

KORNAI JÁNOS:

Nyomás és szívás a piacon

Cikkünk tárgya: a piaci egyensúly hiánya.

Tekintsünk először a fogyasztási cikkek és szolgáltatások piacára. A boltban gyakran kapjuk a választ, amikor egy-egy árut hiába keresünk: „hiánycikk”. Sokféle termék hosszú időn át teljesen hiányzik az üzletekből. Más árukból hiányos a választék: kapható ugyan ruha, cipő, edény — de esetleg éppen az általunk kívánt méretben, színben, formában nem áll rendelkezésre. Ismét más termékekből, szolgáltatásokból van ugyan rendszeres kínálat, de a mennyiség nem elegendő, s ezért a vevő sorban áll. Hónapokon, sőt esetleg éveken át várni kell lakásra, telefonállomásra, autóra, külföldi utazáshoz használható devizára.

Hasonló jelenségekkel találkozhatunk a termelési eszközök, különösen a beruházási javak piacán is. Állandóan szűkében vagyunk építőipari kapacitásnak, s alapvető építőanyagoknak. Sok területen újra és újra anyaghiány, alkatrészhiány lép fel. Nincs elegendő deviza termelési célokra. S végül hiány van munkaerőben is.

Nem szórványos és átmeneti egyensúlyzavarokra akarjuk felhívni a figyelmet, hanem arra: számos piacon tartósan hiány mutatkozik.

Vannak, akik a hiányjelenséget megszokták, s valósággal az élet természetes rendjének tekintik. Fiatalabb emberek, akik a háború alatt vagy után születtek, s nem jártak külföldön, magától értetődőnek tartják, hogy a szarvasmarha-tenyésztésben kiváló Magyarországon sohasem kapható a húsboltban borjúhús. Kórházba kell feküdnie vagy drága vendéglőben kell étkeznie annak, aki borjúhúst akarna enni.

Sokan azok közül, akik egyáltalán elgondolkoznak a hiányjelenségeken, felemás vagy éppenséggel torz magyarázatokhoz jutnak el. Még a jobbik eset, ha a hiányjelenségeket országunk gazdasági elmaradottságával indokolják. Valljuk meg őszintén, találkozunk politikai „magyarázattal” is. A rendszer ellenzői kárörömmel, hívei pedig aggodalommal és sajnálkozva állapítják meg: úgy látszik, a szocialista gazdálkodás szükségképpen áruhiánnyal jár együtt. E nézet terjedését még csak elősegítik azok a gazdaságpolitikusok és közgazdászok, akik a hiányt „megideologizálják”, mondván: ez jó, mert így a szükségletek előrehajtják, ösztönzik a termelést.¹

¹ Sztálin a következő megállapítást tette: „... nálunk, a Szovjetunióban, a tömegek fogyasztása (vásárlóképesége) állandóan növekszik és túlszárnyalja a termelés növekedését, serkentve a termelést...”. Ugyanebben a művében Sztálin a gazdasági fejlődés pozitív elemeként emeli ki: „... a belső piac növekedése túl fogja szárnyalni az ipar növekedését és sarkallni fogja az ipart, hogy szakadatlanul bővítsen termelését.” [A Központi Bizottság beszámolója a Szovjetunió Kommunista (bolsevik) Pártja XVI. kongresszusán. Sztálin Összes Művei 12. köt., Szikra, Budapest, 1950. 345., illetve 312. l.]

Ez a nézet azóta is sokszor felmerült a közgazdasági irodalomban.

Vannak jelenségek, amelyeket a laikus észre sem vesz, s a tudományak kell felfedeznie. Az áruhiánnyal más a helyzet: a laikus — a háziasszony vagy az üzemi anyagbeszerző — nap mint nap tapasztalja, s a tudomány az, amely észre sem veszi. Legfeljebb néhány mű érinti;² valójában azonban ezután kell majd kidolgozni az egyensúlyhiány, a disequilibrium elméletét.

Fogalmi tisztázás

Az elemzéshez célszerű lesz néhány új fogalmat bevezetni. A piacot leíró szokványos fogalmak (fizetőképes kereslet, egyensúlyi ár, túlkereslet és túlkínálat stb.) kialakításánál egy *speciális* gazdasági forma lebegett a közgazdászok szeme előtt: decentralizált árucsere, amelyben az ár szolgál kizárólagos vagy fő információként. Ez a speciális fogalomrendszer azonban nem igen használható más gazdasági formák — például a központi utasításokkal szabályozott termékelosztás — leírásakor. Ezért szeretnénk *általánosabb érvényű fogalmi rendszert* bevezetni, amellyel leírhatók a legkülönbélebb típusú piacok, szabályozási mechanizmusok.

Vegyük először, szemléltető példaként, egy háztartás beszerzéseit. A család néhány nagy tétel (pl. bútor, autó, külföldi út) kiadásait hosszú időre előre eltervezi, más beszerzéseket (pl. a napi élelem bevásárlását) rutínszerűen valósítja meg. De még az utóbbiaknál is van a háziasszonynak valamiféle előzetes elképzelése: mit is szeretne venni. Elemzésünkben meg fogjuk különböztetni a döntési folyamat kezdetén megjelenő eredeti elképzelést a folyamat végén megjelenő végleges elhatározástól. Előbbit *aspirációs szintnek*³ vagy *szándéknak*, utóbbit pedig *döntésnek* nevezzük.

A háztartás beszerzési *aspirációs szintjét*⁴ interjú-módszerrel, kikérdezéssel állapíthatjuk meg. „Tételezze fel — mondanánk a fogyasztónak —, hogy 1. adva van a következő időszakra várható jövedelme, s eddig felhalmozott megtakarításai; 2. adva vannak az eddigi érvényes árak is; 3. a piacon minden kapható, amit csak kívánhat; vásárlását kinálati oldalról semmi sem korlátozza. Kérdés: hogyan költené el a pénzt a következő időszakban?” A válasz megadja a kikérdezett háztartás beszerzési aspirációs szintjét. Kellő számú családnál végrehajtva hasonló interjút, a statisztikai mintavétel szabályai szerint következtethetünk a háztartások beszerzési aspirációs szintjeire.⁵

² Az egyensúlyhiány problémáira nyomatékosan utaltak a magyar gazdasági mechanizmus reformját kezdeményező 1954–1958. évi cikkek és tanulmányok. Az „eladók piacának” és a „vevők piacának” szembeállításával sokszor találkozhatunk a gazdasági rendszereket összehasonlító irodalomban. A beruházás és foglalkoztatottság szférájában mutatkozó egyensúlyhiány egyes típusaival foglalkozik Keynes és a keynesista irodalom. A jelen cikk gondolatmenetétől eltérő módon ugyan, de ugyancsak a disequilibrium problémáit tárgyalja többek között J. K. Galbraith („The disequilibrium system”, *American Economic Review*, 1947, 287–302. l.), Streeten („Unbalanced growth”, *Oxford Economic Papers*, 1959. 170–181. l.)

³ Az *aspirációs szint* fogalmat Kurt Lewin matematikai pszichológus vezette be, majd sok szociológus és közgazdász is átvette.

⁴ A „beszerzés” és nem a „vétel” aspirációs szintjéről beszélünk. Előbbi általánosabb fogalom; utóbbi speciális formája a beszerzésnek. A „beszerzés aspirációs szintjének” fogalmát alkalmazhatónak tartjuk a magasfokúan centralizált tervgazdaság anyagbeszerzőjének esetére is. Itt a beszerzés pénzbeli oldala („vétel”-jellege) teljesen háttérbe szorul; az adminisztratív anyagkiutalás játssza a fő szerepet.

⁵ Az egyszerűség kedvéért determinisztikus formában írjuk le az aspirációs szintet, valamint az ezzel összefüggő többi fogalmat. Valójában persze a szándékokban, aspirációkban sok a bizonytalanság, s ezért pontosabb lenne, ha stochasztikus formalizmussal írónk le.

Legyen n számú háztartás és m -féle *kiadási alternatíva*. (A kiadási alternatívák közé soroljuk a fogyasztói megtakarítások különböző formáit is: készpénz őrzése otthon, bankbetét 2 százalékos kamatra, bankbetét 3 százalékos kamatra stb.) Az i -edik háztartás beszerzési aspirációs szintje egy m komponensből álló vektorral írható le, amelyet \mathbf{q}_i -vel jelölünk. A gazdaság egészére összegezve megkapjuk az összes fogyasztói aspirációs szintet:

$$\mathbf{q} = \sum_{i=1}^n \mathbf{q}_i.$$

Utólagos megfigyelés alapján megállapítható, mennyi volt a szóban forgó időszak *tényleges beszerzése* az m -féle kiadási alternatívára bontva. Jelöljük ezt az i -edik háztartás esetében r_i -vel, összesítve pedig \mathbf{r} -rel.

A két vektor közti különbség a szándék és a megvalósulás eltérését adja meg. A háziasszony, ha minden húsféle kapható lenne, a pénz egy részét bélszínre, borjúhúsrá és velőre költötte volna, de mivel ezeket a húsféléket nem találta az üzletben, helyette disznókarajt és felvágottat vett. Előbbieknél a $(q_{ij} - r_{ij})$ különbség pozitív, utóbbiaknál negatív lett. A lezajlott eseményt, amelyet példánkban az áruhiány tett elkerülhetetlenné, *kényszerhelyettesítésnek* nevezzük.⁶ A fogyasztó kielégítetlenségét a pozitív eltérés fejezi ki: az az aspiráció, amelyet nem volt képes teljesíteni az áruhiány következtében. Vezessük be a következő jelölést:

$$(1) \quad t_{ij} = \begin{cases} q_{ij} - r_{ij}, & \text{ha } q_{ij} - r_{ij} > 0 \\ 0, & \text{ha } q_{ij} - r_{ij} \leq 0. \end{cases}$$

A t_i vektor adja meg i -edik háztartás beszerzési aspirációinak *felesztését*.

Szimmetrikusan kialakíthatunk hasonló fogalmakat a termékkibocsátás oldalán is. Az egyszerűség kedvéért hagyjuk most figyelmen kívül a közvetítő kereskedelmet, s keressük meg a termelővállalatot. Akárcsak az előbb, a háztartás tagjaival, itt most a vállalat vezetőivel kell interjút készítenünk. „Tételezze fel a következőket: 1. Adva van a vállalat termelőkapacitása. Rövid lejáratú döntéseiről kérdezzük; tehát tekintsen el attól, hogy beruházásokkal növelhetné kapacitását. 2. Adva vannak az eddig érvényes árak és ezzel együtt a vállalat különféle termékei iránti kereslet relatív arányai. 3. Az értékesítés összvolumenét keresleti oldalról semmi sem korlátozza. Kérdés: mennyit termelne, illetve értékesítene a következő időszakban?” A válasz megadja a kikérdezett vállalat termelési-értékesítési aspirációs szintjét. Kellő számú vállalatnál végrehajtva hasonló interjút, következtethetünk a termelők aspirációs szintjeire.

Legyen N számú vállalat és m számú termék. A h -adik vállalat aspirációs szintjét m számú komponensből álló vektor írja le, amelyet \mathbf{x}_h -val jelölünk. A gazdaság egészére összegezve megkapjuk az összes termelői aspirációs szintet:

$$\mathbf{x} = \sum_{h=1}^N \mathbf{x}_h.$$

⁶ A szándék és a megvalósulás eltérését más is előidézheti: a vevő egyszerűen meg gondolta magát, új információk birtokába jutott stb. Ezekkel az eltérésekkel cikkünkben nem foglalkozunk.

Utólagos megfigyelés alapján megállapítható, mennyi volt a szóban forgó időszak tényleges termelése, amelyet a h -adik vállalat esetében y_h -val, valamennyi vállalatra összesítve pedig y -nal jelölünk.

A termelő aspirációinak kielégíthetlenségét is a fogyasztóhoz hasonlóan mérjük:

$$(2) \quad z_{hk} = \begin{cases} x_{hk} - y_{hk}, & \text{ha } x_{hk} - y_{hk} > 0 \\ 0, & \text{ha } x_{hk} - y_{hk} \leq 0. \end{cases}$$

A z_h vektor adja meg a h -adik vállalat *termelési-értékesítési aspirációinak feszültségét*.

Valamely termék piacán *nyomás* érvényesül, ha számottevő a termelési-értékesítési aspirációk feszültsége, s hozzá képest elenyésző a beszerzési aspiráció feszültsége. A termék piacán *szívás* érvényesül, ha számottevő a beszerzési aspirációk feszültsége, s hozzáképest eltörpül a termelési-értékesítési aspirációk feszültsége. A népgazdaság egészében *általános nyomás* uralkodik, ha nagyszámú fontos termék piacán nyomás érvényesül, s csupán szórványosan mutatkozik szívás. Analóg módon definiálható az *általános szívás* állapota.

A nyomás és a szívás egyik lehetséges mérőszámát a következőképpen határozhatjuk meg:

$$(3) \quad S = \frac{\mathbf{t}'\pi}{\mathbf{r}'\pi}, \quad P = \frac{\mathbf{z}'\pi}{\mathbf{y}'\pi},$$

ahol S a *szívás foka*, P a *nyomás foka*, π pedig az érvényes árak vektora. A szívás foka eszerint a kielégítetlen beszerzési aspirációk és a tényleges beszerzés hányadosa, mindkettőt érvényes árakon összegezve. Hasonlóan értelmezhetjük a nyomás fokát is.

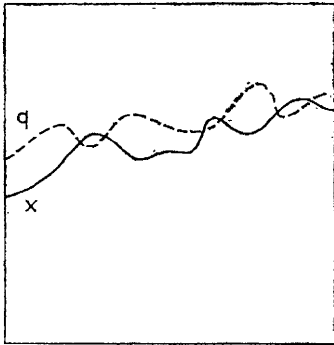
A „nyomás-szívás” fogalmát a kohászati üzemmérnökök szótárából kölcsönöztük. Ha a vaskohó kibocsátóképesége szűkebb az acélüzeménél, s utóbbié szűkebb a hengerművek igényeinél, akkor az acélmű szomjasan szívja a nyersvasat, a hengermű pedig szívja az acélt. Ha viszont fordított a helyzet, s a vasmű kibocsátóképesége nagyobb az acélmű igényeinél, az acélmű pedig nagyobb a hengermű szükségleteinél, akkor a vasmű nyomja a nyersvasat, az acélmű pedig az acélt a felhasználó felé.

A „nyomás-szívás” fogalompár rokon (bár nem azonos) a „vevők piaca — eladók piaca” fogalompárral.

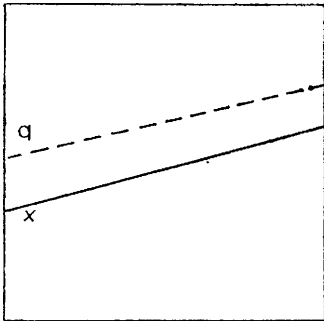
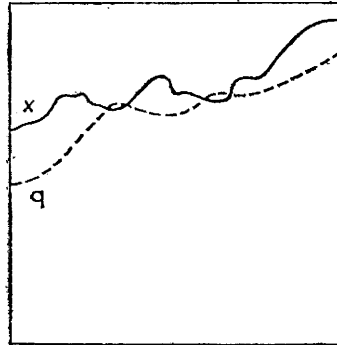
Nyomásról és szívásról szólva nem az egyensúly körüli pillanatnyi, átmeneti ingadozásokra gondolunk; nem olyan kilengésekre, amelyek középvonala az egyensúly. Itt az egyensúlyi állapottól való *tartósan egyirányú* eltérés két típusát írtuk le. Ezt szemléltetjük az ábrákon.

Az ábrák jól mutatják: mind nyomás, mind szívás esetén nemcsak az idősorok aktuális értékeiben tér el egymástól q és x , hanem a trendekben is. Dinamikus egyensúlyról akkor beszélhetnénk, ha ugyan a beszerzési, illetve értékesítési szándékok aktuális értékei eltérnének, de a két trendvonal egybeesne.

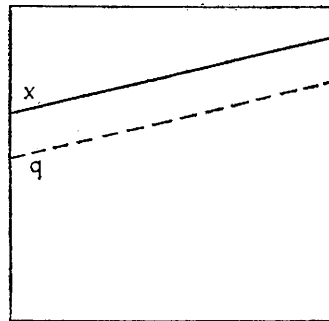
Nyomás esetén a beszerzési szándék és a tényleges beszerzés többé-kevésbé egybeesik. Ezért a tényleges beszerzés adatainak megfigyeléséből (a forgalomstatisztikából, a háztartásstatisztikából) következtethe-



Idő-sorok



Trendek



Szívás

Nyomás

JELMAGYARÁZAT:

----- beszerzési szándék

————— termelési-értékesítési szándék

tünk az aspirációkra, a szándékokra is. Ez történik az ún. keresleti függvények számszerűsítésekor. Más a helyzet a szívás állapotában. Itt a tényleges vétel nem tükrözi az eredeti szándékot, csupán a kényszerhelyettesítésektől eltorzított megvalósulást. Ha a szívásos gazdaságban a szokványos módon — forgalomstatisztika vagy a háztartástatisztika alapján — számítunk keresleti függvényt, az nem adhat hű képet a vevő igazi aspirációiról.

Ez a gondolatsor nemcsak a mérés problémáira utal, hanem egyúttal jól szemlélteti: miért is volt szükség új fogalmak bevezetésére a piaci egyensúlyhiány leírásához. A „kereslet” szokványos fogalmában összekeveredik q és r , az eredeti szándék és a megvalósulás, holott a kielégítetlenség és feszültség jellemzéséhez élesen meg kell különböztetnünk e kategóriákat. Hasonló problémák mutatkoznak a „kínálat” szokványos fogalmával is.

Igaz, a szándékok, az aspirációk megfigyelése nem könnyű, de azért megoldható.⁷ S bármilyen nehéz legyen is, a nehézségeket nem kerülhetjük meg azzal, hogy egyszerűen összemossuk a szándékot a megvalósulással, s megelégszünk csupán a tényleges vételek-eladások megfigyelésével.

A fentiekben bevezetett fogalmi rendszert magunk sem tekintjük végérvényesnek. Nagyszámú megfigyelés, mérés után bizonyára mód lesz a fogalmak definíciójának pontosabbá tételére, új, jobb mérőszámok bevezetésére. Azt szeretnénk azonban remélni, hogy a javasolt fogalmi rendszer keretét adhat a disequilibrium mérésének, módszeres megfigyelésének megkezdéséhez.

A nyomás és a szívás hatása

A továbbiakban megkíséreljük leírni a tartós általános nyomás, illetve szívás *hatását* a gazdaság különböző folyamataira. Bár a hatások igen sokrétűek és kölcsönösen összefüggnek, az elemzés egyszerűsítésére négy fő csoportra tagoljuk őket.

1. *Az erőforrások kihasználása.* Vegyünk először egy egyszerű példát: a lakáshelyzetet. Ha nyomás van a lakáspiacon, úgy mindig vannak üresen álló, bérlőre váró lakások. Szívás esetén ez elképzelhetetlen. A vevők sorban állnak; még el sem készült, s már tucatnyi igénylő van minden új lakásra.

Tekintsük át kissé módszeresebben a helyzetet:

— A termelőüzemek állóalapjai szívás esetén sokkal inkább ki vannak használva, mint nyomás esetén; rendszerint nagyobb a heti műszakszám, kevesebb a kapacitástartalék.

— A nyomás állapota általában munkanélküliséggel jár együtt, míg a szívás állapotában munkaerőhiány jelentkezik.

— Nyomás esetén a termelésben, s még inkább a kereskedelemben nagyobb, szívás esetén pedig kisebb készletek állnak rendelkezésre.

A szívás állapotában tehát az erőforrások kihasználása általában teljesebb, mint nyomás esetén. Ehhez azonban hozzá kell tennünk: vannak a fentiekkel szemben ható ellentétes tendenciák is. A szívás állapotában különböző sűrűlódások lépnek fel, amelyekről még a későbbiekben szó lesz, s amelyek végeredményben akadályozhatják az erőforrások gazdaságos kihasználását.

2. *Minőség.* A termékek minőségének fejlődése összetett folyamat. Legfontosabb eleme: a rokon rendeltetésű korábbi termékektől lényegesen eltérő, forradalmian új termékek bevezetése. Ilyen forradalmian új termék volt megjelenése idején a televízió és a nylon, a tranzisztor és a Xerox-másolás. Miután a forradalmian új termék — első, sokszor még kezdetleges formában — megjelent, megindul fokozatos fejlesztése. Ez már nem revolúció, hanem evolúciós folyamat. Mind a „forradalmi”,

⁷ Így például a *Michigan Survey Center* (USA) által a vásárlók körében folytatott rendszeres anket kifejezetten a vevők vételi szándékairól érdeklődik. (Lásd erről C. Katona „The Powerful Consumer” című könyvét, New York, McGraw Hill, 1963.)

Az USA termelési dinamikáját mérő, úgynevezett *McGraw Hill index* összeállításakor kérdéseket tesznek fel nagyszámú vállalat vezetőinek; így többek között olyanokat is, amelyek megválaszolásából következtethetünk a termelési-értékesítési aspirációkra.

mind a fokozatos gyártmányfejlesztésben megkülönböztethetjük az úttörő, a gyakorlati bevezetést kezdeményező vállalatot a követő, a már bevezetett újítást átvevő vállalattól. Végül a „minőség” fogalomkörébe sorolható a termék megbízhatósága. Akár forradalmi, akár fokozatos úton érte is el, de minden terméknek egy adott időben, adott gyártási körülmények között vannak meghatározott minőségi paraméterei. Igen fontos kérdés, vajon egy-egy vállalat összes termékei közül hány éri el kifogástalanul ezeket a minőségi paramétereket, s hánynál mutatkoznak kisebb-nagyobb hibák, kedvezőtlen eltérések. A továbbiakban „minőségről” szólva általában valamennyi itt felsorolt jelenség együttesét értjük.

A minőség fejlődésére sokféle tényező hat: az ország általános gazdasági és kulturális fejlettsége, a kutatómunka anyagi támogatása, a katonai szükségletek technika-fejlesztő hatása és így tovább. Anélkül, hogy itt most a különböző tényezők fontossági sorrendjében állást akarnánk foglalni, annyit biztosan elmondhatunk: az egyik legfontosabb tényező a piac helyzete. Nyomás van-e vagy szívás? Elgondolkoztató például, hogy az elmúlt évek legfontosabb nem katonai rendeltetésű találmányainak története azt mutatja: néhány kivételtől eltekintve, minden jelentős forradalmian új termék első gyakorlati ipari előállítására „nyomásos” gazdaságban került sor. A „szívásos” gazdaságokban (s különösen a gazdaságilag fejlettebbekben) is voltak ugyan kiváló tudósok, feltalálók, s szakképzett, az ipari bevezetés végrehajtására alkalmas mérnökök, szakmunkások. A probléma fő oka nem a technikai kultúrában, hanem a gazdasági körülményekben található: hiányzott az ösztönzés annak a többlet fáradságnak, költségnek, kockázatnak a vállalására, ami az új termék bevezetésével együtt jár. Nyomás esetén a termelő értékesítési gondokkal küzd, valamennyi termelő együttes termelési-eladási aspirációi rendszeresen nagyobbak, mint együttes értékesítési lehetőségük. Miben reménykedhet ilyen körülmények között az egyes termelővállalat? Átmenetileg növelheti eladását árszállításokkal — de ez a profit rovására mehet. Esetleg segít valamilyen hirdetési kampány is. A legfőbb módszer azonban, amellyel versenytársaitól elhódíthatja a vevőt, s legalább saját számára szűkítheti az aspiráció és a tényleges eredmény közti rést: a minőség javítása, új, eddig nem gyártott termék bevezetése, s ezzel együtt új szükséglet megteremtése, új piac kialakítása. *A termelési-értékesítési aspiráció feszültsége a minőség javításának, a termelés forradalmi megújításának alapvető fontosságú előrehajtó ereje.*

Nem szeretnénk túlságosan leegyszerűsíteni az összehasonlítást. Vegyük előbb a szívást. A szívásos gazdaságban is számos tényező járul hozzá a minőség javításához, a termékválaszték megújulásához, a technikai fejlődéshez. A fogyasztás szférájában az életszínvonal emelkedése nyomán parancsolóan, szinte elháríthatatlanul jelentkezik az igény korszerűbb, jobb minőségű termékek iránt; s különösen olyanféle gyártmányok iránt, amelyek már külföldön ismertté váltak. A minőség javításához hozzájárul a mérnökök és munkások szakmai lelkiismeretessége, az új technika iránti vonzódás. Erre sarkallhatják az ipart minőségvédő, adminisztratív előírások, valamint az újítások, találmányok anyagi jutalmazása. S végül: maga a hiány is sugalmazhat újításokat.

Ezt az utolsóként említett összefüggést azonban nem szabad túlértékelnünk. A technikai fejlődés leírásában meg szokták különböztetni

a termékújítást a termelési folyamat megújításától (product innovation versus production innovation). Sokan elismerik, hogy a szívás nem kedvez a termékújításnak, de hozzáfűzik: igenis ösztönöz a termelési folyamat megújítására, a szűkös erőforrásokkal, anyagokkal, munkaerővel való fokozott takarékoságra. Ez az állítás azonban az esetek többségében nem állja meg a helyét. Valójában ugyanis a termelési folyamat megújítása majdnem mindig szorosan kapcsolódik termékújításokhoz: új gép, új műszer, új anyag bevezetéséhez. Márpedig ezeket az új termelőeszközöket többnyire nem a felhasználó, hanem a termelő dolgozta ki és vezette be. A műszálat nem a textiliparban, hanem a vegyiparban fejlesztették ki; a Xerox-sokszorosítást nem a sokszorosítást végző hivatalokban vagy könyvtárakban, hanem a Xerox-gépet gyártó üzemben hívták életre; a fényképet a kamerán belül előhívó eljárás sem a fényképezési szolgáltató iparban, hanem a fényképezőgép-gyártásban született — és így tovább. A technikai fejlődés kulcskérdése: a terméket *kibocsátó* vállalat ösztönzése a termékválaszték megújítására, s nem a terméket *felhasználó* vállalat ösztönzése az erőforrások hatékonyabb kombinációjára. Utóbbi is fontos, de csak másodlagos jelentőségű.

A nyomásra áttérve, tárgyilagosan rá kell mutatni: a minőségjavítás mellett minőségrontás is jelentkezik. Így például az értékesítési gondokkal küzdő termelők egyebek között azzal is igyekeznek növelni piacukat, hogy rontják a termékek tartósságát, s ezzel gyakoribb utánpótlásra készítetik a vevőt.

De ha mérlegeljük is mindkét oldalon az alaptendenciával ellentétes másodlagos jelenségeket, összefoglalóan mégis azt kell mondanunk: *a szívás lassítja, a nyomás gyorsítja a termékek minőségi megújulását és fejlődését.*

3. *Adaptáció.* A minőség kérdéséhez szorosan kapcsolódik a termelés és fogyasztás egymáshoz való igazodása, kölcsönös adaptációja.

Vizsgáljuk meg először a *rövid lejáratú* adaptációt. A *szívás* kiszolgáltattott helyzetbe hozza a vevőt, legyen az háziasszony a fogyasztási cikkek piacán, vagy termelővállalat a termelési eszközök piacán. Ez kihat a kiszolgálás „hangnemére”: az eladó megengedheti magának, hogy figyelmetlenül, udvariatlanul bánjék a vevővel. De nem is ez a legrosszabb. A termelőnek módja van tartósan, makacsul elhanyagolni a vevő igényeit; a szívás az adott kínálat elfogadására, kényszerhelyettesítésekre szorítja a fogyasztót, a termék felhasználóját. Amíg lakáshiány van, lehetetlen arra kényszeríteni az építőipart, hogy kifogástalan minőségű lakásokat építsen; amíg sorban kell állni javító-szerelő szolgáltatásokért, lehetetlen kikényszeríteni a hibátlan munkát.

Hasonlítsunk össze két fogyasztót, azonos fogyasztással, azaz azonos r_i vektorral. Az egyiknél $t_i=0$, vagyis a fogyasztó azt vette meg, amit valóban szeretett volna. A másikonál $t_i>0$, vagyis a fogyasztó számos termékben nem tudta kielégíteni eredeti aspirációit. Valójában azonos reális fogyasztási szintjük ellenére az előbbi fogyasztó elégedettebb lesz, utóbbi csalódottabb. A fogyasztás örömét lerontja a vásárlás közben érzett bosszúság, a kényszerhelyettesítés miatti rossz érzés, az a tudat, hogy nem pont azt kapta, amit szeretett volna. Számolni kell a szívás politikai hangulatkeltő hatásával: *az életszínvonal emelése a szívás körülményei között kevésbé „térül meg” a lakosság elégedettségé-*

ben, mert állandó kísérőjelensége a fogyasztói feszültség, az aspirációk kielégítetlensége.

A nyomás állapotában megfordulnak az alá-fölérendeltségi viszonyok. Az eladó kénytelen udvarolni a vevőnek, előzékenyen kielégíteni, valósággal kitalálni igényeit.

Mégsem lenne helyes úgy jellemezni a nyomás állapotát, mintha abban „fogyasztói szuverenitás” érvényesülne. Ez csak rövid lejáratra igaz, a *hosszú lejáratú adaptáció* másképpen megy végbe. Valójában a fogyasztónak nincsenek egyszer s mindenkorra érvényes preferenciái. Ízlése, igénye örökösen módosul, mégpedig a technika fejlődésének, a termelés megújulásának hatására. A „fogyasztói preferencia” nem az ember természeti tulajdonsága, hanem társadalmi termék: a mindenkori termékválaszték hatására formálódik. Az emberek mindig szerettek volna a távolba látni; de ez azóta vált effektív igénnyé, amióta az ipar hozzáférhető áron előállít televíziókészülékeket. A nyomás állapota, amint azt az előbbi pontban kifejtettük, erős ösztönzést ad a termékmegújulási folyamatnak. Végeredményben tehát — *hosszú lejáratra tekintve* — a *nyomás állapotában is a termelésé az elsődleges szerep a termelés és a fogyasztás kölcsönös adaptációjában. Ez azonban a technikai fejlődés, a szükségletformálás szempontjából progresszívebb módon megy végbe, mint szívás esetén.* A termelő nem az áruhiány okozta kényszerhelyettesítés révén szorítja rá a vevőt termékeinek megvételére, hanem olyan új terméket, új minőséget igyekszik létrehozni, amely vonzó a vevő számára.

Sokan vitatják erkölcsi szempontból vagy gazdasági megfontolások alapján: vajon valóban elősegíti-e az új termékeknek ez a szüntelen áradata, újabb és még újabb anyagi szükségletek keletkezése és kielégítése az emberiség boldogulását? Nem a jelen tanulmány feladata állást foglalni ebben. Annyi bizonyos, hogy korunkban a szívasos társadalomban is megjelennek az új szükségletek — ha más ok miatt nem is, de a nyomásos gazdaság fogyasztói szokásainak következeként. Ha az új termékek valahol a világon új szükségleteket teremtenek, s hírük elterjed, akkor ugyanezek az új szükségletek előbb-utóbb megjelennek a többi országban is. S bizonyos az is, hogy — akár örömdetes ez etikai szempontból, akár nem — a termékmegújulás, a minőségi fejlődés folyamata gyorsabb, az adaptáció fogyasztói szempontból kedvezőbb, kellemesebb, súrlódásoktól mentesebb nyomás esetén, mint a szívás állapotában.

4. *Információs tevékenység.* A termelőt és a fogyasztót, az eladót és a vevőt információk áramlása kapcsolja össze. Bizonyos fokig elkerülhetetlen, hogy az információs tevékenység nagyobb része a termelőre háruljon, hiszen egy-egy eladó többnyire sok vevővel áll szemben, tehát az információt ott kell összpontosítani, ahol az kevesebb munkával véggezhető el. Ez a természetes munkamegosztás azonban eltolódhat, aszerint, hogy szívás vagy nyomás érvényesül-e. Nyomás esetén az eladó fokozott információs tevékenységet fejt ki: ügynököket küld a vevőhöz, s hirdetésekkel árasztja el. Az információban keveredik a tárgyilagos tájékoztatás és a vevő félrevezetése. *A reklámözön óriásivá duzzadhat, ami társadalmi szempontból az erőforrások pazarlását jelenti* — messze túl azon a szinten, amit a tulajdonképpeni információs feladat megkívánna.

Szívás esetén a vevőre aránytalanul nagy információs tevékenység terhe hárul. Kénytelen üzletről üzletre járni, újból és újból visszatérni és érdeklődni, míg a keresett árut végre megtalálja. A vállalat ismételten elküldi emberét a szállítóhoz, sürgetni és könyörögni, hogy megkaphassa az áhított anyagot, alkatrészt. S ide, az információs tevékenységekhez kell sorolni a szívás körülményei között megjelenő *adminisztratív termékelosztást* is: nem a piac, hanem jegyhivatalok, anyaggazdálkodási hatóságok osztják el a hiányanyagokat, a szűkös fogyasztási cikkeket. Ha a nyomás körülményei között a túlméretezett reklám okoz társadalmi pazarlást, úgy a szívás körülményei között a termékgyártó adminisztrációja hat hasonló irányba.

Miután négy fő csoportban áttekintettük a nyomás és szívás hatásait, kíséreljük meg *normatív következtetések* levonását. Nem mondhatjuk azt, hogy akár a nyomás minden tekintetben kedvezőbb, mint a szívás, akár megfordítva. A disequilibrium mindkét típusának vannak előnyös és hátrányos hatásai; mégpedig — sajnos — „ikertermékeként”, egymással szorosan összekapcsolódva. Nyomás esetén kihasználatlan erőforrásokkal és felduzzadt reklámtevékenységgel kell számolni — de a technikai fejlődés, a minőségjavulás erős ösztönzésével és a vevő iránti előzékenységgel is. Szívás esetén az erőforrások kihasználása teljesebb, nincs reklámözön — de híján vagyunk a minőségjavítás, a termékmegeújulás egyik legerősebb ösztönzőjének, s a vevő kiszolgáltatót a termelővel szemben. Nem könnyű hát a választás — és feltehetően nincs is valamennyi országra, minden körülmények között érvényes választási kritérium.

Van olyan történelmi helyzet, amelyben a szívás mellett szóló érvek kapnak nagyobb súlyt. Nagyon szegény országban fontosabb lehet minél előbb mindenkinek adni valamit az erőforrások maximális kihasználása révén — s ekközben elhanyagolható a szükségletek differenciáltabb kielégítése. Az ilyen ország belenyugodhat abba, hogy a fejlődésnek ezen a szintjén nem játszik úttörő szerepet újítások, új termékek bevezetésében, hanem azokat késéssel készen átveszi „nyomásos” országtól.

A szívás állapota szükségképpen megjelenik a hadigazdaságban (vagy közeli háborúra készülő gazdaságban). Itt is az erőforrások maximális kihasználása van napirenden; a „civil” minőségi igények elhanyagolhatók, a honvédelem technikai igényeit pedig nem gazdasági ösztönzők is jól szolgálhatják.

A szerző véleménye szerint a gazdasági fejlettség közepes szintjén vagy azon felül, aránylag békés nemzetközi viszonyok között, amikor előtérbe kerül a lakosság szükségleteinek differenciált kielégítése s a technika fejlesztése, mind fontosabbá válnak a nyomás előnyei és a szívás hátrányai. Nincs szükség túl erős nyomásra, de *némi — nem túl nagy — nyomás kedvezőbb, mint a „szigorú” egyensúly vagy éppenséggel a szívás.*⁸ A nyomás előnyei kedvéért érdemes vállalni a hátrányokat;

⁸ A gondolat felmerült *Marxnál*. Felveti a kérdést, hogyan kell megszervezni a gazdaságot, „ha az újratermelés tőkés formáját kiküszöbölték már”. Utal arra, hogy az egyik évben több, a másikban kevesebb állótké használódik el véglegesen. Pótlásuk érdekében „a termelési eszközök össztermelésének az egyik évben növekednie, a másikban csökkennie kellene. Ezen csak általános viszonylagos túltermeléssel lehet segíteni. Egyrészt bizonyos mennyiséggel több állandó tőkét kell termelni, mint amennyi közvetlenül szükséges, másrészt és főleg olyan készletet kell létesíteni nyersanyagból stb., amely meghaladja a közvetlen évi

annál is inkább, mert gondos tervezéssel és kellő állami beavatkozásokkal a kedvezőtlen hatások szűk tere korlátozhatók.

Vajon megvalósítható-e a nyomás a szocializmus körülményei között? A szerző meggyőződése szerint, *igen*. A kérdés megválaszolásához röviden foglalkoznunk kell mind a szívás, mind a nyomás állapotát létrehozó tényezőkkel. Eddig a kétféle egyensúlyhiány *következményeit* tekintettük át; most rátérünk az *okok* vizsgálatára. (Bár, mint látni fogjuk, az „ok” és a „következmény” nem választható el mindig tisztán, sok olyan jelenség van, amely egyszerre oka és következménye egy bonyolult kölcsönhatásokon keresztül érvényesülő folyamatnak.)

A szívást létrehozó tényezők

Az általános szívás állapota megjelent nem szocialista országokban is: így például szokásos kísérőjelensége a tőkés hadigazdaságnak; találkozhattunk vele néhány nem szocialista fejlődő ázsiai és afrikai országban stb. Ez jelzi, hogy a szívás nem a szocialista tulajdonviszonyok következménye, hanem meghatározott gazdasági helyzeté, illetve gazdasági politikáé.

Cikkünkben azonban kizárólag a szocialista gazdaságban mutatkozó szívással foglalkozunk, mégpedig a magyar tapasztalatok alapján. Hangsúlyozni szeretnénk, hogy a kérdés tudományos vizsgálata még csak a kezdet kezdetén tart; csupán hipotéziseket tudunk kifejteni, amelyek gondos ellenőrzésre, s szükség esetén korrekcióra szorulnak.

Négy egymással összefüggő tényezőt sorolunk fel.

1. A vásárlóerő „elszaladása” és az árak. A szívás a fogyasztási cikkek piacán jelentős részben azzal magyarázható, hogy adott (zömében államilag rögzített) árak mellett „fölös” vásárlóerő jelenik meg; a vásárlóerő nagyobb, mint a rendelkezésre álló árualap.

A jelenség nem érthető meg statikusan, egyetlen időpont elszigetelt vizsgálatában, hanem csupán dinamikusan, a fejlődés időben végbemenő folyamatait vizsgálva. Nő a fogyasztás. Az állam rögzíti az árak zömét, s igyekszik kézbe tartani, csak a termelékenységnövekedés függvényében növelni a nominális jövedelmeket is. E két utóbbi törekvés azonban nem jár teljes sikerrel. Egyrészt: a vásárlóerő és az árualap aránytalanságai felfelé nyomják az árakat, hol állami intézkedések, hatósági árváltozások, hol burkolt áremelések formájában. Másrészt: a bérek és jövedelmek — mind a foglalkoztatottság, mind pedig az egy keresőre jutó jövedelem — spontán újra és újra „elszaladnak”, a tervezettnél nagyobb mértékben emelkednek.

Úgy tűnik, hogy a kétféle törekvés — az árak és a vásárlóerő „megfogása”, „kézbentartása” — közül az előbit sikerült viszonylag következetesebben véghezvinni. Ezért a folyamat egésze lefékezett, mind az árak, mind a vásárlóerő vonalán, de főként az áraknál, visszaszorított lassú inflációnak tekinthető. Éppen mert az árakat a mi adottságaink között könnyebb kézbe tartani, mint a foglalkoztatottságot és a jöve-

szükségletet (ez különösen a létfenntartási cikkekre érvényes). Az ilyenfajta túltermelés azt jelenti, hogy a társadalom ellenőrzése alá vetette saját újratermelésének tárgyi eszközeit.” (Lásd *A tőke*, Budapest, Szikra, 1961, II. kötet, 476—477. l.) Mint látjuk, Marx nem egyszerűen tartalékokról beszél, hanem *állandó viszonylagos túltermelésről*.

delmeket, keletkezik ismételten „föls” vásárlóerő, s ezzel együtt túlkereslet, szivás.

A szivás kialakulásához hozzájárulhatnak az árrendszer merevségei is. Rugalmasabb árak elősegíthetnék a rövid lejáratú adaptációt: csökkenének a keresletet a hiánycikkek iránt, s vonzóbbá tehetnék azoknak a termékeknek a megvásárlását, amelyek vételére most a hiány kényszeríti a vevőt. Ugyanakkor a termelőt is inkább ösztönöznék a hiánycikkek termelésének növelésére és a kényszerhelyettesítés következtében fogyó árak termelésének csökkentésére. Bármily jelentős azonban a *relatív* árak, az árárányok hatása, ennél fontosabb szerepet játszik az *általános* ár- és bérszínvonal, az összes árualap és az összes vásárlóerő aránya.

2. *Strukturális aránytalanságok.* A nyomás-szivás fogalmának bevezetésekor — hasonlatként — említettük a vertikális kohászati vállalat üzemei közti aránytalanságokat. Bizonyos mértékig a népgazdaság egésze is felfogható egyetlen nagy vertikális vállalatként.⁹ Az elmúlt időszakban kialakított ágazati szerkezet ahhoz vezetett, hogy *számos területen a „korábbi” lépcsőfok kibocsátóképessége kisebb, mint a „későbbi” lépcsőfok igénye, saját kapacitásának jó kihasználása mellett.* Az alapanyaggyártás elmarad a feldolgozó ipar mögött; az energetika az energiafelhasználás mögött; az úthálózat a gépkocsiállomány felfutása mögött; a devizakitermelő exporttermelés az importigények mögött és így tovább. Az ilyesfajta strukturális aránytalanságok sziváshoz vezetnek a termelőszférán belül.

3. *A mennyiség hajszolása.* Hosszú időn át arra ösztönöztük a vállalatokat, hogy a termelés maximális mennyiségét hozzák ki üzemeikből. Ezt irták elő kötelezően a feszített termelési tervek, erre sarkallt erkölcsileg a munkaverseny és a termelési propaganda és erre ösztönözött anyagilag a prémium. A jelenség annyira közismert, hogy nem szorul bővebb leírásra.

Az üzemekben nem hagytunk kellő belső tartalékokat: sem anyagban, sem kapacitásban. A népgazdasági tervezésben az input-előírányzatok arra épültek, hogy valamennyi üzem teljesíti majd output-kötelezettségeit. S ha ilyen *túl optimista, tartalék nélküli feszített tervezésbe* valahol hiba csúszott bele, valamelyik vállalat elmaradt az output-jával, azonnal fennakadás keletkezett a következő felhasználó inputjainál: anyaghány, alkatrészhiány, áramhiány, áruhiány.

A mennyiségi hajsza jellegzetes példa arra, amit az „okokról” szóló fejtegetés előtt előljáróban mondtunk: kiváltó oka is, de egyúttal következménye is a szivás állapotának.¹⁰

4. *A beruházási szándékok túlfeszítettsége.* Egy-egy régi gyár re-

⁹ A „népgazdaság, mint vertikális vállalat” gondolatát a következőképpen értelmezhetjük:

Kíséréljük meg a népgazdaság input-output kapcsolatait leíró Leontief-típusú együttműködő-mátrix triangulárisítását, legalábbis a nagyobb együttműködők tekintetében. Noha teljes triangulárisítás bizonyára nem hajtható végre, annyi megoldható, hogy — a nagy együttműködőkre vonatkozóan — blokk-trianguláris szerkezethez jutunk el. Ez azt jelenti, hogy az alacsonyabb sorszámú szektorokból álló blokkok kibocsátásának termékeit a magasabb sorszámúak felé, de nem kapnak ráfordításokat azoktól. (Kölcsönös input-output kapcsolatok csupán a blokkokon belül vannak.)

Az alacsonyabb sorszámú blokkok, illetve szektorok jelentik a cikkben jelzett „korábbi lépcsőfokot”, a magasabb sorszámúak pedig a „későbbi lépcsőfokot”.

¹⁰ A teljesség kedvéért soroljuk fel a mennyiségi hajsza a szivást kiváltó tényezők között. A gazdaságvezetés reformja óta ez a tényező Magyarországon nem érvényesül.

konstrukcióját, egy új gyár, kórház, egyetem létesítését, út vagy vasút-állomás építését, egy technikailag elmaradott ágazat általános gépesítését — egyszerűen a jelentősebb beruházásokat — rendszerint hosszadalmas döntési folyamat előzi meg. A folyamat javaslatokkal kezdődik; később különböző felső szervek (Tervhivatal, minisztériumok), a Beruházási Bank, esetleg helyi tanácsok kapcsolódnak a határozat előkészítésébe, míg végül is megszületik a végleges döntés. A „végleges” elhatározásról azután kiderül, hogy nem is olyan végleges: a tervek gyakran változnak végrehajtás közben. Éppen mert hosszúra — néha több évre — nyúló döntési folyamatról van szó, itt különösen jogosult megkülönböztetnünk a folyamat kezdetén megfogalmazódó eredeti szándékokat, aspirációs szinteket a döntéstől, majd a tényleges megvalósítástól.

Vizsgáljunk meg egy adott időpontot, amelyet t_0 -lal jelölünk. Ekkor egymás mellett élnek a népgazdaság különböző területein az érettség különböző fokán levő beruházási szándékok és döntések: első óvatos javaslatoktól kezdve elfogadott kormánydöntéseken át először, másodsor, sokadszor módosított, végrehajtás alatt álló gyakorlati programokig. Nevezzük ezeket együttvéve a t_0 időpontban érvényes *beruházási szándéknak*. Ha a beruházási szándékot hiánytalanul, az egyes elhatározásokat kísérő eredeti ütemtervnek megfelelően megvalósítanánk, úgy ez meghatározott anyagi igényeket támasztana a következő t_1, t_2, t_3, \dots időszakokban. Legyen a különböző beruházási javak — gépek, felszerelések, műszerek, épületek — fajtáinak száma M . Ide soroljuk, speciális „beruházási javakként”, importgépek és -felszerelések beszerzését szolgáló devizákat is. Jelöljük a t_0 időpontban érvényes beruházási szándék által támasztott anyagi igények M komponensből álló vektorait $\mathbf{g}(t_1)$ -gyel, $\mathbf{g}(t_2)$ -vel, $\mathbf{g}(t_3)$ -mal... Ezeket az igényeket a beruházási javakat előállító ágazatoknak kell kielégíteniök (ideértve a külkereskedelmet is, amelynek a devizát kell biztosítania). Jelöljük a beruházási javakból maximálisan rendelkezésre álló mennyiségek M komponensből álló vektorát $\mathbf{h}(t_1)$ -gyel, $\mathbf{h}(t_2)$ -vel, $\mathbf{h}(t_3)$ -mal... és nevezzük *beruházási potenciálnak*.

A beruházási szándék *túlfeszített*, ha a következő egyenlőtlenség áll fenn:

$$(4) \quad \mathbf{g}(t) > \mathbf{h}(t) \quad t = t_1, t_2, \dots$$

azaz, ha a *beruházási szándék által gerjesztett anyagi igények felülmúlják a beruházási javakat előállító ágazatok teljesítőképességét, a beruházási potenciált*.

A beruházási javak tényleges felhasználása természetesen nem lesz több, mint a rendelkezésre álló mennyiség. *Ex post* a (4) egyenlőtlenség helyett egyenlőséggel, vagy ellenkező irányú egyenlőtlenséggel lesz dolgunk:

$$(3) \quad \bar{\mathbf{g}}(t) = \mathbf{h}(t),$$

ahol $\bar{\mathbf{g}}(t)$ a beruházási javak tényleges (nem pedig szándékolt) felhasználása a t -edik időszakban. *Ex ante* azonban fennállhat az aránytalanság; a szándékok lehetnek túlméretezettek. Ez pedig ahhoz vezet, hogy egyszerre túl sok, illetve túl nagy volumenű beruházási akció indul el, s igen sok közülük anyagiánnyal küzd, sorban áll építőipari kapacitá-

sért, importkeretekért. Az eredmény: a beruházás végrehajtása akadokzik, elhúzódik. Feszültség keletkezik a beruházási javak piacán.

A szivást kialakító tényezők közül a beruházási szándékok túlméretezettsége, a beruházási piac feszültsége a legfontosabb. A $g(t)$ és $h(t)$ közti reláció a nyomás-szivás legfőbb regulátora.

A beruházási feszültség visszahat a másik három tényezőre is, s különösen az elsőre, a fogyasztási piac feszültségére. Egyrészt: a beruházás és a fogyasztás versenyez egymással különböző termékekért és erőforrásokért. Az új lakásra váró fogyasztó és az új ipari csarnokra váró termelővállalat egyaránt az építőipartól és az építőanyag-ipartól várja igényeinek kielégítését. A deviza szolgálhatná külföldi fogyasztási cikkek vagy külföldi termelőgépek beszerzését. Ezenkívül a beruházások elhúzódása közvetlenül is hozzájárulhat a vásárlóerő és az árualap közti aránytalansághoz. A beruházás megvalósításáért fizetik a bért a közreműködőknek, miközben a beruházás nyomán keletkező többletkibocsátás csak késve kerül a gazdaság vérkeringésébe.

Érdemes ezen a helyen egy kis kitérőt tennünk. Amikor cikkünkben a fogalmi tisztázásról szóló fejtegetéseket bevezettük, hangsúlyoztuk: a szokványosnál *általánosabb* érvényű fogalmi rendszer kialakítására törekszünk. E törekvés célszerűségét szemlélteti a beruházások leírása is.

Amikor valamely intézmény — a kormány, a Tervhivatal, vagy akár egy vállalat — beruházási döntést hoz, az erről szóló dokumentum természetesen mértékegységben mért mutatókat is tartalmaz. Ilyesfélét: meghatározott időpontra az üzemnek ennyi és ennyi tonna vagy darab terméket kell előállítania; az üzemben ilyen és ilyen fontosabb gépeket kell felszerelni és így tovább. A dokumentum alapján megindulnak a beruházási tevékenységek: a gépek beszerzése és felszerelése, a csarnokok megépítése. S ha egyszer megindultak, jóformán bizonyos, hogy nem fognak azért megszakadni, mert kevés pénz (magyar forint) áll rendelkezésre. Megakadhatnak azért, mert késett a tervrajz, a gépgyár nem szállítja idejében a gépet, nem érkezett meg a cement, nem vonul fel idejében az építőipari vállalat, esetleg hiány van kemény devizában, s elhúzódik az importmegrendelés — de az még sohasem okozta a beruházás lassulását vagy teljes leállítását, mert hiányzott a pénzügyi fedezet.

Eszerint a szocialista gazdaság beruházási piacának feszültsége nem írható le kimerítően a piac szokványos elméleti kategóriáival, a *pénzben* mért kereslet és kínálat szembeállításával.¹¹ Olyan kategóriákra van szükség, amelyek segítségével szembeállítható a beruházási szándék által gerjesztett „reál”-igény és a fizikailag rendelkezésre álló beruházási „reál”-potenciál. Lehet, hogy a pénzügyi eszközök hatásossága növekedni fog a jövő magyar gazdaságban. Ez azonban nem változtat azon, hogy szükségünk van *általános* érvényű fogalmi rendszerre, amellyel leírható nemcsak a jelenlegi vagy jövőbeli, hanem a múltbeli magyar gazdaság is, amely fogalmi keretül szolgálhat mind a pénzbeli, mind a ter-

¹¹ Az aspiráció nem vágyálom, hanem *komoly* szándék. A fogyasztó esetében a szándék komolyságának bizonyossága, hogy hajlandó pénzt vételre szálni. A szocialista gazdaság központilag jóváhagyott beruházási döntéseinél azonban helyesebb más „komolysági kritériumot” alkalmazni: a szándék, az aspiráció akkor komoly, ha érvényes határozat írja elő az akciót.

mészetbeni mutatókkal szabályozott gazdasági mechanizmusok elemzéséhez.

Végeredményben a szocialista gazdaságban fellépő szívást nem lehet egyszerűen a *pénzügyi* szféra jelenségeivel, az effektív kereslet és kínálat, a vásárlóerő és az adott árakon vételre felajánlott árumennyiség közti aránytalansággal magyarázni. Ez ebben a formában, különösebb fenntartások nélkül, csupán a fogyasztói piacról mondható el. A termelőeszközök piacain nem az a fő probléma, hogy a vevő kezében — szimplifikált kifejezést használva — „túl sok a pénz”. A termelővállalat folyó termelésének szükségleteihez, a kapacitás normális vagy éppenséggel feszített kihasználásához több anyagot, alkatrészt, gépet, munkaerőt igényel, mint amennyi rendelkezésre áll. S hasonlóképpen: az elfogadott beruházási döntések megvalósításához is több gépre, építőipari tevékenységre, devizára lenne szükség, mint amennyire az ország beruházási potenciáljából telne. Itt tehát nem a pénzügyi szféra egy aránytalanságával állunk szemben, hanem a tervek, döntések által gerjesztett „reál”-igények és „reál”-lehetőségek közti ollóval.

A nyomást létrehozó tényezők

Áttérünk a nyomás elemzésére. Átmenetileg, egy-egy piacon találkozhattunk nyomással szocialista országokban is. Jugoszláviában egy ideig a gazdaság egészét tekintve is általános nyomás uralkodott. Cikkünkben azonban nem foglalkozunk ezzel, s figyelmünket kizárólag a fejlett tőkésországok piacán érvényesülő általános nyomásra fordítjuk. Ezekben az országokban sincs mindenkor nyomás — most azonban azokat a periódusokat tartjuk szem előtt, amelyeket az általános nyomás jellemez.

A kérdésről nyugati közgazdászokkal vitatkozva, a szerző gyakran találkozott a következő nézettel: nem helyes a tőkés gazdaság piacának tipikus állapotát nyomásként, disequilibriumként leírni. Szerintük a tőkés piac — tartós trendjét tekintve — egyensúlyban van, s legfeljebb részleges és átmeneti ingadozások, eltérések vannak az egyensúlyi állapottól.

Nem szeretnénk fogalmi vitába bocsátkozni, nem az a fontos, hogyan nevezzük a tőkés piacok tipikus állapotát, hanem hogy helyesen írjuk le jellegzetességeit. A következő megfontolások miatt ragaszkodunk ahhoz, hogy a jelenkori tőkés gazdaság piacának tipikus állapotát, trendjét az egyensúlytól való tartós és egyirányú eltérésnek, disequilibriumnak tekintsük:

Az egyensúly fogalmát minden tudomány — legyen az mechanika, termodinamika, biológia — szimmetrikus állapotként, két ellentétes erő egyenlőségeként fogja fel. Márpedig a tőkés piac tipikus állapota asszimmetrikus. A kulcskérdés ezzel kapcsolatban a piac „szelleme”. Kire hárul a vétel-eladás fő gondja: a vevőre vagy az eladóra? Ki „udvarol” kinek: a vevő az eladónak vagy az eladó a vevőnek? Egyensúly akkor lenne, ha mindez 50—50 százalékban oszlana meg a két fél között. A tipikus állapot azonban az, hogy a vétel-eladás gondja egyenlőtlenül oszlik meg: főként az eladóra hárul. Ő küldi ügynökeit a vevőhöz, ő próbálja

megnyerni tényleges minőségjavítással, igazi új termékekkel és „újdonságokkal”, tárgyilagos tájékoztatással és hazug reklámmal. Nem a vevő nyugtalan, hogy megkapja-e a kívánt árut, hanem az eladó: vajon sikerül-e megnyernie a vevő kegyeit.

A tőkés gazdaságban számottevő kihasználatlan erőforrások vannak; nemcsak a folyamatos termeléshez minimálisan szükséges, hanem annál jóval nagyobb tartalékok („slack” — amint azt az angol nyelvű irodalom nevezi). Számos szerző mutat rá arra a szakadékra, amely a gazdaság potenciális és tényleges kibocsátása között van.¹² A tőkés gazdaság dinamikáját jobban megértjük, ha reális tényként tudomásul vesszük a tartós disequilibriumot, s azt próbáljuk elemezni, milyen tényezők alakítják ki, termelik állandóan újjá a nyomás állapotát. Négy fontosabb — egymással szorosan összefüggő — tényezőre hívjuk fel a figyelmet.

1. *Árinfláció.* Akárcsak előbb, a szívásról szólva, első tényezőként az árak és a bérek arányát kell vizsgálnunk. Ismeretes, hogy a legtöbb tőkésországban immár évtizedek óta, hol lassabb, hol gyorsabb ütemben inflatorikus folyamatok mennek végbe. Nem kívánunk itt foglalkozni e folyamatok történelmi kiindulópontjaival, sem pedig azzal, hogyan jött létre eredendően a nyomás állapota. Tétélezzük fel, hogy az inflációs folyamat már tart, s eközben a nyomás uralkodik. Ettől kezdve folytatódhat mind az árak, mind a jövedelmek emelkedése, azaz végbemehet a pénz értékének csökkenése, miközben állandóan fennmarad a nyomás állapota. Csupán az kell hozzá, hogy a pénzbeli jövedelmek növekedése ne előzze meg az árákat. Az árak és a bérek emelkedése természetesen kölcsönhatásban van, de a nyomásos tőkés gazdaságban az árinflációé a vezető szerep. Ez, valamint a teljes foglalkoztatottság hiánya biztosítja, hogy — az állandó bér- és áremelkedés ellenére — *egyetlen adott pillanatban sem képes a lakosság összes fogyasztásra szánt vásárlóereje felszívni a fogyasztásra felkínált árutömeget.* Ez az aránytalanság azután a vállalatok közti pénz- és hitelkapcsolatok útján továbbgyűrűzik a termelésbe. Végeredményben *a fizetőképes vételi szándék elmarad a reális termékkészletekkel, vagy potenciális termelési lehetőségekkel fedezett eladási szándék mögött.*

A jelenség összefügg a nagy konszerneknek az áralakulásra gyakorolt hatásával is. A mai tőkés gazdaság számos piacán eléggé merevek az árak. Még ha nehézségekbe ütközik is az eladás, a vállalat inkább új termékekkel jelenik meg, ahelyett, hogy árcsökkentéssel alkalmazkodna a pillanatnyi piaci helyzethez.

2. *Bizonytalanság és tartalékkapacitások.* A nyomás állapotában, amint arra korábban rámutattunk, a vevő válogathat az eladók között. Ennek tudatában minden eladó igyekszik felkészülni arra, hátha éppen feléje irányul a vevő bizalma. Emiatt többlet kapacitást teremt — ami viszont fokozza a nyomást, azaz a vevő választási lehetőségét. Végeredményben csökkenti — az egyes eladó szempontjából — annak esélyét, hogy éppen őt választja a vevő.

Ugyanezt a gondolatot másképpen is megfogalmazhatjuk. A piacon bizonytalanság uralkodik. Az eladási bizonytalanság csökkentésére minden termelő tartalékkapacitást teremt. E tartalék mérete akkora, amek-

¹² Lásd például A. Okun cikkét: „Potential GNP: Its measurement and significance” (American Statistical Association Proceedings, 1962, 98—104. l.)

korát *egyéni* biztonsága megkövetel: nem akar potenciális vevőket elszalasztani. *Össztársadalmi* méretekben azonban az egyedi tartalékkapacitások összege jóval nagyobb, mint amekkorára a vevők összességének biztonságos ellátásához szükség lenne. (Ezért is érzi a tervgazdaság a kísértést, hogy ezt a „túlzott” tartalékot radikálisan leépítse.) Más kérdés, hogy ez az — „üzembiztonsági” szempontból túlzott — többletkapacitás mellékhatásként fontos progresszív technikai folyamatokra, minőségjavításra stb. ösztönöz.

3. *Új termékek megjelenése.* A termékválaszték megújulása nemcsak következménye, hanem egyik kiváltó oka is a nyomásnak. Tegyük fel, hogy valamely adott technikai színvonalon egyensúly van a piacon. Ekkor megjelenik egy új termék, új szükségleteket teremtve. A vevő bizalma az új felé fordul, de egy ideig még termelik a régit is, vagy legalábbis rendelkezésre áll a régi termék előállítására alkalmas (de az új termelésére esetleg alkalmatlan) kapacitás. Ez hozzájárul ahhoz, hogy — a gazdaság egészét tekintve — kihasználatlan kapacitás keletkezzék.

4. *Kihasználatlan beruházási potenciál.* A legfontosabb tényezőt itt is a beruházások arányaiban kell keresnünk. A Keynes-i iskola sokat foglalkozik a megtakarítás és a beruházás egyensúlyával, illetve az egyensúly hiányával — de mindig alapjában véve a probléma pénzügyi vetületét tartja szem előtt. Mi most a reálszférára szeretnénk terelni a figyelmet: hogyan aránylik a beruházási szándék által gerjesztett igény reális beruházási javakra (gépekre, épületekre stb.) az ország reális beruházási potenciáljához: a gépeket, épületeket előállító ágazatok teljesítőképességéhez?

A nyomás állapota akkor következik be, ha *ex ante* (azaz a javaslatok, döntések, tervek idején) *a beruházási szándék által reális beruházási javakra támasztott igény kisebb, mint a rendelkezésre álló mennyiség, azaz a beruházási potenciál.* A korábban bevezetett jelölésekkel:

$$(6) \quad g(t) < h(t) \quad t = t_1, t_2, \dots$$

Mint látjuk, az egyenlőtlenség éppen fordított a szívást előidéző (4) relációhoz képest: ott a beruházási szándék támasztotta igény volt magasabb a beruházási potenciálnál.

A beruházási szándék túl alacsony szintje sokféle tényezővel magyarázható: elégtelenek a pénzügyi megtakarítások, amelyek a decentralizált beruházások pénzügyi forrásaként szolgálhatnak; a beruházók túl óvatosak; az állam, illetve a bankrendszer túlságosan restriktív beruházási hitelpolitikát folytat; kevés az állami beruházás. A felsorolt (és talán egyéb) tényezők külön-külön is jelentkezhetnek, bár gyakoribb több vagy valamennyi tényező együttes hatása. Végeredményben arról van szó, hogy a nyomásos gazdaságban mindig van parlagon heverő, kihasználatlan reáltőke, amely beruházásokra fordítható.

A fentiekben áttekintettünk négy, a nyomás kiváltásához hozzájáruló gazdasági tényezőt. Ezek persze nem mindig hatnak egyforma mértékben. A tőkés gazdaságban is időnként erőteljesebbé válik a bérek, jövedelmek növekedése; ezt kiegészítheti a beruházások céljaira rendelkezésre álló pénzügyi keretek bővülése. A recessziók elkerülésére, a Keynes-i elmélet szellemében számos országban mindig inkább alkalmazzák a beruházási szándékot ösztönző gazdaságpolitikát. Ilyenkor meggyorsul

az infláció, a gazdaságot „túlfűtik”. Igaz, ezzel sikerül elkerülni a visszaesést — de egyúttal a piaci nyomás feszítő ereje is lanygul, sőt a szívásos állapot egyik-másik tünete is megmutatkozhat. A nyugati közgazdaságtan eddig nem igen szentelt figyelmet ennek az összefüggésnek; nem tanulmányozta a piac általános egyensúlyhiányának okait és következményeit.

Áttérés szívásról nyomásra

A szívás és a nyomás okainak áttekintése, remélhetően, meggyőzte az olvasót: sem egyik, sem másik nem következik szükségképpen és automatikusan a tulajdonviszonyokból, a rendszer politikai jellegéből. Kapitalista gazdaságban is lehet szívás és szocialista gazdaságban is lehetne nyomás.

A szerző meggyőződése, hogy Magyarországon előbb-utóbb napirendre kell tűzni az áttérést a szívás állapotából a nyomás állapotába. *A gazdaságvezetés reformja csupán felemás eredményeket hozhat, ha továbbra is fennmarad a piaci szívás.* Igaz, a vállalatok felszabadultak egész sor bürokratikus kötöttségtől, s érdekeltté váltak a nyereség növelésében. Amíg azonban szívás uralkodik, addig surlódások lesznek az adaptációban, a termelők továbbra is képesek diktálni a fogyasztónak, s nem lesznek igazán rákényszerítve a minőség javítására, a termék-választék haladó megújítására. Máris megfigyelhető: az új mechanizmus azokban az ágazatokban hozta a legkedvezőbb eredményeket (pl. az élelmiszeripar, a könnyűipar, a tömegcikkipar, a fogyasztási célokra szolgáló gépipar egyes területein), ahol a piac mindinkább telítődik és többé-kevésbé nyomásos állapot alakul ki. Hasonló a helyzet a kizárólag vagy főképpen exportra termelő vállalatoknál is: itt is „nyomás” van, azaz a termelő értékesítési gondokkal küzd, s kénytelen új, jobb minőségű termékkel küzdeni a piac megszerzéséért. Ezzel szemben például az építőiparban, ahol változatlanul erős szívás érvényesül, nemigen javul a minőség.

Sokan azt hiszik: a reform továbbfejlesztésének kulcskérdése az árrendszer rugalmasabbá tétele. Igaz, ez hasznos lenne — de jelentőségét nem szabad túlértékelnünk. A termelőt elsősorban nem az sarkallja érzékeny piaci alkalmazkodásra, hogy az árak, s velük együtt a termékenkénti tényleges haszonkulcsok szeizmográfként reagálnak-e a kereslet és kínálat minden hullámvására. Ennél fontosabbak a globális arányok: *általában okozzon gondot az értékesítés.* Ebben az esetben akkor is kénytelen a termelő az igényekhez alkalmazkodni, ha ez nem tükröződik közvetlenül a haszonkulcsok differenciálódásában.

Gyakran találkozunk azzal a nézettel, amely a reform utáni fő problémát a monopolvállalatok létezésében látja és a továbbfejlődés érdekében „versenyt” követel. Pedig ez is másodlagos a „nyomás-szívás” problémához képest. Az úgynevezett monopolvállalatok csupán egy-egy termékcsoporthoz vagy szolgáltatócsoport felett rendelkeznek egyeduralommal, azaz egy *ágazaton vagy alágazaton belül* monopolisták. Általános nyomás esetén azonban verseny van az alágazatok, ágazatok között is. Még ha a vasúti közlekedést és a légi közlekedést egy-egy nagyvállalat monopolizálja is, ezek versenyeznek egymással és a gépjárműközlekedéssel az

utasokért. Sőt, általános nyomás esetén a fogyasztó habozhat: megtakarított pénzét utazásra költi vagy szórakozásra, vagy bútortvásárlásra, vagy más célra. Noha a közlekedés nem „helyettesíti” közvetlenül a mozit vagy a bútort, legalábbis a fogyasztó szabadon átcsoportosítható kiadásainak egy részéért igen is versenyben áll egymással a közlekedés, a szórakoztató ipar és a bútortipar, s jó néhány más ágazat is. Nyomás esetén — ritka kivételtől eltekintve — minden vállalat versenyben áll az összes többivel, még ha saját területükön monopolisták is. Ezzel szemben szívás esetén még a leginkább atomizált ágazatok termelői (pl. a javító szolgáltatásokat végző kisiparosok) is monopolista nagyurakként parancsolhatnak a fogyasztónak.

Az áttérés nyomásból szívásba igen könnyű. Gyorsan felemésztjük a vállalatok belső tartalékait. Áttérünk feszített termelési tervekre. Meglódul a nominálbérek emelkedése, gyorsan belekapunk sok beruházásba. Az áttérés időszakában mindez látványos eredményekhez is vezethet; pusztán az áttéréstől is átmenetileg meggyorsul a növekedés üteme.

A fordított utat sokkal nehezebb megtenni. Ha kikapcsoljuk a külföldi erőforrások igénybevételét (akár fokozatos külkereskedelmi eladósodás, akár hosszú lejáratú hitel, akár segély révén), s csupán a hazai erőforrásokat vesszük számításba, négyféle intézkedést kell következetesen végrehajtani: 1. Beruházási terveinket úgy kell összeállítani, hogy azok ne menjenek el a beruházási potenciál végső határáig, hanem maradjanak belső tartalékok az építőiparban és a gépiparban. 2. A beruházások egy részével tartalékkapacitásokat kell létrehozni, amelyek nem járulnak azonnal hozzá a társadalmi termeléshez. 3. Óvatosabban kell emelni a reálbéreket és a foglalkoztatást, hogy fokozatosan lecsapódjék a fölös vásárlóerő, s felhalmozódjanak bővebb és differenciáltabb árutartalékok. 4. Végül, de nem utolsósorban: meg kell szilárdítani és tovább kell fejleszteni a gazdaságirányítási reformot, annak érdekében, hogy a termelés hatékonyabbá váljék, a vállalatok fejlődése nagyobb mértékben függjön saját eredményeiktől, növekedjék a vállalatok érdekeltisége az adaptációban, a költségek csökkentésében. Általában elmondható: a nyomás-szívás *gazdaságpolitikai* problémája, más gazdaságpolitikai kérdésekkel együtt, a legszorosabban összefügg a gazdasági rendszer *intitucionális* kérdéseivel, a gazdaságirányítási reform továbbfejlesztésével.

A felsorolt törekvések egyike-másika átmenetileg „rontaná” az olyan — valljuk be: gyakran fétisként kezelt — mutatószámokat, mint a termelés/tőke hányados vagy a nemzeti jövedelem és a reálbér növekedési üteme. Más szóval: az áttérés a szívásból a nyomásba áldozatokat igényelne. Ennek ellenére előbb-utóbb elkerülhetetlenné válik a gazdaságpolitika módosítása ebben az irányban.

Nem tudunk állást foglalni abban, hogy a változásokat mikor kellene elkezdeni és milyen ütemben kellene végrehajtani. Ez nem is csupán közgazdasági probléma, hiszen messzemenő politikai hatás is várható. Nem lenne indokolt türelmetlenül sürgetni a változást. Mégis aggódomra ad okot, hogy még a tizenöt éves terv kidolgozása közben sem került előtérbe ez a probléma.

Nem lenne helyes elhamarkodottan gyakorlati *intézkedéseket* hozni. De időszerű javasolni a kérdés alapos elméleti vitáját. Ez pedig elvezet cikkünk utolsó témájához: a tudományos kutatás feladataihoz.

A tudományos kutatás feladatai

A jelen cikkben röviden összefoglaltunk néhány gondolatot, amelyet a szerző részletesebben fejt ki megjelenés alatt álló új könyvében, az „Anti-Equilibrium”-ban.¹³ Mind a cikk, mind a könyv csupán a téma kutatásának megkezdését jelzi, nem pedig a véglegesség igényével felépítő lezárását. A problémák egész sora van még nyitva. Csupán mutatóban említettünk néhányat:

— A hiányjelenségek, piaci feszültségek, igények, aspirációk megfigyelése és mérése. A nyomás és szívás módszeres, adatokkal alátámasztott leírása, magyarországi és külföldi tapasztalatok alapján.

— A minőségjavítás, termékmegújulás, technikai fejlődés kérdései; e folyamatok összefüggése a piaci disequilibriummal.

— A termelés és fogyasztás adaptációja szívás és nyomás esetén.

— A szívást, illetve a nyomást rendszeresen újratermelő tényezők. Ezzel kapcsolatban: az infláció „szívásos” és „nyomásos” típusa; a beruházási szándék és a beruházási potenciál viszonya; a vállalati tartalékapacitások keletkezése; az ágazati struktúra aránytalanságai; a disequilibrium és az árak (árszerkezet és az árak mozgékonyasága) és így tovább.

— A disequilibrium és a gazdasági mechanizmus összefüggéseinek vizsgálata.

Bizonyosra vehető, hogy cikkünk sok állítása vitát, sőt éppenséggel ellenkezést vált majd ki. Ha tanulmányunknak semmi mást nem sikerül elérnie, csupán bevetnie a köztudatba a gondolatot, hogy az egyensúlyhiány tanulmányozása fontos és termékeny lehet — már akkor is elérte célját.

¹³ „Anti-Equilibrium — A gazdasági rendszerek elméleteiről és a kutatás feladatairól”, Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, sajtó alatt.