potenciálisan, kínálati többlet, úgyhogy a vevő választhasson eladók között. Ez esetben valóban megtörténhet, hogy az eladó hiába akarja megkapni a „költség plusz nyereség” elv szerint kalkulált árat – a vevő nem hajlandó megadni, mert keresletét inkább más eladóval (közvetlen versenytárssal vagy helyettesítő termék előállítójával) elégit-



teti ki. *A keresleti korlát nem pótolható adminisztratív-jogi árkorláttal.*

Az 1980. évi árszabályozási koncepció mesterséges eszközökkel, jogszabályokkal akarta elérni, hogy a termelő-eladó hagyjon fel természetes törekvésével, s a „költség plusz nyereség” elv helyett különböző egyéb kalkulációs elveket alkalmazzon. Az élet megmutatta, hogy a termelő-eladó természetes, magától értetődő törekvése keresztültörte magát a mesterséges jogszabályokon.<sup>6</sup> *Nem lehet az „eladó–vevő” horizontális viszonyát, konfliktusát és kompromisszumát az „eladó–Árhivatal” vertikális viszonyával, konfliktusával és kompromisszumával helyettesíteni.*

A már eddig felhozott példákon túl érdemes itt emlékeztetni a rendeleteknek a történetére. Elég hamar kiderült, hogy az árkalkulációs előírások hátrányosan befolyásolják az export volumenének növelését. A vállalat akkor jár a legjobban, ha arra az exporttevékenységre összpontosít, amely – a jövedelmezőségi hányad mutatójával mérve – legkedvezőbbnek tetszik, még akkor is, ha ennek volumene aránylag kicsi. Kiigazító rendeletek jelentek meg tehát, először 1981-ben, majd 1982-ben, amelyek kivételeket engedélyeztek az eredeti szabályok alól. Például a belföldi ár akkor is emelhető, ha az exportjövedelmezőség nem javul, feltéve, hogy az export még így



is kedvező jövedelmezőségi sávba esik (ennek pontos számszerű határértékét is megadták), és az export volumene meghatározott arányban nő. Több egyéb – ugyancsak konkrétan körülhatárolt – kivétel is létezik. Egy másik pótrendelkezés: a nem kompetitív<sup>7</sup> szférában működő vállalatok kötelesek bejelenteni az Árhivatalnak, ha jövedelmezőségük hat százalék (a szolgáltatási szektorokban kilenc százalék) fölé emelkedett. Ilyenkor az Árhivatal megtilthatja a további áremelést, mindaddig, amíg a jövedelmezőség hat százalék feletti részét fel nem emészti a költségek emelkedése. (A rendelkezést úgy szövegezték meg, hogy eleve engedélyeztek sokféle kivételt a bejelentési kötelezettség alól.) Ezen túlmenően minden gazdálkodó egységnek félévenként-évenként részletes dokumentációkat kell beadnia az Árhivatalhoz. Mindezeknek a rendelkezéseknek a szándéka érthető: a „tisztességtelen haszon” szerzésének megakadályozása. A következmény: *illuzórikussá válik a jövedelmezőség szerepe. Az eredetileg is mesterkéltségre épülő rendszert újabb és újabb korrekciókkal és kivételekkel próbálják javítani – s ettől még mesterkéltébbé válik.*

A szándék és a megvalósulás eltéréseinek másik oka – vagy inkább: a másik okcsoport – a vállalatokkal szembeni költségvetési és hitelpolitikával kapcsolatos. Az a benyomás

alakult ki bennem, hogy a „kemény pénzügyi fegyelemről”, „kemény hitelfeltételekről” szóló szavak nem párosultak kellőképpen tettekkel.

A probléma azzal kezdődik, hogy az új „szabályozók” már *előírásuk pillanatában túlságosan „testreszabottak.”* Tulajdonképpen a béreket terhelő járulék a vállalati jövedelem elvonásának egyetlen olyan formája, amely tökéletesen egyöntetű. Minden egyéb formánál eltérő elbánásban részesülnek különböző népgazdasági ágak, ágazatok vagy szakágazatok. Már a szabály, az előírás magán viseli az érintett szektorral való „békés megegyezés” jegyeit, „sajátos körülményeik” méltatását. Világosan érzékelteti ezt a 2. sz. táblázat, amely 1980. évi adatokat mutat be. Ágazatonként megállapították: mekkora összeggel növelte (pluszjel) vagy csökkentette (mínuszjel) az árrendezés az ágazat vállalati eredményét.

Megállapították továbbá azt is, hogy az elvonások és támogatások módosításának egyenlege mekkora nettó elvonási többletet eredményezett. (Pluszjel, ha csökkent a nettó elvonás, mert az eredménynövelő hatású, fordított esetben mínuszjel.) Ezeket az előjeleket adjuk meg a táblázat I. és II. oszlopában. A III. oszlopban egy „kompenzációs hányadost” közlünk. Ezt csak azokra az ágazatokra

2. TÁBLÁZAT  
AZ ELVONÁSOK ÉS TÁMOGATÁSOK KOMPENZÁLÓ HATÁSA

Ágazat	I. Az árrendezés hatás- iránya	II. A nettó elvonási többlet hatás- iránya	III. Kom- pen- zációs hányado- s	IV. A két hatás egyen- legé- nek hatás- iránya	V. Megjegyzés
Bányászat	+	-	0,91	+	A pénzügyi szabályozás körülbelül kompenzálta az árrendezés hatását.
Vegyipar	-	+	0,90	-	
Könnyű- ipar	-	+	0,85	-	
Építőipar	-	+	0,82	-	
Kohászat	-	+	13,77	+	A pénzügyi szabályozás túlkompenzálta az árrendezés hatását
Élelmi- szeripar	-	+	8,35	+	

*Forrás:* Horváth Piroska (KSH Pénzügystatisztikai Osztály) közlése.

értelmezzük, amelyekben egymással ellentétes előjelek szerepelnek az I. és II. oszlopban. Az (előjel nélküli) kompenzációs hányados definíciója: nettó elvonási többlet abszolút értéke per az árrendezési hatás abszolút értéke. Végül a IV. oszlopban adjuk meg, hogy a kétféle hatás együttes eredőjeként nőtt-e (pluszjel) vagy csökkent (mínuszjel) az ágazat eredménye.



Ez persze nem jelenti azt, hogy az árrendszer és a pénzügyi támogatások-elvonások kalibrálása eleve kiegyensúlyozott volna minden hatást. Sok vállalat első látásra jól járt, mások rosszul. Maradt azonban elég sok manőverezési lehetőség. A dolgok menete két, egymással gyakran játszó futballcsapat ismételt mérkőzéseire emlékeztet; csak a játék itt nem labdarúgás, hanem „szabályozósdí”. Mindkét fél mestere ennek a játéknak, s ráadásul jól is ismerik egymás játékstílusát. Az egyik csapat – a központi szervek együttese – új taktikát, új ravasz kombinációkat talált ki arra, hogyan kell az ellenfelet „megfogni”. Ám a másik csapat – a vállalatok együttese – azonnal kidolgozza az ellentaktikát, s megpróbálja kicselezni az ellenfelet. Két állandó eleme van ennek az ellentaktikának.

Az egyik lehetőség, amellyel mindig meg lehet próbálkozni: *a vállalat nem hajtja végre az előírást*. Ebből a szempontból eltérőek a különböző vállalatok esélyei. Ha egy vállalat csak egyféle vagy kevésféle terméket állít elő, s azok minősége egyértelműen szabványosítható, akkor az árhatóság képes szorosan kézben tartani, ellenőrizni az árak és a költségek viszonyát. Ez a helyzet például az energiahordozókkal, az alapanyagokkal, az egyszerűen szabványosítható félkész termékekkel. Ha azonban a vállalat sokféle terméket állít elő,

és azokat párhuzamosan többféle piacon értékesíti, akkor gyakorlatilag lehetetlen igazán kikényszeríteni az árkalkulációs rendelkezések betartását. Tapasztalt revizorokkal beszélgettem erről, akik elismerték: a vállalat úgy tud kibújni a kalkulációs előírások alól, hogy nem lehet egyértelműen rábizonyítani a jogsértést. Tudomásul kell venni, hogy *a termelés aránylag kisebb részénél lehet igazi adminisztratív úton előírni az árak kalkulációjának módját. A termelés nagyobb részénél ez merő illúzió, s csupán ádministratív árak jönnek létre.* Az 1980. évi árrendezés nem nézett szembe ezzel a ténnyel, s ezért vált illuzórikussá jó néhány előírása.<sup>8</sup>

A másik lehetséges ellentaktika, amellyel a vállalatnak mindig érdemes próbálkoznia: az *alku*. Említettük már az eredeti árkalkulációs elvek több lépésben végrehajtott módosításait. Már a rendelkezések is módot adnak annak vitatására, vajon egyik vagy másik tevékenységre érvényes-e az általános rendszabály, vagy eleve kivételnek minősíthető. És még ezen túlmenően is lehet folyamodni egyedi, ad hoc kivételekért. S már benne is vagyunk az oly rég ismert alkufolyamatban központi szerv és vállalat között. Legfeljebb ott tapasztalható némi eltolódás, hogy *kivel* érdemes a vállalatnak alkudnia. Valamikor a termelést irányító hatóság, minisztérium volt

a fő alkupartner, később a pénzügyi hatóságok és a bank. Mindezek most sem estek ki a lehetőségek közül, de most az árhatósággal folytatott alku ígérkezik a leggyümölcsözőbbnek. Az 1980. évi reform ebben az értelemben némileg módosította a relatív erőviszonyokat az állami alközpontok között: *megnőtt az árhatóság súlya, a vállalatok feletti hatalma. De nem változott az, hogy a vállalat pénzügyi helyzete nemcsak a piaci partnerekkel folytatott alkutól, hanem legalább annyira az állami szervekkel folytatott alkutól függ.*

Paradox helyzet alakult ki. Az 1979–1982-es változások a „keménység” korszakát ígérték. A változások együttes eredője az lett, hogy túl sok vállalat került olyan helyzetbe, amely állami támogatás híján pénzügyi katasztrófához vezetne. Ha csak a vállalatok kis töredékét fenyegetné ez a veszély, akkor az állam esetleg utat engedhetne az események szabad folyásának, s e vállalatok csődbe jutnának. De hogyan várható el ez a magatartás akkor, ha sok gazdálkodó egység – köztük jó néhány igen nagy vállalat – a csőd szélén állna támogatás nélkül? Philip *Roth* híres regénye, a „Portnoy’s Complaint” leírja, hogyan büntették a regény hőstét kisgyerek korában. Ha a kisfiú vétkezett, akkor a gyermekét agyondédelgető-agyonféltő mamája batyut kötött neki, és elzavarta a háztól, mondván:



most már álljon meg a saját lábán. El is indult, az első pillanatokban nagy elszánásokkal, hogy néhány perc múlva annál riadtabban kérje a visszaengedését az anyai védőszárnyak alá. A „keménység” és az „önállósítás” csupán megerősítette a gyerekben a teljes függőség és kiszolgáltatottság érzését, a szülői pártfogás igényét. A regény sokat foglalkozik azzal, hogy ez az érzés milyen mély nyomokat hagy a túlgyámoltott kisgyerek lelkében. Hasonló nyomot hagy a vállalat „lelkében” az 1979–1982-es évek tapasztalata: a „keménység” ígérete s az ettől eltérő megvalósulás: a „túlkeménység” és az engedékenység kombinációja.

A pénzügyi függőség fontos jelzőszámai a vállalatok közti redisztribúció óriási arányai. Egyik vizsgálatunkban<sup>9</sup> az állami vállalatok mérlegadataiból kiindulva egy „tisza”, „eredeti” jövedelmezőségi mutatót képeztünk. Ennyi lenne a vállalat jövedelmezősége, ha a vállalattól semmit sem vonna el az állam, de nem is adna semmiféle támogatást. A 3. sz. táblázatban ismertetünk néhány összefoglaló adatot.

Mint látjuk, 1980 nem hozott szembeötlő változást. (Mélyebb – ágazati vagy szakágazati bontásban – eltolódtak az arányok, ez azonban nem változtat a népgazdaság egészét átfogó összképen.) A reform 1979-et követő

szakaszában sem lett kisebb a redisztribúció. A támogatás továbbra is kompenzáló-nivelláló jellegű; erre mutat a közepesen erős negatív korreláció. *A nyereségrészesedés<sup>10</sup> szinte független a vállalat „igazi”, „eredeti” jövedelmezőségétől. Ehhez hozzátehetjük: a vállalat vezetőjének prémiuma sem az „eredeti” jövedelmezőségtől függ, hanem a tényleges eredménytől, amely tartalmazza a támogatást is.* Nemcsak a vállalati érdek, hanem saját, pillanatnyi közvetlen egyéni anyagi érdeke is arra készteti, hogy minél több anyagi támogatást szerezzen.

Az „ál-keménységet” bizonyító eljárás koronatanúja: a veszteséges vállalatok tanúságtétele. Miközben a magyar népgazdaságnak, akárcsak a világ oly sok más országának, súlyos gondjai vannak, s miközben a kormányzat kénytelen restriktív politikát folytatni – *mindössze egy-két tucat vállalat mutat ki veszteséget.* Összesen 1735 vállalat közül mindössze 10 mutatott ki veszteséget 1980-ban, 1981-ben pedig 11. Mindössze 3 vállalat szűnt meg 1980-ban, 11 pedig beolvadt más vállalatokba. A veszteséges és a megszűnt vállalatokról szóló adatokat két különböző forrásból merítettem. Nem tudom, hogy a megszűnt, illetve beolvadt vállalatok veszteségesek voltak-e. Viszont rendelkezésre állnak *Laki* [53] adatai a korábbi időszakról. A

3. TÁBLÁZAT  
VÁLLALATOK KÖZÖTTI ÁLLAMI REDISZTRIBÚCIÓ

Év	Támogatás per eredeti jövedelmezőség	Elvonás per eredeti jövedelmezőség	Korreláció támogatás és eredeti jövedelmezőség között	Korreláció nyereség-részesedés és eredeti jövedelmezőség között
1978	0,763	1,289	-0,66	0,03
1979	0,763	1,129	-0,59	0,07
1980	0,761	1,385	-0,59	0,12

*Forrás:* Az előbbieken idézett saját kutatásunk számításai.

kitűnő tanulmány sokféle elemzést végez, például megvizsgálja a gépiparban 1970 és 1979 között végbement fúziókat. A 43 értékelhető eset nagyobb részében, 27 esetben a beolvasztást megelőző három évben a beolvasztó vállalat jövedelmezősége alacsonyabb volt, mint a beolvasztotté. A fúzió után sok esetben romlik a jövedelmezőség, nő a támogatás iránti igény.

Az igazi decentralizálás egyik legfontosabb ismérve: *decentralizáljuk-e a bajt? „Delegáljuk-e” a népgazdasági szintű nehézségeket a vállalatokhoz, hogy azok a saját bőrükön érezzék az országos gondokat? A veszteségekről, a vállalatok megszűnéséről, illetve beolvasztásáról mondtak azt sugallják:*



*ez még mindig nem történt meg.* A tartós veszteség nem vezet „halálhoz”, a vállalat megszűnéséhez, s megfordítva: a „halál”, a vállalat megszüntetése, más egységbe való beolvasztása bekövetkezhet adminisztratív elhatározásra, jövedelmezőségi megfontolásoktól függetlenül. Nem a piac valósít meg természetes szelekciót, hanem a hivatal rendel el tizedelést.

„A hiány” című [49] könyvem 1979-ben a következő álláspontot fejtette ki: az állami vállalatok szektorában a költségvetési korlát az 1968. évi reform után is elég puha maradt.<sup>11</sup> Mindabból, amit a jelen tanulmány 2. szakaszában elmondottam, levonhatjuk a következőt: *az állami nagyvállalat költségvetési korlátja az 1979 körül megkezdődött legújabb szakaszban sem vált számottevően keményebbé.*

### 3. KONCENTRÁCIÓ ÉS DEKONCENTRÁCIÓ

A vállalatok megszüntetésének, illetve egyesítésének ügye átvezet következő témánkhoz: a koncentráció, a vállalatnagyság szerinti megoszlás elemzéséhez. Az 1979–1982 közötti évek egyik újdonsága, hogy ez a kérdés hangsúlyozottan napirendre került.

Tekintsünk vissza az előzményekre. *A ma-*

gyar termelés, különösen az ipar, rendkívül koncentrált. A koncentráció hosszú éveken át folyamatosan ment végbe, mind az állami, mind a szövetkezeti szektorban. Figyelemre méltó, hogy éppen az 1968-as reformot közvetlenül megelőző utolsó években újabb koncentrációs hullám bontakozott ki: vállalatok összevonása, monopóliummal rendelkező ügynevezett „országos vállalatok” és trösztök kialakítása stb. Talán azok szemében, akik ellenálltak a reform gondolatának, a termelés koncentrációja alkalmas eszköznek látszott a szabályozás decentralizációjának ellensúlyozására. A 4. sz. táblázatból világosan kitűnik, hogy Magyarország ipara jóval koncentráltabb, mint az iparilag sokkal fejlettebb Svédországé. 1970. évi adatokat közlünk; a vállalati méretet a munkások számával mérjük.

Az elmúlt években erősödött a felismerés, hogy a koncentráció foka túlzott. Igaz ugyan, hogy az óriásvállalat fokozottan hasznosítja a tömegtermelés gazdasági megtakarításait. Viszont sokszor nehezkesebb, kevésbé rugalmasan tud alkalmazkodni a gyorsan változó körülményekhez. Tekintsünk az 5. sz. táblázatra, amely tőkenagyság szerint csoportosítja a gazdálkodó egységeket és egy-egy vállalatosztály átlagos jövedelmezőségét 1980-ban.

A táblázat adatai eléggé meglepőek: *a tőkenagyság függvényében szinte monoton csökken a jövedelmezőség*. Tegyük hozzá: az utolsó két osztály, azaz a legnagyobbak adják az összes nettó termelés 78,3 százalékát.

Nem állítom, hogy a jövedelmezőség szerinti rangsor egyértelműen tükrözné a hatékonyság szerinti sorrendet. Sokféle tényező játszik közre a kisebb vállalatok magasabb jövedelmezőségében: könnyebben érvényesítik a „költség plusz nyereség” elvét, esetleg kevésbé terhelik meg őket a nyereségesség szempontjából kedvezőtlen nemzetközi szállítási kötelezettséggel és így tovább. E fenntartások ellenére figyelemre méltó az 5. sz. táblázatban jelzett összefüggés.

Hasonló következtetésre jut *Háda–Trautmann* [37] cikke is. Egy gazdaságossági mutató szerint sorrendbe állították az ipar vállalatait és szövetkezeteit. Az első 500 között nem szerepel egy sem a legnagyobb 74 vállalat közül, az 501–800. rangsorszámú csoportban mindössze 13; az összes többi a legkevésbé gazdaságos 801–1156. rangsorszámú csoportba tartozik.

Az 1979-cel kezdődő újabb reformhullám egyik jellegzetes törekvése: csökkenteni kívánja az állami szektor koncentrációját. Két fő útja van ennek. Az egyik út: *a meglévő óriás szervezetek szétagolása, felsőbb adminisztrá-*



4. TÁBLÁZAT  
AZ IPAR KONCENTRÁCIÓJA

	Magyar- ország	Svéd- ország
	Részarány az összes munkás százaléká- ban	Részarány az összes munkás százaléká- ban
<i>Összes ipar</i>		
Legfeljebb 100 munkást foglalkoztató üzemek	13,6	33,5
Legfeljebb 500 munkást foglalkoztató üzemek	39,8	67,5
<i>Könnyűipar</i>		
Legfeljebb 100 munkást foglalkoztató üzemek	19,1	44,8
Legfeljebb 500 munkást foglalkoztató üzemek	51,3	86,0

*Forrás:* Révész [69].

*tív határozatok alapján.* 1982. januárig tíz trösztöt és három nagyvállalatot oszlattak fel, s ennek eredményeként 137 önálló jogi személyiségű vállalat alakult.

A koncentráció csökkentésének másik útja: *új állami kisvállalatok alapítása.* Az 1982-ben életbe lépett új jogszabályok szerint egyrészt a már létező állami nagyvállalatok alapíthatnak, saját kezdeményezésükre, leányvállalatokat. Másrészt minisztériumok és tanácsok

is létrehozhatnak új kisvállalatokat. Alakulhatnak úgynevezett kisszövetkezetek, 1982. márciusig 77 kisszövetkezet jött létre, összesen 3100 főnyi létszámmal. Ezek közül 46 az új alapítású kisszövetkezet. Működési szabályzatuk sokkal kevesebb kötöttséget tartalmaz, mint a nagyvállalatoké. A központi szervek kevésbé szólnak bele a kisvállalat pénzügyi életébe. A jogszabály kimondja, hogy állami szerv nem adhat utasítást a kisvállalatnak és nem csoportosíthatja át eszközeit. Viszont már az alapításkor leszögezik: veszteség esetén nem számíthatnak az alapító hatóság pénzügyi támogatására.

Itt eljutottunk ahhoz a problémához, amit korábban az állami nagyvállalattal kapcsolatban elemeztünk: a költségvetési korlát keménységéhez. Nem szeretnék megállni az előzetes elgondolások méltatásánál, hiszen az állami nagyvállalat esetében is – az előzetes deklarációkban – kellő hangsúlyt kapott a pénzügyi feltételek megkeményítésének szándéka. Inkább a szándékok megvalósulásának esélyeit érdemes latolgatnunk. Nézetem szerint az állami kisvállalat esetében inkább várható a szándék teljesülése – bár persze még itt sem teljesen biztos. Gondoljunk csak végig egyetlen – igaz, önmagában is perdöntő – összefüggést: a veszteség és a túlélés kapcsolatát. Egy-egy állami óriásvállalat csődje na-

5. TÁBLÁZAT  
VÁLLALATNAGYSÁG ÉS JÖVEDELMEZŐSÉG

Lekötött eszközök értéke + évi béralap, millió forintban	Gazdál- kodó egységek száma	Átlagos jövedel- mezőség, százalék- ban	Részarány az ipar nettó termelési értékének előállításá- sában, %-ban
10,1– 15,0	69	26,1	
15,1– 30,0	232	21,3	
30,1– 50,0	183	20,5	
50,1– 100,0	219	19,7	
100,1– 150,0	75	16,1	
150,1– 300,0	121	16,6	
300,1– 500,0	72	13,4	
500,1– 700,0	61	11,1	
700,1–1300,0	144	9,9	19,1
1300,1 és nagyobb	131	6,9	59,2

*Forrás:* Horváth Piroska (KSH Pénzügystatisztikai Osztály) közlése.

gyobb tömegeket érintő megrázkódtatással járhat: esetleg sok ezer ember egyszerre elveszíti megszokott munkahelyét, ami akkor is súlyosan érinti őket, ha aránylag hamar el tudnak újra helyezkedni. A nagyvállalat túléléséhez igen erős presztízsérdekek, hatalmi szempontok fűződhetnek. Ezért van olyan erős ellenállás a nagyvállalat költségvetési korlátjának megkeményítésével szemben. Kisvállalat esetében, még ha az állami tulajdonban van is, mindez talán egyszerűbb: a



„születés” is, a „halál” is természetesebb módon mehet végbe. Éppen mert a kisvállalat túlélése valóban attól függne, hogy képes-e jövedelmezően termelni – a piaci verseny s az ezzel járó gazdasági kényszer nagyobb alkalmazkodókészségre, gyorsaságra, rugalmasságra készítené ezeket a szervezeteket.

Korai lenne még előrebecslést adni a leányvállalatok, az állami kisvállalatok és a kisszövetkezetek számának várható alakulására. Az első központi elképzelések igen óvatosak. Egyelőre nem mutatkozik élénk, öntevékeny érdeklődés a minisztériumok, a tanácsok, a nagyvállalatok részéről az alapítási lehetőségek iránt. Felvetődik még egy kérdés: vajon a két szélsőség – a nagy és a törpe vállalatok – közötti középsáv kellőképpen képviselve van-e? Ha az elképzelt ütemben halad ez a folyamat, akár egy-két évtizedig is eltarthat, amíg a vállalatnagyság eloszlása hasonlítani kezd a fejlett ipari államokban kialakult eloszláshoz.

#### 4. A NEM-ÁLLAMI SZFÉRA

Hosszú időn át uralkodott a szocialista országok hivatalos közgazdaságtanában az az elgondolás, hogy a rendszer az állami – vagy „össztársadalmi” – tulajdonban levő szektor (s ezen belül is az állami nagyvállalat) kizáró-

lagossága felé halad. A szövetkezeti tulajdon is csak átmeneti forma, még ha ez az átmenet aránylag huzamos időn át tartana is. A szocialista gazdaság valósága sohasem egyezett meg ezzel az elképzeléssel.

A magyar gazdaság messze eltér az idézett valamikori elképzeléstől. Nézetem szerint *a mai magyar gazdasági rendszert joggal nevezhetjük szocialista típusú „vegyes gazdaságnak”, abban az értelemben, hogy többféle tulajdonforma – és ezzel együtt a gazdasági tevékenység többféle szervezeti és intézményi formája – szimbiózisán alapul.* Az állami szféra mellett – azzal versenyezve, azt kiegészítve, azzal részben együttműködve – létezik egy fontos, széles nem-állami szféra. Az 1979–1982-es rendszabályok tovább erősítik a nem-állami szféra pozícióját.

Mindenekelőtt a 6. sz. táblázatban összefoglalunk néhány mezőgazdasági adatot. A szövetkezeti, háztáji és kisegítő gazdaság súlya itt a legnagyobb és leginkább szembeötölő.<sup>12</sup> Szeretném azonban ennél szélesebben felvetni a nem állami szféra problémáit.

A tevékenységek és a szervezetek igen heterogén együttesével van dolgunk, ezért a továbbiakban többféle rendezési, osztályozási szempont szerint próbáljuk őket áttekinteni.<sup>13</sup> Sorrendjüket nem a fontosság, hanem az elemzés logikája határozza meg.



1. *Önellátás versus mások számára végzett tevékenység.* A szocialista gazdaság jövőjét hosszú időn át sokan úgy képzelik, hogy mind szűkebbé válik a háztartáson belüli tevékenység, és mind több szükségletet különböző szakosított nagy szervezetek (vállalatok vagy közületek<sup>14</sup>) elégítenek ki. Nagy mezőgazdasági és élelmiszeripari üzemek adják az élelmiszert, az emberek nagy lakótelepek bérházai-ban laknak, és tömegközlekedési eszközökön közlekednek. A gyerekeket bölcsődék, óvodák, iskolai napközik látják el, a betegeket kórházakban ápolják, és így tovább. Ez a vízió végletesnek és egyoldalúnak bizonyult. Az emberek jelentős része azt igényli – önkéntes preferenciák alapján vagy a hiány okozta kényszerből –, hogy személyes szükségletei számottevő részét a családon belül, a háztartáson belül, a személyi tulajdon és az önrendelkezés alapján elégítse ki.

Magyarország a reformfolyamat kezdete óta nagy lépéseket tett ebben az irányban, noha még távol van az igények kielégítésétől, a lehetőségek kihasználásától. Csupán néhány példára szoritkozom.

○ A leginkább nyilvánvaló ez a tendencia az *élelmiszerellátásban*. A háztáji gazdaság, árutermelő szerepén túlmenően, fedezi a mezőgazdasági dolgozók élelmiszer-szükségletének számottevő részét. Ezenkívül igen sok az



6. TÁBLÁZAT  
 A SZÉKTOROK HOZZÁJÁRULÁSA  
 A MEZŐGAZDASÁGI TERMELÉSHEZ  
 (százalékban; összes szektor összesen = 100 százalék.)

	Állami szektor	Szövetkezeti szektor közösségi gazdaságai	Tsz-tagok háztáji gazdaságai	Kisegítő és egyéni gazdaságok
<i>Növénytermelés</i>				
1976	10,6	54,1	20,3	15,0
1977	10,5	52,9	20,3	16,3
1978	8,2	52,3	21,1	18,4
1979	8,8	51,6	21,0	18,6
1980	10,4	50,0	21,6	18,0
<i>Állattenyésztés</i>				
1976	5,8	16,5	38,3	39,4
1977	8,4	4,5	42,9	44,2
1978	9,6	16,6	43,9	29,9
1979	11,2	25,4	37,7	25,7
1980	11,6	24,7	36,5	27,2

*Forrás:* KSH-jelentések.

olyan család, amelyben a fő kereső nem a mezőgazdaságban dolgozik, de van kisegítő gazdasága, kertje, tart állatot, s ily módon képes kielégíteni saját hús-, zöldség-, gyümölcsszükségletének egy részét. (Emellett esetleg a piacra is termel.)

○ Magyarányú és tovább növekszik a magánlakásépítés, amelyhez a család nemcsak a saját pénzét használja fel, hanem munkaere-

jét, szervezőképességét, esetleg munkaeszközzeit is. Az összes elkészült lakások 42 százalékát 1979-ben a lakosság saját kivitelezésben építette. (Ehhez persze igénybe vette magániparosok és „fusizók” közreműködését is.)

○ Rendkívül gyorsan nőtt és továbbra is növekszik a személyi tulajdonban levő autók szerepe a *közlekedés* lebonyolításában. A személyszállítás több mint harmadát, utaskilométerben mérve, a személyi tulajdonban levő autópark bonyolítja le.

○ A magyar társadalom egyik nagy problémája, a *nők foglalkoztatása* is szorosan kapcsolódik ehhez a problémakörhöz. Az extenzív korszak gyors növekedésének egyik fő munkaerőforrását képezte a korábban a háztartásban maradt nők bevonása a vállalati és közületi szektorba. A nők foglalkoztatása Magyarországon elérte a társadalmilag elfogadható felső határt. Ezzel együtt kiéleződött az a kérdés: ki látta el azokat a funkciókat, amelyeket korábban a háztartásban maradt nő végzett el? A gyermekgondozó intézmények, a kórházak, az öregeket gondozó otthonok, a tisztítók, a közétkeztetés és vendéglátóipar, a takarítóvállalatok és a többi szolgáltató vállalat, intézmény csupán e tevékenységek egy részét végzik el – még ha most csupán a kínálat, a szolgáltatási kapacitás oldalától tekintjük is a kérdést. Több esetben

drágább (pl. sokkal tőkeigényesebb) és sok területen kevésbé gondos, kevésbé jó minőségű a szervezett intézmény által nyújtott szolgáltatás, mint amire a háztartás maga képes lenne. Nagyon sok ága-boga van ennek a problémának, amire itt nincs helyünk kitérni – például arra: milyen előnyökkel és milyen hátrányokkal jár a nő szempontjából a foglalkoztatás. Csupán arra szerettem volna rávilágítani, hogy a női foglalkoztatás is szerves része az „állami szféra versus nem-állami szféra” sokkal általánosabb problémájának. Ha csekély mértékben is, de megfigyelhető némi visszahatás Magyarországon a korábbi egyoldalú tendenciára. A nők jelentős része szívesen veszi igénybe a gyermekgondozási segítséget, s esetleg hosszabb időn át felfüggeszti munkaviszonyát, hogy gyermekét ellássa. Sokan szívesen vállalnának részfoglalkoztatást, ha ezt nem akadályoznák különböző merev előírások. A mezőgazdasági eredmények egyik titka, hogy a háztartásban maradt asszony látja el a háztáji gazdaságban adódó munkák jelentős hányadát. Sokan vállalnának városban is ipari vagy hivatali „háztáji” munkát (bedolgozást, a lakásban elvégezhető feladatokat), ha ez lehetővé tenné, hogy ott-hon maradjanak, s gyermekeikre felügyeljenek, hozzátartozóikat ellássák.

Nyitott kérdés, hogy a magyar társadalom



mennyire akar és mennyire tud elmenni a tevékenységek „familiarizálásában”. Mi lesz ebben a tekintetben a lakosság igénye? És hogyan viszonyul ehhez a hivatalos gazdasági és társadalmi politika: mennyiben tűri el, mennyiben korlátozza, vagy ellenkezőleg, mennyiben ösztönzi, támogatja? Mindenesetre ez az egyik legfontosabb összetevője annak, hogy mekkora szerepet játszik az „állami szektor” – az állami nagyvállalatok és a közületek összessége – az egyén és a társadalom életében.

2. *Formális versus informális szektor.* Korlátozzuk most elemzésünket azokra a tevékenységekre, amelyeket – az 1. pontban adott osztályozás szerint – „mások számára” végeznek. Egy részüket a „formális szektorban”, másik részüket az „informális szektorban” fejtik ki. Az előbbi szektorba tartoznak elsősorban az állami vállalatok és a szövetkezetek, valamint a nyereségben nem érdekelt intézmények, közületek. Ide sorolhatjuk a hatósági engedéllyel és hatósági felügyelet alatt működő, adózó magánkisiparosokat és magánkereskedőket is. A szocialista gazdaságban – a régebbi felfogások szerint – kizárólag a formális szektornak volna szabad működnie. A mai Magyarországon a formális szektor dominál, de azért igen nagy az informális szektor is. Sokan nyújtanak különböző szol-

gáltatásokat mások számára – főleg pénzért, esetleg más ellenszolgáltatásért – a formális szervezeteken kívül. Kiemelünk néhány jellegzetes területet:

○ *Anyagi szolgáltatások.* Például javítás és szerelés, háztartási munka, építés, kertápolás, teher- és személyszállítás. A magánlakás- és üdülőépítésből 150–200 ezer fő, a lakáskarbantartásból 100 ezer személy, a ruházati, vas-műszaki, gépkocsi-, híradástechnikai stb. javító tevékenységből 100 ezer személy részül úgynevezett „fusi munkáért” kapott jövedelemben.

○ *Szellemi szolgáltatások.* Például orvosi kezelés, jogi tanácsadás, mérnöki tervezés, fordítás, gépírás, gyermekfelügyelet stb. Ennek a tevékenységnek a méreteire nem állnak rendelkezésre becslések.

○ *Lakásszolgáltatások.* Saját tulajdonban levő lakás, ház, üdülő teljes vagy részleges, tartós vagy átmeneti albérletbe adása. Körülbelül 200 ezer család jut különjövedelemhez ebből a forrásból.

Informális szektor létezik minden társadalomban. A fejlettség alacsony fokán azért, mert még nem jöttek létre a nagy formális szervezetek. A tőkés fejlődés magasabb fokán pedig azért, mert az emberek egy része megpróbál legalább részben kibújni az állami felügyelet és adózás s a nagy szervezetek kötött-

ségei és fegyelme alól. Magyarországon is mindig létezett ez a szektor. Az utóbbi 10–15 év jellegzetessége, hogy az informális szektor rohamosan kiszélesedett. A szó szoros értelmében hiánypótló szerepe van: jelentős részben fedezi azt a keresletet, amelyet a formális szektor nem tud kielégíteni.

Az „informális szektor” gyűjtőfogalom: magában foglalja az illegális és üldözött, az illegális, de hallgatólagosan eltúrt, a nem illegális és a formális szervezeteken kívül, de államilag is jó szemmel nézett, pártfogolt tevékenységeket. Az 1982-es új rendszabályok fő célja: kihozni a napvilágra azokat az informális tevékenységeket, amelyeket a gazdaságpolitika hasznosnak ismer el, megteremteni legális kereteiket, s – bizonyos mértékig – segíteni is kiszélesítésüket.

3. *Tulajdonformák.* Az egyik legfontosabb osztályozási szempont: kinek a tulajdonában van a tevékenység folytatásához szükséges termelőeszköz. A három tiszta forma – az állami, a szövetkezeti és a magántulajdon – nem igényel bővebb magyarázatot. Azt érdemes megjegyezni: az 1979–1982-es szakaszban előtérbe került az a törekvés, hogy elhárítsák az akadályokat a szövetkezetek fejlődése előtt, nemcsak a mezőgazdaságban, hanem az iparban és az építőiparban is. Ugyancsak lehetővé kívánják tenni a „formális”, azaz



hatósági engedéllyel működő és szabályosan adózó magánkisipar és magán-kiskereskedelem kibővítését. Külön figyelmet érdemelnek a közösségi (állami vagy szövetkezeti) és magántulajdon, illetve a közösségi és magán-tevékenység különböző kombinációi. Sokféle „vegyes” forma létezik, amelyeket a 7. sz. táblázatban tekintünk át. Az 1982. évi rendszabályok részben új formákat vezettek be (elsősorban a táblázat 2. sorában szereplő „gazdasági munkaközösséget”), részben pedig kibővíteni igyekeznek a régi formák alkalmazásának körét.

A 2. forma új kísérlet arra, hogy legális keretek közé terelje a széles körben elhárpódzott illegális 3. formát. Korai lenne még tapasztalatokról beszélni.

Sokféle elgondolás vetődött fel további formákra. Megfogalmazódott olyan vegyes tulajdonú „részvénytársaságok” létesítésének gondolata, amelyek tőkéjét – meghatározott feladatra, például lakásépítésre – részben az állam, részben magánszemélyek adnák össze. Érdeklődést váltott ki *Liska Tibor* elgondolása, amely a 7. sz. táblázat 1. típusához hasonló formát ajánl általános alkalmazásra: a társadalmi tulajdon egységeit árverés útján adják egy-egy vállalkozó kezébe, mégpedig annak, aki a legmagasabb bérleti díjat, „kamatot” ajánlja fel. A bérleti díjon felüli keres-

ménnyel a vállalkozó szabadon rendelkezik. De a tulajdonegység ismét „ellicitálható” tőle, megfelelő kompenzációval, ha akad vállalkozó, aki többet ígér érte.<sup>15</sup> Néhány helyen elkezdődött *Liska* elgondolásainak gyakorlati kipróbálása. A gyakorlat felszínre hozhat más formákat is.

Nehéz megjósolni, mennyire tágul vagy szűkül a jövőben a kombinált tulajdonformák alkalmazásának köre. *A lakosság több rétegében van vállalkozókedv. A kérdés az, hogy vajon ezt a kedvet tovább élénkítik, vagy pedig lehűtik-e az adminisztratív, jogi és gazdasági feltételek.* Csak egyetlen példát említek. A belkereskedelemben bérleti és szerződéses üzemeltetésre ajánlottak fel boltokat és vendéglátó üzemeket. 1981. szeptember végéig a felajánlott 1868 vendéglátóipari üzemből 1184-et (63,4 százalék), 1630 boltból pedig 461-et (28,3 százalék) adtak át: a fennmaradó részre nem sikerült bérlőt, illetve szerződő felet találni. Az információk szerint a fő akadály az, hogy sok esetben túl magas bérleti díjat követelnek a vállalkozó magánszemélyektől. A következő évek tapasztalata azt mutatja majd meg: tanúsítanak-e kellő türelmet és nagyvonalúságot az állami szervek, közületek és vállalatok e „vegyes formák” iránt, s biztosítható-e jogi helyzetüknek az a

7. TÁBLÁZAT  
KOMBINÁLT TULAJDONFORMÁK

	A termelő-eszköz tulajdonosa	Üzemeltető	Egyéb sajátosság	Példák az alkalmazási körre
1	Állami vállalat vagy szövetség	Magán-személy (vagy magán-személyek együttese) A bérlőt egyes esetekben „verseny-tárgyalás” útján választják	Az üzemeltető meghatározott bérleti díjért bérlő az állótőkét*	Vendéglátóipar Kereskedelem
2	Részben állami vállalat vagy közület, részben az üzemeltető	A szóban forgó vállalat vagy közület dolgozóiból alakult „gazdasági munkaközösség”	A munkaközösség tagjai munkaadójuk engedélyével és pártfogásával működnek, részben annak állótőkét használják, bérleti díj ellenében	Még kialakulatlan; a tervek szerint pl. karbantartás javítás-szerelés stb.
3	Részben állami vállalat vagy közület, részben az üzemeltető	A szóban forgó vállalat vagy közületi dolgozói	Illegális „fuzió”, esetleg vállalati vagy közületi felszerelés felhasználásával, munkaidőben	Építőipar; más ágak karbantartói, teherautósok

\* Rokon forma az úgynevezett „szerződéses” üzemeltetés; itt a tulajdonos vállalat vagy szövetség gondoskodik az alapanyagok egy részének beszerzéséről is.



stabilitása, amely meggyökerezésük elengedhetetlen feltétele.

4. *Munkaidő.* Az állami szektorban a foglalkoztatottak nagy része kizárólag a törvényesen előírt munkaidőt dolgozza le. Létezik túlóra, de mennyiségét szigorú szabályok korlátozzák. (Így is minden harmadik foglalkoztatott teljesít ritkán vagy gyakrabban túlórát.) A nem-állami szektor ebből a szempontból sokkal kevésbé korlátozott. A tevékenységek egy részét főhivatásszerűen végzik, de az állami szektorban szokásos munkanap, illetve munkahét hosszát rendszerint jóval túllépve. Ez a helyzet a családi alapon végzett munkával a magánkisiparban, a magán-kiskereskedelemben és a bérleti formákban, de a munkaidő meghosszabbítását (nyíltan vagy „bújtatva”) rendszerint elvállalják e családi üzemek alkalmazottai is. Sokan ledolgozzák a munkaidőt a formális szektorban, majd este és hét végén folytatják a munkát az informális szektorban, illetve a saját háztáji gazdaságukban, saját építkezésükön. Nem ritka az a – nem legális, néhol mégis megtűrt – gyakorlat, hogy a dolgozó „maszek munkáját” a fő munkahelyén végzi; jó esetben csak olyankor, ha ott éppen nincs munkája, rossz esetben a főmunkahelyen ráosztott feladat rovására. Mindez kiegészül a családi munkaerő fokozott részvételével: a háztartásban élő feleség

vagy más családtag időkorlátozás nélkül bekapcsolódhat a család termelőtevékenységébe: mezőgazdasági háztáji munkába, házépítkezésbe. Végeredményben elmondható: a lakosság egészének összes munkaideje lényegesen hosszabb, mint a formális szektorban nyilvántartott törvényes munkaidő. Becslések szerint a társadalmi összmunkaidő-alap 16–18 százalékát az informális szektorban fejtik ki.<sup>16</sup>

Nehéz kérdés e helyzet értékelése. Sok az olyan ember, aki kíméletlenül kizsákmányolja önmagát. Az egyéni és családi munkaidő extenzív meghosszabbítása és a többletmunkaidőben végzett hajsolt intenzitása rendkívül nagy mértékben megnövelheti azoknak a háztartásoknak a jövedelmét, amelyek meghozzák ezt az áldozatot. Ez a többletjövedelem gyakran többszöröse is lehet annak, amit az állami szektorban engedélyezett túlórakkal kereshetne a dolgozó. A mikrogazdaságtan egyik klasszikus tárgya a „fogyasztás versus szabadidő” választási problémája. A magyar lakosságnak van egy széles – igen szorgalmas, sőt önhajszoló – rétege, amely az előbbit választja, jóformán az élettani kapacitáshatárig vagy még azt is túllépve. A sokszor emlegetett „magyar csodának” bizonyára ez az egyik titka. Az 1979–1982-es intézkedések egyik jellegzetessége, hogy józanul tudomásul veszi a

társadalom számottevő részének ezt a választását, és megpróbálja legalábbis az adminisztratív-jogi akadályokat elhárítani a munkaidő önkéntes, egyéni haszonszerzésre irányuló meghosszabbítása előtt.

5. *Eloszlás ágazatok között.* A nem-állami szféra elemei megjelennek minden ágazatban, de nem egyforma súllyal. Leggyakrabban említett és leginkább elismert a szerepe a mezőgazdaságban. Emellett nagy súllyal jelentkezik a szolgáltatási ágazatokban, az építőiparban, a lakáságazatban, a belkereskedelemben és – kisebb mértékben – a közlekedésben. A felsorolás is jelzi: olyan ágazatokról van szó, amelyek többé-kevésbé közvetlenül a lakossági fogyasztás körében értékesítik termékeiket, vagy legalábbis a háztartás jelenti az egyik fő vevőt. Sokkal szórványosabban, kisebb súllyal jelent meg a nem-állami szféra a szó szűkebb értelmében vett iparban, s ezen belül is a termelőeszközök előállításában. Ez részben természetes, senki sem kívánja Magyarországon meghonosítani az egykori kínai elképzelés szerinti „kerti kohókat”. A reform összes higgadt hívei elismerik, hogy sok olyan termék van a modern gazdaságban, amelyet kizárólag nagyüzemben, sőt esetleg éppen óriásüzemben lehet csak gazdaságosan előállítani. Ezért itt az állami nagyvállalatra igen fontos feladatok hárulnak. De azért az ipar-



ban, a termelőeszközök előállításában is bőven nyílik lehetőség olyan nem-állami vagy kombinált formákra is, amelyeket korábban, más ágazatok példáján említettünk. Például a végterméket kibocsátó állami nagyvállalatok számára esetleg igen gazdaságosan termelhet egyes alkatrészeket vagy félkész termékeket a kisüzem: ipari szövetkezet, mezőgazdasági szövetkezet melléküzeme, magánkisipari vagy állami kisvállalat, kissovetkezet. Sőt, e munkák egy része elvégezhető otthon, „bedolgozó” munkával – ily módon hasznosítva azok munkaerejét, akik családi okok, a háztartáson belüli elfoglaltság miatt vagy egyszerűen a nagyüzemi munkával járó kööttségektől való idegenkedés miatt nem akarnak gyárba menni. Aránylag szűk körben már most is léteznek ezek a tevékenységi formák. Meglátjuk, képes lesz-e az eddiginél sokkal szélesebb „nyitásra” ebben az irányban az állami ipar, és előmozdítja-e az állami és a nem-állami szféra együttműködésének ezeket a formáit a gazdasági irányítás? Vagy pedig továbbra is érvényesülnek az eddig megszokott formák: az állami nagyvállalat minél több alkatrészt vagy félkész terméket maga állít elő, vagy importál, vagy más nagyvállalattól vásárol.

6. *Az állami szabályozás és a paternalizmus fokozatai.* A nem-állami szféra ebből a szem-

pontból is nagyon heterogén: különböző részei eltérő bánásmódban részesülnek az állam részéről. Ebben a tekintetben többször is változott a helyzet az utóbbi 10–15 évben.

A mezőgazdasági szövetkezetek sok állami támogatást kaptak és kapnak. (Az ipari szövetkezetekről ez nemigen mondható el.) Ezzel együtt a szövetkezetek önállósága – ha jóval nagyobb is, mint az állami vállalatoké – korántsem teljes. A felsőbb állami szervek és szövetkezeti központok sokféle formában beavatkoznak működésükbe. Mindent összegezve elmondható: az állam és a szövetkezet viszonya valamivel kevésbé paternalisztikus, mint az állam és az állami tulajdonban levő vállalat viszonya. A szövetkezet pénzügyi helyzete inkább függ a piaci sikertől, túlélése nincsen automatikusan garantálva (bár nagy baj esetén azért van esély arra, hogy az állam megmenti). Növekedése elég jelentős mértékben függ saját gazdasági eredményeitől. Mindezek miatt *a szövetkezet érdekeltsege a jövedelmezőségben erősebb, költségvetési korlátja keményebb, mint az állami vállalaté (pontosabban: a mostanáig domináló állami nagyvállalaté).*<sup>17</sup>

*A nem-állami szféra többi részét – a hatósági engedéllyel működő magánszektort, a kombinált tulajdon- és üzemeltetési formákat, az informális tevékenységeket – a kemény*

*költségvetési korlát jellemzi.* Ezeket a piaci kereslet élteti. Egy-egy egység tevékenysége addig marad fenn, amíg kifizetődik annak, aki vállalkozik rá.

Ez azonban nem jelenti azt, hogy létezése kizárólag a piactól függ. Függ az államtól, a gazdaságpolitikától, valamint az állami vállalatok és szövetkezetek viselkedésétől is. A tevékenységek egy részéhez hatósági engedély kell, hacsak a tevékenységet folytató egyén meg nem kockáztatja az illegalitást. A formák egy része az állami vagy a szövetkezeti tulajdonban levő egységekkel való nyílt együttműködésen alapul (pl. a 7. táblázat 1., 2. és 3. sorában leírt forma vagy a szövetkezethez kapcsolódó háztáji gazdaság). Az állami és szövetkezeti szektor együttműködése, támogatása, vagy a hatósági engedély megadható – de meg is vonható. Ezért ezt a szférát a bizonytalanság közérzete hatja át, hol enyhén, hol erősebben. A bizonytalansági érzést kizárólag hosszú évek egyértelmű tapasztalata oszlathatja el.

##### 5. A GAZDASÁGI MECHANIZMUS ÖSSZEFÜGGÉSE A NÖVEKEDÉS ÜTEMÉVEL ÉS ARÁNYAIVAL

A hetvenes évek végén Magyarországon is, mint a világ annyi más országában, lényegesen lassult a növekedés üteme. Nem vállalko-



zom arra, hogy a lassulás okait átfogóan elemezzem. Csak annyiban kívánok a lassulás problémáival foglalkozni, amennyiben az összefügg a gazdasági mechanizmus reformjával. Az összefüggést az elméleti vizsgálat absztrakt szintjén kétféle hatásirányra választjuk szét. Az egyik: milyen szerepet játszik a mechanizmus, illetve annak reformja a lassulásban: mennyiben volt maga is lassító tényező, vagy mennyiben fékezte a lassítást, mennyiben módosította a termelés és fogyasztás arányait, és így tovább. Az ellentétes hatásirány: hogyan hat a növekedés lassulása s ezzel együtt a most kialakult kereslet–kínálat-arány a gazdasági mechanizmus reformjára.

Lássunk hozzá az első témához. Persze ezt sem tudjuk teljes egészében átfogni, csupán két kérdést ragadunk ki. Az első a *beruházások* vizsgálata. Pillantsunk a 8. sz. táblázatra. A beruházások a kisebb európai szocialista országokban 1973 előtt körülbelül hasonló ütemben növekedtek, mint az európai kisebb tőkés országokban. Az árrobbanás után a tőkés országokban a beruházási folyamat szembeötlően lassult, míg a szocialista országokban még hosszú éveken át ugyanúgy folytatódott, mintha mi sem történt volna. Ebben a tekintetben a magyar gazdaság alapjában véve ugyanúgy viselkedett, mint a többi szo-

8. TÁBLÁZAT  
 A BERUHÁZÁSI VOLUMEN NÖVEKEDÉSE  
 Évi átlagos növekedési ütem százalékban

	1968–72	1973–77	1978–79
Bulgária	5,9	9,7	–0,8
Lengyelország	13,3	10,5	–2,8
Magyarország	8,0	8,5	2,9
NDK	7,2	6,1	1,8
Ausztria	7,5	2,5	0,0
Dánia	7,0	2,0	–1,1
Finnország	10,9	0,6	–2,4
Görögország	7,7	–3,5	5,0
Olaszország	6,0	4,1	2,2
Spanyolország	9,9	0,4	–1,6

*Forrás:* a kapitalista országoknál UN és OECD adatok, a szocialista országoknál nemzeti statisztikai évkönyvek.

cialista ország. A beruházások megtorpanása 1977 körül következett be. Az események ilyen menetére, nézetem szerint, a következő magyarázat adható.

*A szocialista gazdaságban erős expanziós belső kényszer hajtja a döntéshozókat minden szinten, a felső irányítóktól az üzemvezetőkig. Állandó és szinte kielégíthetetlen a beruházási éhség.*<sup>18</sup> A központi irányítókat is áthatja ez a belső kényszer, de őket időről időre visszakoztásra készítetik makroökonómiai megfontolások. A minisztériumok, a középírányító szervek, az állami vállalatok, közületek – és bizonyos fokig a mezőgazdasági szövetkezetek – részéről viszont állandó nyomás neheze-

dik a központra, hogy minél több beruházáshoz adjon engedélyt, hitelt, támogatást. Ez szorosan összefügg a költségvetési korlát puhaságával; a beruházó nem érzi, hogy döntése igazi kockázattal járna. A tőkés vállalkozó beruházási kedve azonnal lelohadt, amikor 1973-tól kezdve borúsabbá váltak az üzleti kilátások, s ez öngerjesztő bűvös körként hatott: a lendület lefékeződése még borúsabbá tette a kilátásokat, és így tovább. Mindennek nyoma sem volt 1973 után a szocialista országokban, ahol folytatódott az élénk beruházási tevékenység. *S ez – a reform ellenére – teljes mértékben érvényes Magyarországra is.* A vállalat a reform révén nagyobb önállóságot kapott a rövidtávú döntésekben. De mivel az állam továbbra is „általános biztosítóintézetként” működött – nem alakult ki a vállalat viselkedésében semmiféle *belső* gátlás a beruházási éhséggel szemben. Miért is ne törekedett volna a magyar vállalat, s vele együtt a minisztérium, a középírányító szerv, hogy annyi beruházást kaparintson meg, amennyit csak tud?

*Az 1978-at követő lefékezés nem a vállalatok önkéntes megtorpanása volt, hanem egyértelműen központi akció. A legfelsőbb vezetés – elsősorban külkereskedelmi és nemzetközi fizetési megfontolások alapján – határozta el*



és vitte véghez, a közép- és alsó szintű vezetők változatlan beruházási éhsége ellenére.

Külön tanulmány tárgya lehetne annak vizsgálata: milyen előnyök és hátrányok származtak és származhatnak a jövőben a beruházások növekedésének lassításából. Véleményem szerint a lassítás önmagában nem oldja meg a magyar népgazdaság egyetlen problémáját sem.<sup>19</sup> Annyi azonban bizonyos, hogy ha egyáltalán indokolt volt az ennyire hirtelen történt lassítás – nem történt olyan változás, amely indokolna újbóli hirtelen gyorsítást. És mégis, úgy látszik, ismét erősödik a beruházási szándék, mintha csak igazolni akarná *Bauer Tamás* és társai<sup>20</sup> cikluselméletét. Ez nem látszik meg a beruházásokra összesen kifizetett összegekben, mert a központ mind ez ideig ellenállt a nyomásnak. A beruházási szándék megélénkülését elsősorban az jelzi, hogy 1980–1981-ben megnőtt az új indítások száma. 1980-ban a beruházási hitelkérelmek összege 84 százalékkal múlta felül az 1979. évit és 1981 első három negyedében pedig újabb 79 százalékkal az előző év azonos időszakáét. A beruházások állami pénzügyi támogatása iránti 1981. évi igény is többszöröse az előző évinek. Amelyik vállalatnál megnöttek a fejlesztési források, ott igyekeznek minél előbb elkölteni saját beruházásaikra. Világosan megmutatkozik, amit cikkem 2.

szakaszában fejtettem ki: az 1979–1982-es rendszabályok sem keményítették meg igazán a vállalat költségvetési korlátját. *Miközben az ország gazdasági kilátásai bizonytalanok, a vállalati beruházási szándék teljesen magabiztos.* 1977–1978-ban sem a piaci kilátásokat érezték bizonytalanoknak a vállalatok, hanem inkább az adminisztratív kilátásokat: a pénzügyi szabályozók és az árkalkulációs elvek várható módosításait. Most már kezdenek megnyugodni; a nyereség kezd visszarendeződni a régi színvonalra – mi készítené hát a beruházási szándék *önkéntes* visszafogására? A vállalatok olyanok, mint a harci paripák, amelyek már hallják a kürtszót, a legszívesebben vágtatnának, eltépve a kötőféket. Bizonyára teljes erővel megindulna újra a beruházási hajrá, ha a központ erőnek erejével nem tartaná vissza.

A beruházások mellett a másik kérdés, amelyet röviden érinteni szeretnék, a *fogyasztás*, az életszínvonal. Az 1973-tól 1981-ig tartó időszakban, amikor sok más országban, Keleten, Nyugaton és Délen súlyos megrázkódtatásokat szenvedett a dolgozók jóléte, a magyar lakosság aránylag keveset veszített. Különösen az időszak elején volt ez így, amikor az általános növekedés keretében még erőteljesen nőtt tovább a fogyasztás is. Az 1977-et követő restrikciónak elsősorban a beru-

házásokat csökkentette ugyan, de a csökkentés egy része – például az infrastrukturális ágazatokban folyó beruházásoké – érinti a lakosság életkörülményeit is. Az 1978–1980-as években némileg visszaesett az egy keresőre jutó reálbér. Ugyanakkor azonban nem csökkent a fogyasztás összvolumene. A fogyasztási cikkek és szolgáltatások piacán nem nőtt jelentős mértékben a hiány. (Erre még visszatérünk.) Ami különösen fontos a közhangulat szempontjából, kielégítő, sőt sok alapvetően fontos termékből kifejezetten bőséges az élelmiszer-ellátás. Nincsen fennakadás a lakosság tüzelőanyag- és energiaellátásában. Ez a magyar gazdaság egyik legfontosabb – és mindenképpen a leglátványosabb – eredménye.

Háromféle tényező magyarázhatja a lakosság ellátásában elért nagy eredményeket: *a)* az életszínvonal-politika mint a népgazdasági arányokat kialakító általános gazdaságpolitika és tervezés egyik eleme; *b)* az állami vállalatok szabályozási mechanizmusának 1968-ban megkezdett és 1979–1982-ben továbbfejlesztett reformja és *c)* a nem-állami szféra súlyának másfél-két évtizede tartó folytonos növekedése. Ez a három tényező szorosan összefügg. Mindhárom fejlődésében fontos határkö volt 1968: a nem-állami szféra kiterjesztését is a reformfolyamat részének kell



tekintenünk. Mégis, érdemes e tényezőket – legalábbis az absztrakt elemzés szintén – szétválasztani.

A sztereotip válasz egyoldalúan a *b*) tényezőt emeli ki. A tipikus nyugati újságíró körülnéz a budapesti belvárosi boltokban és a vásárcsarnokban, majd hazatér, és megírja: tele vannak az üzletek, mert Magyarországon működik a piaci szocializmus. Nézetem szerint ez csak féligazság. A *b*) tényezőnek, ha hozzájárult is a kedvező ellátási helyzethez, aránylag szerény a szerepe. A vállalat önállósága a rövidtávú döntésben megkönnyíti a vállalat alkalmazkodását a vevő igényeihez, mert megszabadította a tervutasítások bürokratikus kötöttségeitől. Az állami ipar néhány területén – például az élelmiszeripar, a háztartási vegyipar és a könnyűipar több ágában – közel jutottak az „eladók versenye” állapotához, ami ösztönzést adott a választék bővítésére, a minőség javítására. Ez azonban még korántsem általános. *A mai magyar állami vállalatok jó része még mindig nincs életrehalálra rákényszerítve – a piaci verseny gazdasági kényszerével –, hogy a vevőért versenyezzen.* A vállalat sok esetben érdekelt lehet abban, hogy előnyben részesítse az exportot, esetleg olyankor is, amikor az export nem különösen gazdaságos, és a hazai piacon nyomasztó hiány van. Az állami szervekkel foly-

tatott alku feltételeinek megfelelően – nem pedig a piacon alakuló jövedelmezőségtől vezéreltetve – lavíroz a különböző értékesítési piacok között, esetleg háttérbe szorítva a hazai fogyasztót.

Nézetem szerint az ellátás kedvező eredményei alapvetően az *a)* és *c)* tényezőnek köszönhetőek. Az *a)* tényezőnek annyiban, hogy *a központi gazdaságpolitika igyekszik huszonöt év óta „életszínvonal-párti” lenni* és ezt az irányvonalát most is – a felhalmozódott gazdasági nehézségek közepette is – többé-kevésbé folytatja. Magyarországon mind ez ideig nem került sor drákói „austerity”-programra, amely a bajok felszámolását főképpen az életszínvonal drasztikus csökkentése árán kívánná elvégezni. A gazdaságpolitika, ha rákényszerül is olyan intézkedésekre, amelyek kedvezőtlenül érintik a fogyasztó jólétét, megpróbálja ezeket tompítani; nem akar ebben a tekintetben messzire elmenni. Amikor rászánta magát a hazai felhasználás visszafogására, ez elsősorban a beruházások rovására történt. Az export „szívó” hatásával szemben is eddig gyakran központi intézkedések védték meg a hazai fogyasztói piacot, nem pedig olyan vállalati érdekeltségek, amelyek automatikusan a kereslethez igazítanak a kínálatot.

A másik fő magyarázat a *c)* tényező, a

nem-állami szféra működése. Közismert a szövetkezetek s mellettük a háztáji és kiegészítő gazdaságok nagy teljesítménye a lakosság élelmiszerellátásában. A nem-állami szféra többi eleme is, amelyekről részletesen volt szó a tanulmány 4. szakaszában, nagyban hozzájárultak a háztartások keresletének kielégítéséhez, az állami szektor által hagyott rések és hiányok pótlásában. Ez a szféra *a mai magyar gazdaság egyik beépített stabilizátora*, amely aránylag kevésbé érzékeny az állami szektor lassulásaira-gyorsulásaira, a beruházások ciklikus hullámszerűsítésére, a külkereskedelem és a nemzetközi fizetési pozíció változásaira. Mivel jelentős részben a lakosságon belüli formális és informális piaci kapcsolatokat, valamint háztartási önfogyasztást foglal magában, képes önmagát stabilizálni és szerényen, de folyamatosan növelni – feltéve, hogy „békén hagyják”, adminisztratív úton nem korlátozzák indokolatlanul, vagy a jövőbeavatkozások híreivel meg nem zavarják nyugalalmát.

Levonhatjuk a beruházásról és a fogyasztásról kifejtett gondolatok közös tanulságát. Nem az volt a célom, hogy kisebbítsem az 1968-as reform értékeit, hanem hogy felhívjam a figyelmet arra: a reform mind a mai napig csak félig valósult meg. A magyar termelés nagy részét az állami szektor adja – és



ezt a szektort nem szabályozza igazi piaci mechanizmus. *Nincs olyan beépített, az állami vállalat viselkedési szabályosságaiban immansens módon, mindenképpen érvényesülő mechanizmus, amely önként visszatartaná a beruházási hajszától, s amely rákényszerítené a kereslethez való hozzáigazodásra.* Azt is mondhatnánk: *nincsenek eléggé „intézményesítve” azok a tényezők, amelyek a növekedéspolitika mértéktartását és a lakosság kedvező belső ellátását garantálnák.* Ezt csak a mechanizmus igazán átfogó s az állami szektort is mélyen átható reformja biztosítaná.

Térjünk rá a másik hatásirányra: hogyan hat a jelenlegi növekedéspolitika a gazdasági mechanizmus reformjának folyamatára?

A magyar gazdaságot, akárcsak a többi szocialista ország gazdaságát, évtizedek óta krónikus hiányjelenségek jellemzik. Ez jó néhány területen kevésbé intenzív, mint néhány más szocialista gazdaságban, de azért így is számottevő mértékben hiánygazdaságnak tekinthető a magyar rendszer. (A legfontosabb eltérés Magyarország javára, amint azt írásom eddigi részében hangsúlyoztam, az élelmiszer-ellátásban mutatkozik.) *A 9. és 10. sz. táblázatban áttekintünk néhány hiánymutatót az 1979-et követő időszak jellemzésére.* Mint látjuk, a kép eléggé vegyes: egyes mutatók valamelyest javulnak, mások stag-

nálnak, ismét mások valamelyest javulnak. Nagy, „drámai” változás nem következett be. Egyfelől: a hiány nem éleződött ki az eddiginél jóval nagyobb mértékben semelyik területen sem. Ezt – az adott gazdasági nehézségek közepette – önmagában is számottevő eredménynek minősíthetjük. Másfelől: noha egyes területeken csökkent a hiány intenzitása, sem a beruházási piacon, sem a munkaerőpiacon, sem a termelőeszközök, sem a fogyasztási cikkek piacán *nem következett be olyan ugrás, amely „eladók piacából” egyértelműen „vevők piacává” változtatta volna a gazdaságot.*<sup>21</sup>

Néhányan azt remélték, hogy a lassítás pusztá ténye létrehozhatja ezt a fordulatot. Ez azonban nem következett be.

Vegyük először a *keresleti* oldalt. A lakossági keresletet némileg visszaszorították a hivatalos és a nem hivatalos áremelkedések. Radikálisan csökkentették a beruházások pénzügyi forrásait. Mégis, a népgazdasági összes keresletet tekintve, továbbra is érvényesül két nagy feszítőerő. Az egyikről az imént szoltam: a továbbra is csillapíthatatlan *beruházási éhség*, amely sokféle módon próbál utat törni magának. A másik „szívó” hatást az *export erőltetése* jelentheti. „Javítjuk a fizetési mérleget” – most ez a kulcs, amellyel szinte teljes biztonsággal kinyithatóak az ál-

lam vagy a bank kasszái, s kivehető belőlük az export bővítéséhez szükséges rövid vagy hosszú lejáratú hitel, illetve beruházási támogatás.

Ha nemcsak makroaggregátumokban gondolkozunk, hanem szemügyre vesszünk egy-egy részpiacot, azt tapasztaljuk: *több területen visszafogták a keresletet, de ezzel együtt visszafogták a kínálatot is*. Többféle tényező hat ebben az irányban. Szűkebbé váltak az importlehetőségek, például a KGST-országokból származó nyersanyagoknál és energiahordozóknál. Ez a szűkösség inputoldalról szabhat korlátot a termelésnek. Lefékeztek egyes, a lakosság körében értékesített fogyasztási cikkek behozatalát. Kínálati restrikcióna készíthet az anyagi és erkölcsi ösztönzés. Az úgynevezett „versenyárrendszer”, amint arra már rámutattam, a volumen korlátozásában teheti érdekeltté a vállalatot.

Ezek után feltehetjük a kérdést: a kétféle hatásirány, oksági kapcsolat közül melyik volt az alapvető, a meghatározó? Azt hiszem, az elsődleges probléma az, hogy az 1979–1982-es időszak még mindig nem biztosította a reform elveinek következetes érvényesítését az állami szektorban. Ezért nem következett be az, hogy a gazdaság minden ágában az egyik oldalon kemény korlátok határolják be a keresletet, a másik oldalon



## HIÁNYINDIKÁTOROK A TERMELÉS SZFÉRÁJÁBAN

Az indikátor megnevezése	Mértékegység	Az indikátor magyarázata
1. Az anyagkészlet aránya az összes ipari készletben	százalék	„Eladók piacán” ez az arány magas (inputkészlet halmozása a hiány miatt), „vevők piacán” ez az arány alacsony (outputkészlet felduzzadása)
2. Az elutasított építési igények aránya az évi építőipari termeléshez	százalék	A kivitelező építőiparra vonatkozik
3. Az építőanyaghiány közvetett mutatója	százalék-pont	Az építőipari és az építőanyagipari termelésnek az előző évihez viszonyított indexei közti különbség. Minél nagyobb a mutató (pozitív) értéke, annál nagyobb a hiány. A mutatót Gács János alakította ki.
4. A vasúti szállítás iránti kielégítetlen kereslet		E mutatók „hiány indikátorként” való értelmezését Major Iván kezdeményezte.
a) Igényelt, de ki nem állított vagonok	1000 darab	
b) Hiányzó szállítási kapacitás	millió tonna	
5. A munkaerőhiány részleges mutatója	százalék	A hivatalos munkaerőközvetítők által elhelyezettek száma, a közvetítőkhöz bejelentett betöltetlen munkahelyekhez arányítva. A mutató megbízhatóságát csökkenti, hogy a munkaerőpiaci forgalom számottevő része <i>nem</i> a közvetítő irodákon át bonyolódik.

Forrás. 1. sor: Fábri (1981), Fábri E. közlése; 2. sor: KSH jelentések; 3. sor: Gács (1976), Gács J. közlése; 4. sor: Major (1981), Major I. közlése; 5. sor: Állami Bér- és Munkaügyi Hivatal közlése.

## 9. TÁBLÁZAT

1976	1977	1978	1979	1980	1981	Értékelés
70	71	72	72	72		Egyike a legfontosabb szintetikus mutatóknak. A hiány intenzitásának stagnálását jelzi.
39,4	41,4	26,5	16,8	16,0	20,8 1981. I.-x.	1977-től kezdve folyamatosan csökken a beruházási feszültség: 1981-ben ismét kissé nőtt.
1,2	0,6	-3,1	-3,1	-4,5		Lényeges javulás
307,2 9,1	306,3 9,7	478,3 15,1	367,3 11,6	159,2 5,0	172,2 5,3	1978-tól kezdve lényeges javulás
24		35	36	39		1978-ban, 1976-hoz képest, enyhült a munkaerőhiány azóta stagnál

HIÁNYINDIKÁTOROK A FOGYASZTÁS SZFÉRÁJÁBAN

Az indikátor megnevezése	Mértékegység	Az indikátor magyarázata
1. Számított sorban állási idő államilag kiutalt lakásért	év	Év elején nyilvántartott igénylések száma, osztva az év folyamán kiutalt lakások számával
2. Számított sorban állási idő személyautóért	év	Év elejei rendelésállomány, osztva az év folyamán értékesített autók számával
3. Telefonigénylők száma	fő	-
4. Egyes szolgáltatások átlagos vállalási ideje	nap	Csak az állami és szövetkezeti szektor adatait tartalmazza Jóval nagyobb számú indikátor közül választottunk ki néhány jellegzeteset. A szolgáltatás tényleges teljesítésének ideje eltérhet a megrendelővel előre közölt vállalási időtől
a) Autó előkészítése műszaki vizsgára b) Karambolos autó javítása c) Kilós ruha mosása d) Pipere mosás e) Férfi öltöny elkészítése rendelésre f) Női ruha elkészítése rendelésre g) Padlóburkolás műanyagszőnyeggel h) Lakásfestés		
5. Kórházi ápolás átlagos tartama	nap	Az ágyhiány az átlagos ápolási idő rövidítését kényszeríti ki
6. A közvélemény értékelése a beszerzési nehézségek alakulásáról	százalék	A közvéleménykutatás a következő kérdést tette fel: „Tapasztalata szerint a mindennapi bevásárlási nehézségek ebben az évben a) nőttek b) változatlanok maradtak vagy c) csökkentek”.

*Forrás.* 1. sor: KSH jelentések; 2. sor: Kapitány-Kornai Szabó (1981) Merkur Vállalat közlése; 3. sor: Posta Vezérigazgatóság közlése; 4. sor: KSH jelentések; 5. sor: KSH jelentések; 6. sor: Farkas K. és Pataki J. (Tömegkommunikációs Központ) közlése.



10. TÁBLÁZAT

1976	1977	1978	1979	1980	1981	Értékelés
.	7,3	6,8	7,1	7,0	.	A hiány intenzitása stagnál
2,3	2,5	3,6	5,3	3,1	2,4	A hiány intenzitása 1979-hez képest csökkent: visszatért a hosszú távú átlaghoz (1966–1981: két év)
233 000	.	267 000	.	.	296 000	A hiány intenzitása nő
.	.	7,9	.	8,1	.	A hiány intenzitásának változási iránya nem egyöntetű, de lényeges eltolódások nincsenek
.	.	15,9	.	16,5	.	
.	.	11,9	.	11,0	.	
.	.	12,7	.	10,9	.	
.	.	35,9	.	35,9	.	
.	.	24,9	.	24,4	.	
.	.	17,9	.	18,9	.	
.	.	21,6	.	26,8	.	
14,6	14,6	14,6	14,5	14,2	.	A hiány intenzitása stagnál
					a) nőtt: 37 b) változatlan: 46 c) csökkent: 12 nem értékelhető: 5	A lakosság szubjektíve a hiány intenzitásának stagnálását vagy növekedését érzékeli; a csökkenést érzékelők száma elenyésző

pedig erős ösztönzés érvényesüljön a kínálat növelésére. Ily módon nem nyílhatott szét az ellenkező irányba a kínálat és a kereslet ollója. Ez persze érezteti, másodlagosan, a maga visszahatását: az „eladók piacának” továbbélése fékezi az igazi verseny kialakulását. *A lassítás nem pótolja a gazdaság átugrását „eladók piacából” a „vevők piacába”; a piac mesterkélt szimulálása nem pótolja az igazi piaci versenyt.*

## 6. ERŐK ÉS ELLENERŐK

Befejezésül jó lenne a reform kilátásairól szólni, hiszen írásom címe is ezt ígéri. Kénytelen vagyok bevallani: nem vagyok képes egyértelmű prognózisra. Nem óvatoskodásból, hanem mert a reform mellett és ellen ható erők közti küzdelem kimenetele elég nyílt. Vegyük sorra, a már elmondottak némi ismétlése árán is, a főbb tényezőket.

1. Nagy befolyást gyakorol a magyar határon kívüli, *külső feltételek* jövőbeli alakulása. Lesz-e reform más szocialista országokban, vagy fennmarad-e a magyar kísérlet elszigeteltsége? Mi lesz a KGST-országokkal való kapcsolat szerepe az ország nyersanyag- és energiaellátásában; hogyan alakulnak külkereskedelmi és egyéb gazdasági kapcsolataink

ezekkel az országokkal? Miként alakul a tőkés világgazdaság helyzete és ezzel összefüggésben az odairányuló magyar export lehetőségei és az import finanszírozásának feltételei? Milyen lesz a nemzetközi politikai légkör s ennek függvényében Magyarország védelmi terhe? Nem érzem magam képesnek arra, hogy predikciót adjak a külső körülmények várható alakulására – márpedig e nélkül lehetetlen a belső folyamatok egyértelmű előrebecslése.

2. A belső erőkre áttérve, elsőként azt emelem ki, hogyan viszonyul az „*apparátus*” – a politikai, társadalmi, hatalmi szervek és a gazdaságirányítás felelős funkcióban levő tisztségviselői – a reform folyamatához. Benyomásom szerint ez a viszony nem egyöntetű és sokaknál ambivalens. A reform egyik reménysége abban van, hogy sok meggyőződéses híve akad a gazdaság vezérkarában, akik nagy hozzáértéssel, találékonysággal és kitartással próbálják javítani a mechanizmust és leküzdeni az ellenállást. Ez utóbbiról meg kell mondani: napjainkban a reform irányában fúj a szél, s ezért ritka és gyenge a nyílt szembeszállás. Mégis nehéz előrelépni, hiszen az igazi decentralizálás minden egyes lépése különböző csoportokat foszt meg eddigi befolyásuktól. Hogyan is lehetne elvárni tőlük, hogy magukévá tegyék a „*heraus mit uns*”



elvét? S ha ismét reformellenes szelek fújnának, ezek az erők sokkal aktívabbá válnának.

3. Az előző ponthoz szorosan kapcsolódik, de külön is figyelmet érdemel az *állami nagyvállalati vezetők* magatartása. Ebben a körben különösen erősen érzékelhető az ambivalencia. Többségük viszolyog a központi gyámkodástól, igazi önállóságot szeretnének, beleértve nagyobb jogokat az önálló exportra és importra, az árak és bérek megállapítására stb. Ingerli őket a „szabályozórendszer” bonyolultsága és örökös változtatgatása. Ugyanakkor jólesően veszik tudomásul, hogy az állam enged nyomásuknak, és kiségti őket pénzügyi kudarc esetén, és ennek a biztonság-nak a kiváltságát nem szívesen veszíték el.<sup>22</sup>

Éles hangok hallatszottak a nagyvállalatok köréből a kisvállalkozásokra vonatkozó 1982. évi rendszabályok ellen. A kisvállalat, bármelyik tulajdonformában működjek is, kellemetlen vetélytárs lehet. Néhol konkurenciát támaszthat az értékesítésben is – bár ez ellen némi védelmet ad a krónikus hiány. Ami veszélyesebbnek ígérkezik: a kötetlenebb kisvállalat előnybe kerülhet a sokkal több kötöttséggel megbilincselte nagyvállalattal szemben egyes inputok beszerzésénél; első-sorban a munkaerőt csábíthatja magához. Ez erősítheti a nagyvállalati emberek követelé-

sét: adjanak nekik is több önállóságot, kevesebb kötöttséget. De szembe is fordíthatja őket a kisvállalattal. Hasonlóképpen jó néhány vállalatnál és állami szervnél idegenkedés, sőt ellenállás tapasztalható a gazdasági munkaközösségek alakulásával szemben.

Van remény arra, hogy végül is mindenütt kialakul az a fajta békés együttélés, sőt együttműködés, ami a nagy- és kisüzem, az állami és a nem-állami szféra között a mezőgazdaságban kifejlődött. Egyelőre azonban még tisztázatlan a kapcsolat.

4. A befolyás és a kiváltság féltése által okozott ellenállással szorosan összefügg ugyan, de érdemes külön tényezőként is kezelni az *ideológiai konzervativizmus és ortodoxia* által keltett húzódozást. Ez olyanok részéről is megnyilvánulhat, akiknek egyéni helyzetét a reform nem érinti. A külföldi elemzések gyakran elismerően emelik ki, joggal, a magyar reformerek pragmatizmusát. Ahelyett, hogy „megideologizálnák” a változtatásokat – megvalósítják őket. De azért ne higgyük, hogy Magyarországon mindenki „pragmatikus”. Sokan érzik, hogy a reform már eddig is eltávolodott olyan eszményektől, amelyeket a szocialista mozgalom hagyománya szentesített, s még inkább felháborodnak, ha az eddiginél is nagyobb teret kap a piac, a nyereség, a konkurrencia, a nem álla-

mi tulajdon, s a különböző tulajdonformák között a magántulajdon.<sup>23</sup> Magyarország töretlen úton jár. Ki tudná megmondani: hol az a kritikus pont, ahol az ideológiai averzió „leblokkolja” az átalakulás folyamatát?

Emellett tagadhatatlan, hogy az a fajta „vegyes gazdaság”, amely Magyarországot ma jellemzi és még inkább jellemezné a reform további előmenetele esetén, olyan kohóhoz hasonlít, amely egyszerre termel vasat és salakot. Az eredmények elkerülhetetlenül együtt járnak negatív következményekkel: a pénz hajszolásával, kíméletlen önkizsákmányolással, ügyeskedéssel és korrupcióval. Ezek a káros kísérőjelenségek – különösen, ha nem küzdenek eléggé ellenük – tálcán szolgáltatók az érvanyagot azok számára, akik ideológiai alapon ellenzik a szocialista gazdaság megreformálását.

5. Fontos közhangulat-formáló tényező a *jövedelemeloszlás*. A közvélemény-kutatások azt mutatják: a magyar társadalom jelentős része szívesen látna a jelenleginél egyenlőbb jövedelemeloszlást.<sup>24</sup> Ez azonban nem látszik igen intenzív, robbanékony felháborodásnak, inkább a helyzet rosszallásának. Ám ki tudja, hogy a jövőben is így marad-e? A közhangulatot ronthatja, ha az egyenlőtlenség tovább nő, márpedig a reform következetes előrevitele feltehetően ezzel járna. S ami ennél is fonto-



sabb: az egyenlőtlenségre sokkal élesebben reagál a társadalom, ha az általános átlagos életszínvonal stagnál vagy romlik. Kitűnően jellemezte a problémát Hirschman [41] alagút-analógiájával. Ha két párhuzamos sáv van az alagútban, s azt vesszük észre: a mi sávunk megállt, de a másik sáv halad, akkor ezt hajlamosak vagyunk kezdetben biztató jellemezte a problémát *Hirschman* [41] latánál nincs teljes dugulás, rövideSEN megindul a mi sávunk is. Ha azonban a mellettünk levő sávon folyamatos a haladás és a mi sávunk tartósan makacsul megrekedt, előbb-utóbb elveszítjük a türelmünket, és megpróbálunk átvágni a másik sávba. Ha egyesek jövedelme gyorsabban emelkedik, mint másoké, de mindenkié nő, akkor ezt a társadalom rendszerint tolerálja. Ha azonban a viszonylag alacsony jövedelműeké nem nő, sőt esetleg még csökken is, miközben másoké feltűnően emelkedik, akkor hirtelen lejjebb szállhat a társadalom tűrés határa. Ezért a reform sorsa sokban függ attól, megindul-e ismét az életszínvonal általános emelkedése.

Sok egyéb tényező is befolyásolja majd a reform jövőjét, elemzésükre azonban nem tudok vállalkozni. De még ha a további tényezőket figyelembe is vennénk, nem hinném, hogy egyértelműbb predikcióhoz jutnánk. Ami egyértelmű, az a szerző reménye, hogy a

reform nem reked meg, hanem tovább halad előre, s az a törekvésünk, hogy saját munkánkkal is hozzájáruljunk ehhez a haladáshoz.

## *Jegyzetek*

### A MAGYAR GAZDASÁGI REFORM JELENLEGI HELYZETÉRŐL ÉS KILÁTÁSAIRÓL

1 Sajnos nem áll rendelkezésre minden fontos összefüggést alaposan elemző, összefoglaló értékelés a reformfolyamatnak erről a legújabb szakaszáról. Több állami szerv – az Országos Tervhivatal, a Pénzügyminisztérium, a Központi Statisztikai Hivatal – készített figyelemre méltó jelentéseket. Több bizottság működik állami és pártszervek felkérésére, amelyek a magyar gazdasági helyzet egyik vagy másik oldalát vizsgálják, és tapasztalataikról, javaslataikról írásbeli beszámolót készítenek. Sok ezer oldalnyi elemzést, jelentést olvastam el, és sok gazdasági vezetővel beszélgettem. Az egymástól sokszor eltérő nézőpontból összeállított információk nem tártak elém egyértelmű képet. Sok egymásnak ellentmondó észrevételt olvastam vagy hallottam. Mégis megpróbáltam következtetéseket levonni, általános megállapításokat megfogalmazni. Nem állítom, hogy a tanulmányban kifejtésre kerülő megállapításokat cáfolhatatlanul igazolják a tények, de talán jelenlegi – félig bizonyított – formájukban is



hozzájárulhatnak a reform időszerű problémáinak tisztázásához.

A tanulmány adatainak összegyűjtésében segítségemre volt több intézeti kollégám, elsősorban *Pete Péter*. Közreműködésükért szeretnék ezúton is köszönetet mondani.

2 Nem vállalkozom az 1979–1982. évi intézkedések – és ezen belül az 1980. évi árrendezés – gyakorlati részleteinek ismertetésére.

3 A számítások első tanulságait *Falubíró* és *Gálik* [22] cikke, egy későbbi vizsgálat eredményeit *Mohos* [61] feljegyzése ismerteti. Értekes és gondolatébresztő munkák ezek, amelyek gazdag tényanyag alapján elemzik a problémát. Tanulmányomban csupán néhány összefoglaló jellegű számot vettem át.

4 Itt és a következőkben a rövidség kedvéért „exportról” írok, holott azt kellene mondani: tőkés piacon *konvertibilis devizáért* értékesített export.

5 Az újabb rendeletek megengednek kivételeket, amint erről a következőkben szó lesz.

6 Különösen erősen érvényesül ez a versenyárrendszer úgynevezett „követő” vállalatainál, és még inkább a versenyárrendszerbe be nem vont egységeknél.

7 *Nem-kompetitív, „követő”*

Az 1978–1981-ben bevezetett árintézkedések megkülönböztetik a termelésnek azt a szféráját, amelyben a magyar termék importter-

mékkal versenyez, vagy legalábbis versenyezhetne, illetve ahol a magyar terméket exportáljuk, vagy legalábbis exportálhatnánk – attól a szférától, amelyben ilyen import- vagy exportverseny nem valósulhatna meg. Ez utóbbi területet nevezzük nem-versenyző, nem-kompetitív szférának. Ide tartozik például az építőipar vagy a szolgáltatási ágazat nagy része.

A kompetitív szférán belül az árakat elsősorban azok a vállalatok alakítják ki, megszabott kalkulációs elvek szerint, amelyeknek tekintélyes szerepük van a külkereskedelemben: ezek a „vezető” vállalatok. A többi vállalat árképzése ezekhez igazodik – ezek a „követő” vállalatok.\*

8 Itt szeretnék visszatérni az 1. számú táblázathoz fűzött kommentárra. A jövedelmezőségi arányok visszarendeződésének egyik lehetséges magyarázata: vannak vállalatok, amelyeknek termelésük jellegénél fogva nehéz, másoknak viszont könnyű kijátszani bármilyen árrögzítést vagy árkalkulációs szabályt.

9 Ebben a kutatásban, amelyet a szerző irányít, *Deák Andrea*, *Ferge Anna*, *Simekné Fényszarusi Mária* és *Locsmándi Miklós* vesz részt. Az állami vállalatok közti redisztribúciót vizsgálják, valamennyi állami vállalat 1976–1980. évi adatai alapján.

10 A nyereségrészesedést a bérhez arányítjuk, vagyis a mutató azt adja meg: hány napi bérnek felelt meg a kifizetett nyereségrészesedés.

11 A költségvetési korlát „keménységéről” és „puhaságáról” lásd e kötet első és második tanulmányát.

12 A mezőgazdasági kistermelésről gazdag adatanyag található *Cseres* [14] tanulmányában. A táblázat összeállításában *Cseres* Zsuzsa volt a segítségemre.

13 A nem-állami szféra problémáinak igen gazdag a magyarországi irodalma. A munkák első csoportja a mezőgazdasági szövetkezetekkel, háztáji és a kisegítő gazdaságokkal foglalkozik. Kiemeljük *Donáth* [20] könyvét és *Pálovics* [67] cikkét. A művek második csoportjában a kulcsfogalom: a „második gazdaság”. Kiemelkedik ebből a csoportból *Gábor* és *Galasi* [30] könyve, valamint *Gábor* [29] cikke. Sok fontos adat található *Kolosi* [48] feljegyzésében. Tanulmányom 4. szakaszának sok adatát *Gábor–Galasi* és *Kolosi* munkájából vettem át. Gondolataikat – valamint a második gazdaságról szóló különböző jelentéseket – felhasználtam a tanulmány megfogalmazásakor. A fogalmat azonban nem használom ebben a tanulmányban. Végül a munkák harmadik csoportja a kisvállalkozásokkal kapcsolatos 1982. évi rendszo-



bályokat ismerteti és értékeli. A legjobb áttekintést *Szép* [76] összefoglalójának ismertetése adja.

14 Az 1. pont alcímében azért állítottam szembe az önellátással a „mások számára végzett munkát” s nem az árutermelést, mert az utóbbi nemcsak piacra termelő „üzleti” jellegű vállalatokban folyhat, hanem nonprofit közületekben is.

15 *Liska* Tibor vállalkozáskonceptióját több kéziratban írta le. Részletesebb ismertetése megtalálható *Bársony* [7] cikkében.

16 Lásd *Markó* [57].

17 Tulajdonképpen nem pontos az összehasonlítás az egész szövetkezeti és az egész állami nagyvállalati szektor között. A kevésbé előtérben álló ágazatokban működő közepes vagy kisebb vállalat magára van utalva, mint egy átlagos ipari szövetkezet; a leginkább favorizált nagy mezőgazdasági szövetkezet viszont ugyanolyan paternalisztikus elbánásban részesül, mint az állami óriásvállalat.

18 Lásd *Kornai* [49] 9. fejezet.

19 Ezt a problémakört *Nyers–Tardos* [66] cikke fejti ki bővebben; megállapításaikkal egyetértek.

20 Lásd elsősorban *Bauer* [9] könyvét, továbbá *Bauer* [8], *Soós* [72] és *Laczkó* [52] cik-

két. A beruházási szféra jelenlegi helyzetének elemzésében *Lackó* Mária volt segítségemre.

21 A beruházások lefékezése nyomán leginkább az építőipar került közelebb a „vevők piaca” állapotához, amint azt a 9. számú táblázat is tanúsítja. Több építőipari vállalat igyekszik mindinkább a vevők kedvében járni: készségesen vállalkozik felújításokra, amelyeket korábban szívesebben elhárított, exporttevékenységet kezdeményeznek és így tovább. Ahhoz azonban, hogy az építőipar magatartása mélyebben megváltozzék, valóban alárendelje magát a vevő igényeinek, és ennek következményeképpen gyorsabban és jobb minőségben készüljenek el az épületek – hosszabb ideig kell fennállnia a „vevők piacának”.

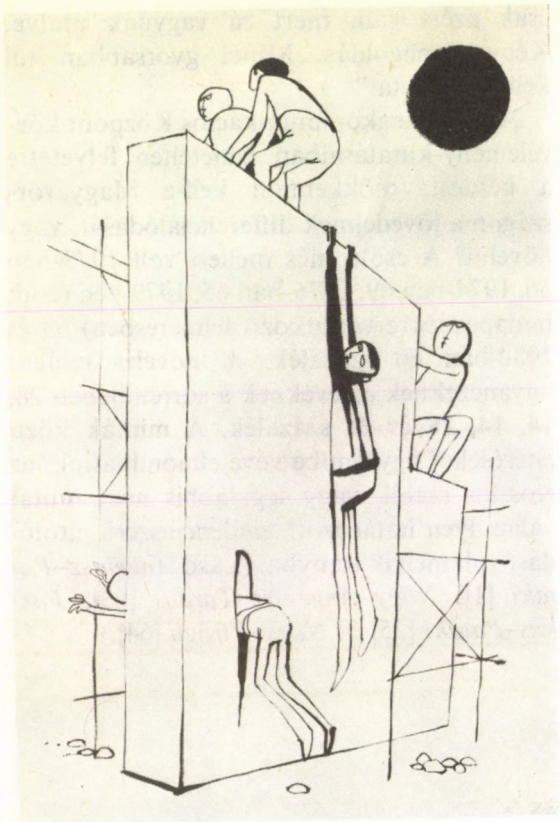
22 A nagyvállalatok recentralizációs törekvését szemléletesen mutatja be *Szalai* [74] cikke.

23 *Kispista* [47] interjúkat készített a háztáji gazdaságokról. A lakosság több rétege helyeselte, sokan lelkesen pártolták ezt a tevékenységet. De azért hallatszottak erős fenntartások is: „Én őszintén megmondom, aggodalommal nézem a mostanában annyira propagált kistermelés eluralkodását. . .”; „. . .most, hogy egy kicsit elengedték nálunk a gyepelőt, hát felvirágzott a kistermelés. De hosszútávon ez nagyon veszélyes.”; „. . .Ez

csak azért van, mert rá vagyunk utalva. Kényszermegoldás. Minél gyorsabban túl kell jutni rajta.”

24 A Tömegkommunikációs Központ közvélemény-kutatásaiban ismételten felvetette a kérdést: csökkenteni kell-e Magyarországon a jövedelmek differenciálódását, vagy növelni? A csökkenés mellett volt 1973-ban 56, 1974-ben 69, 1976-ban 65, 1979-ben (csak budapestiekre vonatkozó felmérésben) 63 és 1980-ban 60 százalék. A növelés mellett ugyanezeknek az éveknek a sorrendjében 28, 14, 14, 18 és 21 százalék. A minták közti eltéréseket figyelembe véve elmondhatjuk: az eloszlás stabil, vagy legalábbis nem mutat valamilyen határozott tendenciaszerű eltolódást valamelyik irányba. (Lásd *Angelusz-Pataki* [1], *Nagy-Angelusz-Tardos* [63], *Farkas-Pataki* [25] és *Nagy-Virágh* [64].)





## HATÉKONYSÁG ÉS SZOCIALISTA ERKÖLCS

### KÉTFÉLE ÉRTÉKRENDSZER

Az 1968. évi gazdaságirányítási reform kézzelfogható sikereket hozott.<sup>1</sup> A reform óta eltelt első évtizedben erőteljesen nőtt a termelés. Teljes a foglalkoztatottság. Mivel a munkaerő-tartalékok jóformán kimerültek, a termelés növekedése főképpen a munka termelékenységének emelkedését tükrözi.

Noha érdemes lenne részletesebben is elemezni a reform eredményeit, most mégsem ezekkel szeretnék foglalkozni, hanem a magyar gazdaság néhány nehézségével és problémájával. A magyar közgazdász abban a különleges, kivételezett helyzetben van, hogy egy – a történelemben egyedülálló – nagy kísérletet figyelhet meg. Úgy érzem, kötelességünk tudósítást adni e kísérlet tapasztalatairól, mégpedig nemcsak a mutatós sikerekről, amelyek nyomon követhetők akár a napisajtóból is, hanem a kevésbé szembetűnő gondokról is.

A reform egyik célja az volt, hogy hatékonyabbá tegye a magyar gazdaság működését. Az alábbiakban felsorolom a *gazdasági hatékonyság néhány szükséges feltételét*.<sup>2</sup> Nem tö-

rekszem teljességre; a felsorolásból bizonyára jó néhány fontos feltétel hiányzik. Nem vállalkozom arra sem, hogy a hatékonyság feltételeit kisszámú *végső* feltételre vezessem vissza, tehát axiomatikus formában tárgyaljam a kérdést. Csupán öt olyan feltételt ismertetek, amelynek érvényesítéséről gyakran esett szó a magyar reform körüli vitákban.

1. Olyan anyagi és erkölcsi ösztönzési rendszerre van szükség, amely jobb teljesítményekre sarkallja a gazdálkodásban részt vevőket, vezetőket és dolgozókat egyaránt.

2. Gondos *kalkulációt* kell végezni, amely számításba veszi a hasznokat és a költségeket. Gazdaságosan kell felhasználni a szűkös erőforrásokat. A nem hatékony termelési tevékenységeket meg kell szüntetni.

3. Gyorsan, rugalmasan kell *alkalmazkodni* a mindenkori helyzethez, külső körülményekhez.

4. Szükség van a döntéshozók *vállalkozói szellemére*: kezdeményezésére, újítási hajlandóságára, kockázatvállalására.

5. Minden ügy intézőjének, minden döntéshozónak *személyes felelősséggel* kell tartoznia a rábízott ügyekért és döntésekért.

A fenti öt feltételben nincsen semmiféle sajátságos „szocialista” tartalom. Ám nem tekinthetőek „kapitalista” jellegűeknek sem. Ezek a hatékony irányítás és szervezés *álta-*



*lános* érvényű elvei. A kelet-európai szocialista országok hivatalos közgazdasági felfogása – nemcsak a reformok óta, de korábban is – mindig magáénak vallotta ezeket a követelményeket mint a gazdaság fejlődésének, a munkatermelékenység emelésének szükséges feltételeit.

Térjünk át az értékek egy másik együttesére, amelyet röviden így nevezünk majd: *a szocialista gazdaság etikai elvei*. Megint csak nem törekszem teljességre. Egész sor olyan elv ismeretes, amely a felsorolásból kimaradt. Akárcsak az előbb, a hatékonyságról szólván, most sem vállalkozom axiomatikus megfogalmazásra, néhány *végső* etikai posztulátum megragadására. Megelégszem azzal, hogy négy elvet ismertessek. Ezek talán részben még fedik is egymást. Mindenesetre előtérbe helyezésüket indokolja az a körülmény, hogy fontos gyakorlati szerepük van a gazdasági életben. Mind a négy elv már a munkásmozgalom hajnalán, a tőkés rend keretei között megjelent, de később, a szocialista gazdaság körülményei között átértékelődött, új – esetleg módosult – értelmezést nyert. Cikkem zárólag a *nálunk most* elterjedt értelmezésre utal.

A. A *szocialista bérezés* ismert elve: „mindenkinek munkája szerint”.<sup>3</sup> Ez többek között magában foglalja a másik ismert elosztá-

si elvet: „egyenlő munkáért egyenlő bért”. Noha ez az utóbbi elv első megfogalmazódásakor a nők, a nemzeti kisebbségek s más hátrányos helyzetű csoportok bérköveteléseit alapozta meg, értelmezése a szocialista gazdaságban kitágult. Nyilvánvaló, hogy a munka szerinti elosztás következetes érvényesítésének együtt kellene járnia az azonos mennyiségű és minőségű munka azonos díjazásával.

B. A *szolidaritás* elve. A szocializmus felszámolja a kapitalista verseny kegyetlenségét, amely kirostálja a gyengébbeket. A gyengébbet nem szabad büntetni gyengeségéért. Ellenkezőleg: segíteni kell abban, hogy felemelkedhessék.

C. A *biztonság* elve: a társadalom minden tagja érezze biztonságban magát. Az elv szorosán kapcsolódik az előbbi, B. elvhez. Néhány fontosabb implikációja: az egyénnek, illetve a kisebb közösségnek biztonságérzetet ad az a tudat, hogy számíthat rá: ha bajba kerül, a nagyobb közösség a segítségére siet; a társadalom nemcsak pillanatnyilag, hanem egyszer és mindenkorra biztosítja a teljes foglalkoztatottságot. Megszűnik a munkanélküliségtől való félelem; hasonló mondható nemcsak a teljes foglalkoztatottságra, hanem általánosabb formában minden vívmányra. A biztonságérzetet erősíti, hogy az egyszer már

elért színvonalat a jövőre nézve is garantálja a társadalom.

D. Az *általános érdek elsőbbsége* a részérdek felett, legyen az utóbbi akár az egyén, akár egy kisebb közösség érdeke. Ez az elv magában foglalja a hosszútávú, sok generációra együttesen vonatkozó érdek elsőbbségét a rövidtávú, kizárólag a mai generációnak kedvező érdek felett.

A szocialista elveket valló közgazdászok között meggyökeresedett az a nézet, hogy e két értékrend – a hatékonyság és a szocialista etikai értékek – között nincsen ellentmondás. Talán Oscar *Langénak*, a nagy lengyel közgazdásznak a szocializmus elméletéről a 30-as években írott klasszikus tanulmányában jutott kifejezésre legszemléletesebben ez a gondolat.<sup>4</sup> *Lange* egy walrasi ihletésű decentralizált piaci gazdaságot mutat be, amely hatékonyan működik, s ugyanakkor problémamentesen illeszkedik bele egy szocialista elvekre épülő társadalmi rendszerbe.

Ezt a hagyományos felfogást nem igazolják a tapasztalatok. Úgy tűnik, hogy *elkerülhetetlenül összeütközések keletkeznek egyfelől a hatékonyság 1–5. feltételei, másfelől a szocialista gazdaság A–D. etikai elvei között*. A szocialista gazdaság számos döntési dilemmáját éppen ennek a kétféle értékrendnek az összeütközése idézi elő.<sup>5</sup>



Hadd tegyek hozzá ehhez egy személyes megjegyzést. Noha arra törekszem, hogy a magyar gazdaság problémáinak elemzésében minél tárgyilagosabb maradjak, szinte elkerülhetetlen, hogy ki ne ütközzék szubjektív nézőpontom. Egyfelől közgazdász vagyok, s egyéb munkáimban matematikai közgazdaságtannal foglalkozom. Nem csoda, ha gondolkodásomat „megrontották” olyan elvek, mint a „racionalitás”, a „hatékonyság”, a decentralizált piac előnyös hatásairól szóló elméletek. Másfelől: gondolkodásomra mély hatást gyakoroltak a szocialista társadalmi és etikai eszmények. Ezért azokat a dilemmákat, amelyek a magyar gazdaság tényleges adottságainak talaján minden közgazdász számára adódnak, magam is átélem.

Három problémakört fogunk megvizsgálni: a nyereséghez kapcsolódó ösztönzést, a vállalat életben maradását és végül a vállalat növekedését. Ez három olyan kérdéscsoport, amelyben különös élességgel jelentkeznek a konfliktusok a kétféle értékrend – a hatékonysági követelmények és a szocialista etikai elvek – között.

Szeretném előrebocsátani: tanulmányom nem vállalkozik *oksági* elemzésre. Tévedés lenne azt hinni, hogy az etikai elvek érvényesítésének szándéka a hatékonysági követelmények megsértésének fő oka, vagy megfor-

dítva. Az intézmények, illetve a döntéshozó egyének viselkedését persze némiképpen befolyásolják erkölcsi megfontolások, de a társadalom lényeges gazdasági magatartási szabályosságainak gyökerei mélyebbre nyúlnak. A cikk témája tehát sokkal szűkebb: nem lép fel a magyarázó elmélet igényével, hanem csupán a *kétféle értékrend összhangjának elvi lehetőségét* kívánja elemezni.

#### A NYERESÉGHEZ KAPCSOLÓDÓ ÖSZTÖNZÉS

A magyar reform egyik legjellegzetesebb törekvése az volt, hogy erősíteni kívánta a vállalati nyereséghez kapcsolódó anyagi érdekeltiséget. Ez egyaránt szolgálná mind az öt hatékonysági feltétel – de különösen az első kettő – érvényesülését. (Emlékeztetőül: az 1. feltétel az ösztönzési rendszer kiépítése, a 2. feltétel pedig a gondos kalkuláció, a bevételek és kiadások szigorú összemérése.)

A tapasztalatok szerint azonban a nyereségérdekelttség összeütközik az A. etikai elvvel, amelynek értelmében „mindenki munkája szerint” részesüljön az anyagi javakból, s „egyenlő munkáért egyenlő bért” kapjon.

A magyar vállalatoknál bevezették a dolgozók nyereségrészesedését. Ez már egymagában is elegendő az A. elv megsértéséhez.

Két – egyébként azonos munkateljesítményt nyújtó és azonos bérben részesülő – dolgozó összes keresete eltérhet, ha az egyik sok, a másik kevés nyereségrészesedést kap. Ráadásul a magyar vállalatok több önállósághoz jutottak a bérek meghatározásában. A jövedelmezőséget gyorsabban növelő vállalat nemcsak több nyereségrészesedést, de több bért is fizethet, mint a kevésbé jövedelmező. Mindezek miatt az azonos munkateljesítményt végző dolgozók keresete erősen szóródhat.

Lássunk egy példát. A G vállalat jövedelmezőbb, mint a H vállalat. Lehetséges, hogy ez a G vállalat vezetőinek és dolgozóinak jobb munkáját tükrözi. Erősebb a munkafegyelem, nagyobb figyelmet fordítanak a termékek minőségére, rugalmasabban alkalmazkodnak a körülményekhez, és ezért jutnak hozzá több nyereséghez. Az is lehetséges azonban, hogy nem az ő érdemük a vállalat nagyobb nyeresége. Sokféle – tőlük független – ok is közrejátszhat ebben. Például a G vállalat jobb gépparkot örökölt a nyereségrészesedés előtti korszakból, mint a kevésbé szerencsés H vállalat. Vagy mindkettőjük termékeinek eladási árát központilag szabják meg, s a G vállalaté történetesen nagy, a H vállalaté pedig csak kis nyereségrést tartalmaz. Vagy pedig mindketten külföldre szállítanak, s a G



vállalat számára kedvezően, a H vállalat számára viszont kedvezőtlenül alakultak a világpiacon az árak.

A vállalat vezetői és dolgozói „igazságtalannak” érzik a kialakult kereseti arányokat. Nem az ő rossz munkájuk az oka annak, hogy kevés vagy egyáltalán nincs nyereségük, miért kellene hát bűnhődniük? Igyekeznek tehát nyomást gyakorolni a felsőbb szervekre a keresetek kiegyenlítésének irányában. S a felsőbb szervek maguk is sokszor úgy érzik: nem helyes túl nagy egyenlőtlenséget megtűrni, hiszen ez ellentmondana a szocialista mozgalom egalitárius hagyományainak és az „egyenlő munkáért egyenlő bért” elismert elvének.

A nivelláló irányzat számára sokféle eszköz áll rendelkezésre. Egyrészt általános érvényű rendszabályok, amelyek előírják, hogyan oszolják meg a vállalat bruttó nyeresége a központi és a helyi hatóságokhoz befolyó adók és más befizetések, a vállalatnál maradó beruházási és jóléti alapok, valamint a nyereségrészesedés és a béremelésre fordítható összegek között. Eléggé bonyolult, rafinált formulákat írnak elő sokféle megfontolástól – egyebek között a jövedelemkiegyenlítés szándékától – vezérelve. Ez gyengíti az érdekeltségi rendszer áttekinthetőségét, ami már egymagában is tompítja az ösztönzési hatást. De

ez sem elég. Igen gyakori az alkalmi, ad hoc jellegű beavatkozás a vállalatok pénzügyi helyzetébe a „túl nagy” jövedelmek lefölözésére és az „objektív nehézségek” miatt támadt veszteségek kompenzálására. Végeredményben az elmúlt években a vállalatok bruttó profitjának majdnem kétharmadát vonták el és osztották el újra.

A százféle csatornán át folyó, sokszor előreláthatatlan, kiszámíthatatlan újraelosztás sok szempontból illuzórikussá teszi a nyereségérdekeltséget. A mikroökonómia a nyereségmaximáló vállalatról feltételezi, hogy kiadásait az ún. költségvetési korlát határolja be. Csakhogy az előbbieken leírt körülmények között a *vállalati költségvetési korlát „puhává” válik; nem köti meg igazán a vállalat döntéseit.*<sup>6</sup> *A vállalat súlyosabb következmények nélkül túllépheti a költségvetési korlátot. Ha fedezetlen kiadások miatt pénzügyi veszteségei támadnának, az állam előbb-utóbb fedezi azokat.*

Ha egy vállalat nehéz helyzetbe kerül, például tőle független okok, külső nehézségek miatt, kétféleképpen reagálhat. Az egyik magatartás: megpróbál szembeszállni a nehézségekkel. Nem biztos, hogy sikerül – talán bele is bukik. S ha eredménnyel járna is, áldozatokat, lemondást követel. Amíg a vállalatnál a bajokat le nem küzdötték, és veszteség mutat-



kozik, addig kevesebb a kereset, mint a szerencsésebb vállalatoknál. Az első magatartás célja: *a termelés* minél rugalmasabb alkalmazkodása a körülményekhez. A másik magatartás: a vállalat megpróbál a felső hatóságokhoz folyamodni segítségért. Küldöttséget menesztenek, panaszkodnak, „sírnak”. Megindul a „lobby”-zás: a vállalat megpróbál a politikai és társadalmi szervezetekben, a felső szintű állami hivatalokban pártfogókat szerezni, akik tekintélyüket latba vetve közbenjárnak az érdekében. Felhasználják a személyes kapcsolatokat. A második magatartás célja *pénzügyi segítséget* kapni: minél előbb és minél több állami szubvenciót, adókedvezményt, „puha” hitelt.

E második magatartás eredményeképpen a vállalat, amely a reformtól nagyobb autonómiát kapott rövidtávú terveinek kialakításában, szinte önként veti magát alá a gyámságnak. Segélykérései nyomán fennmarad, sőt erősödik függősége a pénzügyi szervektől, a bankoktól, az árhivataltól, egyszóval mindazoktól a központi intézményektől, amelyek pénzügyi helyzetére befolyást gyakorolhatnak.

Itt említeném meg a jövedelemnivellálási tendencia hatását a vállalkozói szellemre, amely a hatékonyság 4. feltételeként szerepelt. Az újítás – legyen az új termék, új tech-



nológia, új szervezet, új piac feltárása – kockázattal jár. Akinek nem sikerül, az veszít. Akkor érdemes hát próbálkozni vele, ha az, akinek sikerül, *sokat* nyerhet. A reform utáni Magyarországon a gazdasági vezető nem veszíthet, de nem is nyerhet sokat. Nincs mód nagy „kiugrásra”. A feltűnően, kihívóan nyereséges vállalatot előbb-utóbb „megcsapolják”. A jövedelmek nivellálása többé-kevésbé együtt jár a teljesítmények nivellálásával is.

Íme, az első példák a hatékonysági feltételek és a szocialista gazdaság etikai elvei közti konfliktusokra. *Minél keményebb a vállalat költségvetési korlátja, minél inkább függ a vállalat vezetőinek és dolgozóinak keresete a tényleges nyereségtől – annál inkább elszakadhat a kizárólag az egyéni munkateljesítményhez igazodó bérezési elvektől, s kerülhet sor „igazságtalan” kereseti különbségekre is. S megfordítva: minél következetesebben érvényesül az „egyenlő munkáért egyenlő bér” elve – annál inkább gyengül a nyereségérdekeltség ösztönző hatása.*

#### A VÁLLALAT ÉLETBEN MARADÁSA

Az előbbi témakörrel szorosan összefügg elemzésünk következő tárgya: a vállalat életben maradása. A hatékonyság 2. feltételeként

szögeztük le: ha a költségek és bevételek összevetése azt jelzi, hogy valamely tevékenység nem hatékony, akkor meg kell szüntetni. Ha egy vállalat tartósan és súlyosan veszteséges, akkor a gazdaság egészének hatékonysága érdekében fel kell számolni, még akkor is, ha ez a vállalat vezetői számára nagy presztízsvesztést, munkásai számára pedig esetleg átmeneti munkanélküliséget jelent.

Ez a követelmény ellentmondásba kerülhet a B. és C. etikai elvekkel. A szolidaritás elve értelmében nem szabad megengedni, hogy a gyengébb közösség elbukjék. Inkább támogatni kell, hogy tovább tevékenykedhessék, és felemelkedjék. A biztonság elve értelmében pedig elvárható, hogy a társadalom egyetlen tagjának se kelljen félnie bukástól, kudarctól. Az a biztonságérzet töltse el, hogy a már elért személyes vívmányokat – a munka zavartalan folytatásának lehetőségét, a garantált foglalkoztatást – biztosítják számára a jövőben is. S különösen olyankor – s itt kapcsolódik a mondanivaló az előző fejezetben tárgyalt témához –, ha a bajok nem is önhibájából keletkeztek, hanem talán tőle független külső körülmények okozták.

A magyar gazdasági életben a reformot követő első évtizedben szinte sohasem került sor vállalati csődre, veszteséges vállalatok teljes felszámolására. Nemcsak általában a



munkavállalási lehetőséget, de a korábban betöltött konkrét munkahelyet is szavatolják mindenki számára. A világpiaci árrobbanás után, amelybe világszerte vállalatok tízezrei pusztultak bele, egyetlen magyar vállalat sem ment tönkre. A Magyarországon elterjedt kifejezéssel: az államkassza „átvállalta” a veszteségeket. Nem ment végbe a gazdasági verseny révén megvalósuló „természetes kiválasztódás”: erős és gyenge, aktív és passzív, kezdeményező és tehetetlen egyaránt túlélte a vihart.

Az állam sokféle módon húzhatja ki a bajból a tönk szélére sodródott vállalatot. Különleges szubvenciókat ad; ha rögzített árú termékről van szó, megengedi az ár soron kívüli emelését, adókedvezményben vagy vámkedvezményben részesíti a vállalatot, a bank előnyös feltételek mellett ad hitelt vagy halasztást engedélyez az esedékes törlesztés megfizetésére és így tovább.

Nincs mód az így kialakult helyzet egyértelmű megítélésére. A szolidaritás és biztonság önmagában is az emberi élet nagy értéke. A vállalat – és ezzel együtt a benne dolgozó emberek – élete nyugodtabbá válik, mert megszűnt az életveszély okozta félelem. Ez azonban szinte elkerülhetetlenül kényelmeskedő, renyhe magatartásra szoktat. Ha a vállalat életben maradása automatikusan garan-



tált, akkor ezzel együtt jár a vezetők személyi felelősségének elmosódása is, azaz a hatékonyság 4. feltételének megsértése.

Rokon probléma, s ezért itt említem meg az egyéni foglalkoztatás biztonságát is. A magyar gazdasági rendszer megszabadította a dolgozókat a munkanélküliség rémétől, amely nemcsak súlyos anyagi veszteségeket okoz a társadalomnak és az egyénnek, de megalázza az emberi méltóságot, a munkaadók előtti meghunyászkodásra készíti a dolgozót. A munkanélküliség felszámolása történelmi jelentőségű nagy vívmány. Szembe kell néznünk azonban azzal, hogy a garantált teljes foglalkoztatottságnak – s kísérőjelenségének, a krónikus munkaerőhiánynak – megvan a maga árnyoldala is. Az emberek nem egyformák: vannak öntudatos és kevésbé öntudatos, igyekvő és lusta, gondosan és felületesen dolgozó emberek. Az a körülmény, hogy a munkaerőpiac az „eladók piaca”, nemcsak az előbbi, hanem az utóbbi fajta ember számára is előnyös pozíciót teremt. A műhely vagy az üzem főnöke kétszer is meggondolja, mielőtt elbocsátana egy hanyag munkást, hiszen nem biztos, hogy talál helyébe mást. S ha mégis rászánná magát, az elbocsátott ember nem érzi magát igazán megbüntetően, hiszen többnyire könnyűszerrel talál másik munkát.

Mindkét, egymással szorosan összefüggő jelenség – a vállalat garantált túlélése és az egyéni munkahely biztosítása, a garantált teljes foglalkoztatottság – nagyon nehéz, mely problémákhoz vezet el. Képes-e egy társadalom kizárólag *pozitív* anyagi és erkölcsi ösztönzőkkel, a jó munka jutalmazásával magas fokú hatékonyságot elérni? Nélkülözhető-e a *negatív* gazdasági ösztönzés: a bukástól, az egyéni anyagi és erkölcsi veszteségtől való félelem hatása? A magam részéről nem vagyok biztos a válaszban.

Annyi azonban biztosnak látszik, hogy itt is súlyos dilemmákkal, a különböző értékrendek konfliktusaival állunk szemben. *Ellentmondás van egyfelől a hatékonyság követelményei, másfelől a szolidaritás és biztonság etikai elvei között.*

#### A VÁLLALAT NÖVEKEDÉSE

Következő témánk a vállalat növekedése s ezzel összefüggésben a beruházások allokációja. Itt talán még bonyolultabb formában nyilvánul meg a különböző hatékonysági feltételek és etikai elvek összeütközése, mint az előbbi két területen.

Induljunk ki egy hipotetikus rendszerből, amelyben a beruházási döntést tökéletesen



decentralizálták. Ennek a rendszernek kétségkívül lennének előnyei a hatékonyság szempontjából. Fokozottan érvényesülne a 3., 4. és 5. feltétel: erősödne a vállalkozói szellem s vele a kezdeményezés, az újtási készség. Rugalmasabbá válna a személyes felelősség a beruházási döntésekért.

Csakhogy – egyelőre félretéve az etikai nézőpontot – a tökéletes decentralizáció még egyik-másik hatékonysági feltétellel is konfliktusba keveredne. Elsősorban a hasznok és költségek kalkulációjára vonatkozó 2. feltétellel, amennyiben ezeket a kategóriákat szélesen értelmezzük. A jóléti közgazdaságtan ismert problémájával kerülnénk szembe: a tökéletesen decentralizált piac, mindennemű állami vagy egyéb társadalmi beavatkozás híján, nem kalkulál a helyi döntésnek a piaci árakban nem tükröződő externális hatásaival, mégpedig sem az externális hasznokkal, sem az externális költségekkel. Ez a megfontolás átvezet a D. etikai elvhez: a társadalmi érdek elsőbbségéhez. Ha minden vállalat kizárólag saját nyereségérdekeltse alapján dönt a beruházásokról, akkor fennáll a veszélye annak, hogy háttérbe szorulnak olyan akciók, amelyek eredménye főképpen externális módon hat.

E dilemma láttán az 1968. évi magyar reform azt irányozta elő, hogy meg kell osztani



a beruházási döntések jogkörét az irányítás felsőbb és alsóbb szintjei között. Számottevő decentralizálást irányzott elő a reform előtti korszakhoz képest, de azért széles jogköröt hagyott a központi intézmények kezében. Így például 1976-ban a népgazdaság összes beruházási összegének majdnem a felét központi döntések alapján allokálták. Valamivel több mint a fele minősül „vállalati beruházásnak”, mert a vállalat mondja ki a beruházási döntést. De az ún. vállalati beruházásoknak csak a felét finanszírozzák kizárólag a vállalat saját megtakarításaiból, azaz az összes beruházásnak mintegy negyedrésze tekinthető teljesen decentralizáltnak. A másik negyedrészhöz a vállalatnak állami támogatást vagy hosszú lejáratú hitelt kell kérnie, vagyis ezek eldöntésében együttesen vesznek részt a központi tervező és pénzügyi szervek, a bank és a vállalat.<sup>7</sup>

A kialakult helyzetnek – a centralizáció és a decentralizáció kombinációjának – sok előnyös oldala van. Lehetővé teszi a központi szervek számára, hogy – amennyiben a teljesen decentralizáló beruházások osztársadalmi szempontból kedvezőtlen arányokat mutatnának – ezeket kellőképpen ellensúlyozhassák központilag elhatározott beruházásokkal. Az összes beruházás allokációja így módon eléggé hozzáigazodhat a központi ter-

vekhez anélkül, hogy a központ az utolsó fillérig maga osztaná el valamennyi beruházási erőforrást.

A központ kezében tehát ott vannak az eszközök, amelyekkel érvényesítheti a társadalmi érdek elsőbbségét a helyi, vállalati érdekekkel szemben, ha ezek között konfliktusra kerülne sor; szolgálhatja a társadalom hosszú lejáratú (pénzben nem is mindig kifejezhető) érdekeit a vállalat rövidtávú nyereségérdekeltségével szemben. A döntési jogkörök e kombinációja módot ad sokféle információs forrás igénybevételére egy-egy konkrét döntés előkészítéséhez. A vállalatok szolgáltatják a konkrét részletismereteket, a döntésben részt vevő felsőbb szervek pedig a nagyobb népgazdasági összefüggések, a távlati tervek áttekintését.

Az előnyökhöz azonban hátrányok társulnak. Mivel a beruházások nagyobb részéhez központi pénzügyi támogatás vagy hitel kell, a döntést hosszadalmas bürokratikus processzus előzi meg. Ez csökkenti az alkalmazkodás rugalmasságát. (A 3. hatékonysági feltétel megsértése.)

A vállalatok, a beruházásban érdekelt alsóbb szintű hatóságok igyekeznek hatást gyakorolni a felsőbb szervekre. Megpróbálkoznak érveléssel, de igénybe vesznek személyes összeköttetéseket is, ha úgy érzik, hogy ezzel



előmozdíthatják az általuk kezdeményezett vagy pártfogolt beruházási akció ügyét. A központi szervezetben működő közgazdászok, tervezők nem az osztálytársadalmi racionalitás személytelen képviselői, nem Platón ideális államának filozófusai, akik a társadalom felett lebegő bölcsességet testesítik meg. Eleven emberek ők, akik benne élnek a társadalom közepében, ezer szállal hozzákötve a gazdasági életben működő kollégáikhoz. Lehetetlen elválasztani, hogy döntéseikben mekkora szerepet játszanak a gazdasági kalkulációk szigorúan racionális ajánlásai – és mi az a személyes sugalmazás, amelyet inkább csak utólag „racionalizálnak”. Azoknak, akik a felsőbb szervezetben beruházásokról határoznak, mindig különleges figyelmet kellene fordítani az akciók externális – az érintett vállalat elszámolásában nem tükröződő – hatásaira. Ezt a meggondolást azonban nemegyszer elhomályosítják a beruházási akciót ajánló vállalat belső érdekei által sugalmazott szempontok.

A beruházást megelőző döntési folyamat szociológiáját és szociálpszichológiáját kell megértenünk ahhoz, hogy arra is magyarázatot találjunk: mi történik akkor, ha egy beruházás rosszul sikerül. Egyszerűen lehetetlen megállapítani, ki a felelős a hibás döntésért. Mivel a döntést soklépcsős iteratív informáci-



ós és döntés-előkészítési folyamat előzte meg, minden szerv és minden személy, aki részt vett benne, felelős érte. Felelős – és mégsem az, hiszen arra hivatkozhat: ő tulajdonképpen nem is ilyennek akarta ezt a beruházást, csupán a tárgyaló partnerek kényszerítették ki éppen ezt a kompromisszumot. Végeredményben tehát elsikkad a beruházási döntésekért való személyes felelősség. (Az 5. hatékonysági feltétel megsértése.)

Itt eljutottunk annak a jelenségnek az egyik magyarázatához, amelyről korábban volt szó: az állam kihúzza a bajból a súlyos veszteségbe sodródott vállalatot. Nem egyszerűen az „állam” segít, hanem az állam pénzének felhasználásával mindazok a tisztségviselők, akik – a kollektív döntés keretében – maguk is részt vettek az akció előkészítésében. Tegyük fel, hogy éppen egy elhibázott beruházási döntés vezetett veszteségekhez. Az építés elhúzódott, a vártnál többbe kerültek az épületek és a gépek, az új kapacitáson előállított, exportra szánt árut nem lehet eladni a remélt áron, és így tovább. Ki fizet a rossz üzletért? Mindenki, aki a döntés előkészítésében részt vett, abban érdekelt, hogy a felelősség kérdése ne éleződjék ki. Már csak ez is amellettszól, hogy segíteni kell a bajba jutott vállalaton.

Az elmondottakhoz még hozzá kell tenni, hogy a beruházások allokációjánál kialakult

helyzet szorosan összefügg a korábban tárgyalt két problémakörrel. Mint említettem, a beruházások csak kis hányada valósul meg önfinanszírozás alapján, illetve olyan hiteltől, amelyet kizárólag jövedelmezőségi szempontok alapján nyújtana a bank. Állami támogatásban vagy hosszú lejáratú hitelben részesülhet olyan vállalat is, amely rosszul áll pénzügyileg. Ezért a vállalatnál kialakul az a tudat, hogy nemcsak pusztán életben maradás, hanem még a növekedése sem függ szorosan jövedelmezőségétől. Ez az egyik fő magyarázata annak a jelenségnek, amelyet így neveztünk: a vállalati költségvetési korlát felpuhulása. A vállalat a beruházási akció megvalósítása közben nagyobb kockázat nélkül túllépheti a pillanatnyilag vagy a közeljövőben rendelkezésre álló pénzügyi forrásokat. A veszteséget előbb-utóbb fedezi majd az állam. Ez azután beruházási akciók könnyelmű kezdeményezéséhez, a megvalósítás során pedig pazarláshoz vezethet, ami megint csak árt a hatékonyságnak.

Foglaljuk össze az elmondottakat. *Az egyik oldalon a D. etikai elv áll: a társadalmi érdekek elsőbbséget kell élveznie a részérdekkel szemben. Nem utolsósorban ennek az elvnek az érvényesítése kedvéért korlátozzák a vállalat, a lokális intézmény döntési jogait a beruházások allokációjában, s a társadalmi*



*érdek képviselőjében kapnak széles jogkört a központi szervek. Csakhogy az elv gyakorlati keresztülvitele sok esetben összeütközésbe kerül a másik oldallal, a hatékonyság feltételeivel. Emellett a D. etikai elv nem is érvényesül következetesen: a részérdek újra és újra felülkerekedik, még olyankor is, amikor határozottan ellentétes a társadalom közös érdekével.*

#### NÉHÁNY ZÁRÓ MEGJEGYZÉS

Három egymással összefüggő problémakört tekintettünk át: a nyereségérdekeltségnek, valamint a vállalat életben maradásának és növekedésének kérdéseit. Láttuk, hogyan kerülhetnek egymással összeütközésbe a különböző hatékonysági feltételek és etikai elvek. Az elmondottakkal inkább csak magukat a *dilemmákat* kívántuk jelezni, amelyekkel a magyar gazdasági élet szemben találja magát – nem pedig azt, hogyan oldódnak meg ezek a dilemmák. Annál kevésbé, hiszen a magyar tapasztalat nem „reklámozható” azzal, hogy megtalálta valamennyi szövevényes ellentmondás kiküszöbölésének módját. Talán éppen az az elmúlt évek magyar gyakorlatának egyik legnagyobb eredménye, hogy nem is kívánja a befejezettség és megoldottság illúzióját kelteni, hanem vállalja a kísérletezés, útkeresés feladatát.



Nincsenek „tisztá” és tökéletesen „elvhű”, „konzisztens” társadalmak. Minden valóságos rendszer egymásnak ellentmondó elvek és követelmények gyakorlatias kompromisszumaira épül. Ez jellemzi a reform utáni magyar helyzetet is. Jó esetben – és ez, szerencsére, elég gyakori nálunk – a kompromisszum egymásnak ellentmondó elvek és követelmények előnyeinek „konvex kombinációja”. Legalább részben érvényre jut valamennyi, az adott folyamatban szerephez jutó elv üdvös hatása. Rossz esetben azonban – és ez sem ritka – szó sincs „konvexitásról”. Két olyan elv ütközik össze, amelyek egymást kizáró módon való tiszta érvényesülése hátrányokkal is, de nyilvánvaló előnyökkel is járna. Kombinációjuk azonban kiélezi mindkettő hátrányát és elcsúsztatja előnyeiket. Sokszor az elveknek és követelményeknek olyasféle keveréke alakul ki, amelyben egyszerre vész el a hatékonyság és az etika. Néha úgy kombinálódik a hatékonyságra orientált decentralizált piac és a szocialista etika letéteményeseként fellépő központi beavatkozás, hogy kölcsönösen hatálytalanítják egymás üdvös befolyását.

A reformerek, a gazdasági intézmények és mechanizmusok alakítói hajlamosak „perfekcionizmusra”. A reform első gyengéit látva, mindjárt reformálni szeretnék a reformot. Az 1968 óta eltelt 11 év alatt például száznál több

rendelet és jogszabály született a vállalati nyereség és nyereségrészesedés szabályozására. Bármilyen átgondolt és szellemes jó néhány közülük, éppen az örökös tökéletesítés ássa alá a hatásukat. A résztvevők nem tudják igazán begyakorolni a játékot, ha örökösen változnak a játékszabályok. Itt tehát újabb dilemmához jutottunk: a csak félig bevált intézményi rendszer megmerevedése áll szemben az örökös tökéletesítés okozta bizonytalansággal, az instabilitás hátrányaival.

A közgazdaságtan hagyománya hozzászoktatott bennünket ahhoz, hogy mindent „optimalizálni” lehet és kell. Érthető tehát, hogy felvetődött a gondolat: meg kell tervezni egy „optimális gazdasági rendszert”, a lehető legjobb „játékszabályok” együttesét, a legjobban működő szabályozási mechanizmust. Aki erre törekszik, valahogy úgy képzei, hogy látogatást tehet egy nagy szupermarketben. A polcokon ott található a különböző mechanizmuselemek, a rendszerek különféle előnyös tulajdonságainak megtestesülései. Az egyikben a teljes foglalkoztatottság, ahogy az Kelet-Európában megvalósult. A másikon a Nyugat-Németországban vagy Svájcban megismert magas fokú üzemi szervezethez és fegyelem. A harmadik polcon recessziómentes gazdasági növekedés, a negyediken árstabilitás, az ötödiken a belföldi termelés gyors



alkalmazkodása a külföldi piac igényeihez. A rendszertervezőnek nincs más dolga, mint a bevásárlókocsit maga előtt tologatva összeszedni ezeket az „optimális elemeket”, majd hazamenni, és összeállítani belőlük az „optimális rendszert”.

Csakhogy ez naiv vágyálom. A történelem nem tart fenn efféle szupermarketet, amelyben tetszés szerint válogathatunk. Egy-egy valóságos gazdasági rendszer szerves egységet alkot. Egyszerre tartalmazhat jót és rosszat, mégpedig többé-kevésbé rögzített arányokban. Csupán különböző, előre összeállított, „árukapcsolásos” csomagok között választhat az, aki állást kíván foglalni abban, hogy milyen rendszert részesítene előnyben. Nincs mód arra, hogy a különböző csomagokból kiszemelgessük a nekünk tetsző elemeket, és otthagyjuk azt, amitől visszariadunk.<sup>8</sup>

Úgy tűnik számomra: *lehetetlen egy zárt, konzisztens társadalmi-gazdasági normatív elmélet megalkotása, amely ellentmondás nélkül érvényre juttatna egy politikai-etikai értékrendet és ugyanakkor biztosítaná a gazdálkodás hatékonyságát.*<sup>9</sup> *Lehetetlen, ha realisztikus kíván lenni, és számításba akarja venni az emberek, közösségek, szervezetek, társadalmi csoportok valóságos természetét.*

Fontosabb és időszerűbb feladat a létező társadalmak megfigyelése és működési szabá-



lyosságainak megmagyarázása. Tudományunknak azt kell megvilágítania, hogy különböző társadalmi rendszerekben a társadalmi erők milyen kompromisszumokat hoznak létre a különböző normatív elvek között. Meg kell próbálni hozzájárulni ahhoz, hogy a kompromisszum, az ellentmondás mozgásformája lehetőleg minél ésszerűbb és előnyösebb legyen. Ez olyan tudományos tevékenység, amely társadalmi haszonnal járhat.

## Jegyzetek

### HATÉKONYSÁG ÉS SZOCIALISTA ERKÖLCS

1 A magyar reformról gazdag irodalom áll rendelkezésre. Elsősorban a következő munkákra hívjuk fel a figyelmet: *Nyers* [65], *Friss* (szerk.) [28], *Gadó* (szerk.) [33], *Gadó* [32] és *Csikós-Nagy* [15].

2 A közgazdaságtudomány nem állapodott meg egyértelműen a „hatékonyság” kifejezés értelmezésében. Ezen a helyen nem szükséges belebonyolódnunk a fogalom egzakt meghatározása körüli vitákba. Elég, ha az olvasó világosan érzékeli a fogalomhoz fűződő gondolattársításokat: a hasznos eredmény és az érte hozott áldozatok mérlegelése alapján végzett, az erőforrásokat jól hasznosító cselekvést nevezük hatékony tevékenységnek.

3 Az elv klasszikus megfogalmazását *Marx* adta [59] A gothai program kritikájában.

4 Lásd *Lange* [54].

5 A gazdasági érdekek, a termelékenység és az erkölcsi követelmények közti összhang és ellentmondások problémáit számos tanulmány érintette a mechanizmus reformjáról szóló vitákban, így többek között *Hegedüs*

András [40], Huszár Tibor [42] és Berend T. Iván [12] cikkei.

6 A költségvetési korlát felpuhulásáról s ennek a vállalat magatartására gyakorolt hatásáról lásd a jelen kötet második tanulmányát.

7 A magyar reform után a beruházások allokációjában kialakult döntési jogkörökről lásd Deák [17] tanulmányát.

8 Részletesebben foglalkozunk ezzel a problémával a kötet következő tanulmányában.

9 A felvetett problémakör mutat némi rokonságot az Arrow-féle híres „impossibility-tétel” kérdéseivel. Lásd Arrow [3].

Arrow két posztulátuma „racionálitási” követelményeket szögez le, másik két posztulátuma pedig „politikai-etikai” követelményeket. Az Arrow-féle négy posztulátum és az általam felsorolt 5 + 4 követelmény közti átfedés azonban csak részleges. Arrow tökéletes logikai szigorral bizonyítja az általa megfogalmazott 4 posztulátum hiánytalan összeegyeztetésének lehetetlenségét. Én sokkal kevesebbre vállalkozom: csupán szemléltető példákkal érzékeltetem a kétféle értékegyüttes elkerülhetetlen konfliktusait. Sejtésem szerint tovább lehetne menni ennél. Lehetséges lenne az általam csupán jelzett ellentmondás szigorú, axiomatikus formában végzett elemzése is.



## A NEMZETEK EGÉSZSÉGE

*Esszé az orvostudomány  
és a közgazdaságtudomány analógiájáról*

### BEVEZETŐ

Esszém egy analógiára épül: az emberi szervezet egészségéért küzdő orvostudomány és a nemzetek egészségéért, a gazdasági rendszerek jó működéséért fáradozó közgazdaságtudomány között fennálló hasonlatosságok elemzésére.<sup>1</sup> Kizárólag a kétféle *tudomány* analógiájával foglalkozom, s ezzel együtt az orvos kutatót vetem össze a közgazdász kutatóval. Bármily érdekes lenne is, mégsem tárgyalom részletesen, legfeljebb itt-ott érintem a páciens közvetlenül kezelő gyakorló orvos és a gazdasági rendszert közvetlenül irányító gazdaságpolitikus és gazdasági vezető közti hasonlóságokat.

Noha az analógia valósággal csábít az ironizálásra és a szellemeskedésre, szeretnék tartózkodni ezektől. Közgazdász vagyok, és azt a kérdést teszem fel önmagam és kollégáim számára: *mit tanulhatunk* egy másik tudománytól? Minden okunk megvan arra, hogy kellő szerénységgel és tisztelettel tekintsünk az orvostudományra. Sok évszázados múltja van – a miénk alig két-háromszáz éves. Összehasonlíthatatlanul több szellemi erőt, létszá-

mot, anyagi eszközt, technikai felszerelést fordít az emberiség az orvostudományra, mint a közgazdaságtudományra. És ami talán a legfontosabb eltérés: az orvostudományban sokkal közvetlenebb a kapcsolat a kutatás és annak „tárgya”, a kínlódó, gyógyulni akaró ember között, mint a mi mesteriségünkben. Sokkal nyilvánvalóbb a siker és a kudarc. A betegség okozta fájdalom és halál, vagy pedig a szenvedés enyhítése, megszüntetése, a halál elodázása – ezek olyan alternatívák, amelyek drámaivá teszik az orvostudomány küzdelmét. Az orvosi munka következményeinek ez a közvetlensége és drámaisága óriási hajtóerőt fejt ki. A betegek és a hozzátartozók hálája, vagy ellenkezőleg, elkeseredése és kiábrándulása nagy társadalmi ellenőrzést és nyomást gyakorol. A közgazdaságtudomány eredményeinek és gyengeségeinek hatása sokkal közvetettebb és sokkal kevésbé látványos. Ehhez tegyük hozzá még egy fontos eltérést: az orvostudomány, akár csak sok más természettudomány, legtöbb hipotézisét kísérleti úton ellenőrizheti. Ezzel szemben a közgazdaságtudomány ettől a lehetőségtől – néhány szűkebb vizsgálati körtől eltekintve – meg van fosztva. Nem a két tudomány kutatógárdájának személyi kvalitásai, hanem e tudományok objektív körülményei közti különbségek magyarázzák meg, hogy az orvos-



tudomány sokkal érettebb, mint a közgazdaságtudomány. Ez akkor is igaz, ha az orvostudomány sok nagy, életbevágóan fontos kérdésre még nem tudott válaszolni. Nem idealizálom az orvostudomány jelenlegi állapotát – de még így is, minden fogyatékoságával együtt is, sokkal messzebbre jutott, mint a mi tudományunk. Érdemes lehet tehát végiggondolni: mit okulhatunk filozófiájából, kutatási módszertanából, a problémák megközelítésének módjából?

Nem szeretnék túllőni a célon: távol áll tőlem valamiféle „bioökonómia” kialakításának szándéka. Nyilvánvalóak a lényegbe vágó eltérések a két tudomány tárgya és ennek következtében módszertana között. Egyetlen diszciplína sem alapozhatja szemléletmódját és módszertanát analógiákra, más tudományágak tapasztalatainak gépies átvételére. De annak a veszélynek, hogy az ad absurdum hajtott analógia ostoba következtetésekhez vezethet, nem szabad elriasztani bennünket attól, hogy – kellő óvatossággal – elemezni próbáljuk a két tudomány párhuzamát.<sup>2</sup>

#### RÖVID PATOLÓGIA

Kezdjük a gondolatmenetet rövid *közgazdasági patológiával*. Szeretném szűk keretek között tartani ezt az áttekintést. Nem vállalko-



zom évezredek gazdaságtörténetének értékelésére; mindazoknak a gyötrelmeknek a felsorolására és osztályozására, amelyek végigkísérték az emberiséget az anyagi jólét gyarapodásának, a technika és a szervezettség fejlődésének útján. Szorítkozzunk a jelenkorra. E korszakot tekintve is, kizárólag a közepesen és magasan fejlett gazdaságok betegségeivel szeretnék foglalkozni. A fejlődésben elmaradt országok részben hasonló, részben eltérő betegségekkel küzdenek – utóbbiakról most nem lesz szó.

Hét *fő betegségcsoportot* sorolok fel. A csoportosítás önkényes. Többféle *csoportosítási ismérvet* alkalmazunk, amint azt az orvostudomány is teszi. Ott egyes konkrét betegségeket azért foglalnak közös főcsoportba, mert azonos vagy hasonló okra vezethetők vissza (pl. bakteriális fertőzések). Vagy az a csoportosítás kritériuma, hogy a betegség melyik szervet támadja meg: a szívet, a gyomor-bélrendszert és így tovább. Ismét más csoportosítások a kór lefolyásának és tüneteinek, következményeinek hasonlóságára épülnek. Például a rosszindulatú daganatok különböző fajtái közös betegségcsoportba sorolhatók, noha okaik nem egységesek és sokféle szervet támadhatnak meg.

A felsorolás egy másik önkényes eleme: mit nevezünk *fő betegségcsoportnak*. A gazda-

ságnak sok egyéb súlyos betegsége ismeretes: a listát könnyen kiegészíthetnénk. Annyi azonban bizonyos: azokat a bajokat, amelyeket az alábbi jegyzék tartalmaz, súlyosnak tekinti mind a szakemberek, mind a laikusok többsége. Éppen mert közismert jelenségről van szó, nem kell hosszan ismertetnem egyik betegségcsoportot sem. Pusztán megnevezésük is szinte elég ahhoz, hogy tudjuk: a gazdasági rendszer melyik fajta zavaráról van szó.

1. *Infláció.* Enyhe formában a lassú, kúszó infláció. Súlyosabb formája a vágató infláció. Végzetes formája az egyre gyorsuló, rohanó hiperinfláció. Nincs egyértelmű, nyilvánvaló határvonal ott, ahol a rugalmas ármozgáshoz talán elkerülhetetlenül szükséges „egészséges” árszínvonal-emelkedés végződik és az inflációs „betegség” kezdődik. Az elhárítás értékítéleteket, gazdaságpolitikai állásfoglalást tartalmaz, mégpedig nemcsak ebben az esetben, hanem a felsorolás többi hat fő betegségénél is. Annyi azonban bizonyos, hogy mindegyik fő betegségnek létezik olyan intenzitása, amelyet a szakmai közvélemény nagy része habozás nélkül devianciának, funkciózavarnak, „betegségnek” minősítene.

2. *Munkanélküliség.* Enyhe formában minden rendszerben jelen van: a munkaerőpiac információs és döntési folyamatainak súrlódásai miatt a létező kereslet és kínálat nem

találja meg egymást. A munkanélküliség súlyosabb formái azonban kétségkívül betegségnek számítanak: anyagi kárt okoznak, és megalázóan kiszolgáltatott helyzetbe hozzák a munkanélkülieket, aláássák a még foglalkoztatottak biztonságérzetét, és gazdasági veszteséget idéznek elő a rendszer egésze számára. A nagy munkanélküliség többnyire együtt jár más anyagi erőforrások részleges kihasználatlanságával: felesleges készletek gyűlnek fel, az állótőke kapacitása nem hasznosul eléggé, és így tovább.

3. *Hiány.* A kínálat rendszeresen elmarad a kereslettől. A vevő – legyen az akár háztartás, akár vállalat vagy közület – nem kapja meg a kívánt árut vagy szolgáltatást, és kénytelen azt mással, rosszabbal vagy drágábbal helyettesíteni, vagy a vásárlási szándékot elhalasztani, esetleg végképp feladni. A szokásos kísérő tünetek: sorban állás, feketepiac, korrupció, a termelő és az eladó érdektelensége a termék minősége, illetve a vevő igényeinek kielégítése iránt.

4. *A külföldi adósság mértéktelen növekedése.* Külföldi hitel felvétele önmagában persze nem baj, feltéve, hogy jól használják fel. Betegségről akkor beszélhetünk, ha a hiteleket nem hasznosítják megfelelően, s az ország egyre mélyebben – önmagát gerjesztő folyamatban – sodródik bele az eladósodásba. A



betegség enyhébb formája: a súlyos terhet jelentő adósságszolgálat, amellyel nem tud lépést tartani az export. Végzetes formája: az ország fizetéseképtelenné válik.

5. *Növekedési zavarok.* Széles betegségecsoport, sokféle típussal. Az egyik típus: betegesen lassú növekedés, vagy stagnálás, vagy éppenséggel a termelés és fogyasztás szűkülése. Az ellentétes típus: a túlfeszített, hajszolt növekedés. Sajátos kevert eset, amely főként a második típussal társul: az aránytalan, diszharmonikus növekedés. Egyes szektorok fejlődése előrerohan, miközben mások elsatnyulnak, panganak, vagy egyenesen katasztrófális állapotba kerülnek. A növekedési zavarok közé sorolhatjuk a gazdasági folyamatok görcseit, a részleges vagy a gazdaság egészére kiterjedő válságokat, periodikus gyorsulásokat-lassulásokat.

6. *Káros egyenlőtlenség.* A jövedelem és a vagyon eloszlásának, s ezzel együtt a javak és szolgáltatások fogyasztásának bizonyos fokú egyenlőtlensége nemcsak összefér a gazdaság egészséges működésével, de feltétele is annak. Vitatott annak megítélése, hol végződik a szükséges, egészséges egyenlőtlenség, és hol kezdődik az elfajulás olyan mérvű és olyan típusú egyenlőtlenséggé, amely bántja a lakosság nagy részének igazságérzetét és hátráltatja a gazdaság működését. De még ha ez

vitatott is, abban jóformán mindenki egyetért: sokféle gazdasági rendszerben egymás mellett él a gazdagság és a nyomor; nem kevés azok száma, akik származásuk, bőrük színe, családi helyzetük, egészségi állapotuk, életkoruk vagy más ok miatt szerencsétlenül alakult egyéni sorsuk miatt méltánytalanul hátrányos helyzetben élnek, mások pedig érdemek és teljesítmények nélkül részesülnek roppant jövedelemben.

7. *Bürokratizálódás.* Ez abban mutatkozik meg, hogy mind több *allokatív és disztributív döntés* átkerül a közvetlenül érintett, anyagi- és erkölcsileg közvetlenül érdekelt személyek kezéből hivatalok, nagy szervezetek apparátusa, személytelen döntési folyamatok hatáskörébe. Ezzel együtt függőségi viszonyok alakulnak ki: az, akit az allokativ és disztributív döntés személyében érint, sújt vagy felemel, függő helyzetbe kerül a bürokráciától. Különösen veszélyessé válik a betegség, ha rákszerű burjánzás lép fel: a bürokrácia sejtjei feltartóztathatatlanul osztódni kezdenek, kiszorítva az egészséges szöveteket.

Megállapítható, hogy *a közepesen és magasan fejlett országok között nincs egyetlenegy sem, amely tökéletesen mentes lenne a fenti hét fő betegség mindegyikétől.* Aránylag kedvező annak az országnak az állapota, amelyet csak egy fő betegség gyötör erősen, s ehhez legfel-

jebb két-három további párosul enyhébb formában. Sok gazdaság helyzete ennél rosszabb: egyszerre két-három vagy még több betegségben szenved súlyosan, s jó néhány továbbiól kisebb mértékben.

Ez a helyzet nehézségeket okoz a gazdasági rendszerek „egészségének” definiálásában. Az orvostudomány számára az egészség alapfogalom, amely csak körülírással, tautologikusan magyarázható. Az emberi szervezet egészséges, ha minden szerve rendben ellátja funkcióit, s jól alkalmazkodik a változásokhoz.<sup>3</sup> Megkönnyíti az egészséges szervezet leírását, hogy jellegzetességei empirikusan megfigyelhetők és mérhetőek. A reprezentatív mintavétel szabályai szerint megfigyelhetnek nagyszámú egészséges embert, s számba vehetik például szív működésük legfontosabb paramétereinek eloszlását. Végül is statisztikus megállapításokat tehet az orvostudomány: az egészséges ember szíve nyugalmi állapotban percenként 60–80-szor dobog, egyenletes ütemben. Azok szíve, akiké ennél szaporábban ver, esetleg egyenetlen ütemben, feltehetően nem egészséges. Annál inkább egyértelművé válik az egészséges szívdobogás statisztikus leírása, minél inkább sikerült a mintából kizárni azokat, akik akár szívbajban, akár más betegségben szenvednek – tehát kizárólag az egészségesnek minősített emberek szív-



működési paramétereit regisztrálják az egészséges paraméter-tartomány empirikus behatárolására. Az anatómia és a fiziológia minden egyes konkrét megállapítása az egészséges emberi szervezet jellegzetes tulajdonságairól azon a premisszán alapul, hogy *léteznek* egészséges emberek, akiknek nem csupán egyik-másik szerve, hanem *egész* szervezete egészséges. A közgazdaságtudománynak nem adatott meg, hogy „egészség” koncepcióját hasonló premisszára s ezzel együtt az egészséges rendszerek empirikus statisztikai megfigyelésére építse. Mivel a történelem mind ez ideig nem teremtett minden szempontból egészséges gazdaságot, a mi tudományunk számára az „egészség” csupán *hipotetikus* kategória. Csupán *részleges* empirikus háttérrel rendelkezünk. Ha például a munkanélküliségtől tartósan mentes gazdaságot tekintjük egészségesnek, akkor csupán olyan létező – nem hipotetikus, hanem a valóságban empirikusan megfigyelhető – gazdasági rendszerekre utalhatunk, amelyek ugyan felszámolták a munkanélküliséget, de amelyeket más nagy betegségek kínoznak: hiány, bürokratizálódás stb. A tökéletesen egészséges gazdaság tehát *idealizáció*, amely különböző reálisan létező rendszerek önmagában egészséges alrendszereiből rakja össze egy teljes rendszer modelljét.<sup>4</sup>

A tökéletesen egészséges gazdaság képe csupán normatív elmélet keretében alakítható ki. Kidolgozható például axiomatikus formában olyan elmélet, amely meghatározott etikai és politikai posztulátumokból, deziderátumokból indul ki, és ezekből vezeti le: milyen tulajdonságokkal rendelkeznek a rendszer ahhoz, hogy e posztulátumokat kielégítse. A jelen esszében nem vállalkozom ilyesfajta elméleti elemzésre. Gondolatmenetem számára elégségesnek mutatkozik a probléma pragmatikus megközelítése. A gazdasági rendszer „betegségének” tekinthetjük az olyan folyamatokat, amelyek a rendszer sok tagjának közvetve vagy közvetlenül fizikai és lelki szenvedéseket, a társadalom egésze számára gazdasági veszteségeket okoznak – és amelyekről kimutatható, hogy a jelenkor egyes gazdasági rendszereiben nem lépnek fel. (Ennek megfelelően ebben az esszében nem minősítjük „betegségnek” azokat a veszteségekkel és szenvedésekkel járó folyamatokat, amelyek a jelen korszakban kivétel nélkül *minden rendszerben és minden időben* jelen vannak.<sup>5)</sup>

Felvethető ezek után a kérdés: mekkora szerepe van a betegségek tanulmányozásának az összehasonlítandó két tudományban? Tekintsünk először az orvostudományra. Ha csak a jelenleg világszerte használatos irodalomra gondolunk, s el is tekintünk a régebbi

művektől: az általános patológiai tankönyvek százai vannak forgalomban, s a különböző részleges patológiai művek száma bizonyára ezres nagyságrendű, ha nem több. Az orvosi egyetemek diákjai tanulmányaik kezdetén legalább annyit tanulnak a beteg szervezet általános anatómiájáról és fiziológiájáról, mint az egészségeséről, majd az egyes klinikai tárgyakban egy-egy szerv vagy rendszer részletes tanulmányozásakor hasonlóak az arányok.

Ezzel szemben a közgazdasági kutatásban és oktatásban egészen más az „egészség” és a „betegség” vizsgálatának megoszlása. Vegyük elő a közgazdaságtan összefoglaló nyugati tankönyvei közül bármelyiket: zöme arról szól, hogyan működne a gazdaság, ha jól működne. Alig található benne „patológia”. Hasonló a helyzet azokkal a tankönyvekkel, amelyekből a kelet-európai közgazdasági egyetemeken a szocializmus politikai gazdaságtanát oktatják: ezekben is legfeljebb szórványosan található néhány oldal a gazdaság jellegzetes bajairól.

Igaz, Nyugaton is, Keleten is vannak közgazdász kutatók, akik egyik-másik fő betegség elemzésére specializálták magukat. Van olyan baj, amelynek óriási az irodalma (pl. infláció, munkanélküliség). Néhány másik betegségről (pl. az igazságtalan jövedelem-



elosztásról) jelentek meg fontos művek, de azért kevésbé vannak a figyelem középpontjában. S végül léteznek olyan betegségek is, amelyeket alig tanulmányoztak (pl. a bürokratizálódást vagy a hiányt<sup>6</sup>). S ami tudományunk állapotát ebből a szempontból leginkább jellemzi: nincsen egyetlen közgazdasági mű sem, amely *összefoglalóan* tárgyalná a gazdasági rendszerek betegségeit.<sup>7</sup> Pedig pusztán rendszerezésük, osztályozásuk, az okok, tünetek és következmények módszeres összefoglalása is igen tanulságos lenne.

#### HATÁS ÉS MELLÉKHATÁS

Az orvosi gyógyítómunka egyik alapproblémája a terápia kívánt hatásainak és nem kívánt mellékhatásainak átgondolása. Akár gyógyszeres kezeléstről, akár sebészeti beavatkozásról, akár egyéb gyógymódról legyen is szó, a kívánt fő hatásokhoz nem kívánt mellékhatások társulnak. Vegyük a corticosteroidok példáját. Ezek hormonkészítmények, amelyeket sokféle betegség ellen vetnek be; alkalmazzák ideggyulladás, asztma, ízületi gyulladás, bőrgyulladás és sok egyéb baj kezelésére. A beteg sokszor szinte csodaszernek érzi, hosszan tartó kóros folyamatokban gyors javulás következik be, kízó fájdalmak

rövid idő alatt elmúlnak. Szeretné rávenni orvosait, hogy ne csak ideiglenesen, hanem tartósan alkalmazza ezt a szert. Igen ám, de amilyen erősek a hatások, olyan erősek a mellékhatások. A corticosteroid készítmények tartós szedés esetén megzavarják a hormonrendszer működését, a szénhidrát-anyagcserét, a só- és vízháztartást, ártanak a csontrendszernek stb. Az orvosnak nagy körültekintéssel kell átgondolnia – és a beteggel megbeszélnie –, milyen mértékű mellékhatást ér meg a kívánt főhatás.

A corticosteroidokkal való kezelés különösen éles, bár nem egyedülálló példa. Talán kevésbé végletes formában, de minden terápiánál felmerül hasonló probléma. Az orvosok között elterjedt az a vélemény, hogy nem is remélhető igazi hatás attól a gyógyszertől, amelynek nincs mellékhatása.

Egy orvos barátom kezembe adta a mellékhatásokról szóló óriási irodalom egyik standard összefoglaló művét: „Meyler's Side Effects of Drugs – an Encyclopaedia of Adverse Reactions and Interactions”<sup>8</sup>. A mű már a 9. kiadást érte el, nemzetközi szerkesztősége állandóan újairja a legfrissebb tudományos eredmények felhasználásával. Számomra mint közgazdász számára még a kötet szerkezete is tanulságos volt. Gyógyszercsoportonként tekinti át a területet, s minden egyes

gyógyszercsoporttal kapcsolatban a következő alcímek szerint csoportosítja az információkat:

(I) *A nemkívánatos mellékhatások jellege.* Itt összefoglalják a káros mellékhatásokat.

(II) *Szervek és rendszerek.* Itt végigmennek a szív- és érrendszertől kezdve a légzési rendszeren vagy a májon át a bőrig, és részletesen bemutatják a szóban forgó gyógyszer összes mellékhatásait ezekre a szervekre és rendszerekre.

(III) *Veszélyeztetettség.* A gyógyszert esetleg olyan páciensnél alkalmazzák, aki – a gyógyszerrel célba vett betegségen kívül – más betegségben vagy anomáliában is szenved, vagy akinél az életkor (csecsemő-, gyermek-, vagy öregkor) vagy a terhesség okozhat addicionális problémát. A mellékhatások számbavételénél külön figyelmet kell szentelni a különböző veszélyeztetettségi állapotokra.

(IV) *Interakció.* Hogyan hat a szóban forgó gyógyszer, ha más gyógyszerekkel párhuzamosan adagolják?

Az említett könyv minden egyes megállapítással kapcsolatban legalább rövid tájékoztatást ad a mellékhatás várható gyakoriságáról és a megfigyelés megalapozottságáról. Felvet olyan mellékhatás-problémákat is, amelyek



nincsenek kellőképpen tisztázva, de rámutat arra, hogy ez további vizsgálatra szorul.

Szaktám nevében nem kis restelkedéssel lapoztam a könyvben. Milyen messze vagyunk a terápiák nem kívánt hatásának módszeres összegyűjtésétől!

És most térjünk rá a gazdasági rendszerek fő betegségére. Egyelőre azzal a problémakörrel foglalkozunk, amelyet az idézett enciklopédia (I) és (II) tételei tárgyalnak, azaz a hatás–mellékhatás-összefüggés elsődleges kérdéseivel. A veszélyeztetettség és az interakció témájára később térünk majd vissza.

Vegyük sorra a jelenkori közepesen és magasan fejlett gazdasági rendszerek hét fő betegségét, amelyek leküzdésére a közgazdászok különböző terápiákat ajánlanak. (A zárójelben szereplő számok a mellékhatásként fellépő betegségek sorszámaira utalnak.<sup>9)</sup>

*1. fő betegség: infláció.* Többféle eszközzel, esetleg több módszer együttes alkalmazásával lassítható vagy küszöbölhető ki az infláció. Ha a terápia fő eszköze a pénzkínálat, a közkiadások, azaz végső soron a kereslet korlátozása, akkor a tipikus mellékhatás a termelés visszaesése (5) és a munkanélküliség növekedése (2). Az USA és több más fejlett tőkés gazdaság jelenlegi állapota jól mutatja ezt az összefüggést. Ha pedig az antiinflatorkus terápia céljaira nagy eréllyel vetik be az árak és

a bérek adminisztratív szabályozását, akkor a tipikus mellékhatás a piaci folyamatok rendszeres menetének megzavarása, a bürokratizálódás elburjánzása (7). Ezt esetleg hiányjelenségek is kísérik (3). Ilyenkor a tőkés gazdaságban a nyílt infláció helyébe visszaszorított infláció lép; ezzel együtt megjelennek annak szokásos tünetei, a szűk keresztmetszetek, a sorban állás, a hiány okozta kényszerű helyettesítés, a fekete- és a szürkepiac.

*2. fő betegség: munkanélküliség.* Vegyük először a kapitalista gazdaságot. A munkanélküliség leküzdésére alkalmazott keynesista ellenszereknek, azaz az összkereslet mesterséges növelésének legfőbb mellékhatása, amint azt az elmúlt években százszor megállapították, az infláció felgyorsulása (1). Ami a szocialista gazdaságot illeti: az képes véglegesen felszámolni a munkanélküliséget, sőt munkaerőpiaca átbillen a krónikus munkaerőhiány állapotába. Ezt garantálja a gazdaság működési mechanizmusa, a döntéshozók érdekeltisége és a gazdaságpolitika növekedési stratégiája, amely szakadatlan expanziós törekvést, beruházási éhséget, a termelési inputok iránt mutakozó szinte korlátlan keresletet hoz létre. Mindez felszívja a kihasználatlan erőforrásokat, köztük a tömeges munkanélküliséget is. Ugyanakkor azonban ezek a folyamatok, mellékhatásként, minden esetben együtt jár-

nak a krónikus hiánygazdasággal (3), a gazdasági folyamatok szabályozásának bürokratizálódásával (7) és – ha nem is mindig, de elég sok esetben – a külföldi adósság mértékelen, sőt esetleg egyre gyorsuló növekedésével (4). Ennek lehetünk tanúi több kelet-európai országban.

3. fő betegség: hiány. Hosszú időn át Jugoszlávia szolgáltatta a leginkább szemléltető példát a hiánygazdaság leküzdésére szolgáló reformok mellékhatásaira. Szélesebb körben engedték szerephez jutni a piacot és az ármechanizmust. Ennek nyomán ebben a körben megszűnt a kielégítetlen kereslet, a sorban állás, a feketepiac. Ám ezzel együtt kibontakozott és időnként rendkívül felgyorsult az infláció (1). Az országban számottevő a munkanélküliség (2), amely részben nyílt, részben pedig burkolt, mert a munkaerő-túlkínálatot lecsapolja a fejlett európai tőkés országokba irányuló vendégmunkásexport. Rendkívül nagy a külföldi adósság (4).

Magyarországon is jelentkeznek – még ha kevésbé kiélezett formában is – hasonló problémák. A gazdaság egyes szektoraiban sikerült eredményeket elérni a krónikus hiányok leküzdésében. Részben ennek mellékhatásaként és részben más tényezők hatására számos egyéb nehézség keletkezett: többek között megerősödött az inflációs tendencia



(1) és gyorsan nőtt az adósságállomány (4). Magyarország problémáira még visszatérünk a 7. betegségcsoport kapcsán.

*4. fő betegség: a külföldi adósság mértéktelen növekedése.* Ez valósággal járványként terjed napjainkban. Alig néhány gazdaság mentes tőle. Többféle terápiával kezelik: a nemzeti pénznem leértékelésével, protekcionista vámpolitikával, az import adminisztratív korlátozásával, exportszubszenciókkal stb. Számos mellékhatás jelentkezik: a növekedés lassulása vagy esetleg a termelés abszolút visszaesése (5), ennek kísérőtüneteként Nyugaton a munkanélküliség növekedése (2), vagy Kelet-Európában a belföldi hiányjelenségek fokozódása (3). A terápia sokszor együtt jár az infláció felgyorsulásával (1). Amennyiben adminisztratív eszközöket vesznek igénybe, akár az import korlátozására, akár az export prioritásának erőltetett biztosítására, ez magával hozza egyes gazdasági folyamatok bürokratizálódását (7).

*5. fő betegség: növekedési zavar.* Itt példaként csak a fejlett tőkés országokon belül mutatkozó tipikus növekedési zavart említem: a ciklikus ingadozást és ezen belül elsősorban a recessziós szakaszokat. Ezek terápiaja összekapcsolódik a munkanélküliség kezelésével. Ennek megfelelően a mellékhatások is azonosak: legfontosabb közülük az infláció felgyorsulása (1).

6. fő betegség: káros egyenlőtlenség. A tőkés világban a skandináv országokban fogtak hozzá legenergikusabban ennek a súlyos bajnak a kikúrálásához, elsősorban nagyfokú és erősen progresszív adóztatással, számos szolgáltatás (oktatás, egészségügy stb.) ingyenes vagy majdnem ingyenes nyújtásával, a betegség, a rokkantság, az öregség és a munkanélküliség elleni széles körű biztosítással. Miközben ezekben az országokban nagymértékben előrehaladtak az egyenlőség és a gazdasági biztonság irányában, számos kedvezőtlen mellékhatás mutatkozik. A gazdasági folyamatok egy része elbürokratizálódott (7), hiány keletkezett egyes dotált szolgáltatásokban (3), a közszolgáltatások kibővítése súlyos terheket ró az állami költségvetésre, amelynek deficitje hozzájárult az infláció felgyorsulásához (1). Emellett olyan negatív következmények is jelentkeztek (pl. a munkateljesítmény ösztönzésének eltompulása), amelyeket fel sem soroltunk a főbb betegségek között.

7. fő betegség: bürokratizálódás. Fő terápiája a dereguláció, az adminisztratív intézmények által végzett szabályozás átadása a piaci mechanizmus által kifejtett szabályozásnak. Találkozhatunk ezzel a terápiával számos fejlett tőkés országban, az USA-ban, Angliában stb. És ha lényegesen más is a kiindulópont, a változás iránya hasonló

egyik-másik kelet-európai ország, köztük Magyarország reformjaiban. Többféle mellékhatás mutatkozik. Az egyik: a redisztributív jellegű bürokratikus szabályozások némelyike egalizáló-nivelláló célokat szolgált. Ha ezeket a szabályozásokat feloldják, akkor ez a jövedelem és vagyon egyenlőtlenségének növekedéséhez vezethet (6). Hasonló hatással jár a korábban állami támogatásban részesített vállalatok vagy társadalmi csoportok, rétegek dotációinak felszámolása vagy csökkentése; ez nyilvánvalóan lerontja az érintettek anyagi életszínvonalát és gazdasági biztonságát, növeli a nyereséges és a veszteséges vállalatokban képződő jövedelmek közti eltéréseket. További jellegzetesen mellékhatás a bürokratikus ár- és bérszabályozás feloldása szabadabb utat nyit az addig visszaszorított inflációnak (1).

Listánk végére értünk. A jelen esszé terjedelmi korlátai nem engedik meg, hogy egy-egy kölcsönhatásnál hosszan időzzünk el. Mázás súlyú nagy problémákat csupán egy-két mondatral jelezhettem. Mindenesetre ez a rövid áttekintés nyomasztó következtetésekhez vezet. Úgy tűnik, hogy a valóság fel sem teszi azt a kérdést, vajon hogyan juthatunk el egy minden szempontból egészséges gazdasághoz? Lehetséges, hogy az igazi döntési dilemma, amely előtt az országok, népek, pár-



tok, kormányok, államférfiak és végső soron az állampolgárok állnak, így szól: melyik fajta betegséget választod, ha már a tökéletes egészség elérhetetlen?

Vajon nem túlságosan pesszimista-e ez a következtetés? Tiszta szívből kívánnám, hogy a tudomány megcáfolja ezt az állítást. Az igazolás vagy cáfolat kétféle módon valósítható meg. Az egyik módszer: a gazdasági rendszerek betegségei közti „átváltások” *elméleti* vizsgálata. Attól tartok, hogy minél gondosabban, körültekintőbben veszi számításba a modellépítő egy-egy terápia valamennyi hatását, annál közelebb kerül a fenti gondolatmenethez, mely szerint radikális kúrákért új, súlyos bajokkal fizetünk. Sajnos az elméleti irodalom mindössze egy-két, legfeljebb három fő betegség közötti összefüggéseket tárgyalja. Az olyan átfogó elméleti elemzés, amely az általam felsorolt mind a hét fő betegség, sőt ezenfelül még további mellékhatások összefüggéseit módszeresen, teljes mélységben vizsgálná, egyelőre még várat magára.

A tiszta elméleti vizsgálatnál sokkal inkább eldönti a vitát a *történelmi tapasztalat* tanulmányozása. Megkockáztatom az állítást: *eddig a történelem folyamán még nem fordult elő, hogy ha valamelyik gazdasági fő betegség előrehaladott stádiumban eluralkodott egy gazda-*

sági rendszeren, és azt elkezdték radikális terápiával kezelni, akkor a szóban forgó rendszerben ne fejlődött volna ki szembetűnő mértékben legalább egy vagy esetleg több más fő betegség.

Felhívom a figyelmet a fenti megállapításban benne foglalt megszorításokra. Csak azokról az esetekről beszélek, amikor valamilyik fő betegség már *súlyos* formában gyötri egyik vagy másik rendszert, és amikor a leküzdésére folytatott terápia *radikális*. Enyhe baj szelíd kezelése nem okvetlenül jár ezekkel a végzetes átbillenésekkel az egyik nagy bajból a másik nagy bajba.

Gondolatmenetemből *nem* következik, hogy sohasem szabad vagy nem érdemes radikális terápiára vállalkozni. Az orvostudomány számos esetben határozottan ajánl súlyos sebészeti beavatkozást, erős gyógyszert, sugárkezelést stb., noha tudván tudja, hogy ezek esetleg nagy nemkívánt mellékhatásokkal járnak. Ezt azonban csak akkor teheti, ha körültekintően mérlegeli a terápia üdvös és kártékony hatásainak együttesét, és úgy látja: a várható előny megéri a hátrányokat.<sup>10</sup> A döntések felelősségét meg kell osztania a pácienssel, vagy ha az döntésre képtelen állapotban van, annak felelős hozzátartozójával. Valljuk meg őszintén: ez a fajta szemléletmód nemegyszer hiányzik a gazdasági rendszerek

forradalmi átalakításának vagy radikális reformjának híveiből. Kizárólag azt szokták hangoztatni: a fennálló helyzetben ez és ez a betegség elviselhetetlenül gyötri a társadalmat: tűrhetetlen a munkanélküliség vagy az infláció, az elosztás igazságtalansága vagy a bürokratizmus. A „páciens” – a társadalom, vagy annak legalábbis igen jelentős hányada – mélyen átéli a szóban forgó baj okozta szenvedéseket, és helyesli az ajánlott radikális változtatást. A hiba ott történik, ha a terápiát ajánló tudós nem közli vele – elhallgatja előle vagy talán maga sem gondolta át elég mélyen –, hogy a fordulat megszünteti ugyan az eddig nyomasztó bajt, de esetleg újabb betegségek jelentkezését idézi elő.<sup>11</sup> Lehet, hogy a várható mellékhatások ismeretében is kész lenne a társadalom többsége elfogadni az ajánlott terápiát. (A beteg is mindig éppen abból a betegségből szeretne legsürgősebben kigyógyulni, ami éppen pillanatnyilag leginkább kínozza.) Az is megtörténhet azonban, hogy inkább belenyugszik a már ismert régi bajba, mintsem hogy új betegség törjön rá. A radikális terápia – és a velejáró nemkívánt mellékhatások – kiválasztása végső soron olyan döntés, amely értékítéletet, politikai és erkölcsi választást foglal magában.



## VESZÉLYEZTETETTSÉG ÉS INTERAKCIÓ

Térjünk vissza a mellékhatásokról szóló enciklopédia imént említett fejezetbeosztására, az eddig még nem tárgyalt (III) és (IV) tételre. Vegyük előbb a (III) tételt: azt a problémát, amit az orvos „veszélyeztetettségnek”, „*kockázati helyzetnek*” nevez. Ugyanaz a gyógyszer, amelyet egy egyébként egészséges ember bátran szedhet, súlyos bajt okozhat annak, aki mondjuk máj- vagy vesebetegségben szenved. Azt a műtétet, amelyre nyugodtan rászánja magát a sebész fiatal vagy középkorú betegnél, nem hajtja végre idős betegen.

Sok közgazdász kevésbé óvatos, kevésbé mérlegeli a páciens konkrét állapotát. Bátran ajánlgatja kedvenc receptjeit, annak gondos mérlegelése nélkül, hogy mi a szóban forgó gazdaság sajátos helyzete, gazdasági, társadalmi és politikai „veszélyeztetettsége”. Jellemző példái ennek a monetarista iskola legmerevebb, leginkább ortodox képviselői. Ugyanazt a receptet ajánlják az USA-nak, Angliának, Chilének, Izraelnek, sőt Kínának, Jugoszláviának és Magyarországnak is – tekintet nélkül azokra az óriási különbségekre, amelyek ezeknek az országoknak a gazdasági fejlettsége, társadalmi rendszere és politikai szerkezete között van; és tekintet nélkül arra

is, milyen a kormány, a munkaadók és a munkavállalók, az állami bürokrácia és a szakszervezet viszonya a monetarista politikához.<sup>12</sup> Ugyanaz a gazdaságpolitika, amely az egyik országban meghatározott történelmi helyzetben beválhat, más országban csődöt mondhat, vagy a rendszer belső társadalmi konfliktusainak kiéleződéséhez vezethet. Vagy pedig egyszerűen nem is hajtható végre a társadalom ellenállása miatt. Mint ahogy szükség van a páciens együttműködésére saját betegségének gyógyításában, ugyanúgy – vagy még sokkal inkább – szükség van a lakosság támogatására a gazdasági rendszer betegségeinek gyógyításában.

A mellékhatásokról szóló enciklopédiában szereplő (IV) problémát, a gyógyszerek közti *interakció* közgazdasági analógiáját az elmúlt másfél évtized magyar tapasztalatainak példáján szeretném szemléltetni.

Hosszú időn át egyszerre kétféle bajt szeretett volna a gazdaságpolitika leküzdeni: a gazdasági ösztönzés gyengeségét és a társadalmi elosztás igazságtalanságait. Az előbbi gyógyszerei: a nyereségérdekeltség bevezetése az állami vállalatoknál és a magánkezdeményezés engedélyezése számos területen. Az utóbbi baj gyógyszerei: a jövedelmek nivellálását előmozdító bérpolitikai és adózási rendszabályok. Csakhogy ezek olyan gyógysze-

rek, amelyek kölcsönösen lerontják egymás hatását. A sokféle egalizáló intézkedés, a vállalatok túlélésének, minden munkahely fenntartásának garantálása eltompítja a nyereség ösztönző erejét. Egy-egy erélyesebb beavatkozás a jövedelemeloszlásba visszatarthatja a magánkezdeményezést attól, hogy hosszútávú üzletpolitikát folytasson és nagyobb beruházásokat hajtson végre. Ugyanakkor azonban már annyi is, amennyi a piaci viszonyokból, nyereségérdekeltségből, magánkezdeményezésből eddig kifejlődött, elég volt ahhoz, hogy növelje a jövedelem és a vagyon eloszlásának egyenlőtlenségét, és ezzel sértse sokak igazságérzetét.

#### A BETEGSÉGEK EREDETE ÉS TARTÓSSÁGA

Az orvostudomány többféle szempontból osztályozza a betegségeket. Érdemes ezek közül néhányat átgondolnunk a közgazdasági analógia kedvéért.

Az egyik fontos megkülönböztetés: *vele született*, vagy az élet folyamán *szerzett* rendellenességről van-e szó. Az előbbieket egy részét az orvostudomány nem is tekinti betegségnek, hanem anomáliának minősíti. A normálistól, az egészségestől való eltérésnek olyan



esetei ezek, amelyekkel a szóban forgó emberi szervezet mindvégig együtt él.

Amennyiben a szervezettel vele született rendellenességgel van dolgunk, akkor felmerül a kérdés: *öröklött* betegségről van-e szó, vagy pedig az anomália a magzati lét vagy a szülés közben elszenvedett hatás vagy egyéb ok miatt jött létre.

Sok esetben öröklődés vagy egyéb ok következtében az egyén nem született betegen, de vele született *hajlama* van meghatározott betegségekre. Akinek mindkét szülője cukorbeteg, annál nagyobb valószínűséggel érvényesül a cukorbetegségekre való hajlam. A betegség azután az életkor előrehaladtával vagy egyéb körülmények (pl. hibás táplálkozási szokások) hatására tör ki rajta.

További fontos megkülönböztetés: olyan *akut* betegségről van-e szó, amelyből a beteg saját belső védekező mechanizmusai, továbbá az esetleges orvosi beavatkozások segítségével meghatározott időszak alatt egyértelműen kigyógyulhat? Vagy pedig olyan *krónikus* bajjal állunk szemben, amelyből a beteg élete hátralevő részében nem tud tökéletesen kigyógyulni? Az azonban utóbbi esetben is befolyásolható, megfelelő életmóddal és orvosi kezeléssel, hogy milyen mértékű lesz a betegség. Gyorsan romlik-e, vagy a romlás fékezhető, vagy esetleg számottevően javítható a

beteg állapota? Mindenesetre a krónikus betegség tartós figyelmet, alkalmazkodást és gondos kezelést igényel.

Egyes esetekben valamely szerzett betegség akut formája leküzdhető, de fennmarad *a betegség kiújulására való hajlam*. Közismert példa, hogy akinek bőre gombás eredetű fertőzésen ment keresztül, annál a valamikor fertőzött, azóta meggyógyult bőrfelület hajlamos lesz újabb fertőződésre. Igaz, ilyenkor a hajlam nem elégséges a betegség kitörésére. Okvetlenül szükség van az elsődleges, közvetlen kiváltó okra, példánkban a gombák hatására. Bőrbetegséget okozó gombák azonban sokféle tenyésznek. Elsőrendűen fontos tehát az a kérdés, hogy mennyire hajlamos egyik vagy másik egyén erre a fertőzésre.

Most pedig térjünk vissza a közgazdaságtudományra. A közgazdasági patológia egyik fő gyengesége abban áll, hogy a fenti osztályozások szerint nem határolja el megfelelőképpen a különböző bajokat. Vajon az infláció valamilyen szerzett akut betegség, amelyet külső fertőzés okoz? Ilyesféle oksági magyarázat van az „importált infláció” elmélete mögött. Vagy pedig az igazság az, hogy a modern gazdaságnak, különösen az erőteljes növekedés korszakaiban, vele született hajlama van krónikus inflációra? Vajon a tömeges munkanélküliséget csak konzervatív kormá-



nyok antiinflatorkus politikája idéz-e elő? Vagy pedig ez a tőkés gazdasági rendszer vele született anomáliája? Tehát olyan baj lenne ez, amely csupán mesterséges stimulációval küszöbölhető ki hosszabb időre; ami viszont „túlizgatja” a rendszer vérkeringését és idegrendszerét, vagyis inflációhoz, súlyos eladósodáshoz és egyéb negatív következményekhez vezet? Vajon a hiányjelenségek csak *ad hoc* zavarok-e a szocialista gazdaságban, vagy ez is vele született rendellenessége az erősen központosított-bürokratizált gazdaságirányításnak?

Az orvosnak szembe kell néznie a vele született anomália, az öröklött baj, a krónikus betegség, a meghatározott betegségre való hajlam jelenségeivel. Éppen mert gyógyítani akar, vagy legalábbis enyhíteni a bajt és a fájdalmat, nem hessegetheti el egy-egy betegség krónikus jellegének gondolatát, és nincs joga azzal megnyugtatnia sem magát, sem páciensét, hogy múltó és könnyen gyógyuló kis zavarról van szó. Valljuk meg, hogy a közgazdász – éppen a szakma politikai-ideológiai jellegénél fogva – sokszor elfogult és torz képet ad a problémáról. A *másik* orvos pácienséről még csak elhiszi, hogy baja vagy legalábbis a bajra való hajlama vele született, vagy hogy a szerzett rendellenesség krónikus. *Saját* páciensét és önmagát azonban azzal



nyugtatja meg, hogy gyorsan rendbe jön majd, csak fogadja el az ő receptjét és kezelését.

### NÉHÁNY SZAKMAI ÉS ETIKAI KÖVETKEZTETÉS

Az elmondottakból néhány általánosabb következtetés adódik. Egy részük szűkebben szakmai jellegű, másik részük pedig a tudományos kutatás etikai kérdéseire kapcsolódik.

Meg szoktuk különböztetni a pozitív és a normatív közgazdasági elemzést. Némi egyszerűsítéssel azt mondhatnánk: az előbbi azzal foglalkozik, hogy mi *van*, utóbbi pedig azzal, hogy mi *legyen*. Meg kell vallanom, hogy amióta közgazdasági kutatással foglalkozom, újra és újra némi gyanakvást, sőt sokszor averziót érzek az egyes normatív közgazdasági elméletekkel szemben. Most, amikor elgondolkoztam az orvostudomány és a közgazdaságtudomány analógiáján, jobban megértettem saját gyanakvásomat és averziómat. A közgazdaságtudomány normatív elméleteinek nagy része – és ide sorolható a legkülönbözőbb ideológiákon és politikai hitvallásokon alapuló elméletek zöme – az *ideális* gazdasági rendszert vagy annak egyes elemeit próbálja felvázolni. Az orvostudományban is van pozitív és normatív elemzés. Ez azonban másként válik szét és másként kap-

csolódik össze. Az anatómia és a fiziológia az egészséges emberi szervezet szerkezetét és működését írja le – de a ténylegesen létező, nem pedig valamilyen eszményien tökéletes emberét. Az emberi szervezet csodálatos gépezet – de távolról sem tökéletes, hanem tele van ügyetlen és sérülékeny elemekkel. Jó dolog, hogy néhány fontos szervből tartalékunk van: két szemünk van, két fülünk, két tüdők. Kár, hogy nincs két szívünk! Józanul gondolkodó orvos azonban fel sem teszi a kérdést, vajon ez ideális-e, és hogy vajon egy optimális emberi szervezethez nem tartozna-e hozzá két szív is. Az emberi szervezet olyan, amilyen – ebből, s nem valami tökéletesség ábrándjából kell kiindulni.<sup>13</sup> Az is a pozitív realitás része, hogy az embereket ezerféle betegség gyötörheti. *Ezért az értelmes normatív kérdésfeltevés nem az ideálisból indul ki, hanem a betegség realitásából: hogyan kell egy-egy konkrét betegséget leküzdeni, vagy ha ez lehetetlen, hogyan lehetne legalább lefolyását és következményeit enyhíteni.* Ez a fajta kérdésfeltevés ugyan nem ismeretlen a mi szakmánkban, de többnyire nem ez áll a kutatás és az oktatás középpontjában.

A közgazdaságtan normatív elméleteit mélyen átszövi a *naiv optimizmus*. E szerint az egyén racionális és saját jól felfogott érdekében optimális döntéseket hoz. Ehhez a piac tökéletességében bízó normatív elmélet hívei

hozzáteszik: ha engedjük, hogy az atomizált egyéni döntéshozókat a piac és csak a piac hangolja össze, akkor a népgazdaság egészének működése ugyancsak optimális lesz. A tervezés mindenhatóságában hívő normatív elmélet képviselői viszont más úton jutnak el nem kevésbé optimista gondolathoz: a tervezői előrelátás képes optimálisan koordinálni a társadalom minden tagjának tevékenységét.

Néha kivételesen megjelenik egy-egy tudós, akinek van bátorsága kimondani, hogy léteznek *megoldhatatlan* dilemmák. Noha manapság sokan fitymálják, nézetem szerint nagy érdemeket szerzett Phillips. Igaz, a makroökonómia mai állása szerint a Phillips-görbe elmélete sokféle kiegészítésre és pontosításra szorul, s csak részlegesen mutatja be a munkanélküliség és az infláció kölcsönhatását. De Phillips így is az elsők közé tartozik, akik élesen exponálták azt a mély dilemmát, amit a jelen tanulmány a „hatás–mellékhatás” általános problémakörének nevez.

Egy másik példa Arrow klasszikus munkája a társadalmi választásról. Arrow rámutatott arra, hogy lehetetlen egyszerre kielégíteni a társadalmi választás valamennyi kívánatos és ésszerű posztulátumát. Valamelyik posztulátum elkerülhetetlenül sérelmet szenved.<sup>14</sup>

Egy harmadik példa: Lindbeck kifejtette, hogy naivitás olyan gazdasági rendszerre áhí-



tozni, amelyben nem jelenik meg sem a piac a maga sajátos negatív társadalmi következményeivel, sem pedig a bürokrácia a maga másfajta káros társadalmi mellékhatásaival.<sup>15</sup> De ha vannak is ilyen művek, nem ezek adják meg szakmánk alaphangnemt, hanem Voltaire Pangloss doktorának vak optimizmusa.

Az orvostudomány bizonyos értelemben „pesszimista”, mert szembenéz azzal, hogy az emberek túlnyomó nagy része élete során valamikor beteg lesz, esetleg többször is megbetegszik, és végül rendszerint valamilyen betegségben hal meg. Ez a pesszimizmus azonban nem tartja vissza a cselekvéstől, sőt éppen ez készteti tudományos kutatásra és a tudomány eredményeinek alkalmazására. Megrendítően fejezi ki ezt Camus „Pestis”-ének orvoshőse, Rieux, amikor beszélget barátjával, Tarrouval, aki a pestis elleni küzdelemben segít neki. „– Igen – helyeselt Tarrou –, meg tudom érteni. De az ön győzelmei mindig ideiglenesek lesznek, ennyi az egész.” – Rieux arca elborult. – Mindig, ezzel tisztában vagyok. De ez mégsem ok arra, hogy felhagyjak a küzdelemmel.”<sup>16</sup>

Az orvostudománytól és annak felelősségteljes, erkölcsös alkalmazásától idegen a következményekre való tekintet nélkül, minden áron való cselekvés. De nem kevésbé idegen

a passzivitás: az a hit, hogy csak rá kell bízni a természetre, s az majd magától meggyógyít minden kórt. Ez utóbbi nézet közgazdasági képviselői Nyugaton például azok, akik azt hirdetik: a piac minden problémát rendben megold, csak nem szabad megzavarni állami intézkedésekkel. Ha vannak is bajok, hagyni kell, hogy a piac természetes erői leküzdjék azokat. Van ezzel szimmetrikus álláspont Keleten is: ha vannak is problémák, hagyni kell, hogy a tervezés sorra-rendre megoldja azokat. Nincsen semmi olyan baj, amely reformot, mélyebb beavatkozást igényelne a társadalom szerkezetébe. Az ilyesfajta konzervatív tehetetlenséget nem szabad elfogadnunk. Erőnk szerint küzdenünk kell a társadalom betegségeinek orvoslásáért.

Nem kell a szigorúan racionális ember, a tökéletes piac vagy a tökéletes tervezés, az optimális társadalmi rendszer reménye és illúziója ahhoz, hogy a közgazdaságtudomány becsületes munkát végezzen. A világ gazdasága rettenetes állapotban van. Nincs okunk azt hinni, hogy a közeli jövőben minden sokkal jobbra fordul. Azt hiszem, hogy a XX. század vége közgazdász kutatójának minden oka megvan a szorongásra, elkéseredésre és dühre. Ez azonban nem kell hogy tétlenségre és megadásra kárhoztassa. A világgazdaság és saját tudományunk helyzetének legfeljebb ar-

ra kell készítenie bennünket, hogy kellő szerénységet tanúsítsunk, tartózkodjunk a fanatikus csodadoktorok magabiztosságától, s őszintén megvalljuk tudásunk korlátait. Arra, hogy óvatosabban, megfontoltabban, körültekintőbben foglaljunk állást a tudomány nevében, ha a beteg gazdaság gyógyítása ügyében adunk tanácsot.



## Jegyzetek

### A NEMZETEK EGÉSZSÉGE

1 A jelen esszé eredetileg angol nyelvű előadás céljaira íródott. Angol címe: „The Health of Nations”, Adam *Smith* klasszikus művének címére („The Wealth of Nations”) rímel. A szójátékot sajnos nem sikerült magyarra fordítanom.

Köszönettel tartozom *dr. Fazekas Tibor*, *dr. Graber Hedvig* és *dr. Székely Árpád* orvosoknak értékes tanácsaikért. Írásomat számos mű inspirálta; külön is szeretném kiemelni a kiváló szociológus és társadalomfilozófus *Hankiss* [38] kötetét.

2 A biológiai analógiák jelentőségére jó néhány közgazdász felfigyelt már, többek között *Marshall*, *Boulding*, *Georgescu-Rodan*. Lásd *Thoben* [79] cikkét.

3 Az Egyesült Nemzetek egészségügyi szervezetének, a WHO-nak az alkotmánya [82] a következő érzékletes – de tulajdonképpen ugyancsak tautologikus – definíciót rögzítette: az egészség a tökéletes testi, szellemi és társadalmi jólét állapota. Az „egészség” fogalmáról lásd még *Simonovits* [70].

4 Elgondolkoztató, hogy a magyar nyelv-

nek nincs önálló tőszava a „health”-re. A magyar „egészség” szó olyan főnév, amelyet a „whole” melléknévből képeztek, s körülbelül ezt fejezi ki: „being whole”, vagy „complete”, vagy „totality”.

5 Elképzelhetőek a gazdasági rendszer egészségének és betegségének más definíciói is. (Például magam is más munkáimban a fentiekől eltérő módon értelmeztem a gazdasági rendszerek „normál állapotát”.) A jelen esszében azonban, amelynek egész gondolatmenete az orvostudománnyal való analógiára épül, a fenti definíció látszik a leginkább célszerűnek.

6 A bürokratizálódással inkább szociológusok foglalkoznak. (Lásd *Merton*, *Crozier*, *Gouldner*, vagy a magyarok közül *Hegedüs* és *Kulcsár* munkáit.) Közgazdászok műveiben ugyan gyakran szerepel a kérdés melléktemaként, de tudomásom szerint még nem jelent meg olyan jelentős *közgazdasági* mű, amely a gazdasági folyamatok bürokratizálódását választotta volna fő témájának. A szocialista gazdaságban mutatkozó krónikus hiányról e sorok szerzője írta az első monográfiát [49].

7 A szociológia már alkotott néhány általános társadalompatológiai művet. Ide sorolható például *Wooton* könyve [83]. A szocio-

lógia patológiai érdeklődéséről lásd *Hankiss* [38] idézett művét.

8 Excerpta Medica, Amsterdam, 1980.

9 Mondanivalómat hol a kapitalista, hol a szocialista gazdaságból, hol pedig mindkét rendszerből vett példákkal illusztrálom. A területi korlátok nem teszik lehetővé, hogy mindegyik esetenél mindkét rendszer problémáit érintsem.

10 Az orvostudomány és az orvosi gyakorlat hosszú időn át etikai posztulátumnak tekintette a „nil nocere” (nem ártani) elvét. A modern orvostudomány felismerte, hogy ennek az elvnek az alkalmazása helytelen, mert korlátozná a gyógyítási lehetőségeket. Mai szemléletében a haszon/kockázat arányt, illetve a haszon/költség arányt mérlegeli – ennyiben tehát közelebb került a döntésemélet és a normatív közgazdaságtudomány racionálisan kalkuláló szemléletmódjához.

11 Ezt a fajta mulasztást követték el marxista társadalomtudósok, amikor a piac okozta bajok láttán nem elemezték: milyen újabb, másfajta bajokat okozhat a piac kiiktatása. Vagy a keynesisták, amikor a munkanélküliség okozta bajok ismeretes terápiáját ajánlva nem gondolták át kellő alaposítással az infláció és az állami beavatkozással járó bürokratizálódás veszélyeit.

12 Noha a Bevezetőben azt ígértem, hogy



tartózkodni fogok az iróniától, itt nem tudok ellenállni annak, hogy felidézzem Molière „Képzelt beteg”-ének orvosvizsgáját. A jelöltet sorra kérdezik a tudós doktorok: mivel gyógyítaná a vízikórságot, a kólikát, a tüdőbajt, az asztmát, a lép betegségét és így tovább. A jelölt minden egyes kérdésre szó szerint ugyanazt válaszolja: „Elsőbe klistélyt adni – azután eret vágni – utoljára purgálni.” Ez a monoton válasz elég ahhoz, hogy felvegyék a doktorok tudós rendjébe... (A *Molière*-idézetet *Illyés Gyula* fordításában közöljük.)

13 Esszém kéziratának egyes olvasói ennél a pontnál éles ellenvetéseket tettek. Azt hangsúlyozták: az emberi szervezet a természet teremtménye, és ezért biológiai tulajdonságai alapján véve adva vannak, kevésbé változtathatók. Ezzel szemben a társadalom szerkezetét az emberek hozzák létre és az emberek meg is változtatják. Elismerem – s nem szeretném ezen a helyen sem túlhajtani az analógiát. Valóban, nagy gondolkodók, politikusok, tömegmozgalmak, pártok mély hatást gyakorolhatnak a társadalom szerkezetére. Hadd tegyem azonban hozzá éppen ebben az esszében: hatásuk *csak bizonyos határok között* érvényesülhet. Vannak változtatások, amelyek – orvosi műszóval élve – képesek „szerülni”; amelyeket a társadalom mélyen és tartósan magába olvaszt. És vannak mesterkélrt,

természetellenes változtatások, amelyeket a társadalom előbb-utóbb kiküszöböl, mint ahogy bizonyos átültetett szerveket is kivet magából az emberi szervezet immunrendszerre.

14 Lásd *Arrow* [3], továbbá [4] 12–15. oldal és 153–155. oldal.

15 Lásd *Lindbeck* [55].

16 *Győri* János fordítása.

## IRODALOMJEGYZÉK

(1) ANGELUSZ R.–PATAKI J.: *A jövedelemkülönbségek alakulásának tükröződése a közvéleményben*. Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1976. Sokszorosítva.

(2) ANTAL L.: „Fejlődés kitérővel – A magyar gazdasági mechanizmus a 70-es években”. *Gazdaság*, 14. évfolyam (1980), 2. sz. 28–56. oldal.

(3) ARROW, K. J.: *Social Choice and Individual Values*. New York, Wiley, 1951.

(4) ARROW, K. J.: *Egyensúly és döntés*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1979.

(5) ARROW, K. J.–HAHN, F.: *General Competitive Analysis*. San Francisco, Holden-Day, 1971.

(6) BARRO, R. J.–GROSSMAN, H. I.: „Suppressed Inflation and the Supply Multiplier”, *Review of Economic Studies*, 41. évfolyam (1974), 87–104. oldal.

(7) BÁRSONY J.: „Liska Tibor koncepciója, a szocialista vállalkozás”. *Valóság*, 24. évfolyam (1981), 12. szám, 22–44. oldal.

(8) BAUER T.: „Beruházási ciklusok a



tervgazdaságban”. *Gazdaság*, 12. évfolyam (1978), 4. szám, 57–75. oldal.

(9) BAUER T.: *Tervgazdaság, beruházás, ciklusok*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981.

(10) BAUER T.: *A beruházási volumen a közvetlen tervgazdálkodásban*. Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1977. Kézirat.

(11) BAUER T.: „A vállalatok ellentmondásos helyzete a magyar gazdasági mechanizmusban”. *Közgazdasági Szemle*, 23. évfolyam (1976), 6. szám, 725–735. oldal.

(12) BEREND T. I.: „Töprengések a gazdasági reform évfordulóján”. *Valóság*, 21. évfolyam (1978), 7. szám, 15–26. oldal.

(13) CSANÁDINÉ DEMETER M.: „A vállalatnagyság, a jövedelmezőség és a preferenciák néhány összefüggése”. *Pénzügyi Szemle*, (1979), 2. szám, 105–120. oldal.

(14) CSERESNÉ KOVÁCS ZS.: „A mezőgazdasági kistermelés termelőerői”. *MTA Közgazdaságtudományi Intézet Közleményei*, 23. szám.

(15) CSIKÓS-NAGY B.: „Ten Years of the Hungarian Economic Reform”. *New Hungarian Quarterly* (1978), 31–37. old.

(16) CSIKÓS-NAGY B.: „Adalékok az inflációelmülethez”. *Közgazdasági Szemle*, 22. évfolyam (1975), 564–575. oldal.

(17) DEÁK A.: „Enterprise investment decisions and Economic Efficiency”, *Acta Oeconomica* (1978) 63–82. oldal.

(18) DEÁK A.: *Állami pénzügyi preferenciák és diszpreferenciák*. Budapest, Pénzügyminisztérium, 1972. Sokszorosítva.

(19) DEÁK A. (szerk.): *Pénzügyi megkülönböztetések rendszere*. Budapest, Pénzügyminisztérium, 1972. Sokszorosítva.

(20) DONÁTH F.: *Reform és forradalom – A magyar mezőgazdaság strukturális átalakulása 1945–1975*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1977.

(21) FÁBRI E.: „Felszíni változások és mélyen fekvő tendenciák a készletfolyamatokban”. *Pénzügyi Szemle*, 25. évfolyam, (1981), 728–739. oldal.

(22) FALUBIRÓ V.–GÁLIK L.: „A nyereség-részarányok visszarendeződési tendenciájáról”. *Pénzügyi Szemle*, 25. évfolyam (1981), 909–915. oldal.

(23) FALUSNÉ SZIKRA K.: „A gazdasági versenyről”. *Közgazdasági Szemle*, 21. évfolyam (1974), 3. szám, 275–289. oldal.

(24) FALUVÉGI L.: *Állami pénzügyek és gazdaságirányítás*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1977.

(25) FARKAS K.–PATAKI J.: *Vélemények néhány aktuális gazdasági kérdéstről*. Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1980. Sokszorosítva.

(26) FENYŐVÁRI I.: „A nyereség szerepe a gazdálkodásban”. *Pénzügyi Szemle* (1979) 2. szám, 93–104. oldal.

(27) FRIEDMAN, M.–HAYEK, F. A. és mások: *Inflation: Causes, Consequences, Cures*, London, IEA, 1974.

(28) FRISS I. (szerk.): *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1971.

(29) GÁBOR R. I.: „A második (másodlagos) gazdaság”. *Valóság*, 22. évfolyam (1979), 1. szám.

(30) GÁBOR R. I.–GALASI P.: *A „második” gazdaság*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981.

(31) GÁCS J.: „Hiány és támogatott fejlesztés”, *Közgazdasági Szemle*, 23. évfolyam (1976), 1043–1060. oldal.

(32) GADÓ, O.: *The Economic Mechanism in Hungary, How it Works in 1976*. Budapest–Leyden, Akadémiai Kiadó–Sijthoff, 1976.

(33) GADÓ, O. (szerk.): *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1972.

(34) GALBRAITH, J. K.: *Economics and the Public Purpose*. Boston, Houghton–Mifflin, 1973.

(35) GOLDMANN, J.–KOUBA, K.: *Eco-*



*nomic Growth in Czechoslovakia*. Prága, Academia, 1969.

(36) GRAAF, J. de V.: *Theoretical Welfare Economics*. Cambridge, Cambridge University Press, 1957.

(37) HÁDA L.–TRAUTMANN J.: „Koncentráció és gazdaságosság”. *Pénzügyi Szemle*, 24. évfolyam (1980), 197–203. oldal.

(38) HANKISS E.: *Diagnózisok*. Budapest, Magvető Kiadó, 1982.

(39) HANSEN, B.: *A Study in the Theory of Inflation*. London, Allen–Unwin, 1951.

(40) HEGEDÜS A.: „Optimalizálás és humanizálás”. *Valóság*, 9. évfolyam (1965), 3. szám, 17–32. oldal.

(41) HIRSCHMAN, A. O.: *Essays in Trespassing*. Cambridge, Cambridge University Press, 1981.

(42) HUSZÁR T.: „Gazdaság, érdek, erkölcs”. *Valóság*, 9. évfolyam (1965), 12. szám, 1–14. oldal.

(43) KALDOR, N.: „The Irrelevance of Equilibrium Economics”. *Economic Journal*, 82. évfolyam (1972), 1237–1255. oldal.

(44) KALECKI, M.: „Theories of Growth in Different Social Systems”. *Scientia*, 40. évfolyam (1970), 1–6. oldal.

(45) KAPITÁNY Zs.–KORNAI J.–SZABÓ J.: „A hiány újratermelése a magyar autópiacon”. *Közgazdasági Szemle*, 29. évf. (1982), 300–324. oldal.

(46) KEYNES, J. M.: *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1965.

(47) KISPISTA I.: „Vélekedések az agrár-gazdaságról”. *Valóság*, 25. évfolyam (1982), 1. szám, 80–92. oldal.

(48) KOLOSI T.: *Másodlagos gazdaság és társadalmi szerkezet*. Budapest, Országos Tervhivatal, 1979. Sokszorosítva.

(49) KORNAI J.: *A hiány*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1980.

(50) KORNAI J.: *Anti-Equilibrium*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1971.

(51) KRICMAN, L. N.: „Geroicseszkiy Period Velikoj Russzkoj Revolucii”. *Vesztnyik Kommunisticseszkoj Akademii*, (1925), 9. szám.

(52) LACKÓ M.: „Feszültségek felhalmozása és leépítése”. *Közgazdasági Szemle*, 27. évfolyam (1980), 923–940. oldal.

(53) LAKI M.: „Megszűnés és összevonás”. *Gazdaság*, 16. évfolyam, (1982), 1. szám, 36–52. oldal.

(54) LANGE, O.: „On the economic theory of Socialism”. In: LIPPINCOTT, B. E. (szerk.): *On the Theory of Socialism*. New York, McGraw-Hill, 1964.

(55) LINDBECK, A.: *The Political Economy of the New Left*. New York, Harper and Row, 1971.

(56) MAJOR I.: *Közlekedés a tervgazdaságban*. Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1981. Sokszorosítva.

(57) MARKÓ I.: „A kiegészítő, kisegítő gazdaság szerepéről, szabályozottságáról”. *Társadalmi Szemle*, 35. évfolyam (1980), 11. szám, 36–39. oldal.

(58) MARX, K.: *A tőke*. Budapest, Kosuth Kiadó, 1973–74.

(59) MARX, K.: *Kritik des Gothaer Programms*, In: MARX, K.–ENGELS, F.: *Werke*, 19. Berlin: Dietz, 1962.

(60) MÁTYÁS A.: *A modern polgári közgazdaságtan története*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1973.

(61) MOHOS A.: *Differenciálódási helyzetkép az iparban*. Budapest, Pénzügyminisztérium, 1981. Kéziratban.

(62) NAGORSKI, A.: „Japan vs. the World”. *Newsweek* (1978), július 17., 8–12. oldal.

(63) NAGY L. G.–ANGELUSZ R.–TARDOS R.: *Gazdasági közvéleménykutatás*. Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1976. Sokszorosítva.

(64) NAGY L. G.–VIRÁGH E.: *A városi lakosság jövőképe*. Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1981. Sokszorosítva.

(65) NYERS R.: *25 kérdés és válasz gazdaságpolitikai kérdésekről*. Budapest, Kossuth Kiadó, 1969.



(66) NYERS R.–TARDOS M.: „Milyen gazdaságfejlesztési stratégiát válasszunk?” *Gazdaság*, 14. évfolyam (1979), 1. szám, 11–32. oldal.

(67) PÁLOVICS B.: „Mezőgazdasági termelésünk a hetvenes évtizedben”. *Közgazdasági Szemle*, 28. évfolyam (1981), 426–438. oldal.

(68) PAPANDREOU, A. G.: *Paternalistic Capitalism*. Toronto, Copp Clark, 1972.

(69) RÉVÉSZ G.: „Iparunk vállalat- és üzem nagyság szerinti szerkezete”. *Gazdaság*, 12. évfolyam (1978), 3. szám, 55–74. oldal.

(70) SIMONOVITS I.: *Társadalomegészségügy és egészségügyi szervezéstudomány*. Budapest, Medicina, 1975. 32–33. oldal.

(71) SLUTSKY, E. E.: „On the Theory of the Budget of the Consumer”. *Giornale degli Economisti* (1915) 1–26. oldal.

(72) SOÓS K. A.: „A beruházások ingadozásának okai a magyar gazdaságban”. *Közgazdasági Szemle*, 22. évfolyam (1975), 104–111. oldal.

(73) SZABÓ B.: „A vállalati adóztatás, nyereségelvonás”. *Valóság*, 20. évfolyam (1977), 8. szám, 91–95. oldal.

(74) SZALAI E.: „A reformfolyamat és a nagyvállalatok”. *Valóság*, 25. évfolyam (1982), 5. szám, 23–35. oldal.

(75) SZAMUELY L.: *Az első szocialista gazdasági mechanizmusok*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1971.

(76) SZÉP Gy.: „Kisüzemi termelés és kiegészítő tevékenység”. *Magyar Hírlap* (1981) melléklet az október 31-i számhoz.

(77) TALLÓS Gy.: *A bankhitel szerepe gazdaságirányítási rendszerünkben*. Budapest, Kossuth Kiadó, 1976.

(78) TARDOS M.: „Vállalati önállóság és központi irányítás”. *Közgazdasági Szemle*, 19. évfolyam (1975), 822–834. oldal.

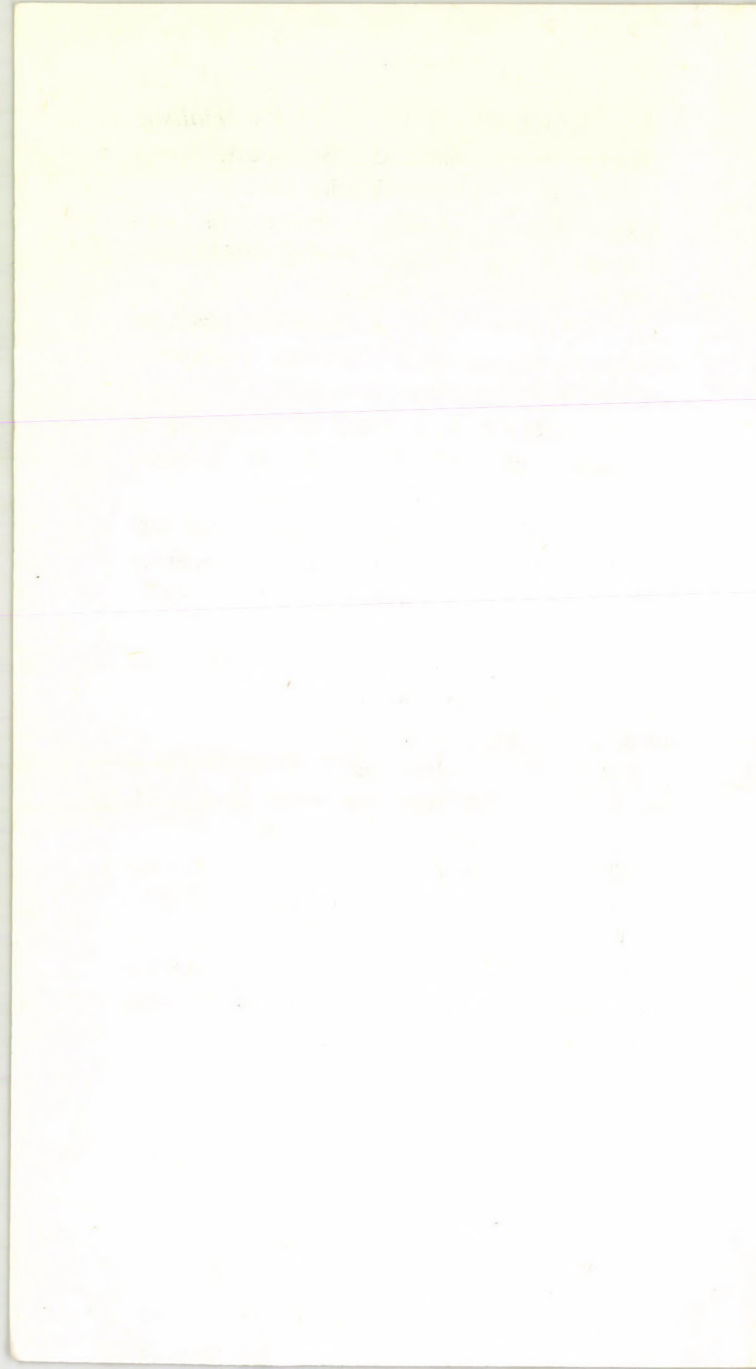
(79) THOBEN, H.: „Mechanistic and Organistic Analogies in Economics Reconsidered”. *Kyklos*, 35. évfolyam (1982), 292–306. oldal.

(80) VARGA, Gy.: „Management – In Fast Changing Environment”. *Acta Oeconomica*, 27. kötet, 3–4. szám.

(81) VINCE I.: *Árak, adók, támogatások a gazdaságirányítás reformja után*, Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó 1971.

(82) WHO: *Glossary of Health Care Terminology*. Copenhagen, WHO Regional Office for Europe, 1975. 153. oldal.

(83) WOOTON, B.: *Social Science and Social Pathology*. London, Allen and Unwin, 1959.





A TANULMÁNYOK ELSŐ  
PUBLIKÁCIÓJÁNAK HELYE

*A hiány újratermelése*

*Közgazdasági Szemle*, 25. évfolyam (1978),  
1034–1050.

*„Kemény” és „puha” költségvetési korlát*

*Gazdaság*, 13. évfolyam (1979), 4. szám,  
5–19.

*A paternalizmus fokozatai*

*A hiány* 22. fejezete. Budapest:  
Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1980,  
575–583.

*Közgazdaságtudomány és pszichológia*

*Pszichológia*, 1. évf. (1981), 431–443.

*A magyar gazdasági reform jelenlegi helyzetéről és kilátásairól*

*Gazdaság*, 16. évf. (1982), 3. szám, 5–36.

*Hatékonyág és szocialista erkölcs*

*Valóság*, 23. évf. (1980), 5. szám, 13–22.

*A nemzetek egészsége*

*Valóság*, 26. évf. (1983), 1. szám, 1–12.



## TARTALOM

Bevezetés .....	5
A hiány újratermelése .....	15
„Kemény” és „puha” költségvetési korklát .....	63
A paternalizmus fokozatai .....	101
Közgazdaságtudomány és pszichológia	121
A magyar gazdasági reform jelenlegi helyzetéről és kilátásairól.....	157
Hatékonyság és szocialista erkölcs ....	233
A nemzetek egészsége .....	262
Irodalomjegyzék.....	303
A tanulmányok első publikációjának helye .....	313



A kötetet Kass János grafikái díszítik

**MAGVETŐ KÖNYVKIADÓ**

Felelős kiadó Kardos György

Dabasi Nyomda (83-0934), Dabas-Budapest, 1983

Felelős vezető Bálint Csaba igazgató

Szedte a Nyomdaipari Fényszedő Üzem (834341)

Felelős szerkesztő Nagy András · Műszaki vezető

Sebestyén Lajos · Műszaki szerkesztő Spolarich

Miklós · A fedelelet Maurer Dóra tervezte · Kiad-

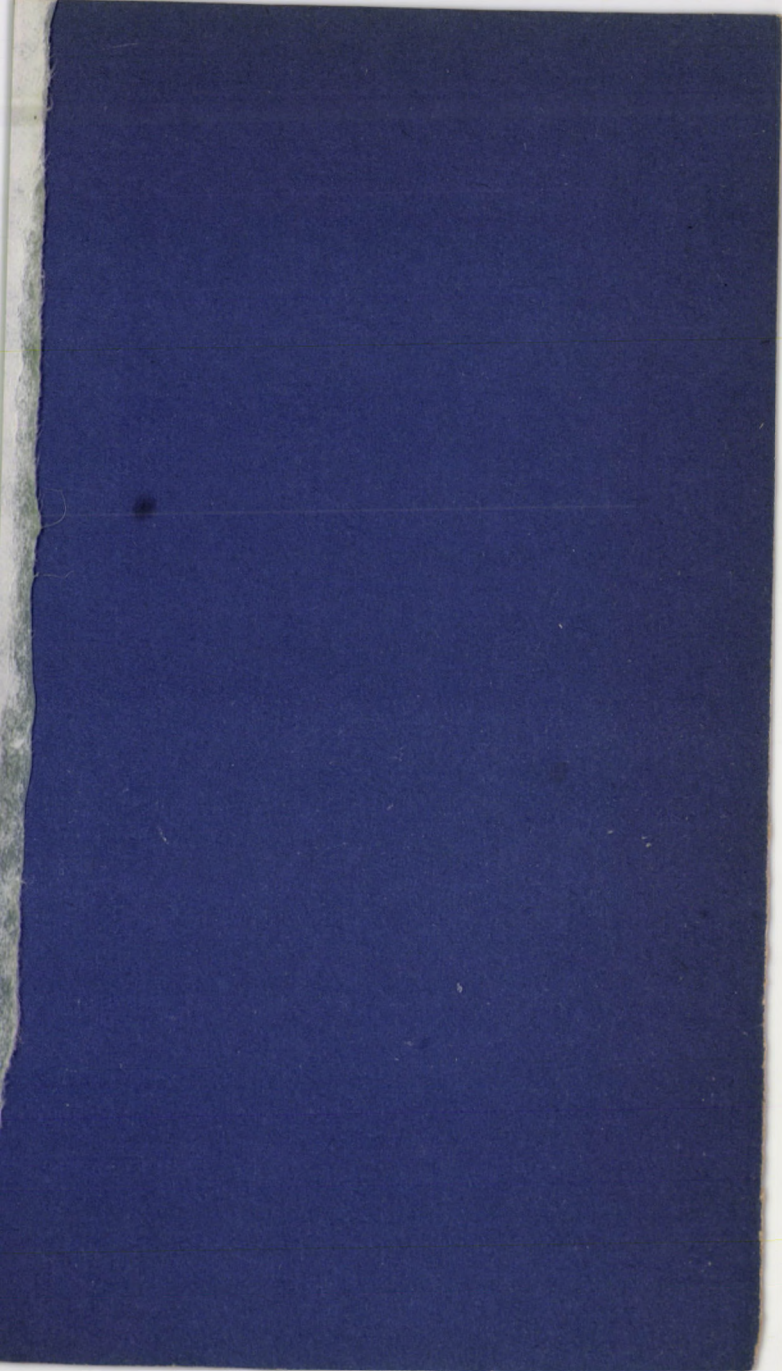
ványszám 5616 · Megjelent 13,4 (A/5) ív terje-

delemben, New Times betűtípusból szedve

MA 4402

ISBN 963 14 0054 9

ISSN 0324-7155



„A kötet ... elsősorban olyan ellentmondásokra összpontosítja a figyelmet, amelyeket *maga a szocialista rendszer szült*. Másféle ellentmondásokkal éppen mások is foglalkozhatnak. A mi sajátos szellemi és közéleti hivatásunk az, hogy ezeknek a sajátos – itt és csak itt létrejövő – ellentmondásoknak a természetét elemezzük. Ezt a feladatot más nem végezheti el helyettünk.”

„Amire vállalkozom, az nem az ellentmondások elkendőzése, sem pedig a dilemmák megnyugtató feloldása. Arra törekszem – és ennek elérése is rettentő nehéz –, hogy a felszínen mutatkozó »kis« ellentmondásokat mélyebb, »nagy« ellentmondásokra vezessem vissza. És ezzel együtt a mindennapos apró dilemmákat is visszavezessem a végső értékválasztásokra.”

„Aki ezt a kis kötetet elolvassa, nem kap megnyugtató választ a kérdéseire. Ahhoz azonban talán segítséget adhatnak e tanulmányok, hogy legalább megfogalmazza a kérdéseit.”