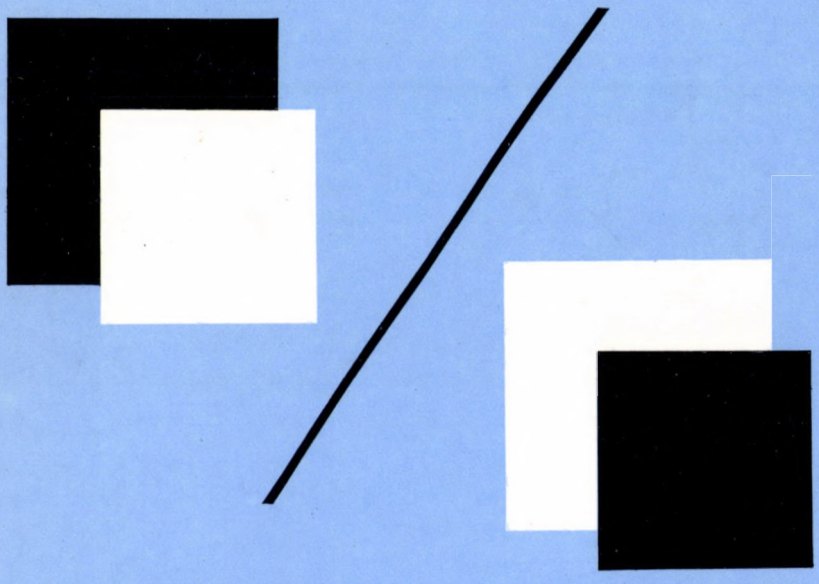
Kornai János – Matits Ágnes

A vállalatok nyereségének bürokratikus újraelosztása



Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Kornai János – Matits Ágnes

A vállalatok nyereségének bürokratikus újraelosztása

Kornai János – Matits Ágnes

A vállalatok nyereségének bürokratikus újraelosztása

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Budapest, 1987

© Kornai János, Matits Ágnes, Budapest, 1987

ISBN 963 221 955 4

Tartalom

1. ELŐSZÓ 13

2. ELMÉLETI ÉS MÓDSZERTANI MEGFONTOLÁSOK 16

2.1. A vállalati nyereség és a fiskális újraelosztás 16
2.2. Közgazdasági egyszerűsítő feltevések és elhatárolások 18
2.3. Adatok, mutatószámok, minták 19
2.3.1. Az adatbázis felépítése 19
2.3.2. A nyereségkategóriák tartalma és a fiskális újraelosztás fokozatai 20
2.3.3. Speciális mutatószámok 25
2.3.4. A minták jellemzése 27
2.4. A felhasznált statisztikai módszerek 29
2.4.1. Az adatelemzések dimenziói 29
2.4.2. A páronkénti kapcsolatok vizsgálata 31
2.4.3. Többváltozós elemzési módszerek 37
2.4.4. A számítássorozat menete, számítástechnikai korlátok . 42
2.5. Előretekintés: A közgazdasági elemzés felépítése 45

3. ÁLTALÁNOS ELEMZÉS: A NYERESÉGÖSZTÖNZÉS ERŐSSÉGE 47

3.1. Nyereségérdekeltség a kapitalista gazdaságban 47
3.2. A nyereségérdekeltség megteremtésének szándéka a magyar reform kezdetén 51
3.2.1. A hivatalos állásfoglalások 51
3.2.2. A vállalati költségvetési korlátról 54
3.3. Az újraelosztás általános jellemzői 59
3.3.1. A nyereség szétzilálása 59
3.3.2. A nyereség újraelosztása és a szabályozási illúzió 70
3.3.3. Nivellálás 72
3.3.4. A redisztribúció fokozatai 83
3.4. A fiskális újraelosztás és az árrendszer 87
3.4.1. Összefüggés az árrendszer és a fiskális újraelosztás között 87

3.4.2. A tényleges és a „piaci" ár eltérése 90
3.4.3. Következmények 94
3.4.4. Kitérő: a szükséges változtatások szimultán jellegéről . . 95
3.5. A veszteséges vállalat túlélése 99
3.6. A jövedelmezőség és a beruházások 106
3.6.1. Összefüggés a jövedelmezőség és a beruházások között . 106
3.6.2. Beruházás a kapitalista gazdaságban 107
3.6.3. Szempontok a magyar tapasztalat értékeléséhez 109
3.6.4. A vállalati adatok alapján végzett elemzések 114
3.6.5. A beruházási források alakulása 121
3.6.6. A helyzet értékelése 131
3.7. Az egyéni jövedelmek és a jövedelmezőség 132

4. SPECIÁLIS MEGKÖZELÍTÉSEK 143

4.1. Az elemzés speciális irányainak megválasztása 143
4.2. A redisztribúció hatásainak dinamikája 144
4.2.1. Az időbeliség szerepe az elemzésekben 144
4.2.2. Az 1980–82 években megfigyelhető változásokról 148
4.3. A vállalatnagyság szerepe 152
4.3.1. A megválaszolandó kérdések körülhatárolása 152
4.3.2. A vállalatnagyság mérése 154
4.3.3. A vállalatnagyság és a jövedelmezőség kapcsolata 158
4.3.4. A nagyvállalatok előnypozíciói 165
4.4. Az ágazati hovatartozás jelentősége 172
4.5. Az export fontossága 176

5. ZÁRSZÓ 180

5.1. Összefoglaló áttekintés 180
5.2. A további kutatás lehetőségei 185

FÜGGELÉK
1. Abszolút mutatószámok és képzésük 191
2. Relatív mutatószámok és képzésük 198
3. Több éves időszakra számított mutatók 200
4. A felhasznált nyereségkategóriák kapcsolata a hivatalos statisztikai kategóriákkal 202
5. A vizsgálatokban szereplő vállalatok száma 203
6. A vállalati részminták definíciói 204
7. A részmintákba tartozó vállalatok száma és aránya 206
8. Statisztikai táblázatok 210
9. Többváltozós lineáris regressziós függvények 225
10. A faktoranalízisek eredményei 233

IRODALOM 243

Táblázatok jegyzéke

2.1. A fiskális újraelosztás fokozatai és a nyereségkategóriák 21
2.2. A jövedelmezőségi szintek értelmezése 25
3.1. A nyereségképződést érintő újraelosztás mértéke az egyes népgazdasági ágakban 60
3.2. A redisztribúció átlagos mértéke az iparban 61
3.3. Az elvonások és juttatások relatív nagysága 1982-ben 61
3.4. A nyereségmutatók közötti korrelációs együtthatók 63
3.5. A jövedelmezőségi mutatók közötti korrelációs együtthatók . . 64
3.6. Az átlagos tényleges jövedelmezőség az eredeti jövedelmezőség függvényében 1980-ban 68
3.7. A jövedelmezőségi szintek közötti átmenetek esélyei (%), 1982-ben 69
3.8. Az eredeti jövedelmezőség és a redisztribúciós arány közötti korrelációs együtthatók 74
3.9. A különböző jövedelmezőségi szintekhez tartozó vállalatok aránya 1982-ben 75
3.10. Az átlagos jövedelmezőség az 1976–82 között mindvégig működő vállalatoknál 76
3.11. A jövedelmezőségi mutatók szórása 79
3.12. A legmagasabb jövedelmezőségi szint megtartásának esélye . . 80
3.13. A közepes méretű vállalatoknál megfigyelhető redisztribúció mértéke a különböző redisztribúciós fokozatokban, 1982-ben . 85
3.14. A jövedelmezőségi struktúra változása a különböző redisztribúciós fokozatokban 1982-ben 86
3.15. A veszteséges és a megszűnt vállalatok átlagos száma 100
3.16. A működő és a megszűnt vállalatok jövedelmezősége (Állami vállalatok összesen) 102
3.17. A beruházási aktivitás és a jövedelmezőség közötti korrelációs együtthatók 115
3.18. A jövedelmezőség és a beruházási aktivitás közötti késleltetéses korreláció (Állami vállalatok összesen) 116
3.19. A beruházási aktivitás a korábbi jövedelmezőség függvényében 117

3.20. Az átlagos jövedelmezőség a korábbi beruházási aktivitás függvényében . . . 119
3.21. Jövedelmezőség szerint különböző vállalatok korábbi beruházási aktivitása . . . 120
3.22. A beruházási források abszolút mutatóinak korrelációs kapcsolatai 1982-ben az állami vállalatok körében . . . 122
3.23. A saját fejlesztési források mutatóinak korrelációs együtthatója a nyereségmutatókkal . . . 125
3.24. Az idegen beruházási források többéves időszakra számított átlagos arányának korrelációs kapcsolatai . . . 126
3.25. Az idegen beruházási források aránya a korábbi eredeti jövedelmezőség függvényében . . . 128
3.26. Az idegen beruházási források részaránya jövedelmezőség szerint különböző vállalatoknál . . . 129
3.27. A beruházási hitelek és támogatások aránya export, méret és növekedés alapján elkülönített vállalatcsoportokban . . . 130
3.28. Az átlagkereset és a nyereségrészesedés alakulása az állami vállalatoknál . . . 134
3.29. Az 1982. évi átlagkeresetek alakulása a jövedelmezőség függvényében néhány ipari ágazatban . . . 138
3.30. A vállalatok száma a jövedelmezőség és az átlagkeresetek változása szerinti kategóriában 1982-ben . . . 141
4.1. A szélsőséges jövedelmezőségű vállalatok arányának változása az állami vállalatok körében . . . 149
4.2. Az átlagos jövedelmezőségi értékek közötti korrelációs együtthatók (Ipar) . . . 150
4.3. A jövedelmezőségi struktúraváltozás mértékének idősorai . . 151
4.4. A vállalatméret mutató korrelációja a relatív mutatószámokkal 160
4.5. A vállalatok mérete és jövedelmezősége közötti korrelációs együtthatók . . . 163
4.6. A redisztribúció mértéke és a vállalatnagyság közötti korreláció 165
4.7. A nyereségképződést érintő újraelosztás mértéke (*RM* mutató) a különböző méretű vállalatoknál, ágazatonként, 1982-ben . . . 168
4.8. A redisztribúció mértéke a különböző redisztribúciós fokozatokban méretosztályonként, 1982-ben . . . 169
4.9. A redisztribúciós elemek nagysága a különböző méretű iparvállalatoknál . . . 169
4.10. Az újraelosztás során bekövetkező átlagos jövedelmezőségváltozás jellemzői néhány ágazatban . . . 173
4.11. Az ágazati csoportosítás hatásának tesztelése . . . 174
4.12. A jövedelmezőségi struktúra átmenetgyakoriságai népgazdasági ágak szerinti vállalatcsoportokban, 1982-ben . . . 175
4.13. Jövedelmezőségi átmenetmátrixok népgazdasági szinten 1982-ben 178
4.14. A juttatások és az elvonások arányai az exportáló és a nem exportáló vállalatoknál . . . 179

4.15. A redisztribúciós arány az exportáló és a nem exportáló vállalatoknál 179
5.1. Megállapítások jegyzéke 181

F.8.1. Az eredeti jövedelmezőségi idősorai 210
F.8.2. A redisztribúció utáni jövedelmezőség idősorai 211
F.8.3. A juttatás/elvonás arány idősorai 212
F.8.4. A redisztribúciós arány idősorai 213
F.8.5. A beruházási aktivitás mutató idősorai 214
F.8.6. Az átlagos vállalati jövedelmezőség 215
F.8.7. Néhány abszolút mutató megoszlása az iparban 216
F.8.8. Néhány abszolút mutató megoszlása 217
F.8.9. Néhány mutató megoszlása az eredeti nyereség szerinti decilisekben 220
F.8.10. Néhány mutató megoszlása a tényleges nyereség szerinti decilisekben 221
F.8.11. Néhány mutató megoszlása az állóeszközérték szerinti decilisekben 222
F.8.12. Néhány mutató megoszlása a létszám szerinti decilisekben . . . 223
F.8.13. Néhány mutató megoszlása a beruházási ráfordítások szerinti decilisekben 224
F.9.1. A tényleges jövedelmezőséget függő változóként kezelő regressziós függvények I 226
F.9.2. A tényleges jövedelmezőséget függő változóként kezelő regressziós függvények II 228
F.9.3. Az eredeti jövedelmezőséget függő változóként kezelő regressziós függvények 229
F.9.4. A juttatás/elvonás arányt függő változóként kezelő regressziós függvények 230
F.9.5. A beruházási aktivitás mutatót függő változóként kezelő regressziós függvények 231
F.9.6. Az eredeti jövedelmezőség változását függő változóként kezelő regressziós függvények 232
F.10.1. Az abszolút és relatív mutatók teljes körére végzett faktoranalízis eredménye 233
F.10.2. A relatív mutatók faktorai 235
F.10.3. A több éves időszakra számított mutatóértékek faktoranalíziseinek eredménye 238
F.10.4. A vállalatnagyság mutatóknak az első főkomponensre vonatkozó faktorsúlyai 242

Ábrák jegyzéke

2.1. Az elvégzett számítások vázlata 44
3.1. A költségvetési korlát „puhulása" 55
3.2. A jövedelmezőségi mutatók dendrogramja 65
3.3. Az eredeti jövedelmezőség és a redisztribúció elemei közötti összefüggés 73
3.4. A nyereségértékek empirikus sűrűségfüggvénye 77
3.5. A jövedelmezőségi mutatók eloszlásai 78
3.6. A nyereségrészesedés a nyereség függvényében 136
3.7. A jövedelmezőség az átlagkeresetek függvényében 140
4.1. A redisztribúciós arány változása az iparban 146
4.2. A támogatás / elvonás arány idősorai 147
4.3. A jövedelmezőség alakulása a vállalatnagyság függvényében . . . 162
4.4. Néhány mutató megoszlása az állóeszközök nettó értéke szerint kialakított decilisekben 167
4.5. A juttatás / elvonás arány idősorai az iparban 170
4.6. Az idegen beruházási források arányának idősorai az iparban . . . 171
4.7. A beruházási aktivitás idősorai az iparban 171

1. Előszó

A magyar gazdasági reform egyik vezérlő gondolata az volt, hogy a vállalatok ösztönzésének középpontjába kell állítani a nyereségérdekeltséget. Megvalósult-e ez az elgondolás vagy csupán illúzió maradt? Mennyiben függ a vállalati nyereség a piacon elért értékesítési bevételtől és a ráfordításokért a piacon kifizetett kiadásoktól, és mennyiben függ az állami beavatkozásoktól, a nyereség bürokratikus újraelosztásától? Milyen mélyen és milyen módon nyúl bele az állam a nyereség kialakításába? Ezekre a lényegbevágó, elméleti és gazdaságpolitikai szempontból egyaránt izgalmas kérdésekre kerestük a választ.

Könyvünkben áttekintjük a kutatás elméleti és módszertani gondolatait, ismertetjük a legfontosabb számszerű eredményeket, és összefoglaljuk a belőlük levonható közgazdasági következtetéseket. Kvantitatív vizsgálatot végeztünk, amely nagy tömegű tényadat feldolgozására épül; mondanivalónk zöme ehhez a számanyaghoz kapcsolódik. Tanulmányunk néhány helyén azonban túllépünk saját mostani kutatásaink körén, és – tapasztalati anyagunkhoz kapcsolódva – észrevételeket fűzünk néhány általánosabb elméleti, módszertani és gyakorlati kérdéshez.

Kutatásunk elkezdésekor módszeresen összefoglaltuk a témára vonatkozó sejtéseinket és munkahipotéziseinket, amelyeket elméleti elemzéseink és korábbi gyakorlati tapasztalataink alapján alakítottunk ki. (Az [1] munkabeszámoló és a [3] tanulmány ismerteti az első munkahipotéziseket.) Most, amikor könyvünket közreadjuk, elmondhatjuk: elvégeztük a sejtések első tapasztalati ellenőrzését. Sok kérdésben igazolódtak előzetes elképzeléseink, más kérdésekben módosítani, pontosítani kellett az állításokat. Úgy érezzük, azokat a megállapításokat, amelyeket könyvünkben elő fogunk adni, igen nagy tapasztalati anyag támasztja alá. Ezért jó lelkiismerettel merjük az olvasó kezébe adni eredményeinket.

Amikor szeretnénk felkelteni az olvasó érdeklődését mind kutatásunk kérdésfeltevései, mind pedig a már eddig kidolgozott válaszok iránt, ugyanakkor sokféle korlátozásra is fel akarjuk hívni a figyelmet. Egyrészt, kezdettől fogva erősen leszűkítettük a kutatás konkrét körét, s ennek következtében csak *részleges* választ adhatunk az előszó elején feltett nagy, átfogó kérdésekre. Másrészt, az elérhető kutatási eredményeknek határokat szab a vizsgálat választott

módszere. A probléma sokféleképpen közelíthető meg: a nyereség alakulására ható rendelkezések, szabályok, alkalmi utasítások szövegének tanulmányozásával vagy az ügyben érintett valamennyi szereplő alapos kikérdezésével, vagy esettanulmányokkal, néhány vállalat jövedelmezőségi történetének gondos leírásával. Mi – nem az említett módszerek pótlására, sokkal inkább azok kiegészítésére – más utat választottunk. Kizárólag *részletes vállalati pénzügyi adatok* tanulmányozására szorítkoztunk.

Sok százezer számot dolgoztunk fel; majdnem nyolc év munkája fekszik ebben a könyvben. Amit elvégeztünk, nem kevés: összegyűjtöttük a nyers adatokat, majd átgondolt rendszer szerint feldolgoztuk őket. Sokféle sajátos mutatószámot határoztunk meg; igyekeztünk a hatalmas számanyagban rejlő információkat tömöríteni, áttekinthetővé tenni. Elvégeztük az összefüggések első feltérképezését is. Ehhez azonban hozzátehetjük: az sem kevés, amit mind ez ideig még nem sikerült megvalósítani. Megkezdtük ugyan, de még nem fejeztük be megnyugtató módon a feltárt összefüggések matematikai formalizálását és az így kialakított modellek ökonometriai tesztelését. Könyvünkben csak a lezárt kutatási szakaszt ismertetjük, azaz a főbb számszerű eredményeket, azok tömörített összefoglalásait és statisztikai elemzéseit, valamint a belőlük levonható következtetéseket. Befejezetlen ökonometriai kísérleteinkről nem számolunk még be. Úgy gondoltuk, hogy számítási eredményeink jelenlegi állapotukban is hasznos támpontokat adhatnak a gazdasági reformról szóló vitákhoz.

A könyvben tárgyalt problémakörnek gazdag hazai és külföldi irodalma van, de nem vállalkozunk ebben az írásban ennek részletes áttekintésére. Csupán néhány helyen hivatkozunk az irodalomra, olyankor, amikor egyik-másik megállapításunk közvetlenül kapcsolódik más szerzők gondolataihoz.

A kutatás keretében korábban kilenc – belső használatra szánt – részletes sokszorosított beszámoló készült, amelyek együttes terjedelme sok ezer gépelt oldal. (Lásd az Irodalomjegyzék [1]–[9] tételeit.) Valójában még azok sem tartalmazzák a számítógép által kiadott valamennyi használható, értékelhető számítás összességét, hiszen már a részbeszámolók írásakor is szelektálnunk kellett az anyagban. Most a jelen mű összeállításakor további erős szelekciót kellett végrehajtanunk. A részletek iránt érdeklődő olvasó számára rendelkezésre állnak a korábbi beszámolók.

Végül néhány szót szeretnénk szólni a kutatás szervezeti kereteiről és a közreműködőkről. A munka 1979-ben indult. Kezdetben az Állami Fejlesztési Bank, később pedig az Ipari Minisztérium megbízásából, hathatós anyagi és erkölcsi támogatásával végeztük munkánkat. Felhasználjuk az alkalmat, hogy köszönetet mondjunk ennek a két intézménynek a segítségért.

A kutatást változó összetételű munkacsoport végezte, a jelen kötet két szerzőjének irányításával. Külön is kiemeljük a közreműködők közül *Deák Andreát*, akinek fontos szerepe volt a munka megindításában és a kutatás alapjául szolgáló mutatószámrendszer kialakításában. A kutatás egész időszaka alatt *Locsmándi Miklós* végezte a számítástechnikai munkálatokat. Hatalmas tömegű adat ment keresztül a kezén, s került feldolgozásra. Aki már végzett ha-

sonló munkát, az tudja, milyen sok függ a számítástechnikai munkatársak figyelmén, gyorsaságán, ügyességén. Locsmándi Miklós aktivitására és példás lelkiismeretességére mindenkor teljes biztonsággal építhettünk.

A kutatás különböző szakaszaiban részt vett a munkában *Ferge Anna, Füzessi Imre, Simekné Fényszarussy Mária, Temesi József, Várhegyi Éva, Wellisch Péter.* Valamennyiök értékes közreműködéséért ezen a helyen mondunk köszönetet.

Hálásak vagyunk azoknak a kollégáknak, akik a korábbi beszámolókat elolvasták, és bírálatukkal, javaslataikkal segítették elő a kutatást és a jelen mű megfogalmazását. Kiemeljük *Chikán Attila, Csanádi Mária, Gálik József, Hetényi István, Körösi Gábor, Kupa Mihály, Szalai Erzsébet* és *Tardos Márton* értékes segítségét. Sok segítséget kaptunk *Kovács Máriá*tól a könyv megszerkesztéséhez. Természetesen a könyvben maradt esetleges tévedésekért kizárólag a szerzőket terheli a felelősség.

Végül köszönettel tartozunk a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadónak könyvünk gyors kiadásáért.

Budapest, 1987. június

A szerzők

2. Elméleti és módszertani megfontolások

2.1. A VÁLLALATI NYERESÉG ÉS A FISKÁLIS ÚJRAELOSZTÁS

Figyelmünk középpontjában a vállalati nyereség áll. A nyereség kialakulásába közvetlenül beleavatkozik az állam: különböző jogcímeken elvonja az állami költségvetés javára a vállalati jövedelem egy részét, illetve az állami költségvetés terhére kiegészíti a jövedelmeket. A *vállalati* szférában végbemenő *fiskális újraelosztás*nak (redisztribúciónak) nevezzük a nyereséget, illetve a nyereség felhasználását érintő költségvetési elvonások és juttatások összességét.[1] Könyvünkben, a rövidség kedvéért, nem tesszük ki mindig a megkülönböztető jelzőket („vállalati" és „fiskális"), de ha csak egyszerűen újraelosztásról beszélünk is, mindig erre a jól meghatározott szűkebb körre gondolunk.

Végeredményben azt kívánjuk vizsgálni, *hogyan hat a fiskális újraelosztás a vállalat nyereségére és ezen keresztül a vállalat magatartására.* Noha ez a kérdés már eleve jóval szűkebb, mint az előszó elején körvonalazott átfogó problémakör, még erre is csupán részleges választ tudunk adni. Teljesebb válaszhoz sok további részproblémát kellene tisztáznunk.

A fiskális újraelosztáshoz szorosan kapcsolódik a hitelrendszer segítségével végbemenő *monetáris reallokáció.* A kutatás a munka utolsó szakaszában kiterjedt erre a problémára is. Ennek a kérdésnek a tanulmányozását kezdte meg kutatásunk keretében Várhegyi Éva. Tapasztalatairól a [8] és [77] tanulmányok számolnak be. A kutatásnak ez az ága azonban jóval később kezdődött meg, mint a fiskális újraelosztás vizsgálata, így eddig jóval kevesebb erőt és időt fordíthattunk erre. A monetáris rész módszertana részben megegyezik, részben eltér a fiskális résztől. Ezért végül is úgy döntöttünk, hogy – az egyöntetűség kedvéért – a jelen műbe közvetlenül nem építjük bele a monetáris szféráról szóló kutatás eredményeit, néhány megállapításra azonban hivatkozni fogunk.

Könyvünkben kiemelt formában közlünk néhány *megállapítást.* Ezt a kifeje-

[1] A „redisztribúció" átfogó, széles kategória, amely központi szerepet játszik a társadalomtudomány egyes irányzataiban. Elsősorban Polányi Károly [65], [66] munkáira kell utalnunk ezzel kapcsolatban, a szocialista gazdasággal kapcsolatban pedig Szelényi Iván [74] cikkére, valamint Konrád György és Szelényi Iván [36] művére. Mi e könyvünkben az egész társadalmat átfogó redisztribúciós folyamatoknak csupán egy szűkebb részfolyamatával foglalkozunk; a többit nem is érintjük.

zést csak olyan kijelentésre használjuk, amelynek helytálló voltát számottevő tényanyaggal támasztottuk alá, s ugyanakkor nem találtunk más szerzőnél olyan tényanyagot, amely meggyőzően cáfolná az állítást. Kellő fenntartásokkal közöljük ezeket a megállapításokat is; tulajdonképpen olyan kvalitatív állításokról van ezekben szó, amelyeket nem lehet a szó szigorú ismeretelméleti értelmében „bizonyítani". Legfeljebb annyit mondhatunk, hogy az általunk közölt alátámasztás reprodukálható. Ugyanazokból az adatokból, ugyanazokkal a számítási módszerekkel bárki más is azonos számítási eredményt kapna.

Megállapításaink egy része nem hat a meglepetés erejével. A megállapítások között vannak olyanok, amelyek olyan kérdésekhez szólnak hozzá, amelyeket vitatnak a szakértők, s a mi számításaink valamelyik fél igazát támasztják alá mások álláspontjával szemben. S végül van jó néhány olyan megfigyelésünk és állításunk is, amely megegyezik a szakközvéleményben vagy az irodalomban jól ismert és széles körben elfogadott megállapításokkal. Mégsem tartjuk feleslegesnek ezek közlését sem. Kutatásunkban *nem azt éreztük a legfontosabbnak, hogy minden kérdésről újat mondjunk, hanem azt, hogy megállapításainkat részletes adatokon alapuló átfogó számításokkal támasszuk alá.*

Sajátos módszertani nehézséget okoz, hogy megállapításaink egy része *tagadó* jellegű. Nem egy okozati összefüggés vagy kölcsönhatás létezését akarjuk igazolni, hanem e kapcsolat gyengeségét. (Például azt, hogy gyenge a kapcsolat a jövedelmezőség és a beruházási aktivitás között.) Ez a feladat sem végezhető el teljesen megnyugtatóan. Bármilyen eljárással mutatjuk ugyanis ki a kapcsolat gyengeségét, tovább él a kétkedés: hátha más módszer igenis erősebb kapcsolatot jelezne? Épp ezért „tagadó" megállapításaink is nyitva állnak a bírálat előtt.

A tényekkel alátámasztott megállapításokhoz kapcsolódva vagy azok kiegészítésére a mű számos helyén elméleti vagy gyakorlati kérdéseket tárgyaló eszmefuttatásokat is közlünk. Ezeken a helyeken érvelni próbálunk saját gondolataink igaza mellett, de tisztában vagyunk e gondolatmenetek vitatható voltával. Mindenesetre arra törekedtünk, hogy az olvasó előtt világosan elváljék: melyek azok a megállapítások, amelyeket tényekkel tudunk igazolni, s melyek azok a gondolatok, amelyeket csak spekulatív érveléssel tudunk alátámasztani.

Munkánk főként jelenségek *leírását* adja. Megállapításokat közöl s megpróbál néhány ponton okozati elemzést is végezni. Nagyon ritka eset, amikor egy tényszerű leíró megállapításból *egyértelműen* következtetni lehet egy feltétel nélkül ajánlható gyakorlati javaslatra. Többnyire alternatív normatív következtetések vonhatók csak le, amelyek *feltételesek:* függnek értékítéletektől, és beépülnek más, kiegészítő javaslatok összefüggő rendszerébe.

Könyvünk néhány helyén utalunk ilyen feltételes normatív ajánlásokra. Ezt azonban nem tudjuk megtenni minden egyes leíró megfigyelésünkkel, megállapításunkkal kapcsolatban. Vagy azért nem, mert nem tudjuk átlátni az eredményes változtatáshoz szükséges valamennyi kiegészítő feltételt, vagy nem tudjuk, hogy valójában szükség van-e változtatásra, vagy mert nem vagyunk biztosak abban, hogy a vizsgált jelenség valóban megváltoztatható.

2.2. KÖZGAZDASÁGI EGYSZERŰSÍTŐ FELTEVÉSEK ÉS ELHATÁROLÁSOK

Mint minden tudományos vizsgálat, ez is kénytelen a valóság szövevényes összefüggéseiből egyeseket kiragadni, másoktól pedig elvonatkoztatni. Az alábbiakban áttekintjük a legfontosabb közgazdasági egyszerűsítő feltevéseket és elvonatkoztatásokat. (A számítássorozat fő módszertani jellegzetességeivel külön alfejezetben foglalkozunk.)

1. Kizárólag az állami szektor vizsgálatára szorítkoztunk. Tisztában vagyunk vele, hogy fontos lenne a szövetkezeti és a magánszektor tanulmányozása is. Különlegesen érdekesnek ígérkezik a különböző tulajdonformákra épülő szektorok adóterheinek és költségvetési támogatásainak összehasonlítása. Erre azonban eddigi munkánkban nem vállalkoztunk.

Az állami szektor részaránya népgazdasági áganként eltérő. Így többek között az ipar bruttó termelésének 92,9%-át, a mezőgazdaság bruttó termelésének 20,2%-át adja az állami szektor; az építési-szerelési tevékenység 65,5%-át szolgáltatják, a kiskereskedelmi forgalom 62,2%-át bonyolítják le állami vállalatok. (A KSH 1985-re vonatkozó adatai.)

2. Nem csupán reprezentatív minta alapján elemezzük a problémákat, hanem számanyagunk kiterjed *kivétel nélkül minden állami vállalatra. (Lásd erről a 2.3.4. szakaszt is.)*

3. Minden adatot vállalati szinten vizsgálunk. Vizsgálatunk ebben a tekintetben sokkal mélyrehatóbb, mint azok a kutatások, amelyek kizárólag alágazatok, ágazatok vagy ágazatcsoportok aggregátumaival dolgoznak.

Viszont adatainkat nem tudjuk más ismérvek, pl. termékek vagy termékcsoportok szerint tovább bontani. A vállalatok egy része többféle, egymástól esetleg eléggé különböző terméket állít elő; e termékek költségei, árbevételei, adóterhei, szubvenciói stb. egymástól eltérő módon alakulhatnak egyazon vállalaton belül is. Ezektől az eltérésektől kénytelenek vagyunk eltekinteni.

4. Valamennyi számításunkban *adottnak vesszük mind az inputok, mind az outputok árait.* Nem képeztünk „kalkulatív árakat". Minden számításunk a vállalathoz ténylegesen beáramló bevételeken, illetve a vállalatokból ténylegesen kiáramló kiadásokon alapul.

Az érvényes árak alkalmazása vizsgálatunk erőssége és egyúttal gyengesége is. Minden „árnyékár"-számítás önkényes és vitatható absztrakciókra és elméleti feltevésekre épül. A mi munkánk ebben a tekintetben „vitathatatlan": az árakat nem mi találtuk ki, nem mi kalkuláltuk ki valamilyen modell segítségével, s nem korrigáltuk semmilyen előfeltevés alapján, hanem ezeket a magyar gazdaság produkálta. Az érvényes árak lehetnek „jók" vagy „rosszak", de egy bizonyos: *valóságosak* s nem csupán hipotetikusak.

Mindenesetre vizsgálatunknak ezt a tulajdonságát szigorúan szem előtt kell tartanunk, amikor közgazdasági következtetéseket vonunk le, különösképpen pedig olyankor, amikor normatív ajánlásokat teszünk. Ezekre a megfontolásokra még visszatérünk majd.

5. Folyó árakkal számoltunk. Az infláció hatását nem vizsgáltuk. Ezért lehe-

tőség szerint óvakodunk attól, hogy különböző időszakokra vonatkozó, abszolút forintösszegben mért mutatószámokat hasonlítsunk össze. Ehelyett arra törekszünk, hogy – dinamikus elemzés esetén – lehetőleg relatív mutatószámokkal dolgozzunk: jövedelmezőségi mutatókkal, növekedési rátákkal, megoszlási viszonyszámokkal és így tovább.

6. A nyereség fiskális újraelosztását százféle előírás szabályozza. Minden egyes előírást valamilyen cél érdekében fogalmaztak meg, mindegyik szabály mögött valamiféle gazdaságpolitikai szándék húzódik meg. Mi *a konkrét részszándékok és részcélok egyenkénti ismertetésétől és értékelésétől eltekintünk.* Nem firtatjuk, hogy maga a konkrét cél önmagában tekintve helyes volt-e, és azt sem kutatjuk, hogy az egyes részszándékokat milyen mértékben sikerült megvalósítani. Vizsgálatunk tárgya az összes beavatkozás *együttes* hatása.

2.3. ADATOK, MUTATÓSZÁMOK, MINTÁK

2.3.1. Az adatbázis felépítése

Kutatásaink alapjául a magyar állami vállalatok 1975–1982. évi mérlegadatai szolgáltak. A mérlegbeszámolókból átvett elemi adatokból egyöntetű, időben is keresztmetszetben összehasonlítható mutatókat képeztünk. A kutatás adatbázisában szereplő mutatószámokat két fő csoportba sorolhatjuk:

a) abszolút mutatók;

b) relatív mutatók.

Az *abszolút mutatószámok* az elemi adatokból számított speciális aggregátumok, amelyek kialakítása az elsődleges elemzési szempontok szerint történt. A kutatás során felhasznált abszolút mutatók száma és összetétele némileg változott. Végül összesen 50 különböző abszolút mutatóval dolgoztunk. Ezek mindig valamely meghatározott évre vonatkoznak. Megnevezésüket és az elemi adatokból való származtatásukat az 1. függelék tartalmazza (a mérlegbeszámolók 1982-ben érvényes kategóriáinak megfelelően). A mutatókat minden egyes évre vonatkozóan az éppen akkor érvényes mérlegbeszámoló-rendszer alapján kellett definiálni.

A *relatív mutatószámokat* a rendelkezésünkre álló abszolút mutatókból képeztük, s ennek megfelelően ugyancsak valamely meghatározott évre vonatkoznak. A relatív mutatók köre is többször módosult a kutatás során. Végül vállalatonként egy-egy évre 51 különböző relatív mutatószámot definiáltunk. *(Lásd a 2. függeléket.)*

A relatív mutatószámok többsége olyan hányados jellegű mutatószám, amely egy-egy konkrét kategória nagyságát a vállalatok valamely más jellemző kategóriájához viszonyítva adja meg. Így például az alapvető elemzési kategóriának, a vállalat (különböző szintű) nyereségének értékét legtöbbször az összes eszköz értékéhez viszonyítjuk, s így jövedelmezőségi mutatót képezünk.

A relatív mutatók között szerepelnek a kutatás során kidolgozott olyan spe-

ciális mutatószámok, amelyeket egy-egy sajátos közgazdasági kategória mérésére konstruáltunk. Ilyen speciális mutatók: a redisztribúciós arány *(RA)*, a redisztribúció mértéke *(RM)*, a vállalatnagyság mértéke *(VM)*, és a struktúraváltozás mértéke *(SV)*. Ezeknek a speciális mutatóknak a tartalmára, illetve a képzés logikájára a későbbiekben még visszatérünk.

Az elemzés egy részét olyan mutatókkal végeztük el, amelyek a vállalatokat jellemző valamelyik mutatószám több évi átlagát adják meg. Ezeket az átlagos mutatóértékeket néhány elemzés szempontjából különösen fontosnak ítélt (abszolút és relatív jellegű) mutatók 1976–1979., illetve 1980–1982. közötti évekre vonatkozó értékeiből számoltuk. *(Lásd a 3. függeléket.)*

Kutatásaink során, mint látható, hatalmas adatbázist használtunk fel. A mutatószámok körét, a képzés logikáját és a mutatók tartalmát kutatási céljaink határozták meg, az elemi adatok által megszabott korlátok között. Nem állítjuk, hogy ez a mutatószámrendszer az egyetlen, amellyel problémáink jól közelíthetők. Abban sem vagyunk biztosak, hogy ez a lehető legjobb megközelítés. Az azonban bebizonyosodott, hogy az adatbázisunk megfelelt a kutatás problémáinak vizsgálatához.

2.3.2. A nyereségkategóriák tartalma és a fiskális újraelosztás fokozatai

Számításainkban központi szerepet kaptak a vállalati nyereség mérésére az újraelosztás különböző fokozatain értelmezett mutatószámok.[2] Az újraelosztási lépcsőfokok túl részletes megkülönböztetése az áttekinthetőséget nehezítené, túl kevés lépésben való elemzésben viszont eltűnnek bizonyos jellemzők, így valamiféle középutat kívántunk követni. Végül a vállalaton belüli fiskális újraelosztásban összesen öt fokozatot különböztettünk meg:

1. a fogyasztói árak miatti korrekciók,
2. a nyereségképződést érintő normatív újraelosztás,
3. a nyereségképződést érintő nem-normatív újraelosztás,
4. általános nyereségadózás,
5. az alapokat érintő támogatások és elvonások.

Az újraelosztás e felosztásával szemben számos elvi fenntartásunk van. Az elhatárolások önkényesek; az elnevezések nem fedik pontosan azt a folyamatot, ami ezekben az újraelosztási fokozatokban valóban végbemegy. Az elnevezések ugyanis inkább azokhoz a szándékokhoz kötődnek, amelyek egy-egy ilyen fázis kialakításakor az intézkedések kialakítóit motiválták, mintsem ahhoz, ami e szándékokból valóban megvalósult. (Pl. nemcsak az 1. fázis befolyásolja a fogyasztást, hanem a többi is; a „normatív" újraelosztás nem igazán

[2] A hivatalos elszámolásokban, nyilvántartásokban használatos kategóriákat a 4. függelék tekinti át.

normatív és így tovább.) Tegyük azonban most félre ezeket az észrevételeket; elvi fenntartásaink egy részét a későbbiekben részletesebben kifejtjük majd.

Az újraelosztás öt fokozatának megfeleltetünk összesen hatféle nyereségkategóriát. Ezeket a következőkben sorra vesszük majd. A *2.1. táblázat* bemutatja az öt újraelosztási fokozat és a hat nyereségkategória összefüggését. A nyereségkategóriák helyes értelmezése érdekében néhány előzetes észrevételt teszünk.

2.1. táblázat

A fiskális újraelosztás fokozatai és a nyereségkategóriák

Az újraelosztás fokozatai	A nyereségkategóriák megnevezése
	Eredeti nyereség
Fogyasztói árak miatti korrekciók	
	Korrigált eredeti nyereség
A nyereségképződést érintő normatív redisztribúció	
	Mérleg szerinti nyereség
A nyereségképződést érintő nem-normatív redisztribúció	
	Elszámolt nyereség
Általános nyereségadózás	
	Redisztribúció utáni nyereség
Alapokat érintő támogatások és elvonások	
	Végleges nyereség

Az újraelosztás fokozatai nem tükrözik a gazdaság gyakorlatában megjelenő tényleges időbeni sorrendet. Nem arról van tehát szó, hogy a vállalatnál először meghatározzák az *a)* típusú nyereségkategóriát, utána végrehajtják az újraelosztás 1. fokozatát, azután meghatározzák a *b)* kategóriájú nyereséget és így tovább. A valóságban száz és százféle újraelosztási folyamat az időben párhuzamosan megy végbe. A fokozatok kizárólag a *logikai* szétválasztást-osztályozást szolgálják.

Ezek a fokozatok nem tükrözik a jelen kutatás adatgyűjtési és számítási sorrendjét sem. A kiinduló adat elsősorban a *c)* kategóriájú nyereség, azaz a

„mérleg szerinti eredmény". Ebből haladtunk részben „visszafelé", az elvonások képzeletbeli visszafizetésével és a támogatások képzeletbeli visszavételével rekonstruálva az újraelosztástól mentes állapotot. És innen haladtunk „előrefelé" is, nyomon követve a mérleg szerinti eredményhez képest végrehajtott jövedelemátcsoportosításokat.

Most pedig nézzük kissé részletesebben is az egyes nyereségkategóriák tartalmát:

a) *Eredeti nyereség.* Tegyük fel – gondolatkísérletként –, hogy egy adott évben az állam nem hajt végre semmiféle jövedelem-újraelosztást. Azaz, mikor egy adott évben az érvényes árakon megtörtént a vállalat összes bevételeinek és költségeinek elszámolása, nem történne semmiféle jövedelemelvonás és a vállalat visszakapná az évközi befizetések összegét. Ugyanakkor az állam nem adna semmiféle jogcímen sem pénzt a vállalatnak, és visszafizettetné az évközi juttatásokat és a mentesítéseknek megfelelő összegeket is. Ez a számított összeg az eredeti nyereség.

Az eredeti nyereség képzésekor tulajdonképpen nem szűrjük ki a fiskális újraelosztás minden hatását. Ugyanis nem képeztünk egy fiskális újraelosztástól mentes hipotetikus árrendszert, azaz nem szűrjük ki a termékek költségeiben rejlő teljes redisztribúciós hatást. Csak azokkal az újraelosztási elemekkel korrigálunk, amelyek a vizsgált vállalat nyereségelszámolásában ténylegesen megjelennek. Valamiféle olyan nyereségkategóriát képeztünk tehát, amelyet az árrendszer és a piac működését adottnak feltételezve a vállalat akkor realizálna, ha az állam a továbbiakban egyáltalán nem „szólna" bele az árakon keresztül realizált nyereség alakulásába. Egyúttal azt is hangsúlyoznunk kell, hogy nem általában a redisztribúcióval, hanem az állami vállalatoknál már megjelent, a szóban forgó vállalatnál realizálódott nyereségnek az újraelosztásával foglalkozunk.

A fentiekből következően azt is le kívánjuk szögezni, hogy az eredeti nyereség fogalmához nem fűzünk semmiféle értékítéletet. Semmiképpen se kívánjuk azt sugalmazni, hogy ez a termelés gazdaságosságának valódi megítéléséhez felhasználható mutató. Ez a kérdés fel sem vethető mindaddig, amíg egyszerűen adottnak vesszük az érvényes árrendszert. Azt azonban hangsúlyozni kell, hogy egy igazi piaci gazdaságban az eredeti nyereség közgazdasági értelme nyilvánvaló lenne: az érvényes árakon realizált bruttó nyereségről van szó.

Vitákban többször találkoztunk a következő megjegyzéssel: az „eredeti nyereség" fiktív kategória. Ezzel a megjelöléssel nem tudunk egyetérteni. Az egyik oldalon a vállalat vevői nem fiktív, hanem valóságos árat fizetnek a vállalat outputjáért. És a másik oldalon a vállalat nem fiktív, hanem valóságos árat fizet az inputokért. Nos, az outputért kapott tényleges árbevétel és az inputért fizetett tényleges kiadás különbsége is valóságos kategória. Ez az a nagyság, amelyet a közgazdaságtan (adók előtti, bruttó) nyereségnek nevez. Bármennyire fontos is, de nem ide tartozik az a kérdés, hogy ezek az input és output árak racionálisak-e. Meg vagyunk győződve róla, hogy az árrendszer tele van közgazdaságilag indokolhatatlan önkényességgel. Mégis, ezek a való-

ságos árak, s ezért az outputért kapott bevétel és az inputért fizetett kiadás különbsége valóságos (és nem „fiktív") kategória. Igaz, közgazdaságilag igazolhatatlan, önkényes nagyság, mert benne az árrendszer igazolhatatlansága és önkényessége tükröződik. Ez az önkényesség azután csak tetéződik az újraelosztás önkényességeivel. Itt azonban már előreszaladtunk a mű mondanivalójában – erről a későbbiekben még részletesen lesz szó. Előbb nézzük tovább a különböző kategóriákat!

b) *Korrigált eredeti nyereség.* Az árrendszer és a fiskális újraelosztás közötti összefüggések alapján indokolt, hogy a „fogyasztói árak miatti korrekciókat" is a fiskális redisztribúció részének tekintsük. (Könyvünk egy későbbi helyén, a 3.4. alfejezetben, még visszatérünk arra, hogy maga az elnevezés pontatlan, mert sok egyéb redisztribúciós mozzanat is hat a fogyasztói árakra. Itt most egyszerűen átvesszük a szokványos szóhasználatot.) El tudjuk különíteni azokat a tételeket, amelyeken keresztül a fogyasztói árak miatti „nyereségkorrekciók" megvalósulnak.

Tehát: Korrigált eredeti nyereség = Eredeti nyereség + Fogyasztói árkiegészítés – Fogyasztói forgalmi adó.

Egyébként a korrigált eredeti nyereség kategóriája közel áll a hivatalos jövedelemstatisztika által használt tiszta jövedelem kategóriához. *(Lásd a 7. függeléket.)*

c) *Normatív újraelosztás utáni nyereség.* Ennek a mutatónak a számításakor a korrigált eredeti nyereség értékét módosítjuk a normatív költségvetési elvonások és támogatások közül mindazokkal, amelyek nem az alapokat érintik. A normatív redisztribúció utáni nyereség kategóriája 1980-tól azonos a mérleg szerinti nyereséggel, korábbi években viszont nehezen határolhatók el a nem-normatív jövedelemeltérítés elemei.

Tehát: Normatív újraelosztás utáni nyereség = Mérleg szerinti nyereség. A könyvben mindkét elnevezést használjuk.

d) *Elszámolt nyereség.* A mérleg szerinti nyereséget a nem-normatív költségvetési támogatásokkal megnövelve és a nem-normatív költségvetési elvonásokkal csökkentve kapjuk az elszámolt nyereség értékét. Ugyancsak ebben a mutatóban vesszük figyelembe a nyereség tröszti elszámolások miatti korrekcióját is. Ez a mérlegben az elszámolás (érdekeltség) alapjául szolgáló nyereséggel rokon kategória. A különbséget a vállalati árkülönbözeti tartalékalapok felhasználásának (+) és képzésének (−) egyenlege jelenti: míg a mérlegkategória számol ezekkel a tételekkel, mi nem, mivel ezt nem minősítjük redisztribúciós jellegű nyereségmódosításnak.

Tehát: Elszámolt nyereség = Mérleg szerinti nyereség + Nem-normatív költségvetési támogatások – Nem-normatív költségvetési elvonások + Tröszti elszámolások egyenlege.

e) *A redisztribúció utáni nyereség.* Ezt a mutatót úgy nyerjük, hogy a nyereség felosztását befolyásoló redisztribúciós elemekkel korrigáljuk az elszámolt nyereség értékét. Ez a mutatószám a mérlegben szereplő „Általános nyereségadóval, munkadíj- és jövedelemadóval korrigált összeg"-től részben a már korábban megjelenő árkülönbözeti tartalékalapok képzésének és felhasználásá-

nak egyenlegével, részben pedig a megint csak nem közvetlen redisztribúciós elemnek minősíthető tételekkel: az állami kölcsön törlesztés és a járadékfizetési kötelezettségek összegével különbözik.

Tehát: Redisztribúció utáni nyereség = Elszámolt nyereség – Általános nyereségadó – Munkadíj- és részesedési adó – Városi és községi hozzájárulás.

f) *Végleges nyereség.* A végleges nyereség mutatójának bevezetésével olyan nyereségkategóriát akarunk szerkeszteni, amelyben figyelembe vesszük a vállalat minden olyan költségvetési kapcsolatát, amely a vállalat felhasználható nyereségének összegére hatással lehet. Ez tehát egy olyan nyereségkategória, amely az általános nyereségadózás utáni nyereség összegét csökkenti az alapokat érintő költségvetési befizetések, és növeli az alapokat érintő költségvetési támogatások összegével.

Tehát: Végleges nyereség = Redisztribúció utáni nyereség + Alapok javára elszámolt költségvetési támogatások – Alapok terhére elszámolt költségvetési kötelezettségek.

Az újraelosztás különböző fokozatain a nyereségkategóriák felhasználásával jövedelmezőségi mutatókat is képeztünk. A jövedelmezőségi mutatók a nyereségnek a ráfordításokhoz viszonyított értékeit mérik. Nem adható azonban egyértelmű definíció arra vonatkozóan, hogy mi a ráfordítás. Ezért a gyakorlat jó néhány különböző, meghatározott elemzési célra szerkesztett jövedelmezőségi mutatót ismer. Saját vizsgálatunk céljainak megvalósítása érdekében mi a profitrátához hasonló tartalmú jövedelmezőségi kategóriák felhasználását láttuk megfelelőnek. Ezért jövedelmezőségi mutatóinkban a különböző nyereségmutatók értékét (számláló) az összes eszköz értékével (nevező) osztottuk. Csak kivételes esetben használtunk fel más jellegű jövedelmezőségi mutatót [pl. a szabályozás alapjául szolgáló jövedelmezőségi mutatóban *(R7)* a nevező az állóeszközök nettó értéke plusz tízszer a keresetek összege].

Néhány esetben az eredeti jövedelmezőség–tényleges jövedelmezőség megkülönböztetéssel élünk. Ekkor a „tényleges jövedelmezőség" magában foglalhatja a mérlegbeszámolókban megjelenő nyereségkategória (mérleg szerinti eredmény), illetve a vállalatoknál konkrétan figyelembe vehető más nyereségkategóriák (elszámolás alapjául szolgáló nyereség, redisztribúció utáni nyereség, és/vagy a végleges nyereség) alapján számolható bármelyik jövedelmezőségi mutatót, szemben a bürokratikus újraelosztás hatásaitól megtisztított eredeti jövedelmezőségi kategóriával.

A különböző nyereségkategóriákban a nyereség, illetve a megfelelő jövedelmezőség értékeit folytonos változóként kezeljük. A jövedelmezőségi mutatók alapján a vállalatok jövedelmezőségi minősítése adható meg. A minősítés akkor végezhető el, ha rögzítjük a mutatóértékek intervallumait, amelyek az egyes jövedelmezőségi szinteknek feleltethetők meg.

A jövedelmezőségi szintek definiálása nem egyértelmű. Ezért szükségesnek látjuk annak bemutatását, hogy elemzéseink során milyen jövedelmezőségi szinteket különböztettünk meg.

Többféle jövedelmezőségi osztályozást használtunk fel. Az osztályozást a

jövedelmezőségi mutatók statisztikai tulajdonságai alapján meghatározott intervallumok szerint végeztük. A jövedelmezőségi szintek megnevezését, illetve az ezek elhatárolását biztosító osztályközök határait a *2.2. táblázatban* foglaltuk össze.

2.2. táblázat

A jövedelmezőségi szintek értelmezése

A jövedelmezőségi mutató százalékos értéke	A jövedelmezőségi szintek megnevezése	
−10 alatt	nagyon veszteséges	veszteséges
[−10, −2)	jelentősen veszteséges	
[−2, 0]	eredménytelen	
(0, 2]	kis jövedelmezőség	alacsony jövedelmezőség
(2, 6]		
(6, 10]	közepes jövedelmezőség	átlagos (normál) jövedelmezőség
(10, 15]	jó jövedelmezőség	
(15, 20]	nagy jövedelmezőség	magas jövedelmezőség
20 felett	kiugróan magas jövedelmezőség	

Megjegyzés: Ennél a táblázatnál és számos továbbinál is, a szögletes zárójel arra utal, hogy a határpont beletartozik az intervallumba, míg a gömbölyű zárójel arra utal, hogy a határpont kívül esik az intervallumon.

2.3.3. Speciális mutatószámok

A redisztribúció hatásait mindenekelőtt a különböző újraelosztási fokozatoknak megfeleltetett nyereségkategóriák egymás közötti kapcsolatainak feltárásával követjük nyomon. Ezen túlmenően olyan mutatószámokat is szerkesztettünk, amelyek különböző szempontból minősítik a redisztribúció hatásait. Bizonyos mutatószámokkal a redisztribúciós elemek relatív nagyságát jellemezzük (lásd 2. függelék *R*17–*R*29 számú mutatóit), mások a különböző nyereségértékek egymáshoz viszonyított értékeit adják meg (*R*32–*R*36 számú mutatók). Ugyanakkor felhasználunk olyan mutatószámokat is, amelyek a redisztribúció összhatását mérik. Az egyik ilyen mértékszám a *redisztribúciós arány, RA* (*R*50) mutató.

Ez a mutató a fiskális újraelosztás nyomán bekövetkező teljes nyereségeltérítés értékét – a vállalatok közötti összehasonlíthatóság érdekében – az összes eszközértékhez viszonyítva adja meg:

$$RA = \frac{\text{Redisztribúció utáni nyereség} - \text{Eredeti nyereség}}{\text{Összes eszközérték}}$$

Az *RA* mutató értékeinek megváltozását azonban nemcsak a redisztribúció nagyságának változása okozhatja, hanem a nyereségszint megváltozása is. Ezért vezettünk be egy másik típusú mutatószámot is az újraelosztási összhatások mérésére. A *redisztribúció mértékének* nevezett mutatószám, *RM* a redisztribúció által okozott nyereségeltérítés nagyságát a redisztribúció előtti és utáni nyereség számtani átlagához viszonyítva adja meg. (Lásd az *R43–R49* sorszámú relatív mutatókat.) Ezzel biztosíthatjuk, hogy e mutató értékének változását nem befolyásolja a jövedelmezőségi szint változása, azaz bizonyos értelemben jobban minősíti a redisztribúciós hatásokat, mint az *RA* mutató.

Az *RM* mutató számításában nehézséget okozna, ha a nevező zérus értékét nem zárnánk ki. Ezért a nevezőbe egy korrekciós tényezőt építettünk be, amely azt biztosítja, hogy a mutató értéke akkor is meghatározható legyen, ha az átlagos nyereségérték zérus. A mutató általában azt méri, hogy a nyereségeltérítés értéke a nyereség átlagos nagyságának hány százaléka. A mutatóérték korlátos, maximális abszolút értéke 200%. Maximális értékét akkor veszi fel, ha a redisztribúció előtti és utáni nyereségértékek előjele különböző, beleértve azt az esetet, ha az egyik és csak az egyik érték zérus.

Az *RM* előjele azt mutatja, hogy a redisztribúció során milyen irányú nyereségeltérítés következett be. Ha a redisztribúció a vállalat számára kedvező, akkor az *RM* értéke pozitív, ellenkező esetben *RM* negatív értékű lesz.

Az *RM* mutató képlete:

$$RM = \frac{N_1 - N_0}{\frac{1}{2} \mid N_1 + \delta \mid + \frac{1}{2} \mid N_0 - \delta \mid} \cdot 100,$$

ahol N_0 a nyereség értéke redisztribúció előtt,
N_1 a nyereség értéke redisztribúció után,
δ korrekciós tényező ($\delta = 0{,}1$).

Ezzel a mérőszámmal szemben joggal felvethető ezernyi probléma. Ez a mutató is csak egy a sok lehetséges közül, s lehet, hogy nem is a legjobb az újraelosztási hatások mérésére. Meg kell elégednünk azzal, hogy nagyjából megfelel céljainknak. Emellett a konkrét számítások értelmezésekor mindig szem előtt kell tartanunk az alkalmazott mutatószám sajátosságait.

Hasonló fenntartások elmondhatók az általunk felhasznált *vállalatnagyság mértékről* is (*R51* mutató). Számításainkhoz ugyanis konstruáltunk egy mértékszámot, amely a vállalat méretét a különböző lehetséges nézőpontból egyidejűleg jellemzi. Ez a mértékszám az output, a felhasznált munka, illetve tőke egyedi mutatószámaiból képzett komplex mutató, amelyet a vállalat egyedi méretmutatóiból számított főfaktor értékeként határozunk meg. *(Lásd a 4.3.2. szakaszt.)*

2.3.4. A minták jellemzése

Statisztikai elemzések során a kérdéses mennyiségekre (általában valószínűségi változókra) vonatkozó becslések alapján következtethetünk a változók ismeretlen elméleti tulajdonságaira. A becslések előállítása minták alapján történik. A mintavétel problémái, illetve a minta és a becslés tulajdonságai közötti összefüggések közismertek. Ezúttal nem is térünk ki ezekre az általános kérdésekre.

A számítógépek elterjedésével azonban egyre inkább módosulnak a mintákkal kapcsolatos gondok. Lehetővé válik esetenként a teljes körű megfigyelés alapján végzett becslés, ami a becslések megbízhatóságával összefüggő nehézségek egy részét megoldja. Ehhez azonban két észrevételt fűzünk.

a) A teljes körű adatfelvétel nem jelenti azt, hogy a statisztikai eredmények becslés jellege eltűnik: továbbra sem elméleti jellemzőket ismerünk meg. Egyrészt a statisztikai adatokban rejlő többboldalú torzítások nehezítik a valódi összefüggések megragadását. Másrészt a teljes körű adatfelvétel is csak egy lehetséges mintát ad a vizsgált változó összes elképzelhető értékeihez képest, azaz az elméleti összefüggéseknek csak egy konkrét realizációja áll rendelkezésünkre.

b) A mintakorrekciók problémája teljes körű adatfelvételkor is megmarad. A teljeskörűség esetenként nehezítheti valamely általános tulajdonság felismerését, a többséget jellemző sajátosságok feltárását. Különösen izgalmas kérdés ez konkrét témánk, a vállalati adatok feldolgozása kapcsán, ahol jólismert tény a sok területen meglevő magas koncentráció: a vállalatok elenyészően kis hányada bizonyos mennyiségből döntő részt képvisel. A „többséget" jellemző adatok (átlagok, korrelációk stb.) esetleg igen távol esnek az egész vállalathalmazt jellemző adatoktól, éppen, mert a teljes halmaz jellemzőit messzemenően befolyásolták a „kisebbség" mutatói. A probléma természetétől függően kell eldöntenünk, hogy a vizsgált halmaz „egészét" vagy a „többségét", vagy meghatározott kritériumok szerint kiválasztott részhalmazait akarjuk-e jellemezni? Noha tisztában vagyunk e módszertani meggondolás jelentőségével, be kell vallanunk, hogy mi magunk sem tudtuk ezt kellően érvényesíteni munkánk minden szakaszában.

A fenti általános megjegyzések után most vegyük sorra, hogy számításainkhoz milyen mintákat használtunk fel.

Kiindulásként teljes körű adatfelvételt határoztunk el: az adatbázishoz szükséges mutatóértékeket meghatároztuk a vizsgált időszakban létező összes állami vállalatra vonatkozóan. (Az adatbázisban szereplő vállalatok száma ágazati bontásban az 5. függelékben található.)

A felhasznált mintákra vonatkozóan jó néhány részdöntést is hoztunk. Ezek közül a legfontosabbakat a következőkben foglaljuk össze:

a) Mivel elsősorban a vállalati sajátosságok megfigyelésére törekszünk, az önálló mérlegkészítésre kötelezett vállalatokat tekintettük megfigyelési egységnek, tekintet nélkül arra, hogy trösztökhöz tartozó vagy önálló vállalatok-

ról van-e szó. Egyúttal a vállalatok közül – a legtöbb esetben – elhagytuk a trösztgazdákat.[3]

b) A szervezeti változásokból adódó esetleges torzítások kiküszöbölése, az időbeli összefüggések jobb megközelítése érdekében jó néhány esetben olyan mintákat használtunk fel, amelyben csak az 1975 és 1982 között mindvégig működő vállalatok szerepeltek.

c) Különböző mintakorrekciós eljárásokat alkalmaztunk. Ha a vállalatokat általában jellemző, a vállalatok többségére vonatkozó sajátosságokat vizsgáltunk, általában korrigált mintákat használtunk. Ezek közül a következőket említenénk:

c.1.) Statisztikai mintakorrekciókat (például négyszeres szórás értékénél nagyobb eltérésű elemek elhagyásával) alkalmaztunk többek között a változók empirikus sűrűségfüggvényeinek meghatározásakor.

c.2.) Végeztünk számításokat közepes méretű vállalatokra (azaz elhagytuk az igen nagy és igen kicsi vállalatokat), elsősorban a nagyvállalati koncentráció hatásainak kiszűrésére. Ezt főként regressziós modellekben használtuk.

c.3.) Bizonyos esetekben elhagytuk a zérus értékű mintaelemeket. Ez egy-egy speciális részminta kialakítását eredményezte; azaz csak azokkal a vállalatokkal dolgozunk, amelyek valamilyen sajátos ismérvvel rendelkeznek: például exportálnak, vagy felhasználnak idegen beruházási forrást, vagy forgóeszközhitel állományuk nem zérus.

A statisztikai eredmények értelmezését megkönnyíti és egyértelműbbé teszi, ha a vizsgált jelenségekre esetleg hatást gyakorló tényezők szerint homogén (pontosabban minél homogénebb) mintákon dolgozunk. Ezért jó néhány esetben speciális részmintákat definiáltunk, amelyek egy-egy tényező szerint elkülönített vállalatokat tartalmaztak. Így megkülönböztettünk olyan mintákat, amelyekben

az ágazat,
a jövedelmezőség,
a redisztribúcióban mutatkozó „kedvezményezettség",
a növekedési pálya,
az export fontossága, illetve
a vállalatméret

szerint egymástól lényegesen eltérő vállalatok szerepelnek.

A részminták legkiterjedtebb felhasználására az 1976–1982 között mindvégig létező vállalatok több éves időszakra vonatkozó adatai alapján végzett számítások esetén került sor. Az egyes részminták elhatárolásának kritériumait a 6. függelék, míg a részmintákba tartozó vállalatok számát a 7. függelék tartalmazza.

[3] Ebben a vonatkozásban nem jártunk el elég következetesen: helyenként a trösztök egyetlen vállalatként szerepelnek, ilyenkor kimaradtak a tagvállalatok, máskor mind a trösztgazdák, mind a tagvállalatok szerepelnek. Ezt mindenképp hibaként kell elismernünk. Ugyanakkor hangsúlyozni szeretnénk, hogy a kérdésre mindig odafigyeltünk, ha az elemzések szempontjából lényeges volt (pl. összehasonlításoknál).

2.4. A FELHASZNÁLT STATISZTIKAI MÓDSZEREK

2.4.1. Az adatelemzések dimenziói

Az elemzéseinkhez felhasznált adatrendszer az adatok háromdimenziós tömbjét alkotja: n változó N objektumon T időpontban megfigyelt értékei képezik a statisztikai számítások alapját. Jelen kutatásban változókon az általunk kialakított abszolút, relatív és speciális mutatókat értjük. Az objektumok azok a megfigyelési egységek, amelyekre vonatkoztatva az egyes mutatók konkrét értékeit meghatározzuk. Ezek itt elsősorban vállalatok, de felhasználunk ágazatokra, népgazdasági ágakra vagy a vállalatok összességére vonatkozó aggregátumokat is objektumként. Kutatásunk időhorizontja az 1976–1982 közötti időszak, amelyben egy-egy év jelenti az időmenzió egységeit.

Gyakorlatilag szinte lehetetlen egycsapásra hozzákezdeni az adattömb összes elemének együttes kezeléséhez. Gondoljuk csak el, hogy – durva közelítéssel – 1600 vállalat × 8 év × 100 mutatószám = 1 280 000 adatról van szó! Ezt az óriási adattömeget csak fokozatosan lehet megemészteni. Több lépésben, ismételt kísérletezéssel-tapogatódzással találhatunk rá a fontosabb összefüggésekre. Mindenki, aki már végzett ilyesfajta – nagy adathalmazra épülő, azokat statisztikailag feldolgozó – munkát, jól tudja: nincsen egyedül lehetséges, vagy éppenséggel optimális kutatási stratégia. Minden kutatónak vannak egyéni „receptjei", amelyek az irodalomra és saját korábbi tapasztalataira épülnek, és amelyeket jelentős részben saját érdeklődése és hajlamai alakítottak ki. A megvalósítás sikerét, az előrehaladás ütemét – az igazat megvallva – még a szerencse is befolyásolja. Abban azonban a legtöbb kutató egyetért, hogy fokozatos megközelítésre van szükség. Egy-egy közbeeső lépésnek kettős rendeltetése van. Egyrészt: érdemes úgy megszervezni, hogy minden lépés önmagában is figyelemre méltó tanulságokkal szolgáljon, közgazdasági elemzést tegyen lehetővé. Másrészt: készítse elő a későbbi (rendszerint a korábbinál több dimenzióban végzendő, összetettebb) számításokat.

A továbbiakban áttekintjük a munkánkban felhasznált statisztikai módszereket. Az áttekintés párhuzamosan kétféle rendezési szempontot követ. Egyrészt: utalunk arra, hogy a háromdimenziós adattömb mely altömbjeivel végeztük a számításokat, mely dimenziókat emeltünk ki egy-egy részszámításhoz. Másrészt: felsoroljuk az alkalmazott eljárásokat, rámutatva arra, hogy milyen szerepet játszhatnak közgazdasági összefüggések feltárásában, s milyen korlátozásokkal, fenntartásokkal alkalmasak következtetések levonására.

Attól függően, hogy az adattömb mely elemeit használjuk fel, az egy-, illetve kétdimenziós elemzések tartalma többféle lehet. A továbbiakban sorra vesszük a háromdimenziós adattömb különböző részhalmazain elvégezhető számítások főbb típusait.[4] Egyúttal kitérünk arra, hogy az egyes lehetséges di-

[4] A felhasználható statisztikai módszerekről lásd például a következő irodalmakat: Köves–Párniczky [46], Meszéna–Ziermann [59], Wannacott–Wannacott [79] és Dillon–Goldstein [24]. A gazdasági adatrendszerek statisztikai elemzéséről lásd például Matits [52], illetve Kovács–Matits [45].

menziókban a konkrét kutatás során mi magunk milyen módszereket alkalmaztunk.

Az adattömb egy-egy sorát vagy oszlopát felhasználó számításokat *egydimenziós elemzések*nek nevezzük. Ezek a következők lehetnek:

1.*a)* egy változó adott időpontban, *N* objektumon megfigyelt értékeinek elemzése (eloszlásvizsgálatok)

1.*b)* egy változó adott objektumon *T* időpontban megfigyelt értékeinek elemzése (idősorelemzések)

1.*c)* egy objektumra adott időpontban megfigyelt *n* változó elemzése (leíró statisztikák).

Vegyük sorra, hogy saját elemzéseinkben ezek milyen szerepet játszottak.

Ismeretlen struktúrájú adattömb statisztikai tulajdonságainak feltárásában elengedhetetlen a változók empirikus eloszlásainak megismerése (1.*a*).

Az alapvető statisztikai jellemzők (átlag, szórás, relatív szórás, maximális és minimális érték, ferdeség) ismerete többek között a mintakorrekciók szükségességéről, az összehasonlító elemzésekben felhasznált változók egymáshoz viszonyított nagyságáról, és/vagy az időbeli változások speciális tulajdonságairól adtak fontos információkat. Az eloszlások alapján határoztuk meg a változók minőségi különbségeket kifejező értékintervallumait is. Többek között így definiáltuk a jövedelmezőségi értékek jellemzőnek tekinthető szintjeit is. (Lásd a 2.2. táblázatot.) A mutatóknak ezeket az értékintervallumait, szintjeit például kontingenciatáblázatok készítésekor, szóráselemzéseknél és empirikus regressziós függvények meghatározásakor használtuk.

Az eloszlások összehasonlító vizsgálata önálló értelmezést is kapott elemzéseinkben. Azok az eltérések, amelyek egy-egy változó különböző mintán, vagy különböző időpontban megfigyelt értékei alapján számított empirikus sűrűségfüggvényei között mutatkoznak, esetenként szemléletes képet festhetnek a fennálló különbözőségekről.

S végül még egy fontos célja lehet az eloszlások elemzésének: a vállalati sajátosságok feltárásához mindenképpen meg kell ismerni a vállalati értékek eloszlásainak jellemzőit. Nagy koncentráció esetén – s így a magyar gazdaságban is – a gazdaság makrojellemzői nem a vállalatok többségének sajátosságait mutatják. Az „általános" vállalati viselkedés, a vállalatok többségét jellemző mozgások csak a mikrojellemzők statisztikai tulajdonságai alapján követhetők, s ennek egyik útja a vállalati értékek eloszlásainak elemzése.

Az időbeli változások leírására több helyütt bemutatunk különböző vállalati aggregátumokra (mint egy-egy objektumra) vonatkozó idősorokat (1.*b*). Az idősorok hagyományos statisztikai elemzésére azonban nem kerülhetett sor. Ennek fő oka a megfigyelési időszak rövidsége. Ráadásul az általunk vizsgált időszak szabályozási szempontból nem tekinthető homogénnek. Idősoraink tehát elméletileg sem tekinthetők egyetlen sztochasztikus folyamat realizációinak. Ennek ellenére értelemszerűen nem kerülhettük meg az időben végbemenő változások tanulmányozását, de így csak többé-kevésbé pontatlan, jobbára heurisztikus megközelítések alkalmazására kényszerültünk.

A kutatás jellegéből következően nem tekintettük feladatunknak egy-egy objektum (vállalat vagy aggregátum) egy-egy időpontra számított különböző mutatószámainak önálló elemzését (1.*c*). Ilyen jellegű egydimenziós elemzések tehát nem szerepelnek munkánkban.

Az 1.*a)* és 1.*b)* típusú elemzések megalapozására a változók széles körére és sokféle csoportosításban végeztünk számításokat. Ezekre az eredményekre ritkán hivatkozunk, mégis meg kell említenünk ezeket, mint az adatfeldolgozás elengedhetetlen lépéseit. Könyvünkben nem vállalkozhatunk a számítások részletezésére, ezért csak illusztrációként foglaltuk össze néhány fontosnak és egyúttal jellegzetesnek ítélt számítássorozat eredményét a 8. függelékben.

A *kétdimenziós adatmátrix*okat felhasználó módszereknek is három típusát különböztethetjük meg, attól függően, hogy az adattömb melyik kétdimenziós szeletével dolgozunk:

2.*a)* Egy időpontra vonatkozó adatmátrixot kapunk, ha n változó értékét N objektumon figyeljük meg. Az adatmátrix ($n \times N$) méretű.

2.*b)* Egy objektumra vonatkozó adatmátrixot kapunk, ha n változó értékeit T időpontban figyeljük meg. Az adatmátrix ($n \times T$) méretű.

2.*c)* Egy változóra vonatkozó adatmátrixot kapunk, ha a változó értékeit N objektumon T különböző időpontban figyeljük meg. Az adatmátrix ($N \times T$) méretű.

Az idősorok korábban említett kedvezőtlen statisztikai tulajdonságai a több idősor együttes kezelésére (2.*b* és 2.*c*) alkalmas statisztikai módszerek felhasználását is megnehezítik. Ilyen jellegű elemzéseink a különböző aggregátumokra és/vagy változókra meghatározott idősorok heurisztikus összehasonlítására korlátozódnak. Például az idősorok monotonitása, vagy töréspontjainak helye és az ingadozások mértéke adhat támpontokat ezekhez a vizsgálatokhoz.

A sok változó értékeinek egymástól függetlennek tekinthető megfigyeléseit tartalmazó adatmátrixok (2.*a*) képezik az ún. sokváltozós statisztikai módszerek (így például a korreláció- és regressziószámítás, faktoranalízis, diszkriminancia-analízis, klaszteranalízis) alapját.

A gazdasági adatrendszerek statisztikai elemzésében ezek a módszerek kiemelkedő jelentőségűek, ezért alkalmazásuk néhány sajátosságára kissé részletesebben térünk ki.

2.4.2. A páronkénti kapcsolatok vizsgálata

Gazdasági-társadalmi összefüggések kvantitatív elemzése rendszerint elvezet nagy számú, egymással kölcsönös kapcsolatban álló változó együttes vizsgálatához. Mielőtt azonban erre sor kerül, azaz az egy-egy jelenséggel kapcsolatba hozható változók közötti összefüggések statisztikai tesztelése előtt, célszerű a

változók páronkénti kapcsolatait feltárni, megfelelő statisztikai módszerek segítségével.[5]

A gazdasági adatrendszerekben érvényesülő páronkénti kapcsolatok önálló elemzését több egyéb meggondolás is indokolja:

– A közgazdasági elmélet feltevései sok esetben valamely *A* tényező *B* tényezőre vonatkozó hatásának létezésére vagy éppen a hatás tagadására vonatkoznak. Az ilyen feltevések statisztikai vizsgálatát – többek között – az *A*, illetve a *B* tényezőket egy-egy mérőváltozóval jellemző statisztikai mennyiségek közötti párkapcsolat tesztelésével végezhetjük el. Eközben természetesen tudjuk, hogy esetleg nem is érvényesül közvetlen hatás a két változó között, vagy ha van is, ez csak másodlagos szerepet játszik. Tudjuk, hogy a megfigyelhető együttmozgás (vagy ennek hiánya) sok más változó mennyiség kölcsönhatása révén érvényesül. Ennek ellenére a páros kapcsolat vizsgálata hasznosnak bizonyulhat.

– Még mindig az alkalmazás oldaláról indokolva a páronkénti kapcsolatok önálló vizsgálatának létjogosultságát, vegyük a következő példát. Tegyük fel, hogy egy szabályozott gazdaságban a szándék valamely *C* jelenség megváltoztatására irányul. Ugyanakkor csak valamely *D* tényező közvetlen befolyásolására van mód. A *C* és *D* tényezők (illetve az őket mérő változók) közötti kapcsolat statisztikai elemzése elengedhetetlenül szükséges információkat adhat a szándékok eléréséhez szükséges (*D*-re vonatkozó) beavatkozás jellegére nézve, illetve az elhatározott beavatkozások hatásainak előrebecsléséhez.

– A páronkénti kapcsolatok szorosságát jelző statisztikai mérőváltozók (kovariancia, korreláció) értékei a sokféle többváltozós statisztikai módszer input adatait képezik. A kovariancia-, korrelációs mátrixok stb. meghatározása tehát a további, összetettebb módszerek gyakorlati alkalmazása szempontjából is szükséges.

Mindezek alapján azt mondhatjuk, hogy a több *(n)* változóra vonatkozó (*N* elemű) minták együttes kezelésére alkalmas kétdimenziós statisztikai módszerek között kiemelkedő jelentőségűek a páronkénti kapcsolatok ($n = 2$) elemzésére szolgáló módszerek.

Melyek lehetnek ezek? Első közelítésben azt a kérdést tehetjük fel, hogy két változó egyáltalán milyen viszonyban lehet egymással? A lehetséges kapcsolatok legerősebb formája, s egyben egyik szélsőséges esete az, amikor a két tényező (*A* és *B*) között determinisztikus függvénykapcsolat van. Azaz létezik olyan $Y = f(X)$ függvény, amely az *A* mérőváltozójának, *X*-nek minden értékéhez a *B* mérőváltozójának, *Y*-nak egyértelműen meghatározott értékét rendeli hozzá, azaz $Y = f(X)$. A függvénykapcsolat léte következhet a változók közgazdasági definíciójából (pl. *Y* = árbevétel, *X* = eladott áruk mennyisége) vagy az elmélet állításaiból. Ilyenkor a statisztikai munka feladata az elméleti kapcsolat létének minta alapján való igazolása és/vagy az adott függvény ismeretlen paramétereinek becslése. A lehetséges párkapcsolat másik szélsőséges

[5] A páronkénti kapcsolatok feltárása olyan speciális kétdimenziós elemzés, amikor a 2.*a*) típusú adatmátrix mérete ($2 \times N$)-es.

esete, ha a vizsgált két tényező független. Minden egyéb esetben azt mondhatjuk, hogy a tényezők, illetve mérőváltozók között sztochasztikus kapcsolat van. Az a kérdés, hogy két változó között milyen erős a sztochasztikus kapcsolat, lényegében arra vonatkozik, hogy a változók közötti viszony hol helyezkedik el a függetlenségnek, illetve a determinisztikus függvénykapcsolatnak megfelelő végpontokkal jellemezhető képzeletbeli skálán. Valójában nincs olyan skála, amely minden tekintetben megfelelő mérőszámot szolgáltat a változók közötti sztochasztikus kapcsolat szorosságának jellemzésére. Sokféle statisztikai mérőszám létezik (például az asszociáció mértéke, a korrelációs hányados, a korrelációs index, a különböző rangkorrelációs együtthatók, a négyzetes kontingenciamutató), de ezek alkalmazásakor mindig figyelemmel kell lennünk konkrét statisztikai és matematikai tulajdonságaikra (előfeltevések, érvényességi kör stb.). A változók közötti sztochasztikus kapcsolatok szorosságát feltáró módszereket összefoglalóan korrelációs elemzéseknek nevezhetjük. Ezek elvégzése azért is indokolt, mert ha a változók között nincs kapcsolat, vagy csak igen gyenge kapcsolat mutatható ki, akkor nem is érdemes a kapcsolatok jellegére vonatkozó regressziós elemzésekbe belefogni.

Azt mondhatjuk tehát, hogy a páronkénti kapcsolat elemzése három kérdésre adott, egymásra épülő válaszok kidolgozásával valósul meg:

a) Van-e közöttük kapcsolat? Függetlenség-vizsgálat.
b) Milyen erős a kapcsolat? Korrelációs elemzések.
c) Milyen típusú a kapcsolat? Regressziós elemzések.

Vállalati mutatók között matematikai értelemben vett szigorú függetlenség csak kivételes esetekben áll fenn. Ugyanakkor a függetlenség cáfolatára felhasználható az a tény, ha a korrelációs együttható zérustól szignifikánsan különbözik. Ezért számításaink során csak ritkán végeztünk különálló statisztikai függetlenség-vizsgálatokat. Arra számítottunk, hogy rendszerint csak a függetlenségi hipotézis cáfolatát jelentő statisztikai eredményeket kaptunk volna. Mivel a korrelációs együtthatókat – más elemzési céljaink megvalósítása miatt – amúgy is meg kívántunk határozni, ezért legtöbbször ezek értékeiből következtettünk a matematikai értelemben vett szigorú függetlenség feltételezésének cáfolhatóságára.

A változók közötti kapcsolat szorosságának mérésére az egyik legáltalánosabban használt mérőszám a lineáris korrelációs együttható *(r)*. Az elméleti korrelációs együtthatók becslése *(r̂)* nagy minták esetén megbízható információt szolgáltat az r zérustól való különbözőségének bizonyítására. Az $r = 0$ nullhipotézis ellenőrzésére vonatkozó statisztikai próbákat minden olyan esetben elvégeztük, amikor kérdéses volt, hogy nem tekinthető-e függetlennek a vizsgált két változó.

Csak akkor tartottuk indokoltnak külön függetlenségi próbákat végezni, ha az $r = 0$ hipotézis elfogadhatónak bizonyult.

A függetlenségi próbák között elég általánosan használt a szóráselemzés módszere. A szóráselemzés során abból a feltevésből indulunk ki, hogy az egyik változó különböző kategóriáiban (intervallumaiban) a másik változó át-

lagos értékei nem különböznek. Ekkor azt mondhatjuk, hogy a vizsgált változók függetlenek, mivel az egyik változó értékeinek változásából nem következik a másik változó várható értékének megváltozása. A módszer azt használja ki, hogy ebben az esetben a csoportonkénti szórások összege (belső szórása) nem különbözik a csoportátlagoknak a főátlagtól való eltérésétől (a külső szórástól). Ha a statisztikai próbavégzés során ez a hipotézis nem elfogadható, akkor arra következtetünk, hogy a két változó között érdemi statisztikai összefüggések vannak.

Elemzéseinkben többször hivatkozunk különböző szóráselemzések eredményeire. Jó néhány esetben közöljük a csoportosító ismérvet és az ezzel feltételezett kapcsolatban álló változó csoportonkénti átlagait és a csoportonkénti szórásokat, de nem részletezzük a próbavégzéshez szükséges további számításokat. A szórás különbözőségét minden esetben $\varepsilon = 0{,}05$ szinten vizsgáljuk. Akkor mondjuk tehát, hogy az átlagok eltérése szignifikáns, ha a belső és külső szórás $\varepsilon = 0{,}05$ szinten nem tekinthető azonosnak. Fontosnak tartjuk azonban megemlíteni, hogy a szóráselemzések eredményeiből mindig csak óvatos következtetéseket vonunk le, mivel a próba alkalmazásának kiinduló feltevései – a kategóriánkénti normális eloszlás és azonos szórás – általában nem biztosítottak. Ezért nem önmagában, hanem mindig más eredmények kiegészítéseként vagy azokkal párhuzamosan használjuk fel a szóráselemzés módszerét két változó függetlenségének tesztelésére.

A függetlenség vizsgálatára esetenként a kontingenciatáblázatok alapján elvégezhető X^2 próbák eredményeit is felhasználjuk.

Az elemzések során, mint már említettük, többször elhagytuk a függetlenségvizsgálatot, mivel eleve nyilvánvaló volt, hogy eredményül csak azt kapjuk, hogy a vizsgált változók nem tekinthetők függetlennek. Ilyenkor a páronkénti kapcsolatok feltárását a korrelációs elemzésekre alapoztuk. Az empirikus korrelációs együttható *(r)* a változók közötti lineáris kapcsolat szorosságát méri. Ha tehát az $|\hat{r}|$ érték egyhez közeli, ez azt jelenti, hogy a két változó közötti kapcsolat „elég jól" jellemezhető lineáris függvénnyel. Itt szeretnénk megemlíteni azt, hogy a linearitás feltételezését nem kellett túlságosan erős feltevésnek tekintenünk. Sokféle elméletileg megállapított összefüggés (*A* hat *B*-re) gyakran – ha nem is explicit módon – tartalmazza a hatás monotonitására tett feltételezéseket is. (Feltesszük, hogy *A* növekedésével *B* is mindig nő, illetve csökken.) Ekkor *A* és *B* kapcsolatát monoton függvény írja le. Ha pedig ez a helyzet, akkor a lineáris korrelációs együttható sem lehet zérus. A kicsi vagy zérus értékű korrelációs együttható tehát mindenféle monoton együttmozgás cáfolataként értelmezhető.

Mindezek indokolják a korrelációs együtthatók széles körű alkalmazását, de persze ezek az elemzésekben csak körültekintően értelmezve használhatók fel. Az értelmezéskor a legtöbb problémát a zérustól szignifikánsan különböző, de nem túl nagy, mondjuk 0,4–0,6 abszolút értékű korrelációs együtthatók jelentik. Ilyenkor ugyanis elképzelhető, hogy csak az összefüggés nem-lineáris jellege, nem pedig a kapcsolat gyengesége okozza az alacsony $\hat{r}$ értéket. Ezért tartjuk fontosnak, hogy a páronkénti kapcsolatok feltárásakor az elsőfajú regresz-

sziós függvények empirikus közelítéseire is támaszkodjunk. Az elméleti, elsőfajú regressziós függvény definíció szerint egy valószínűségi változónak (a függő változónak) egy másik változóra (a független változóra) vonatkozó feltételes várható értéke. Az empirikus közelítést úgy végezzük el, hogy a független változó megadott (az elosztás ismeretében rögzíthető) intervallumaiba tartozó mintaelemekből kiszámítjuk, a függő változó átlagos értékeit. A csoportonkénti mintaátlagok a feltételes várható érték becsült értékei. Ezeket a függvényeket nevezzük empirikus regressziós függvényeknek.[6] Az empirikus regressziós függvényekhez megadható egy konfidenciasáv, amelyet az intervallumonkénti átlagok ($\varepsilon = 0{,}05$ szintű) konfidencia tartományai jelölnek ki. Nagy minták esetén a konfidenciasáv szélességét elsősorban a csoportonkénti szórás értéke befolyásolja. A szórás értéke viszont annál kisebb, minél inkább meghatározza a független változó a függő változó értékét. Minél nagyobb a szórás, annál kevésbé „stabil" a függő változó értéke, azaz annál kevésbé tekinthetjük az átlagot a függő változó várható értékének. És itt most már visszatérhetünk a fentebb vázolt problémára: mit tükrözhet a gyenge korreláció? Az empirikus regressziós függvények segíthetnek a kérdés tisztázásában. Ha a konfidenciasáv széles, akkor a gyenge korreláció a sztochasztikus kapcsolat gyengeségét tükrözte. Ha viszont a konfidenciasáv szűk, akkor a lineáris korreláció azért volt alacsony, mert a kapcsolat, noha erős, de nem lineáris. Ilyenkor az empirikus regresszió hasznos információt ad ahhoz is, milyen nem-lineáris összefüggést próbáljunk modellezni a későbbiekben. Ez utóbbi, azaz a kapcsolatok típusának feltárása az empirikus regressziószámítás elsődleges célja. Az empirikus regressziós függvényeket ilyen következtetésekre akkor használhatjuk csak fel, ha a konfidenciasáv alapján határozott jellegű összefüggés adódott, azaz az átlagok által meghatározott görbe jellegét egy szűk konfidenciasáv alapján is fel lehet ismerni. Statisztikailag ez úgyis ellenőrizhető, ha kiegészítésként szóráselemzéseket végzünk az átlagok szignifikáns különbözőségének bizonyítására. Pontosabban, ha a konfidenciasáv széles, akkor a szóráselemzés elvégzésével arra válaszolhatunk, hogy azért még szignifikáns-e az átlagok eltérése. Tudnunk kell azonban, hogy a szóráselemzés eredménye, éppen az alkalmazásához szükséges matematikai feltételek (a cellánkénti normális eloszlás és azonos szórás) hiánya miatt gyakran bizonytalan, és elég tág határok mellett teljesül, hogy a szóráselemzés, mint statisztikai próba alapján a függetlenségi feltevés elutasítható. Ez azonban nem ad információt arra vonatkozóan, hogy milyen erős, vagy milyen jellegű a kapcsolat. Éppen ezért ezekben az esetekben nem tartottuk egymagában elegendőnek a szóráselemzéseket a páronkénti kapcsolatok elemzésére, hanem inkább az empirikus regressziós függvényekre támaszkodtunk.

A páronkénti kapcsolatok elemzésének még egy sajátos módszeréről kell szólnunk. A kutatás során több ízben azt a kérdést tettük fel: mennyire változik egy-egy közgazdasági mutatószám értéke; illetve mennyire különböznek egymástól eltérő (bár rokon) közgazdasági nagyságok. Ilyen esetekben olyan

[6] Lásd Köves–Párniczky [46].

kontingenciatáblázatokat használtunk fel a statisztikai elemzésekhez, amelyeknél a változókat egy jelenség különböző szinteken mért értékei jelentették. A változás, illetve különbözőség jellemzésére az ilyen kontingenciatáblák szerkezetének tulajdonságait vizsgáljuk. A tábla diagonális jellege, az elemek elhelyezkedésének egyenletes sűrűsége vagy a mátrix háromszög jellege értelemszerűen az induló struktúrától való más-más értelmű elmozdulásokat jeleznek.

Ilyen elemzéseket elsősorban a nyereség-, illetve a jövedelmezőségi struktúra változásának jellemzésére használtunk fel. Alapvető jelentőségű az a kérdés, hogy megváltozik-e a vállalatok jövedelmezőségi struktúrája az újraelosztás során? Képezzük az A átmenet-valószínűség mátrixot, amelynek a_{ij} eleme megadja annak valószínűségét, hogy egy vállalat a redisztribúció során az i jövedelmezőségi szintről a j jövedelmezőségi szintre kerül. Az a_{ij} átmenet-valószínűségeket a minták alapján meghatározható kontingenciatáblázatokból becsültük. Ezek tartalmazták az A mátrix becsléséhez szükséges átmenet-gyakoriságokat: hány olyan vállalat van a mintában, amelyik az induló állapotban, például az eredeti jövedelmezőség szerint az i-edik jövedelmezőségi szinten van, míg a záróállapotban, például a redisztribúció utáni jövedelmezőség szerint a j-edik jövedelmezőségi szinthez jut el. Számukat k_{ij}-vel jelöljük. Az a_{ij} érték becsléseként a k_{ij}/N érték használható, ahol N a vizsgált minta elemszáma.

A számításokat elvégeztük a redisztribúció egyes lépcsőfokainak jellemzésére külön-külön is.

Ezeknek az átmenet-gyakoriságoknak az ismerete sok érdekes információt szolgáltatott, amelyeket többféle elemzésben használtunk fel. *(Lásd pl. a 3.3. illetve a 4.2. alfejezeteket.)*

A redisztribúció hatásainak számszerűsítéséhez főképp azt kell tudnunk, hogy az átmenetmátrix mennyire különbözik a diagonálistól. Az A mátrix akkor diagonális, ha a redisztribúció során nem változik a vállalatok jövedelmezőségi struktúrája. Minél nagyobb a redisztribúció jelentősége, annál kevésbé lesz az A mátrix diagonális.

Az A mátrix értékelése annál nehezebb, minél részletesebb struktúrával dolgozunk, azaz a nyereség (jövedelmezőség) minél több szintjét különböztetjük meg.

Az A mátrix jellegére az átmenet-gyakorisági mátrixok alapján is következtethetünk. Természetesen ez is annál bonyolultabb, minél nagyobb méretű mátrixról van szó.

Az átmenetmátrixok jellegének minősítésére – az elemek külön-külön való elemzése mellett – elvileg számtalan különböző mutatószámot konstruálhatunk. Számításaink során mi is felhasználtunk egy ilyen mutatószámot, amelyet struktúraváltozás mutatónak *(SV)* nevezünk.

Az SV mutató képlete[7] a következő:

[7] Az SV mutató konstrukciója Balázs Katalin munkája.

$$SV = \frac{\sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{m} k_{ij} \mid j-i \mid}{\sum_{i=1}^{\left[\frac{m}{2}\right]} (n-j)\, k_i + \sum_{i=\left[\frac{m}{2}\right]+1}^{m} (i-1)\, k_i},$$

ahol m – a jövedelmezőségi szintek száma,
i, j – a szintek sorszámai,
k_{ij} – az i induló szintről a j szintre kerülő elemek száma,
k_i – az i szinten lévő elemek száma az induló struktúrában ($k_i = \sum_j k_{ij}$)

Az SV mutató a k_{ij} átmenet-gyakoriságoknak a diagonálistól való távolságával súlyozott összegét a maximális átrendeződéshez tartozó (súlyozott) gyakoriságok összegéhez viszonyítja. Az SV mutató minimális értéke zérus, amelyet akkor és csak akkor vesz fel, ha az átmenetmátrix diagonális, illetve értéke annál nagyobb, minél inkább különbözik a diagonálistól. A mutató maximális értéke 1, amelyet akkor vesz fel, ha az induló struktúrától függő legnagyobb átrendeződés jött létre. Azt nevezzük maximális átrendeződésnek, ha minden elem az induló helyzetétől legtávolabbi szintre kerül.

Az SV mutató értéke nem független az induló struktúrától. Összehasonlításra csak akkor alkalmas, ha a figyelembe vett struktúrában azonosak a megfigyelt szintek.

A mutató egyformán értékeli az átrendeződésben a magasabb, illetve alacsonyabb szintre való elmozdulásokat. Azaz az elmozdulás tényét érzékeli, de irányát nem. Megjegyezzük, hogy definiálható a struktúraváltozás előjeles mértékszáma is.

2.4.3. Többváltozós elemzési módszerek

A számítógépek elterjedése és a rendelkezésre álló adatok egyre szélesebb köre lehetővé és egyben szükségessé teszi a struktúrafeltáró sokváltozós statisztikai módszerek alkalmazását. A hazai közgazdasági elemzések ebben a vonatkozásban még igen sok lehetőséget hagynak kihasználatlanul. Ezért is fontosnak tartjuk, hogy hangsúlyozzuk e módszerek alkalmazásának lehetőségeit, illetve a módszerek alapján nyerhető információk sokszínű felhasználhatóságát.

A sokváltozós statisztikai módszerek eredményei közül leggyakrabban faktorelemzések és többváltozós lineáris regressziószámítások eredményeire hivatkozunk.

Ezek az eredmények, éppen az alkalmazott módszerek többváltozós jellege miatt, általában nem egyetlen probléma vizsgálatakor kerültek felhasználásra.

Mivel az ezekre történő utalások az elemzéseinkben különböző helyeken jelennek meg, az eredmények közlésének helyét csak önkényesen választhattuk volna meg. Ezért úgy döntöttünk, hogy a faktorelemzéseknek és a regresszió-számításoknak azokat az eredményeit, amelyekre a tanulmányban hivatkozunk, a Függelékben foglaljuk össze. *(Lásd a 9. és a 10. függeléket.)*

A faktoranalízis olyan sokváltozós statisztikai eljárás, amely akkor alkalmazható hatékonyan, ha egymással jelentős mértékű sztochasztikus kölcsönkapcsolatban álló változókat vizsgálunk. Ez pedig éppen a gazdasági adatrendszerek egyik legjellemzőbb sajátossága, ami önmagában is felveti a faktoranalitikus módszerek alkalmazásának lehetőségét. A faktoranalízis hasznos segédeszköz lehet minden olyan esetben, ha olyan problémákat vizsgálunk, amelyeket közvetlenül nem tudunk mérni. A faktoranalízis alapvető feltételezése szerint a megfigyelt változók kifejezhetők az eredeti változók számánál lényegesen kevesebb számú közös hatótényező lineáris függvényeként. Ezek a nem megfigyelhető tényezők a közös faktorok, amelyek meghatározása a faktoranalízis feladata. Az eljárás lényege, hogy a lehető legkisebb számú olyan közös faktort határozzunk meg, amely a változók összes szórásnégyzetének lehető legnagyobb részét megmagyarázza.

A közös faktorok előállítására többféle matematikai-statisztikai eljárás ismert, amelyekre több különböző számítógépes program is készült.

Számításainkat mi az egyik legáltalánosabban ismert faktoranalízis módszer, az úgynevezett főfaktor módszer alapján végeztük. Ez az eljárás a megfigyelt változók korrelációs mátrixában diagonális elemekként a változók becsült kommunalitásait tartalmazó, úgynevezett redukált korrelációs mátrix főkomponenseit határozza meg. A változók kommunalitásán a változók szórásnégyzetének azt a hányadát értjük, amelyet a közös faktorok megmagyaráznak. A kommunalitás induló becslése történhet – többek között – a többi változóra számított többszörös korrelációs együttható vagy az adott változóval legszorosabban korreláló változóval való lineáris korrelációs együttható alapján. Az eljárás iteratív módon változtatja a kommunalitás-becsléseket. A felhasználó dönthet a meghatározandó faktorok számáról. Az egyik legelterjedtebb eljárás szerint a faktorok számának megadása úgy történik, hogy a redukált korrelációs mátrixnak csak az egynél nagyobb sajátértékekhez tartozó főkomponenseit[8] határozzuk meg.

A módszer korrelálatlan faktorokat állít elő. A faktorok és az eredeti változók közötti korrelációs együtthatókat tartalmazó faktorsúly mátrix alapján meghatározható, hogy melyek azok a változók, amelyek egy-egy faktorhoz kapcsolódnak.

A faktoranalízis modell „jóságát" a faktoranalízis teljességével szokás jellemezni, amely azt fejezi ki, hogy a közös faktorok a megfigyelt változók összes szórásnégyzetének hány százalékát magyarázzák. Jó modellekben ez az arány 80–90% fölött van.

Elemzéseinkben a faktoranalízist három különböző céllal használtuk fel:

[8] Lásd például Móri–Székely [60] vagy Éltető–Meszéna–Ziermann [26].

a) Lényeges hatótényezők kiemelése. Egy mutatószám-halmaz által leírt jelenség vagy rendszer előre definiálhatatlan legfontosabb hatótényezőinek feltárására jól hasznosítható a faktoranalízis. Választ kaphatunk arra, hogy az adott rendszert hány lényeges tényező befolyásolja. Egyúttal kiválaszthatók az ezeket a lényeges hatásokat leginkább kifejező változók. Ily módon a faktoranalízist a változók szelekciójára is használhatjuk.

b) Mérőszámként való felhasználás. Ha az elemzésben szereplő mutatókat sikerül egyetlen olyan faktorral jellemezni, amely a varianciák domináns részét (például több mint 90%-át) képes magyarázni, akkor ezt az egyetlen faktort (főfaktort) a rendszert jellemző szintetikus mérőszámként használhatjuk. Technikailag ez azt jelenti, hogy a redukált korrelációs mátrix legnagyobb sajátértéke egynél sokkal nagyobb, de már a második legnagyobb sajátérték is kisebb, mint egy. Ilyen esetekkel találkozhatunk olyan társadalomtudományi jelenségek vizsgálatakor, amelyeket egyetlen közvetlenül megfigyelhető mérőváltozóval nem tudunk jellemezni. Gondoljunk itt olyan összetett jelenségekre, mint a szervezettség, fejlettség vagy a vállalatnagyság. Mi éppen ez utóbbi mérésére konstruáltunk olyan mutatószámot, amelyet a vállalatnagyságot különböző oldalról (termelés, eszköz, munka) jellemző változók főfaktorának értékeként definiáltunk. *(Lásd a 4.3.2. szakaszt.)*

c) A változók struktúrájának feltárása. A faktoranalízist ilyenkor az empirikus osztályozás eszközeként használjuk. A módszer alapján előállított korrelálatlan faktorok segítségével elkülöníthetők a változók különböző csoportjai. Az egy-egy faktorral legerősebben korreláló változók alkotnak egy-egy csoportot. A különböző csoportokhoz való tartozás egyúttal azt is jelenti, hogy az adott változók között nincs lényeges lineáris együttmozgás. A faktoranalízis csoportalkotásra való felhasználását akkor tekinthetjük megfelelőnek, ha sikerül a rendszer összvarianciáját a változók számánál jóval kevesebb számú faktorral jellemezni, és minden változó kommunalitása egyhez közeli. Nehezen értelmezhető a faktoranalízis eredménye, ha az első feltétel teljesül (kevés faktor az összvariancia jelentős hányadát magyarázza), de vannak egészen kis kommunalitású változók. Ezek a változók ugyanis „kilógnak" a rendszerből, de nem is fontosak a rendszermozgások jellemzéséhez, mert ha lényeges szerepet játszanának, akkor önálló faktorként jelennének meg.

Ilyen esetekben különösen hasznos lenne más struktúrafeltáró statisztikai módszerek, így például a klaszteranalízis vagy a diszkriminancia-analízis párhuzamos felhasználása.[9] Erre azonban számítástechnikai korlátaink miatt nem kerülhetett sor. *(Lásd erről a 2.4.4. szakaszt.)*

Néhány kisebb klaszteranalízis-számítást személyi számítógépen végeztünk el. A klaszteranalízis akkor alkalmazható, ha feltehetjük, hogy a vizsgált elemek (objektumok vagy változók) között egymástól elkülönülő csoportok vannak. Ilyen problémával találkoztunk például a jövedelmezőségi mutatók kapcsán. A klaszteranalízis során, úgynevezett automatikus osztályozással, az elemeket csoportokba soroljuk. A módszer input információja a vizsgált elemek

[9] A sokváltozós statisztikai módszerekről lásd például Cooley–Lohnes [18].

közötti páronkénti viszonyt, „távolságot" jellemző mátrix. Ilyen távolságmátrix elvileg sokféleképp definiálható. Az egyik lehetséges eljárás, ha az elemek „távolságát" a megfelelő korrelációs együtthatók alapján írjuk le. Egy lehetséges ilyen mértéket használtunk jövedelmezőségi mutatókra végzett klaszterelemzés során.[10] *(Lásd a 3.3.1. szakaszt.)*

A klaszterelemzésre is több konkrét eljárás ismert. Ezek közül egy hierarchikus, agglomeratív módszert, az úgynevezett átlagos lánc módszert választottuk. Ez a módszer minden lépésben kiválasztja az egymáshoz legközelebb eső csoportot (klasztert) a csoportok (átlagos) távolságai alapján. A módszer eredményeként megkapjuk a vizsgált elemek csoportokba rendeződését. Az elrendeződés szemléletesen adható meg az úgynevezett dendrogramokkal. Ábránkon a dendrogram egy lombjával lefelé fordított fa ágainak képéhez hasonlóan jelzi a kapcsolódási szinteket és az összevonási folyamatban fellépő szakadásokat, így szemléletesen tárja elénk az elemek csoportokba való rendeződését.

A statisztikai elemzés egyik leghatékonyabb eszköze a regressziószámítás.[11] Munkánk jelenlegi helyzetének világosabb érzékeltetése kedvéért különböztessük meg a regressziószámítások alkalmazásának kétféle fokozatát: a „szigorúbb" és a „lazább" alkalmazást. (Félreértések elkerülésére: ez rögtönzött megkülönböztetés, amelyet saját mondanivalónk világosabb megfogalmazása kedvéért csupán ezen a helyen használunk.)

A „szigorúbb" alkalmazás esetén a kutatóknak a következő munkafázisokat kell elvégezniök:

1. A kutatás előtt már kialakított vagy a kutatás során kialakuló közgazdasági elméletet formalizálni kell. Más szóval fel kell állítani a közgazdasági jelenségek között fennálló oksági összefüggések és kölcsönhatások matematikai modelljét.

2. Az elméleti modellt, ha szükséges (azaz ha a rendelkezésre álló adatok természete ezt megköveteli) át kell alakítani olyan matematikai modellé, amelynek paraméterei matematikai-statisztikai módszerekkel becsülhetők. Oksági összefüggések vizsgálata esetén a tipikus eljárás regressziós egyenletek vagy egyenletrendszerek felírása.

3. Meg kell fogalmazni az elméletet kifejezésre juttató, statisztikai tesztelésre alkalmas hipotéziseket. [Pl. az elméletből az következik, hogy az *A* tényező növekedése előidézi a *B* tényező növekedését. Ez esetben abban a regressziós egyenletben, amelynek függő változója a *B* jelenséget írja le, független változói között pedig az *A* jelenséget leíró változó (is) szerepel, elvárjuk: az utóbbihoz tartozó együttható előjele legyen pozitív.]

4. El kell végezni a regressziószámítást. A regressziós egyenlet vagy egyenletrendszer statisztikai tulajdonságai (az illeszkedés „jósága" stb.) alapján eldönthető, hogy az adatok, illetve a rájuk épülő regressziószámítás mennyiben támasztják alá vagy cáfolják az elmélet hipotéziseit. (Az előbbi példát folytatva:

[10] Két mutató távolsága: $(1+\hat{r}) / 2$, ahol $\hat{r}$ a becsült korrelációs együttható.

[11] A regressziószámítás problémáiról lásd például Wannacott–Wannacott [80].

szignifikáns-e és valóban pozitív előjelet kapott-e a *B* jelenséget leíró változó együtthatója.)

5. Még a fentieknél is szigorúbb követelményeket kell támasztani a kutatónak saját regressziós modelljével szemben, ha azokat nemcsak kvalitatív elméleti hipotézisek tesztelésére kívánja felhasználni, hanem kvantitatív előrejelzésre is. Ilyenkor a kutatónak meg kell győződnie arról, hogy azok a körülmények, amelyek a modellezett rendszerre hatottak a becslés alapjául szolgáló adatfelvétel időszakában, továbbra is alapjában véve változatlanul fennállnak az előrejelzendő jövőben is. Várható-e, hogy a magatartási egyenletekben kifejezésre jutó szabályosságok továbbra is érvényesülnek?

Mi az *5.* feladatra, azaz kvantitatív előrejelzésre nem vállalkoztunk eddig sem, s nem készülünk ennek elvállalására a jövőben sem. Ezért ennek sajátos követelményeivel nem kell foglalkoznunk. Az *1–4.* feladatokat azonban magunkénak érezzük, de amint azt az Előszóban már röviden jeleztük, nem végeztük el valamennyit. Úgy ítéljük meg, hogy már sok mindent megtettünk ebben az irányban. Egyrészt: a sokféle egyéb számítás, amelyről eddig már szó volt, s amelyekről majd a tanulmány hátralévő részében beszámolunk, előkészítette ezt a munkaszakaszt. Másrészt: futtattunk egész sor regressziószámítást. Be kell azonban vallanunk: nem tudjuk felmutatni az általunk vizsgált nagy közgazdasági problémakör matematikai modelljeit; nincs a kezünkben a nyereség bürokratikus újraelosztásának formalizált magyarázó elmélete. Számítástechnikai nehézségek is hátráltatták a munkának ezt a részét (erre még visszatérünk), de a fő magyarázat: a megismerés–megértés folyamatának lassúsága. Sokféle közkeletű nézet cáfolatára készen állunk, de pozitív magyarázat szigorú formalizálását eddig még nem tudtuk sikeresen megoldani. Noha vannak olyan regressziós egyenleteink, amelyek a nyereség-újraelosztás egyes jelenségeit próbálják magyarázni, ezek „magyarázó erejével" mi magunk sem vagyunk elégedettek. A fentiekből következően regressziós vizsgálatainknak nem is lehetett az a feladatuk, hogy egy formalizált magyarázó elméletet kifejező hipotézisek szigorú matematikai-statisztikai tesztelését elvégezzék.

Munkánk e hiányosságának feltárása után egy terminológiai megjegyzést szeretnénk tenni. A nemzetközi szóhasználat nem teljesen egyöntetű az „ökonometria" kifejezés értelmezésében. Eléggé elterjedt az a felfogás, amely szerint igazából csak akkor jogosult közgazdasági állítások ökonometriai ellenőrzéséről beszélni, ha a fenti négy munkafázist elvégezték a kutatók, azaz sor került a regressziószámítás „szigorúbb" felhasználására. Elnevezéseken nem érdemes vitatkozni. Azok számára, akik az „ökonometria" kifejezést így értelmezik, azt kell mondanunk: ez a kutatás nem végezte el a közgazdasági állítások ökonometriai ellenőrzését. Akik azonban hajlandóak szélesebben értelmezni a fogalmat, azok ökonometriai ellenőrzésnek tekinthetik azt a sokféle matematikai-statisztikai eljárást is, amelyet különböző kvalitatív állítások ellenőrzésére igénybe vettünk.

És most térjünk vissza még egy pillanatra a regressziószámításokhoz. Említettük, hogy szeretnénk megkülönböztetni egy „szigorúbb" és egy „lazább" felhasználást. Fentebb szóltunk az előbbiről, elmondván: ennek még nem ju-

tottunk a végére, és ezért könyvünkben nem is fogunk hivatkozni rá. Most pedig szólni szeretnénk az utóbbiról is, mert arra jó néhányszor utalni fogunk a könyv hátralévő fejezeteiben. Rendszerint a következőkről lesz itt szó. Adva van egy regressziós modell, amelyet mi magunk sem fogadnánk el a magyarázandó jelenség megnyugtató magyarázataként. Többnyire az a problémánk, hogy az egyenlet a szórásnak túl kis részét magyarázza csak meg. A magyarázat elnagyolt, nem eléggé teljes, vagy pontatlan. De még így is alkalmas lehet valamilyen részleges oksági összefüggés ellenőrzésére. Tegyük fel, hogy az *A* jelenséget leíró változó a regressziós egyenlet bal oldalán szerepel, s az elmélet feltételezi, hogy *A* egyik előidézője a *B* jelenség. Ha mármost a *B* jelenséget leíró változó szignifikáns a regressziós egyenletben, s előjele is megfelel az elmélet szerint elvártnak, ez némiképpen alátámasztja (s mindenesetre nem cáfolja) az elméleti állítást – még az egyenlet egyébként gyenge magyarázó ereje ellenére is. Tudjuk, hogy ez csak szerény, nem egészen meggyőző empirikus alátámasztást jelent, ezért is neveztük ezt el „lazább" felhasználásnak. Semmi sem indokolná azonban, hogy (a fenntartások korrekt közlésével együtt) miért ne hivatkozhatnánk ezekre a lazább számítási eredményekre is. Mindenesetre azokon a helyeken, ahol regressziószámításokra ebben a lazább formában hivatkozni fogunk, csupán az elmélet szerint fennálló hatásirány, oksági kapcsolat puszta létezésére és előjelére fogunk utalni. Viszont tartózkodni fogunk attól, hogy a regressziós egyenletben szereplő együttható számszerű nagyságának is jelentőséget tulajdonítsunk.

A rövid módszertani ismertetés befejezéséül még megjegyezzük: noha ezzel kapcsolatos mondanivalónk zömét ebben a fejezetben adtuk elő, néhány további módszertani észrevételt a későbbiekben, a számítási eredmények elemzése során fogunk megtenni.

2.4.4. A számítássorozat menete, számítástechnikai korlátok

Miután módszertani szempontból áttekintettük a kutatást, most még röviden szólni szeretnénk a számítássorozat menetéről, felépítéséről. A felhasznált módszerek kiválasztása mindig valamely konkrét probléma megoldása céljából történt. Ezt a megközelítést igen fontos kutatási elvként kezeltük, azaz mindig bizonyos feltett kérdésekre kerestük meg a válaszadásra vélhetően legalkalmasabb módszereket. Az eleve fordított irányú közelítést nem tartjuk helyesnek. A számítógépek elterjedésével egyre inkább kísért az a veszély, hogy egy-egy adathalmaz feldolgozása úgy történik, hogy a rendelkezésre álló programcsomagok felhasználásával gyakran az összes elképzelhető vagy általunk ismert statisztikai módszert alkalmazzuk, majd a gép által ontott feldolgozások, eredmények tükrében történik az elemzés. A tudományos igényesség azonban az elmélet prioritását követeli meg. A statisztikai adatelemzés pontos céljának és a megválaszolandó kérdéseknek a megfogalmazása nélkül a számítások parttalanná és áttekinthetetlen tömegűvé válhatnak. A módszerek kiválasztása, az elemzési rendszer kidolgozása is fontos feladatnak tekinthető min-

den olyan kutatásban, amely nagy tömegű adat statisztikai feldolgozására támaszkodik.

Összességét tekintve az általunk végzett számítások ezzel a megközelítéssel is sok tekintetben redundánsak. Főként a kutatás kezdeti szakaszában, de sajnos még később is, elemzési zsákutcák és felesleges futások sokasága lassította munkánkat. Az egyes számítógépi eredménytáblák nyújtotta információknak végül is csak egy töredékét tudtuk felhasználni. Ezt azonban természetesnek kell tekintenünk.

A kutatás során elvégzett számítások menetét a 2.1. ábra mutatja be. Az eredményeket, illetve az ezekből adódó fontosabb következtetéseket a tanulmány későbbi fejezeteiben, a közgazdasági megállapítások alátámasztásaként vesszük majd sorra. Megjegyzéseket is teszünk majd azokon a helyeken, ahol az eredmények értelmezése ezt külön is indokolja.

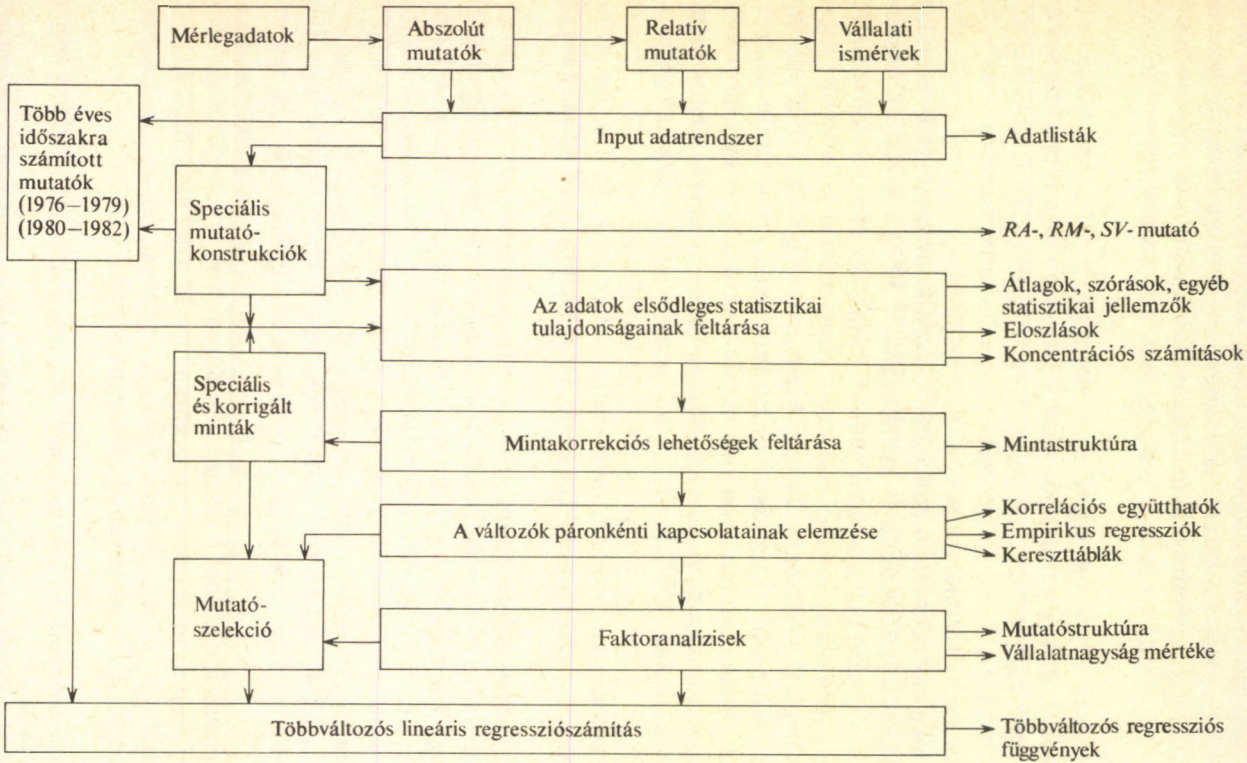
Végezetül még egy problémát említenénk. Az alkalmazott módszerek körét számítástechnikai lehetőségeink is korlátozzák.[12] Ebben a vonatkozásban a kutatásnak kétségtelen hiányosságai vannak, hiszen az elemzés jellegéből következően még jó néhány további módszer felhasználása is indokolt lehetne.

Nemcsak világviszonylatban, hanem Magyarországon is tulajdonképpen adottak jóval kedvezőbb számítástechnikai feltételek, mint amilyenekkel mi rendelkeztünk. Józanul számításba kell azonban venni, hogy kutatásunk megszabott szervezeti-intézményi keretek között folyt, amelyek meghatározták anyagi erőforrásainkat, többek között az igénybe vehető számítógépeket a hozzájuk tartozó szoftverrel együtt. Ezek az adottságok szűkebb korlátokat szabtak statisztikai munkánknak, mint amilyeneket szerettünk volna. Mindez – ha nem is menti – megmagyarázza a statisztikai elemzés jó néhány fogyatékosságát.

Mint a 2.4.3. szakaszban mondottuk, a regressziószámítás „szigorúbb" alkalmazásában elsősorban egyes problémák elméleti tisztázatlansága hátráltatott bennünket. Ebben tehát a kutatás félig érett állapota fejeződik ki. De azért például ebben a munkában is hátráltattak bennünket számítástechnikai problémák. A regressziószámítások sikeres elvégzése állandó párbeszédet igényel kutató és számítógép között; csak számítási kísérletek hosszú sorozatán át alakíthatóak ki a kellő magyarázó erővel bíró regressziós egyenletek. Erre a munka eddigi fázisában sem anyagilag, sem technikailag nem volt lehetőségünk. Emellett bizonyos programok (pl. a szimultán paraméterbecslés programja) is hiányoztak azokból a programcsomagokból, amelyekkel az igénybe vehető számítógép rendelkezett.[13] Ugyancsak említettük már, hogy hiányzott néhány más eljárás (pl. a klaszteranalízis vagy a többdimenziós skálázás) programja is, holott ezeket is szívesen alkalmaztuk volna.

[12] Az input adatrendszer előállítása, tárolása és statisztikai feldolgozása SIEMENS 4004/45 típusú számítógépen készült.

[13] A rendelkezésre álló Siemens-számítógépen csupán azokat a számításokat végezhettük el, amelyek programját a SIESTA és a BMD programcsomag tartalmazta, valamint azokat, amelyekre magunk dolgoztattunk ki programot. Ez utóbbi lehetőség csupán szerény mértékben volt igénybe vehető.



2.1. ábra. Az elvégzett számítások vázlata

Általános elvként fogalmazódott meg bennünk, hogy szerencsés volna a nagyméretű adathalmazokon történő sokváltozós modellezés folyamatát – számítástechnikai szempontból – két lépcsőben megvalósítani. Nagy kapacitású gépen történő elsődleges feldolgozás (egy- és kétváltozós elemzések) után a sokváltozós elemzések átvihetők lennének kisebb kapacitású gépekre. Az utóbbiakra készült statisztikai programok a legtöbb esetben eleve úgy készülnek, hogy inputként elfogadják az adatokat magasabb feldolgozottságú szinten (pl. kovariancia- vagy korrelációs mátrix formában) is. A többváltozós matematikai-statisztikai modellezés a felhasználóval interaktív viszonyban lévő személyi számítógépeken sokkal hatékonyabban valósítható meg, mint ha a nagykapacitású gépekkel történő számításokra építünk. A bonyolultabb módszerek felhasználása értelemszerűen korszerű professzionális személyi számítógépeket igényel, amelyek létezése egyúttal szükséges feltétele is a kétlépcsős elemzési rendszerek kialakításának.

Mi egyelőre e kutatási stratégiának csupán kezdetleges formáit tudtuk megvalósítani. Bízunk benne, hogy a jövőben kedvezőbbek lesznek számítástechnikai lehetőségeink.

2.5. ELŐRETEKINTÉS: A KÖZGAZDASÁGI ELEMZÉS FELÉPÍTÉSE

Mielőtt érdemben hozzáfognánk közgazdasági mondanivalónk kifejtéséhez, előzetesen áttekintjük az elemzés felépítését.

Először azt a kérdést vizsgáljuk, hogy léteznek-e olyan tendenciák, szabályosságok, amelyek áthatják a teljes megfigyelt sokaságot, azaz az állami vállalatokra általánosságban, mégpedig az egész vizsgált időszakban érvényesek.

Ezután az általános érvényű megállapítások különböző szempontok szerinti specifikumait vizsgáljuk. A kutatás során jó néhány szempont szerint megpróbálkoztunk a problémák körüljárásával. A főbb elemzési szempontok a következők voltak: az idő, a vállalatnagyság, az ágazati jelleg és az export szerepe.

A vizsgált fontosabb kérdések:

1. Tapasztalhatók-e érdemleges *időbeli* változások a fiskális újraelosztást jellemző tendenciákban? Egyúttal arra keressük a választ, hogy 1979 után változott-e a helyzet a korábbi állapothoz képest.

2. Tapasztalhatók-e érdemleges eltérések a vállalatok között tevékenységi körüktől függően?

Adataink alapján a vállalatok tevékenységi kör szerinti megkülönböztetésére csak ágazati besorolásuk szerint volt lehetőség. Ezért kutatásunk másik fő szempontját az ágazati elemzések adják.

3. Tapasztalható-e érdemleges eltérés a vállalatok helyzetében attól függően, hogy mekkora a vállalat *nagysága?* Azt vizsgáljuk, hogy másképpen hat-e a fiskális újraelosztás a nagy, a közepes és a kis vállalatokra; mi az összefüggés a jövedelmezőség és a vállalat mérete között?

4. Eltérnek-e a redisztribúció sajátosságai a jelentős exportot lebonyolító vállalatoknál a többi vállalatétól?

A tanulmány felépítése a fenti logikának felel meg. Először az általános szabályosságokkal, tendenciákkal foglalkozunk. *(Lásd a 3. fejezetet.)* Majd sorra vesszük és elemezzük a feltárt szabályosságok dinamikáját, a vállalatnagyság, az ágazati hovatartozás és az export fontossága szerinti eltéréseket, jellemzőket. *(Lásd 4. fejezetet.)*

3. Általános elemzés: a nyereségösztönzés erőssége

3.1. A NYERESÉGÉRDEKELTSÉG A KAPITALISTA GAZDASÁGBAN

Mielőtt a magyar gazdasági problémák elemzésébe belekezdenénk, rövid pillantást vetünk a modern kapitalista piaci gazdaságra. Nem érdemes szemérmesen elhallgatni azt a gondolatmenetet, amelyben – kimondva vagy kimondatlanul – a reformmal foglalkozó valamennyi magyar közgazdász újra és újra megpróbál végigmenni. A kapitalista gazdaság nagy teljesítményt mutat fel technikai fejlődésben, újítókészségben, az igényekhez való gyors alkalmazkodásban, a termelési költségek csökkentésében. Vajon meghonosíthatóak-e ezek az eredmények egy szocialista piaci gazdaságban, amely nem váltja fel a köztulajdont magántulajdonnal? Szeretnénk magunkat eleve elhatárolni elemzésünk félreértésétől vagy félreértelmezésétől. Nem állítjuk követendő példaként a magyar reformerek elé a modern kapitalista gazdaságot. Sokféle politikai, etikai, társadalmi és közgazdasági megfontolás együttes mérlegelését igényli annak eldöntése, hogy mit célszerű és mit lehetséges átvenni a kapitalista piaci gazdaság gyakorlatából a mai Magyarországon. Ennek a mérlegelésnek az elvégzése nem ennek a könyvnek a feladata. Ezen a helyen csak annyit mondunk: lehetetlen komolyan elgondolkodni a reform ügyén anélkül, hogy ne tanulmányoznánk lelkiismeretesen és tárgyilagosan a modern kapitalizmus működését.

Ahány közgazdasági iskola, annyi kép a kapitalizmusról. Az alábbiakban vázolt kép nem lép fel a szintézis igényével; nem tükrözi a különböző közgazdaság-tudományi iskolák széles egyetértését – csupán a jelen tanulmány szerzői által érzékelt szubjektív képet, mégpedig azokon a területeken, amelyek témánk szempontjából lényegbevágóak. A kép rendkívül vázlatos, elnagyolt; csupán néhány vonással rajzoljuk fel a magántulajdonon alapuló piaci gazdaság egyik-másik – vizsgálatunk szempontjából elgondolkoztató – vonását.

Korunk kapitalista gazdasága nem homogén: más az individualisztikusabb USA-ban, más a skandináv jóléti államokban, más Japánban és ismét más az elmaradottságból most kitörő frissen iparosodó Dél-Koreában vagy Brazíliában. Igen nagy különbségek vannak az egyes országok között az állami gazdaságpolitika szerepét illetően. Úgy véljük, hogy ezúttal éppen a szembeállítás élessége kedvéért célszerűbb olyan gazdaságok sajátosságait szemlélnünk, amelyekben aránylag a legkisebb az állami beavatkozás.

Két vállalati típusról szólunk: az egyéni tulajdonban lévő kisvállalatról és a részvénytársaságról (corporation), mégpedig az utóbbiak közül főként a nagyvállalatokról. Persze nagy számban léteznek középméretű vállalatok, s léteznek más jogi formák is. Mondanivalónk kifejtéséhez azonban elégséges e két típus tárgyalása.

Az egyéni tulajdonban lévő vállalat tulajdonosa lehet egyetlen magánszemély vagy egy család, vagy idegen emberek társulása. A tulajdonosok korlátlanul felelnek a vállalat adósságainak visszafizetéséért. A tulajdonos érdekeltsége a nyereségben nyilvánvaló és egyértelmű. Minél nagyobb a nyereség, annál inkább növekedhet a vállalat, és annál inkább nő saját gazdagsága is. (Az már a tulajdonos döntésétől függ, hogy e gazdagság mekkora részét éli fel, mit fektet be a vállalatba és mennyit tartalékol más megtakarítási formákban.) Ha viszont a vállalat tartósan veszteséges, akkor előbb-utóbb kénytelen feladni a vállalkozást, mert különben a veszteség fedezésére, az adósságok kifizetésére rámehet magánvagyona is. Az egyéni tulajdonban lévő kisvállalatok körében gyakori a likvidálás, tönkremenés, csőd, a vállalat vagyontárgyainak értékesítése vagy az egész vállalat eladása új tulajdonosnak. Ezek a kisvállalatok születnek, élnek, meghalnak – vannak köztük röpkeéletűek és vannak, amelyek hosszú időt élnek meg.

Többek között a tulajdonos magánvagyonának megoltalmazása késztetett a részvénytársasági forma kialakulására. Itt a tulajdonos csak a befektetés erejéig felel a vállalat pénzügyi kötelezettségeiért. Rossz esetben teljesen elvész a befektetett tőke, a részvény értéke semmivé válik, de ezen túlmenően a tulajdonos, azaz a részvény birtokosa nem felel a vállalat adósságaiért. De még ez a korlátozott felelősség is igen erős tulajdonosi érdekeltséget teremt: akár kis, akár nagy összeget fektetett is bele a tulajdonos a vállalatba, annak sorsa nem közömbös a számára.

Gyakran hangoztatott gondolat, hogy a gyakorlatban a nagy kapitalista részvénytársaságban a tulajdonosnak nincsen igazi hatalma. Nem a részvényesek szava dönt, hanem a menedzsereké. Ők a vállalat igazi urai – márpedig ők csak fizetett alkalmazottak, akik egy nagy bürokratikus apparátus élén állnak. Ezáltal helyzetük tulajdonképpen nem is olyan nagyon különbözik pl. egy magyar nagyvállalat vezetőinek helyzetétől.

Ez a gondolatmenet nézetünk szerint hibás. Nem ritka, hogy a menedzsernek is vannak részvényei saját vállalatában. De nem is ez a lényeges. Még ha nincs is semmiféle közvetlen tulajdonosi érdekeltsége, kénytelen szolgálni a „tulajdonosi érdeket". Ezt kell tennie még akkor is, ha a részvénytulajdon szétforgácsolt, és a szavazati jog a részvénytársaság közgyűlésén üres formalitássá válik. A tulajdonos a hatalmát elsősorban a részvénypiacon keresztül érvényesíti. A „lábával" szavaz; ha elveszti a bizalmát a vállalatban, akkor elfut: szabadulni próbál a részvénytől, és pénzét inkább másba fekteti. A részvény értéke csökken. Ha viszont nő a bizalom a vállalat iránt, akkor annak részvényeit sokan keresik, s az értéke emelkedik.

A részvénytársaság köteles pénzügyi helyzetéről a nyilvánosságot tájékoztatni; független könyvvizsgálók ellenőrzik a mérleg hitelességét; a csalást a tör-

vény bünteti. Ideig-óráig esetleg eltitkolhatók a bajok, de tartósan nem. Ha a részvénytársaság pénzügyi helyzete romlik, üzleti kilátásai gyengék, akkor azt hamar megtudják a részvénypiac szakértői.[1] A részvényt vásárolni akaró polgár rendszerint nem maga választ, hanem megbízásából – általános utasításainak figyelembevételével – egy ügynökség, pénzügyi közvetítő vállalat, amely erre specializálódott. Ezeknek a közvetítő vállalatoknak, ügynökségeknek a nyeresége attól függ, hogy jól választanak-e megbízóik nevében: jókor veszik-e meg vagy jókor adják-e el egyik vagy másik vállalat részvényeit. Saját érdekükben éles szemmel figyelik a vállalatok helyzetét.

Vannak persze tévedések, hibás vagy szándékosan torzított információk, pánikok, könnyelmű lépések. De az ilyen hibák nagy részét előbb-utóbb helyreigazítják, hiszen e piac résztvevőinek igen erős érdekeik fűződnek a helyes információk megszerzéséhez. Minél áttekinthetőbb, szervezettebb, érettebb a tőkepiac, annál kevésbé lesznek torzítottak a vállalatok helyzetére és kilátásaira vonatkozó információk.

Mármost a menedzser legszemélyesebb érdeke, hogy a vállalat részvényeinek értéke ne süllyedjen, hanem emelkedjék, s ennek érdekében a vállalat pénzügyi pozíciója erős legyen, hitelképességét ne vonják kétségbe, tiszta vagyona (nettó értéke) növekedjék. Ezt rendszerint, legalábbis hosszabb időszakot tekintve, közvetlen anyagi érdekei is így kívánják: jó üzletmenet esetén a menedzserek óriási prémiumokat kapnak. De ami ennél is fontosabb: ezekhez az üzleti sikerekhez kötődnek a menedzser karrierérdekei. Ha tevékenysége nyomán javul a vállalat pénzügyi helyzete, akkor saját vállalatán belül előrelép, vagy áthívják más vállalathoz, magasabb állásba. Ha viszont vezetése alatt a vállalat pénzügyi bajba kerül, akkor ez megtépázza menedzseri hírnevét. Lehet, hogy leváltják. Vagy kevesebb esélye lesz arra, hogy más vállalatnál kerüljön magasabb posztra.

Persze nemcsak azt ítélik meg, hogy egy adott évben veszteséges volt-e a részvénytársaság. A veszteségnek sokféle oka lehet. Például visszaesett az egész gazdasági élet vagy legalábbis az egész iparág. Ha azonban a vállalat piaci részesedése és pénzügyi helyzete a versenytársakhoz képest romlott, és ez a relatív pozícióvesztés tartós tendenciának bizonyul, akkor ezt már joggal rójják fel a menedzsernek. Ez már bukáshoz, a karrier megtöréséhez vezethet (és ezt a tartós károsodást csak részben ellensúlyozhatják a menedzserek munkaszerződésében rendszerint kikötött nagy felmondási kártérítések). A menedzser igen sokat nyerhet, de igen sokat veszíthet is életpályája során.

Már érintettük, de most külön is kiemeljük: a vállalat megítélésében nem egyetlen év profit-flow-ja, illetve az ehhez tartozó profitráta a perdöntő krité-

[1] „A részvénypiac értékeli a vállalati irányítás (management) teljesítményét és nyomást gyakorol a hatékonyság és újítás érdekében. Ha úgy látszik, hogy egy vállalat irányítása nem használja ki a lehetőségeket, akkor a vállalat részvényei leértékelődnek. Ez arra biztathat egy másik vállalatot, hogy vásárlási ajánlatot tegyen." (Takeover bid: ajánlat a szóban forgó leértékelődött részvényű vállalat átvételére-beolvasztására.) Az idézetet T. Mayer–J. S. Duesenberry–R. Z. Aliber [57] könyvéből vettük át (110. o.).

rium.[2] A pillanatnyi veszteség sokféle módon hidalható át: a vállalat hiteleket vesz fel, esetleg eladja egyes különösen veszteséges részlegeit stb. Mindez tükröződik a megfelelő stock-mutatóban: a vállalat nettó értéke csökkenést mutat. A vállalat megítélésében a kulcskérdés: a jövendő kilátások. Van-e remény arra, hogy talpra áll, és nettó értéke nőni kezd? De ha nem is a pillanatnyi nyereség a perdöntő, azért nyilvánvaló: igen szoros az összefüggés a múltbeli, jelenlegi és jövőbeli profitfolyam és a nettó érték dinamikája között. Ez elméletileg is egyszerűen igazolható, és tapasztalatilag is alátámasztható. Minél nagyobb és tartósabb a veszteség-flow, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a vállalat nettó értéke a jövőben is romlani fog.

Az esetek egy részében kisebb, közepes, sőt még nagyobb részvénytársaságok is tönkremehetnek: fizetésképtelenné válnak, csődbe mennek. De létezik a bukásnak többféle egyéb formája is. Ha a tulajdon eléggé koncentrált, vagy ha a részvényesek képesek fellépésüket megszervezni, kíméletlenül leválthatják a vezetést. Vagy a részvénytársaság egészét (esetleg a részvények határozatképes hányadát) megveszi egy másik vállalat. Ismeretes úgynevezett aggresszív átvétel (take-over): a vállalatot megvenni szándékozó csoport nyíltan bejelenti, hogy amint a vételre sor kerül, azonnal leváltja a korábbi vezetést. A vállalat korábbi vezetése megkísérelheti a támadás elhárítását. De minél gyengébbek az üzleti eredmények, minél inkább esett az átvételi kísérlet előtt a részvények értéke, annál reménytelenebb az ellenállás. Megtörténik, hogy a gyenge vállalatot egyszerűen beolvasztják az erősebb vállalatba.

Foglaljuk össze az elmondottakat. Az egyéni tulajdonban lévő kisvállalatnál közvetlen és átlátszó az okozati kapcsolat nyereség és túlélés, növekedés, gazdagodás között. Ez az okozati kapcsolat a nagy részvénytársaság esetében is fennáll, csak sokkal inkább áttételes és sztochasztikus jellegű. A tartós veszteség esetleg csak késéssel – és nem is minden esetben – vezet el bukáshoz. A bukás nem mindig jelenik meg a vállalat egyértelmű megszűnésének formájában. De azért az okozati kapcsolat itt is létezik, és igen nagy erővel hat. A részvények tőkepiaca, a menedzserek munkapiaca és a vállalatok közti éles verseny együttvéve kikényszeríti ezt a kapcsolatot: a menedzser kénytelen tevékenységét messzemenően a nyereség növelésének szolgálatába állítani.

A jelenkori kapitalizmusnak az a teljesítménye, amit a jelen alfejezet elején idéztünk fel, nemcsak azzal magyarázható, hogy a piac koordinálja az eladó és a vevő közti kapcsolatot. Nem kevésbé fontos magyarázó tényező a gazdasági egységek rendkívül erős nyereségérdekeltsége. Ha csak az előbbit, a piaci viszonyok szerepét hangsúlyozzuk, de az utóbbit, a nyereségérdekeltség szerepét nem, akkor nem tudjuk megmagyarázni, miért akarja a termelő-eladó elhódítani versenytársai elől a vevőt, miért fejleszti ennek érdekében a technikát, miért hoz ki új termékeket, miért próbálja csökkenteni a költségeket, miért kénytelen alkalmazkodni a mindenkori helyzethez.

[2] Bár az esetek egy részében a pillanatnyi súlyos veszteség is okozhat nagy zavarokat. A rossz üzleti hírekre esetleg túlságosan érzékenyen reagál a tőzsde, a tulajdonosok pánikba eshetnek, és menekülnek a részvénytől és így tovább. Vitatott kérdés, hogy a részvénytársasági szektorban milyen erővel jut érvényre a rövid vagy a hosszabb távú érdekeltség.

Természetesen a modern tőkés gazdaságban nem a profit növelése az egyedüli motívum, s nem csupán profitért dolgozó vállalatokból áll a gazdasági rendszer. Létezik többek között állami bürokrácia is, amelyet más motívumok késztetnek cselekvésre, s amely beavatkozik a gazdaságba. Szerepének tárgyalására még visszatérünk.

Még egy megjegyzést kell tennünk, a probléma elmélettörténeti hátteréről. Amikor mind a marxista politikai gazdaságtan, mind a neoklasszikus közgazdasági elmélet abból indul ki, hogy a tőkés tulajdonban lévő vállalat magatartását a profitmaximalizálás jellemzi, akkor ezzel némiképpen leegyszerűsíti a motivációs problémát. Mind a tulajdonosokat, mind a menedzsereket többféle motívum készteti cselekvésre. Maga a „profitmaximalizálás" nem jelöl meg egyértelmű döntési kritériumot. A profitmaximalizáló döntéshozók viselkedése függ attól is, hogy konkrétan milyen mutatószámmal mérik a profitot; hogy milyen hosszú időhorizontot tartanak szem előtt, és hogy miképpen értékelik a kockázatot (kisebb várható értékű biztosabb profitot szeretne-e, vagy nagyobb várható értékű profitot, még ha az bizonytalanabb is). De ha némi szimplifikációval állunk is szemben, ez elméleti vizsgálat céljaira megengedhető. Nem jár nagyon távol az igazságtól az, aki a jelenkori tőkés piaci gazdaság általános elemzésében abból indul ki, hogy a vállalati döntéshozók minél nagyobb profit elérésére törekszenek.[3]

3.2. A NYERESÉGÉRDEKELTSÉG MEGTEREMTÉSÉNEK SZÁNDÉKA A MAGYAR REFORM KEZDETÉN

3.2.1. A hivatalos állásfoglalások

A kapitalizmusra való rövid kitekintés után térjünk vissza a magyar gazdasághoz. Az 1968-as reform egyik alapgondolata volt a nyereségérdekeltség megteremtése az állami vállalatoknál. A reform kezdeményezőinek ezzel kapcsolatos programját a következőkben foglalhatjuk össze.

1. A tervlebontás és a kötelező tervutasítás rendszerének megszüntetése után váljék a jövedelmezőség a vállalat megítélésének fő számszerű kritériumává.

2. A vállalatok vezetőit és dolgozóit közvetlenül érdekeltté kell tenni a jövedelmezőség növelésében.

Konkrét idézetekkel akarjuk alátámasztani, hogy a reform kezdetén valóban kinyilvánították ezeket a szándékokat. Először Nyers Rezsőnek, az

[3] A 3.1. alfejezetben adott leírás eltér az egyik szerző, Kornai János „Anti-Equilibrium" [38] c. könyvében kifejtett gondolatoktól. Az „Anti-Equilibrium" azt hangsúlyozta, hogy a profitmaximalizálási feltevés indokolatlanul leegyszerűsíti a vállalati döntéshozatal összetett motivációját. A bírálat nem volt alaptalan. Mégis, mai szemmel a szerző túlzottnak érzi az akkor kifejtett bírálatot. Újabb olvasmányai és tapasztalatai meggyőzték arról, hogy a profitmaximalizálási feltevés – noha egyszerűsítést, absztrakciót tartalmaz – kiemeli a tőkés vállalati magatartás legfontosabb vonását.

MSZMP Központi Bizottsága 1965. november 18–20-i ülésén elmondott előadói beszédéből ([51] 24. o.) idézünk, amelyet a KB határozattá emelt.

A vállalatok tevékenységének „általános céljául két feladatot szükséges központilag megjelölni: 1. a megrendelők igényeinek mennyiségi, minőségi és időbeli legjobb kielégítését; 2. a jövedelmezőség rendszeres növelését . . . Lényegileg az történik majd, hogy a jelenlegi adminisztratív kötöttségeket felváltják a közgazdasági befolyásoló eszközök, főként ezek terelik, kényszerítik majd a vállalatokat a helyes cselekvésre. Az olyan közgazdasági eszközök, mint az állami jövedelemelvonás, a devizagazdálkodási szabályok, az ár- és bérpolitika, a hitelpolitika tulajdonképpen a népgazdasági terv céljait hivatottak közvetíteni a vállalatokhoz" ([51] 24. o.).

„. . . a jövőben helyes lesz olyan rendszert kialakítani, amelyben elsősorban a vezetők személyi jövedelme, de bizonyos fokig a dolgozók keresete is függ a vállalati jövedelem (nyereség) alakulásától. A vállalatok a jövedelem növelése esetén elsősorban nagyobb nyereségrészesedést biztosíthassanak dolgozóiknak, de a tartós, megalapozott jövedelemtöbbletből – megfelelő korlátok között – a béreket is emelhessék" (25. o.).

„Olyan árrendszer kialakítása volna kívánatos, amely az árak arányai és a jövedelmezőség révén a jelenleginél helyesebben orientálja majd a termelőket és a fogyasztókat . . ." (26. o.).

Idézeteink másik forrása Nyers Rezső „25 kérdés és válasz gazdaságpolitikai kérdésekről" [64] c. kötete, amely 1969-ben jelent meg, azaz már a reform első évi tapasztalatait is figyelembe vette.

„Bár a hosszabb távú vállalati tervek tartalma ágazatonként eltérő, annak középpontjába a nyereség nagyobb időtartamra szóló optimalizálását és a műszaki színvonal megalapozott fejlesztését kell állítani" (20. o.).

„Először is a nyereségérdekeltség elvéről szeretném megállapítani, hogy az elmúlt másfél évben a gyakorlatban is igazolódott, helyesnek bizonyult. A vállalati teljesítmény fő mércéjeként komplex tájékoztatást nyújt a gazdasági hatékonyságról . . . Szeretnék emlékeztetni arra, hogy a reform kidolgozásakor még vita folyt arról, hogy a nyereség vagy a bruttó jövedelem növelésében tegyük-e érdekeltté szocialista vállalatainkat. A vita (nagyon jó volt, hogy vitáztunk erről!) eredményeként jutottunk el akkoriban, 1965–1966-ban, a nyereségérdekeltség elvéhez" (81. o.).

Az idézetek is mutatják, hogy a nyereségérdekeltség a reform egyik vezéreszméje volt. A magunk részéről ma is úgy látjuk: helyes volt ennyire a középpontba helyezni a nyereségérdekeltség elvét. Kutatásunk azonban, több más kutatással egybehangzóan, azt igazolja, hogy ez a helyes elgondolás nem valósult meg következetesen.

A következetlenség egyik fő oka a nyereség bürokratikus újraelosztásában keresendő. Ebből a szempontból már az 1968-as gondolatok eleve belső ellentmondásokkal terheltek voltak. Egyfelől, a reform irányítói érvényesíteni szerették volna a piaci verseny szelektív hatását. Másfelől, meg is akarták nyugtatni a gazdasági élet szereplőit, hogy tevékenységüket, munkahelyüket nem fenyegeti a reform. Egyfelől hangsúlyozták, hogy csökkenteni kell a támogatá-

sokat. Másfelől biztosították a vállalatokat, hogy a támogatások számottevő része mégiscsak tartósan fennmarad, a külföldi áruk versenyével szemben „protekcionizmusra" van szükség és így tovább. Ismét néhány idézet következik Nyers Rezső [64] 1969. évi kötetéből.

„A fontos itt az, hogy nagyon élesen megkülönböztessük a vállalatoknál jelentkező pillanatnyi, átmeneti »pénzzavart«, az állandósult, krónikus »életképtelenségtől« . . . A magam részéről úgy vélem, hogy a szocialista tervgazdálkodásban nem is annyira a vállalatok »gyors és tömeges« megszüntetésétől kell félnünk, hisz ez nem következhet be, hanem inkább attól, hogy a véglegesen életképtelen vállalatok is erősen »túlélik« magukat" (29. o.).

„. . . túlságosan bőven adjuk az állami támogatási összegeket. Ez a lényeg. Mint már említettem, a protekcionizmust, avagy az államnak a szocialista vállalatokat támogató pénzügyi politikáját a jövőben sem akarjuk teljesen feladni, viszont a termelési struktúra javítása érdekében a jelenlegihez képest fokozatosan mérsékelni kell, illetve hatékonyabban kell felhasználni" (157. o.).

„. . . a protekcionizmus elvileg két elemet foglal magában. A protekcionizmus egyik eleme tartós . . . A vállalatoknak tehát olyan szempontból nem kell félniük, hogy elapad mindenféle pénzügyi forrás, amit ma az államtól kapnak és állami támogatás nélkül maradnak. Az állami protekcionizmus másik elemét képezik az olyan átmeneti termelőeszközök, amelyet az állam rövid, átmeneti időre folyósít, amíg át nem állítja termelési struktúráját a piaci igényeknek jobban megfelelő, jövedelmezőbb termékre" (156–157. o.).

„. . . túlzott az állam támogatása (árkiegészítés, dotáció, külkereskedelmi visszatérítés, adóengedmény), és ez nivellálja a jó, a közepes és a gyenge hatékonyságú vállalatok gazdasági eredményeit. Túl sok vállalatnak nem kell »megküzdenie« a nyereségért" (203. o.).

„Az exportszubvenciók, a fogyasztóiár-dotációk és egyéb kedvezmények túlságosan biztos jövedelmezőséget biztosítanak a vállalatoknak. Ezekre a támogatásokra a mai mértékben a termelés folyamatos növelésének ösztönzése érdekében volt és van szükség, de ezeket a jövőben fokozatosan mérsékelni kell. Erre lehetőséget teremt az, hogy meghatározott időre adott kedvezményekről van szó. Az állam az ötéves tervek keretében módosíthatja, szigoríthatja pénzügyi politikáját. Erre szükség is lesz" (209–210. o.).

Elgondolkoztató, hogy az a problémakör, amely kutatásunk és jelen tanulmányunk középpontjában áll, már 1969-ben is ennyire világosan és élesen felszínre került. Nyers Rezső már akkor is túl nagynak érezte a nyereség alakulásába való állami beavatkozást; aggályát fejezte ki amiatt, hogy ez tompítja a nyereségérdekeltséget, a jövedelmezőség növelésére történő mozgósítást.[4]

[4] A probléma már nagyon régen felvetődött; tulajdonképpen mindjárt szóba került, amint a nyereségérdekeltség első formái megjelentek Magyarországon. A nyereségrészesedést első ízben 1958-ban vezették be. A jelen könyv egyik szerzője, Kornai János [37] cikket írt 1958-ban ezzel a címmel: „Kell-e korrigálni a nyereségrészesedést". Idézünk az akkori írásból: „Az egyik bírálat, amely különösen a vállalati vezetők körében gyakori, így hangzik: »Úgysem a mi munkánktól függ a részesedés, hanem attól, hogy a minisztérium mennyit akar adni«".

A probléma ismét előtérbe került az 1968-as reform idején. Így például Deák Andrea 1968-ban publikált [23] cikkében felhívta a figyelmet az elvonások-juttatások túlburjánzására.

Ugyanakkor – mai szemmel – világosan látszik: a reform akkori irányítása nem érzékelte, hogy a felállított követelmények inkonzisztensek. Nem lehet egyszerre elérni a nyereségérdekeltség erősítését és ugyanakkor elfogadni a gyengítését is, amely szükségképpen jelentkezik a még esetleg csökkentett mértékű, de azért állandósított támogatási-újraelosztási rendszer következtében.

3.2.2. A vállalati költségvetési korlátról

Az eredeti 1968-as reformszándékok visszaidézése után, de még mielőtt a számszerű vizsgálatok ismertetésére rátérnénk, még egy problémakört kell érintenünk: szólnunk kell a vállalati költségvetési korlát keménységéről-puhaságáról. A jelen könyv egyik szerzője, Kornai János vezette be ezt a fogalmat „A hiány" c. könyvében. Az a kutatás, amelyről itt beszámolunk, azzal a kezdettől fogva hangsúlyozott céllal indult, hogy ezt a kategóriát felhasználva, megpróbáljon feleletet találni a következő kérdésekre:

Vajon az 1968-as reform utáni Magyarországon észlelhető-e a költségvetési korlát felpuhulása? És ha igen: milyen mértékben és milyen formában? Végbement-e ebben a tekintetben érdemleges változás az utóbbi években, pontosabban 1979–1980-tól kezdve; azaz keményebbé vált-e a vállalati költségvetési korlát?

Szükségesnek látszik ezen a helyen magának a fogalomnak a tisztázása. Ez annál is inkább elkerülhetetlen, mert a probléma körül több ízben vita bontakozott ki.[5] „A hiány" megjelenése óta sor került a fogalom revíziójára, pontosabb meghatározásának kifejtésére. Itt most kizárólag az újrafogalmazott, a szerzők által jelenleg érvényesnek tekintett értelmezést foglaljuk össze.

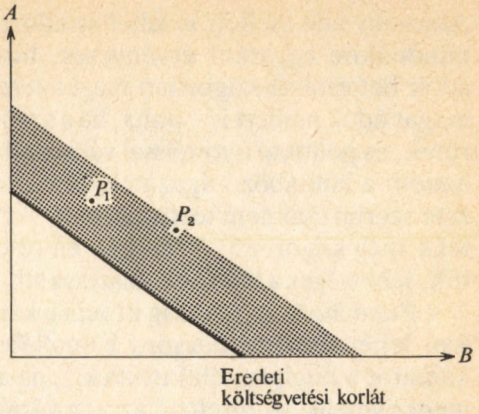
A „költségvetési korlát" fogalmát nyilvánvalóan a háztartásra vonatkozó mikroelméletből vettük át. Az a feltételezés, hogy a döntéshozónak van költségvetési korlátja, ekvivalens azzal, hogy a Say-elv érvényes.[6] Clower [15] joggal mutat rá arra, hogy a költségvetési korlát nem könyvelési egyenlőség és nem is technikai összefüggés, hanem a racionális tervezés posztulátuma. Két fontos tulajdonságát kell kiemelni. Először is azt, hogy a költségvetési korlát a döntéshozó magatartási sajátosságaira vonatkozik: arra a megszokásra, hogy kiadásait a termékeinek eladásából, illetve a vagyonából származó jövedelemből fedezi. Ezért kiadásait pénzügyi forrásaihoz igazítja. Másodszor azt, hogy a költségvetési korlát ex ante változókat korlátoz, elsősorban a keresletet; a döntéshozó jövőbeli, a kiadás felmerülésekor rendelkezésére álló pénzügyi forrásaira vonatkozó várakozásain alapul.

A költségvetési korlát „felpuhulása" akkor jelenik meg, amikor a kiadások és a jövedelmek közötti szigorú összefüggés fellazul, mert a bevételek feletti

[5] Lásd Soós Károly Attila [70], Kornai János [40], Stanislaw Gomulka [28] és Kornai János [41], [42].

[6] Lásd Clower [15] és Clower–Leijonhufvud [17].

túlköltést valamely más intézmény, tipikus esetben az állam fedezi. A „puhulás" további feltétele az, hogy a döntéshozó nagy valószínűséggel számítson az ilyen külső pénzügyi segítségre és ez a valószínűség szilárdan beépüljön a magatartásába. A *3.1. ábra* egyszerűsített formában mutatja be ezt az esetet.



3.1. ábra. A költségvetési korlát „puhulása"

Az ábrán a szokásos, két termékre (*A* és *B*) vonatkozó diagramot és az eredeti költségvetési korlátot látjuk. A gazdasági egység túlköltekezett: a P_1 kiadás meghaladja az eredeti költségvetési korlátot. A többletet azonban valamilyen külső pénzügyi támogatásból fedezi. Előfordulhat, hogy a következő időszakban, változatlan belső pénzügyi források mellett a P_2 kiadás még magasabb lesz, ám a többletet ismét fedezik. A költségvetési korlát, amelyet általában szigorúan meghatározott vonalként képzelünk el, „*tágíthatóvá*" válik. (Ezt jeleníti meg az ábrán a pöttyözött sáv.) Ugyanezt másként is kifejezhetjük, ha valószínűségelméleti fogalmakat használunk: a külső segítség véletlen változó. A döntéshozónak szubjektív elképzelése van e véletlen változó valószínűségi eloszlásáról. Minél nagyobb a szubjektív valószínűsége annak, hogy a többletkiadásokat külső segítséggel fedezik, annál puhább a költségvetési korlát.[7] Külön is kiemeljük ezen a helyen a költségvetési korlát felpuhulásának ezt a jellegzetes vonását, mert éppen ez az a jelenség, amelyet számszerű vizsgálatunkkal „tetten tudunk érni". Könyvünk további részében erre majd még többször fogunk utalni.

A fogalom általános jellegű: joggal szólhatnánk bármely gazdasági egység, pl. a háztartás, az állam által fenntartott és nyereségre nem törekvő közület vagy a területi közigazgatási szerv költségvetési korlátjának puhaságáról-keménységéről is. Most azonban, a fogalomtisztázás hátralévő részeiben (és persze e könyv további fejezeteiben is) kizárólag a vállalat költségvetési korlátjáról fogunk beszélni.

A vállalat költségvetési korlátjának puhítására különböző módszereket és eszközöket használnak. Ezek a következők:

– A központi és a helyi kormányzat által nyújtott *puha támogatások*. A támogatás akkor puha, ha feltételei megegyezésen, tárgyalásokon alapulnak, ha alku eredménye, ha lobbyzás útján szerezhető stb. A támogatást a múlt, a jelen és a jövendő költségtúllépéseihez igazítják.

– *Puha adóztatás*. A puha jelző itt nem az adóztatás *mértékére* vonatkozik.

[7] A paternalisztikus pénzügyi támogatások valószínűségi formában történő formalizálását lásd Kornai–Weibull [44].

Alacsony adó mellett is lehet az adóztatás rendszere kemény, ha a szabályok mindenkire egyaránt érvényesek, hosszú időre határozzák meg őket, és az adók befizetését szigorúan megkövetelik. Ezzel szemben az adóztatás – akár magas adók mellett is – puha, ha a szabályok újratárgyalhatók, alkudozni lehet róluk, és politikai nyomással változtathatók. Az adók mértéke nem egyöntetű, hanem a különböző ágazatok, területek vagy tulajdonformák pénzügyi helyzete szerint csaknem testre szabott. Az adókötelezettség teljesítését nem követelik meg szigorúan; a rendszeren rések vannak, ötletszerűen kivételek tehetők, lehetséges a fizetés halasztása stb.

– *Puha hitel.* A puhaság itt sem a kamat mértékére vonatkozik. A hitelrendszer lehet kemény alacsony kamatlábak mellett is (feltéve, hogy az alacsony kamatot a hitelpiac alakította ki), ha a hitelszerződések teljesítését szigorúan megkövetelik. A hitelező azzal a várakozással kölcsönzi a pénzét, hogy a törlesztés fegyelmezett lesz, nem pedig egy haldokló, adósságait visszafizetni képtelen vállalat megsegítése kedvéért. A hitelszerződésnek minden áron érvényt szerez: fizetésképtelenség esetén szigorú szankciókat érvényesít, többek között csődgondnokot jelöltet ki, csődeljárást indít, kikényszeríti a vállalat összevonását vagy kiárusítását és más hasonló jogi eszközöket vesz igénybe. Ezzel ellentétben a hitelrendszer magas kamatlábak mellett is lehet puha, ha a hitelszerződés teljesítését nem követelik meg, a megbízhatatlan törlesztést eltűrik, a halasztás és átütemezés rendjén való. A puha hitelt olyan vállalatok kisegítésére használják, amelyek súlyos, krónikus pénzügyi gondokkal küszködnek, és valójában nem is fűznek reményt az adósság visszafizetéséhez.

– *Puha adminisztratív árak*ról csak akkor beszélhetünk, ha az árakat nem a vevő és az eladó szabad megállapodása alakítja ki, hanem egy bürokratikus intézmény. Az adminisztratív ár a következő esetben tekinthető keménynek: hogyha egyszer már megállapították az árat, akkor valóban korlátozza a kiadásokat, és nem igazodik automatikusan a költségek növekedéséhez. Az adminisztratív ár akkor puha, ha olyan engedékeny „cost-plus" (költség+profit) elv alapján állapítják meg, ami csaknem automatikusan a költségekhez igazítja az árat.

A költségvetési korlát puhításának e négy módszere nem zárja ki egymást, egyaránt alkalmazhatók párhuzamosan és egymást követően. A felsorolás nem kimerítő, más eszközök is léteznek.

Könyvünk – tárgyából következően – csupán a költségvetési korlát felpuhulásának első két módszerével, a puha támogatásokkal és adókkal foglalkozik majd. Emellett, a beruházásokkal kapcsolatban, érinteni fogja a hitelrendszer egyes kérdéseit is. Vizsgálatunk azonban semmiképpen sem fogja át a „felpuhulás" jelenségének egészét.

Az általános leíráshoz néhány minősítő és magyarázó megjegyzést kell fűznünk.

A *3.1. ábra* statikus helyzetet ábrázol. A valóságban a probléma dinamikus. A vállalati költségvetési korlát puhításának mind a négy módja dinamikus folyamatokra vonatkozik: a pénzügyi segítségnyújtás tölti be a vállalat kiadási folyama és az értékesítésből származó bevételi folyam közötti űrt.

Értelmetlen egyik vagy másik vállalat egyedi költségvetési korlátjának keménységéről vagy puhaságáról beszélni, a vállalat egyéni történetét elemezve. Ahogy az általános definíciókban már említettük, a külső segítségre vonatkozó szubjektív valószínűség eloszlás a kollektív tapasztalattól függ. Ebben a vonatkozásban a következő kérdés a meghatározó: nagyszámú vállalatnak mi volt a múltban, hosszabb időszak alatt szerzett, rendszeres tapasztalata? Várható-e, hogy ezek a tapasztalatok hasonlóak lesznek a jövőben is?

„Kemény" és „puha" egy keménységi skála két szélső értéke. Egy determinisztikus, maximálizáló modellben egy felső korlát vagy érvényesül, vagy nem. A mi esetünkben azonban sztochasztikus problémával állunk szemben: a külső pénzügyi segítségre és a pénzügyi fegyelem betartására vonatkozó szubjektív várakozásokkal. Ezért a szigorúan kötő, effektív korlát és a teljesen laza korlát között átmeneti állapotok is létezhetnek.

Vegyük például az országúti sebességkorlátozást.[8] Vannak, akik mindig figyelembe veszik, és vannak, akik nem, akik ritkán vagy gyakran, kevésbé vagy inkább túllépik a megengedett sebességet. A szabálysértések gyakorisága a szankcionálás szigorúságától függ. De még elnéző alkalmazás mellett is lesz valami hatása a sebességre a puszta ténynek, hogy létezik korlátozás. Azaz a korlát nem teljesen hatástalan és ezért (a matematikai programozás nyelvén szólva) nem teljesen redundáns, felesleges.

Van még egy ok, hogy inkább a keménységi skála kategóriájában gondolkozzunk, és ne olyan „igen-nem" szerkezetben, amelyekben a tökéletesen kötő, illetve a tökéletesen hatástalan költségvetési korlát egymást kizáró lehetőségek. A külső segítség általában nem automatikus, némi erőfeszítést kell tenni ahhoz, hogy megszerezzék. A vállalat vezetőinek (és magánvállalat esetén tulajdonosainak is) politikai csoportokat, lobbykat vagy személyes kapcsolatokat kell felhasználniuk. A nyilvánvaló megvesztegetés országonként eltérő mértékben ritkább vagy gyakoribb. A kölcsönös kedvezményekben megjelenő rejtett korrupció szélesebb körben terjedt el. Ezek az erőfeszítések mind hasonlítanak az A. O. Krueger [47] által leírt „járadékra törekvő magatartáshoz" (rent-seeking behavior). Ő főként a kevesebb negatív beavatkozás érdekében tett erőfeszítéseket elemzi, mi pedig a több pozitív beavatkozás kedvéért tett erőfeszítésekről beszélünk. Sem a járadékra törekvés, sem a költségvetési korlát puhítás nem valósítható meg költségek nélkül. Ezért – még ha sikerül is felpuhítani – a költségvetési korlátnak van némi hatása a vállalat vagy más mikroegység magatartására.

A költségvetési korlát keménysége nem szinonimája a profitmaximalizálásnak. A profitmaximalizáló vállalat, ha veszteségessé válik, veszteségeinek csökkentését fogja megkísérelni. A kemény költségvetési korlát azt jelenti, hogy bármilyen keményen dolgozik is a vállalat veszteségeinek csökkentésén, a környezet nem tűri az elhúzódó deficitet. A hangsúly a büntetésen van. A költségvetési korlát akkor kemény, ha az elhúzódó veszteség élet és halál

[8] Ez az analógia A. O. Hirschman ötlete volt.

kérdése; minél több veszteséges termelőt mentenek meg a tragikus következményektől, annál puhább a korlát. Ami valóban fontos, az a korlát *pszichológiai hatása:* kemény költségvetési korlát esetén a deficit félelmet kelt, mert következményei igen komolyak lehetnek. Míg a profitmaximalizálás a döntéshozó vállalaton belüli célmeghatározására, addig a költségvetési korlát keménysége, illetve puhasága a külső környezet veszteségtűrésének határaira vonatkozik.[9]

Ebből az érvelésből következik, hogy a költségvetési korlát szigorúsága nem csupán pénzügyi kérdés. Mélyebb társadalmi-gazdasági jelenséget tükröz pénzügyi formában. Marxista kifejezést használva: egy bizonyos, az állam és a gazdasági mikroegység között fennálló társadalmi viszonyt tükröz. Clower és Due [16] azt írta a Say-elvről (és ezzel a költségvetési korlátról), hogy az „implicit módon, fogalmilag megkülönbözteti egymástól az üzletembert, a tolvajt és a filantrópot". Amikor a költségvetési korlát puha, akkor az állam és a vállalat nem üzletfelekként állnak egymással szemben. Ugyanakkor a vállalat nem tolvaj, mint ahogyan az állam sem csupán jótékonykodik. Újfajta viszonnyal van tehát dolgunk. Különféle analógiák merülnek fel: az állam mint gyermekét óvó apa s a vállalat mint gyermek; az állam mint úr és a vállalat mint szolga; az állam mint biztosítótársaság és a vállalat mint biztosított. *A puha költségvetési korlát szindróma a modern állam paternalisztikus szerepének megnyilvánulása.*

A piac közgazdasági elmélete az eladó és a piac horizontális kapcsolatára összpontosít. A bürokrácia szociológiai elmélete Max Webertől egészen napjainkig a felettesek és alárendeltek vertikális viszonyát vizsgálja, a hierarchián belül. A puha költségvetési korláttal működő vállalat a két tudomány metszéspontján elhelyezkedő probléma. Vállalatunknak horizontális a kapcsolata szállítóival és fogyasztóival, ugyanakkor nagyon sajátos vertikális kapcsolatban áll az állammal.

Ejtsünk még néhány szót a fogalmi tisztázásról. Tartózkodunk attól, hogy túlságosan pedáns meghatározást adjunk. A konvencionális „költségvetési korlát" fogalomra hivatkozunk, hogy a mikroelmélethez kapcsolódó bizonyos asszociációkat felidézzük. A fogalmat azonban nem szabad mereven, szó szerint értelmezni, inkább metaforaként.[10] A puha költségvetési korlát fogalma a modern társadalom egy tendenciájára vonatkozik: a pénzügyi fegyelem lazulására, annak az érzésnek a meggyengülésére, hogy a kiadások, a túlélés és a terjeszkedés a jövedelemszerző képességtől, nem pedig a külső segítségtől függ.

A fogalomtisztázás után pillantsunk vissza a 3.2.1. szakaszban közölt idézetekre. Ezek nyomatékosan hangsúlyozták: nem szabad belenyugodni az „élet-

[9] A kemény és puha költségvetési korlát fogalma akkor is használható, ha a maximalizálandó mennyiség nem a nyereség, hanem például az értékesítés vagy a termelés. Továbbá alkalmazható akkor is, ha a vállalatot nem maximalizáló elméleti szerkezetben írjuk le, hanem más modell segítségével (például H. Simon-féle modellben) „megelégedésre törekvő" vállalatként.

[10] A költségvetési korlát szigorúan definiált fogalma a mikroelméletben természetesen szintén metafora, ahogyan a közgazdaságtan összes modellje is az. (Lásd McCloskey [58] cikkét a közgazdaságtan retorikájáról.)

képtelen" vállalatok túlélésébe; felléptek a „túlzott" anyagi támogatások ellen; kilátásba helyezték a pénzügyi politika „szigorítását". Mindez a költségvetési korlát megkeményítésének irányába mutatna. Ugyanakkor kezdettől fogva megcsillantották a vállalatok és a bürokrácia számára a „puhítás" reményeit is. Ezt érzékeltetik a „protekcionizmus", egyes dotációk, szubvenciók, támogatások folytatására tett utalások; az a megnyugtatás, hogy nem kell félni mindennemű állami forrás kiapadásától. A költségvetési korlát keménységével-puhaságával kapcsolatos ambivalencia már a reformszándékok meghirdetésekor is jelen volt.

Összefoglalva a 3.1. és a 3.2. alfejezetben mondottakat, háromféleképpen is exponáltuk a kérdéseket, de tulajdonképpen újra és újra ugyanazt a kérdéscsoportot próbáltuk érzékeltetni. Miközben a magántulajdonon alapuló piaci gazdaságban alapjában véve a piacon alakul ki a nyereség, amely rendkívül erős hatást gyakorol a gazdaság szereplőire – mi történik a megreformált magyar állami szektorban? Hol dől el a nyereség: a piacon vagy a bürokrácia irodáiban? Mennyire erősen hat a nyereség a gazdasági szereplők viselkedésére? Mennyire valósultak meg a 68-as reformerek eredeti szándékai ebben a tekintetben? Sikerült-e felszámolni a vállalati költségvetési korlát felpuhulásának tendenciáját?

És most már átadhatjuk a szót a számszerű vizsgálatoknak.

3.3. AZ ÚJRAELOSZTÁS ÁLTALÁNOS JELLEMZŐI

3.3.1. A nyereség szétzilálása

A fiskális redisztribúció eredményeképpen a vállalatok tényleges nyeresége eltér az eredeti nyereségtől. A jövedelemeltérítés nagyságától és az eltérítés arányosságától függ, hogy végül is mekkora az állam szerepe a vállalati jövedelmezőség befolyásolásában.

A redisztribúció mértékét egyrészt az újraelosztás nyomán bekövetkező nyereségeltérítés nagyságával, másrészt a redisztribúciós elemek, az elvonások, illetve juttatások értékeivel jellemezhetjük. Ugyanolyan mértékű nyereségeltérítés, azaz ugyanolyan mértékű redisztribúciós összhatás ugyanis a támogatások és engedmények, illetve a vállalatok által különféle jogcímeken történő befizetések nagyon különböző értékei mellett is létrejöhet.

Nézzük tehát, mit mondhatunk a magyar állami vállalatoknál megvalósuló redisztribúció mértékéről.

1. MEGÁLLAPÍTÁS: A nyereség újraelosztásának mértéke igen nagy: egyrészt nagymértékű jövedelemeltérítés valósul meg a redisztribúció nyomán, másrészt hatalmas a támogatásokon és az elvonásokon keresztül megmozgatott nyereségtömeg.

Akkor mondhatjuk, hogy az újraelosztás hatására bekövetkező nyereségeltérítés mértéke nagy, ha nagysága eléri a vállalatoknál keletkező nyereségtö-

3.1. táblázat

A nyereségképződést érintő újraelosztás mértéke az egyes népgazdasági ágakban

Népgazdasági ág	A minta elemszáma	Az *RM* mutató átlagos értéke az 1976–79. időszakban *(M68)*	az 1980–82. időszakban *(M69)*
Ipar	585	−1,04	−0,66
Építőipar	186	−0,97	−1,05
Mezőgazdaság	141	−0,30	−0,66
Szállítás, hírközlés	142	+0,84	+1,12
Kereskedelem	241	−1,01	−1,17
Személyi és gazdasági szolgáltatás	217	−1,71	−1,66
Állami vállalatok összesen	1512	−1,05	−0,81

Megjegyzések: RM a nyereségeltérítés mértéke = (redisztribúció utáni nyereség − eredeti nyereség) osztva a két nyereségérték számtani átlagával. Az *RM* átlagos értéke egy adott mintában: a mintába tartozó vállalatokra egy adott időszakra meghatározott évi átlagos értékek (*M68,* illetve *M69*) számtani átlaga.

meg jelentős hányadát.[11] A *3.1. táblázat* a költségvetési redisztribúció átlagos mértékét tartalmazza a főbb népgazdasági ágakban.

Láthatjuk, hogy a redisztribúció az állami vállalatok körében – a szállítás-hírközlés kivételével – valóban nettó jövedelemelvonást jelent. (Az *RM* értéke negatív). Ugyanakkor, bár az átlagok szintjén is tükröződnek bizonyos ágazati különbözőségek, elég általánosnak tekinthetjük, hogy a jövedelemeltérítés mértéke nagyjából azonos a nyereség nagyságrendjével (az *RM* mutató abszolút értéke közelítőleg 1). Ezt a mértéket egyértelműen nagynak minősíthetjük. Ellenpéldaként a mezőgazdaság említhető, ahol a nyereségeltérítés nem tekinthető nagymértékűnek az 1976–79-es időszakban (*RM* = –0,3).

A tisztánlátás érdekében célszerű volt homogénebb csoportokra is elvégezni a fenti számításokat.

A *3.2. táblázatban* az iparvállalatok néhány részmintájára vonatkozó eredményeket mutatunk be. A nyereségeltérítés nagyságát ezekben a vizsgált vállalatcsoportokban is nagynak minősíthetjük (mivel ezeknél is 1-hez közeli mutatóértékeket kapunk). Külön is felhívjuk a figyelmet a táblázat 3. és 4. sorára. Ezeket a mintákat két kritérium szerint válogattuk ki: az exportban jelentős szerepet játszó, illetve a nagy vállalatok kerültek ide. Jól látható, hogy – noha ezeknél is nagy a redisztribúció mértéke, de azért szembetűnően kisebb a más

[11] Nemzetközi összehasonlítás céljaira meghatározható a fiskális redisztribúció által megmozgatott nyereségtömeg és a GDP hányadosa. Ez a hányados Magyarországon sokszorta nagyobb, mint a fejlett tőkés országokban. (Lásd Muraközy László [61], [62].)

3.2. táblázat

A redisztribúció átlagos mértéke az iparban

A részminta sorszáma	Vállatcsoport	A minták elemszáma	Az *RM* mutató átlagos értéke az 1976–79. időszakban *(M68)*	az 1980–82. időszakban *(M69)*
19.	Végig nem veszteséges vállalatok	423	−1,20	−0,85
21.	Általános növekedést felmutató vállalatok	79	−1,06	−1,61
35.	Végig jelentős exportot bonyolító vállalatok	175	−0,80	−0,49
38.	5000 fő feletti vállalatok	44	−0,78	−0,72
	Állami iparvállalatok	585	−1,04	−0,66

Megjegyzések: Lásd a 3.1. táblázat megjegyzéseit. A részminták definícióit a 6. függelék tartalmazza.

3.3. táblázat

Az elvonások és juttatások relatív nagysága 1982-ben

Vállalatcsoport	Elvonás / eredeti nyereség *(R29)*	Juttatás / eredeti nyereség *(R28)*	Juttatás / elvonás *(R26)*
Gépipar	0,83	0,32	0,39
Könnyűipar	1,03	0,57	0,55
Élelmiszeripar	2,10	2,02	0,96
Ipar (élelmiszeripar nélkül)	0,93	0,69	0,74
Ipar (összesen)	1,10	0,87	0,80
Építőipar	0,82	0,21	0,25
Mezőgazdaság	1,05	1,61	1,54
Kereskedelem	1,73	1,00	0,58
Szolgáltatások	1,30	0,59	0,45
Állami vállalatok összesen	1,27	0,91	0,72

Megjegyzés: Az ágazati mutatóérték a vállalati értékek nevezővel súlyozott átlaga (az aggregátumot jellemző érték).

csoportosításokban látható mértéknél. Ez a redisztribúcióban mutatkozó részrehajlás egyik tünete. Itt csupán jelezni akartuk a problémát, amire majd még részletesebben visszatérünk.

A redisztribúciós összhatás mértéke mellett vizsgáljuk meg azt is, hogy mekkora a redisztribúció nyomán megmozgatott nyereségtömeg. Tekintsük most viszonyítási alapként az elvileg maximálisan megmozgatható nyereségtömeg, az eredeti nyereség összegét.

Teljes nyereségközpontosítás esetén a redisztribúció elvileg úgy jön létre, hogy minden vállalat befizeti a teljes nyereséget, majd ennek – a favorizálás vagy diszpreferencia függvényében – nagyobb vagy kisebb hányadát visszakapja. A juttatásoknak az elvonásoktól való eltérítésével azt mérhetjük, hogyan befolyásolja az állam a vállalat eredeti jövedelmezőségi helyzetét.

Az elvonások és juttatások áganként, illetve ágazatonként meghatározott relatív értékét mutatja a *3.3. táblázat.*

Az összes állami vállalatot tekintve, de jó néhány népgazdasági ágra vagy ágazatra vonatkozóan is igaz, hogy az elvonások összege meghaladja a szóban forgó vállalatcsoportnál „keletkező" összes eredeti nyereség tömegét. (Az elvonás per eredeti nyereség értéke nagyobb, mint 1). Ez csak többszöröződő redisztribúció mellett lehetséges, azaz csak ha egyik kezével „előbb" odaadja az állam, amit a másikkal elvesz. Vagyis a végeredményét tekintve átlagosan 30%-os nettó nyereségelvonás (juttatás per elvonás kb. 70%) hatalmas nyereségtömeg megmozgatásával valósul meg. Fontos tényként kell megemlítenünk, hogy ebben a vonatkozásban a vizsgált időszak folyamán gyakorlatilag semmi változás nem történt. Az erős vállalati koncentráció miatt a vállalati nyereségek „központosítottságát" jobban jellemzi az elvonás per eredeti nyereség mutatók vállalati értékeinek súlyozatlan átlaga. Az állami vállalatok egészére nézve ez a szám 0,92, azaz a vállalatoknál „keletkező " eredeti nyereségtömegnek átlagosan 92%-a kerül központosításra.

A jövedelmek újraelosztása a vállalatok jövedelmezőségi helyzetének alakulásában tehát mindenképpen igen fontos. Ezt a megállapításunkat támasztják alá a faktoranalízis eredményei is. *(Lásd a 10. függelék F.10.1. és F.10.2. táblázatait.)* Azt látjuk ugyanis, hogy a redisztribúciós hatások jellemzésére felhasználható mutatószámok (az elvonások és támogatások arányai, és a különböző nyereségmutatóknak az eredeti nyereséghez viszonyított arányszámai) egy közös faktorral mutatnak szoros kapcsolatot. Az önálló „redisztribúció faktor"-nak a létezése az újraelosztás jelentőségét mutatja. Ugyanilyen következtetések vonhatók le a regressziószámítások alapján is. Az eredmények szerint *(lásd a 9. függelékben az F.9.1. és F.9.2. táblázatot)* a tényleges jövedelmezőséget magyarázó függvényekben a redisztribúciós hatásokat jellemző valamelyik mutatószámnak csaknem mindig szignifikáns a regressziós együtthatója: nem elhanyagolható tehát az újraelosztás hatása a tényleges jövedelmezőség alakulásában.

Mivel meglehetősen közismert az a tény, hogy a nyereség újraelosztásának mértéke a magyar gazdaságban igen jelentős, e megállapítás alátámasztására nem szükséges további statisztikai bizonyítékokkal szolgálnunk.

Lépjünk tehát tovább! Vizsgáljuk meg, hogy milyen tulajdonságai vannak ennek a nagymértékű redisztribúciónak.

A redisztribúció nyomán megvalósuló nyereségeltérítés valójában igen sokféle lehet. Arányos redisztribúcióról beszélhetünk, ha a vállalatok közötti jövedelemarányokat a redisztribúció nem változtatja meg. A jövedelmek újraelosztása azonban fogalmilag is magában hordozza annak lehetőségét, hogy az újraelosztás során megváltozik a jövedelmezőségi struktúra. Ennek a struktúraváltozásnak a mértékétől függ a redisztribúciónak a jövedelmekre gyakorolt tényleges hatása. Minél inkább elszakad egymástól a vállalatok eredeti és tényleges jövedelmezősége, annál nagyobb a redisztribúciónak a jövedelmezőség alakulásában játszott szerepe.

2. *MEGÁLLAPÍTÁS: Az újraelosztás következtében a vállalatok tényleges nyeresége nagymértékben elszakad az eredeti nyereségtől.*

A nyereségkategóriák egymáshoz való viszonyának elemzését az abszolút jellegű nyereségmutatók közötti korrelációs együtthatók meghatározásával kezdtük. Figyelembe kellett azonban vennünk, hogy ezeknél a korrelációs együtthatóknál felléphet az úgynevezett méretkorrelációs hatás. Ez azt jelenti, hogy a nagyobb vállalatoknál számszerűen nagyobb valamennyi nyereségérték mint a kisebb vállalatoknál. Ez felfelé torzítja a korrelációs együtthatót. Arányos, egyöntetű nyereségelvonás esetén, azaz, ha nagyobb eredeti nyereséghez nagyobb tényleges nyereség tartozik, ez erős pozitív korrelációhoz vezetne. E két hatásnak (azaz a méretkorrelációnak és az egyöntetű nyereségelvonásnak) együttesen egyhez közeli pozitív korrelációs együtthatót kellene eredményeznie. Ha ez nem következik be (márpedig éppen ez történik a mi esetünkben), akkor ez statisztikai alátámasztást ad a 2. megállapításnak.

3.4. táblázat

A nyereségmutatók közötti korrelációs együtthatók

A számításokhoz felhasznált mutatóértékek	A korrelációs együtthatók értéke
1978. évi értékek	0,75
1980. évi értékek	0,50
1982. évi értékek	0,51
1976–79 évek átlagos értékei	
1000 fő alatti vállalatokra	0,43
1000–5000 fő közötti vállalatokra	0,12
5000 fő feletti vállalatokra	0,86
1980–82 évek átlagos értékei	
1000 fő alatti vállalatokra	0,23
1000–5000 fő közötti vállalatokra	0,12
5000 fő feletti vállalatokra	0,67

Megjegyzés: A táblázat az eredeti nyereség (1.) és a redisztribúció utáni nyereség (5.) mutatók között az állami iparvállalatokra meghatározott korrelációs együtthatók értékeit tartalmazza.

A különböző mintákban meghatározott korrelációs együtthatók értéke szerint a redisztribúció utáni nyereség és az eredeti nyereség értékei között nincs szoros lineáris kapcsolat, azaz a redisztribúció során bekövetkező nyereségelvonás nem arányos, nem egyöntetű. Példaképpen az iparvállalatok adatai alapján végzett korrelációszámítások eredményeit mutatjuk be. *(Lásd a 3.4. táblázatot.)* Láthatjuk, hogy az iparban az eredeti nyereség és a redisztribúció utáni nyereség értéke között csak a nagyvállalatok esetén mutatható ki közepesnél erősebb lineáris kapcsolat, de sehol sem kapunk egyhez közeli korrelációs együtthatókat.

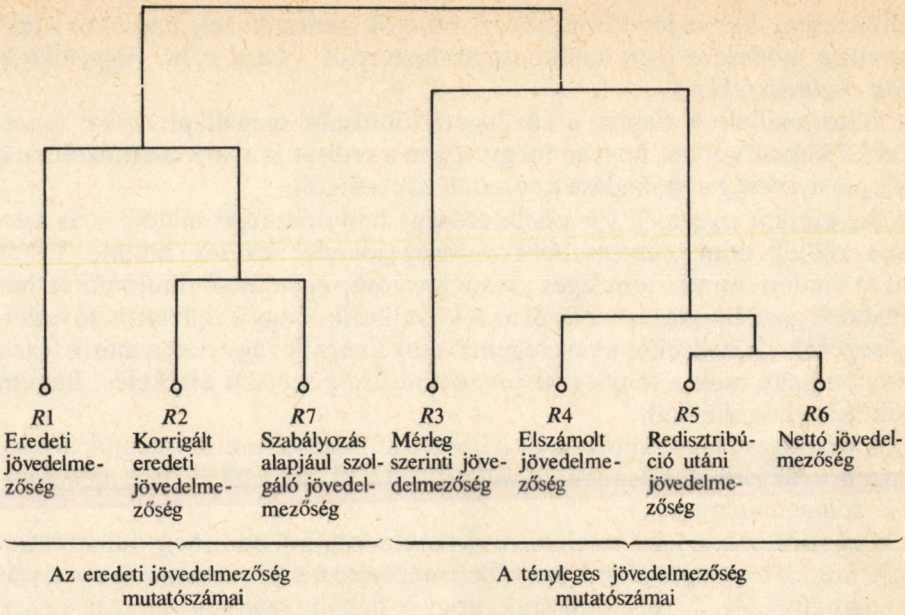
A mutatóértékek vállalatok közötti jobb összehasonlíthatósága végett korrelációs számításokat végeztünk a relatív nyereségmutatókkal, a jövedelmezőségi mutatókkal is. A *3.5. táblázat*ban az összes állami vállalatra, illetve az iparvállalatokra az 1982. évre meghatározott korrelációs együtthatókat mutatjuk be. Az eredeti jövedelmezőségi mutatónak a többi jövedelmezőségi mutatótól való elszakadását mutatja a korrelációs együtthatók alacsony értéke. Hasonló eredményeket kaptunk a más mintákon végzett korrelációszámítások során is.

3.5. táblázat

A jövedelmezőségi mutatók közötti korrelációs együtthatók

Mutatók	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1. Eredeti jövedelmezőség *(R1)*	0,44 0,56	0,39 0,44	0,29 0,35	0,21 0,23	0,18 0,18	0,25 0,27
2. Korrigált eredeti jövedelmezőség *(R2)*		0,85 0,77	0,64 0,63	0,49 0,44	0,45 0,33	0,57 0,45
3. Mérleg szerinti jövedelmezőség *(R3)*			0,83 0,87	0,62 0,65	0,55 0,50	0,50 0,21
4. Elszámolt jövedelmezőség *(R4)*				0,91 0,91	0,88 0,82	0,49 0,18
5. Redisztribúció utáni jövedelmezőség *(R5)*					0,99 0,97	0,47 0,14
6. Végleges jövedelmezőség *(R6)*						0,45 0,12
7. Szabályozás alapjául szolgáló jövedelmezőség *(R7)*						

Megjegyzések: Az eredmények az 1982-re vonatkozó adatokból származnak. A táblázatban a felső szám az iparra, az alsó szám az összes állami vállalatra végzett számításokat tartalmazza.



3.2. ábra. A jövedelmezőségi mutatók dendrogramja
Az ábra a nem szélsőséges méretű állami iparvállalatok 1982. évi jövedelmezőségi mutatói közötti korrelációkat távolságként felhasználó klaszteranalízisből kapott dendprogramot mutatja. (n=458). A mutató(csoporto)kat reprezentáló vonalak összekapcsolódásának magassága arányos a mutató(csoporto)k kapcsolatának szorosságával.

A nyereség-, illetve jövedelmezőségi mutatók közötti korrelációs kapcsolatok szemléltetésére a jövedelmezőségi mutatók közötti korrelációkat távolságmátrixként felhasználó klaszteranalízist is végeztünk. *(Lásd erről a 2.4.3. szakaszt.)*

A 3.2. ábra a nem szélsőséges méretű (lásd 6. függelékben a 37. sorszámú részminta definícióját) iparvállalatok 1982. évi adatai alapján kapott dendrogramot mutatja. Itt jól látható az eredeti és a tényleges jövedelmezőséget mérő mutatószámok határozott különválása. Fontosnak tartjuk ugyanakkor azt az eredményt is, hogy a korrelációs elemzések szerint a redisztribúciónak a mérlegelszámolásokban közvetlenül követhető fokozatain, a hagyományos értelemben vett nyereségadózás során csak meglehetősen arányosnak tekinthető jövedelmezőségi változások következnek be. Ezt jelzi az elszámolt jövedelmezőség *(R4)*, a redisztribúció utáni jövedelmezőség *(R5)*, illetve a végleges nyereség alapján számolt nettó jövedelmezőség *(R6)* mutatóinak szoros lineáris együttmozgása. A klaszterelemzések során ezek a mutatók igen „hamar" összekapcsolódnak a dendrogramokban. Közgazdaságilag ezt úgy értelmezhetjük, hogy a vállalatok nyereségstruktúrájában a redisztribúció során bekövetkező változások elsősorban a nyereségképződésre és nem a nyereségfelhasználásra vonatkozó szabályozók hatására jönnek létre.

A nyereség-, illetve jövedelmezőségi mutatók statisztikai elemzésekor a faktoranalízis módszere igen hatékonynak bizonyult. *(Lásd a 10. függelékben közölt eredményeket.)*

A faktoranalízisek alapján a következő fontosabb megállapításokat tehetjük azzal kapcsolatban, hogyan megy végbe a redisztribúció következtében a tényleges nyereség elszakadása az eredeti nyereségtől:

a) Az eredeti nyereség (jövedelmezőség) mutatószámai mindig más faktorba kerülnek, mint az összes többi nyereség (jövedelmezőség) mutató. Tehát mind az eredeti, mind a tényleges jövedelmezőség egymástól elkülönülten hat a vállalatok gazdálkodására. Ebből az is következik, hogy a vállalatok jövedelmezőségének elemzésekor nem elegendő csak az egyik vagy csak a másik (csak az eredeti vagy csak a tényleges) jövedelmezőség szerinti értékelés, hanem mindkettőt vizsgálni kell.

b) A tényleges jövedelmezőséget jellemző különböző mutatószámok általában azonos faktorhoz tartoznak. *(Lásd például a 10. függelék F.10.2. táblázatában közölt eredményeket.)*

A közös faktor léte jelzi: az elemzések szempontjából nincs nagy jelentősége annak, hogy a tényleges jövedelmezőség mérésére melyik konkrét mutatószámot használjuk fel. Ezzel indokoljuk, hogy jó néhány számításban csak egyetlen tényleges jövedelmezőségi mutatót használunk, mégpedig általában a redisztribúció utáni jövedelmezőséget.

c) A több éves időszak átlagára vonatkozó mutatók faktoranalízisében az eredeti nyereség (jövedelmezőség) különböző időszakra vonatkozó értékei azonos faktorba kerülnek, míg ugyanez az együttmozgás a redisztribúció utáni nyereség (jövedelmezőség) különböző időszakra vonatkozó értékeire már nem figyelhető meg. *(Lásd a 10. függelék F.10.3. táblázatában közölt eredményeket.)* A jelenségre itt csak fel akartuk hívni a figyelmet; a kérdésre még visszatérünk a 4.2. alfejezetben.

d) Az 1980–82 években a redisztribúció utáni nyereség összege a bruttó kibocsátás mutatószámaival (bruttó termelési érték, árbevétel, termelésváltozás), közös faktorhoz tartozik. Természetesen ezúttal is csak statisztikai együttmozgásokat tanúsító eredményünk van, szó sincs tehát ok-okozati összefüggésről. Mégis figyelemre méltónak találjuk ezt az eredményt. Eszerint azoknál a vállalatoknál lesz nagyobb a redisztribúció utáni nyereség, amelyeknél nagyobb a bruttó kibocsátás. Eközben viszont nem találunk ilyen kapcsolatot az eredeti nyereség vonatkozásában. Azaz a bürokratikus újraelosztás során a nyereségeltérítés egyik mozgatórugója lehet a bruttó kibocsátás arányai felé való elmozdítás igénye.

Más szóval: az árbevétel vagy a bruttó kibocsátás százalékában mért „nyereséghányadot" illetően mutatkozik valamiféle kiegyenlítési tendencia.

Amikor a különböző jövedelmezőségi kategóriák eltérő sajátosságai és a gyenge korrelációs kapcsolatok alapján a nyereségértékek elszakadására következtetünk, ez nem azt jelenti, hogy matematikai értelemben vett függetlenséget tételezünk fel. A függetlenség hipotézise már a zérustól szignifikánsan

különböző korrelációs együtthatók alapján is elvethető. Emellett a jövedelmezőségi értékek között létező kapcsolatokat jelzik a többváltozós lineáris regressziószámítások eredményei is. Azt állapíthatjuk meg, hogy a tényleges jövedelmezőségre, mint függő változóra vonatkozó regressziós függvényekben az eredeti jövedelmezőséghez, mint független változóhoz zérustól szignifikánsan különböző regressziós együtthatók tartoznak. *(Lásd a 9. függelék F.9.1. és F.9.2. táblázatait.)* A közvetlen hatás ágazatonként eltérő mértékű, de általában gyenge. A közgazdaságilag fontosnak tartott független változókat tartalmazó modellekhez tartozó meglehetősen kicsi determinációs együtthatók ($\bar{R}^2$) azt mutatják, hogy a tényleges jövedelmezőség alakulását a figyelembe vett tényezőkkel nem tudjuk kellően megmagyarázni. *(Lásd a 9. függelék F.9.2. táblázatában közölt eredményeket.)*

Tehát a regressziós számítások eredményei sem mondanak ellent hipotézisünknek, az eredeti jövedelmezőség és a tényleges jövedelmezőségi értékek elszakadásának. Sőt, világosan jelzik a lineáris együttmozgás gyengeségét.

Az esetlegesen létező nem-lineáris összefüggések feltárására empirikus regressziókat használtunk fel: azt vizsgáltuk, hogy az eredeti jövedelmezőség növekedésével hogyan változik az átlagos (várható) tényleges jövedelmezőség.

Az eredményekből néhányat a *3.6. táblázat*ban foglaltunk össze. Ezek az eredmények igen hasonlóak más években és más vállalatcsoportokban számított empirikus regressziós eredményeinkhez.

Általános tapasztalatként fogalmazható meg, hogy nem találtunk érdemleges függvénykapcsolatot az eredeti és a tényleges jövedelmezőség között.

Az empirikus regressziós függvények legfőbb közös sajátossága az, hogy értelmezési tartományuk (az eredeti jövedelmezőség előforduló lehetséges értékeit tartalmazó intervallum) jóval nagyobb, mint az értékkészletük: a várható tényleges jövedelmezőségi értékek tartománya igen leszűkül. Ugyancsak látható, hogy az eredetileg veszteséges vállalatok várható tényleges jövedelmezősége gyakorlatilag nem különbözik a jó eredeti jövedelmezőségi szinten levő vállalatok várható tényleges jövedelmezőségétől. Ez a két tény – az értékkészletnek az értelmezési tartományhoz viszonyított nagyarányú beszűkülése és az értelmezési tartomány negatív értékeihez tartozó nem-negatív értékek – érthetővé teszi, hogy a statisztikai próbák szerint a legtöbb számításszorozatban a tényleges jövedelmezőség átlagos értékei az eredeti jövedelmezőség különböző szintjein nem tekinthetők szignifikánsan különbözőnek. Vegyük azonban észre, hogy a nem-szélsőséges eredeti jövedelmezőségű vállalatok esetén az eredeti jövedelmezőség növekedése együtt jár a tényleges jövedelmezőség várható értékeinek növekedésével. Tehát a nyereségértékek elszakadása mindenekelőtt az eredetileg negatív, illetve az eredetileg kiugróan magas jövedelmezőségi értékek „szeszélyes" megváltozásának következménye.

Nézzük meg mélyebben is ezt a kérdést!

Akkor mondhatjuk, hogy jelentősen megváltozik az újraelosztás hatására a jövedelmezőségi struktúra, ha egy-egy vállalatnak van – mégpedig nem kicsi – esélye arra, hogy a redisztribúció után az eredeti jövedelmezőségi szintjéről egy másik jövedelmezőségi szintre kerül.

3.6. táblázat

Az átlagos tényleges jövedelmezőség az eredeti jövedelmezőség függvényében 1980-ban

Az eredeti jövedelmezőség *(R1)* értékintervallumai	A redisztribúció utáni jövedelmezőség *(R6)* (%)				
	Állami vállalatok összesen	Ipar élelmiszeripar nélkül	Építőipar	Mezőgazdaság	Belkereskedelem
−50 alatt	2,88 (±1,2)	—	—	—	4,70 (±1,4)
[−50, −30)	3,90 (±1,2)	5,96 (±1,4)	—	—	5,69 (±1,7)
[−30, −20)	2,80 (±1,2)	4,94 (±2,7)	—	—	3,51 (±2,6)
[−20, −10)	3,50 (±0,6)	1,80 (±2,5)	12,75 (±3,0)	0,07 (0,0)	5,10 (±2,8)
[−10, 0)	1,99 (±0,6)	2,22 (±0,9)	4,35 (±5,2)	1,59 (±0,6)	3,29 (±2,8)
[0, 4)	1,45 (±0,4)	1,48 (±0,6)	0,88 (±0,3)	2,17 (±0,4)	2,54 (±0,6)
[4, 6)	2,60 (±0,4)	2,40 (±0,6)	1,92 (±0,1)	3,05 (±0,6)	3,29 (±0,0)
[6, 10)	3,32 (±0,4)	3,10 (±0,6)	3,72 (±0,8)	4,35 (±0,8)	4,28 (±0,8)
[10, 20)	5,02 (±0,8)	5,76 (±1,2)	4,56 (±1,9)	5,95 (±2,1)	5,71 (±1,2)
[20, 30)	7,41 (±1,0)	8,03 (±1,6)	7,50 (±3,6)	8,45 (±1,24)	6,56 (±2,6)
[30, 50)	9,54 (±1,5)	6,60 (±3,8)	11,88 (±1,2)	—	5,28 (±1,3)
50 felett	9,87 (±2,0)	—	14,72 (±1,6)	—	4,75 (±0,8)

Megjegyzés: A zárójelben az átlaghoz tartozó konfidenciaintervallumok félhossza szerepel, $\varepsilon = 0{,}05$.

3.7. táblázat

A jövedelmezőségi szintek közötti átmenetek esélyei (%), 1982-ben

Eredeti jövedelmezőségi szint *(R1)* / Végleges jövedelmezőségi szintek *(R7)*		Veszteséges	Alacsony jövedelmezőség	Normál jövedelmezőség	Magas jövedelmezőség
Veszteséges (−2% alatt)	(1)	23,3	50,0	12,2	14,5
	(2)	100,0	0,0	0,0	0,0
	(3)	40,0	60,0	0,0	0,0
	(4)	11,2	76,9	6,3	5,6
Alacsony jövedelmezőség (−2% és 6% között)	(1)	3,8	85,3	10,3	0,6
	(2)	50,0	50,0	0,0	0,0
	(3)	0,0	100,0	0,0	0,0
	(4)	2,6	92,7	4,4	0,3
Normál jövedelmezőség (6% és 15% között)	(1)	0,0	73,4	20,6	6,0
	(2)	0,0	92,9	4,8	2,4
	(3)	0,0	88,7	11,3	0,0
	(4)	0,4	83,7	12,6	3,3
Magas jövedelmezőség (15% felett)	(1)	0,8	39,4	51,5	8,3
	(2)	0,0	63,6	31,8	4,5
	(3)	0,0	60,0	40,0	0,0
	(4)	0,2	46,1	42,8	10,9

Megjegyzések: A jelölések értelmezése: (1) ipar; (2) építőipar; (3) mezőgazdaság; (4) állami vállalatok. Az átmenet-valószínűségek becslése az átmenet-gyakoriságok alapján történt.

Konkrét témánk elemzéséhez meghatároztuk a vállalatok egyes eredeti jövedelmezőségi szintekről való elkerülési-megmaradási esélyeit.[12] A *3.7. táblázat* mutatja az átmenet-esélyeket néhány fontosabb vállalatcsoportban. Az eredmények szerint az átmenet-mátrixok közel sem diagonális jellegűek.

Különösen az iparban nagy annak valószínűsége, hogy egy vállalat a redisztribúció során más – és nem feltétlenül alacsonyabb – jövedelmezőségi kategóriába kerül. Az építőiparban látjuk a legkisebb struktúraváltozást. Az ágazati sajátosságokat ezúttal csak azért figyeljük meg, hogy belássuk: minden különbözőség ellenére általánosan érvényes, hogy a redisztribúció során változás következik be a jövedelmezőségi struktúrában.

Az átmenet-mátrixok még egy fontos sajátosságot mutatnak: a redisztribúciós hatások legkevésbé az eredetileg alacsony jövedelmezőségű (de nem veszteséges) vállalatokat érintik. Ezeknek a vállalatoknak mintegy 90–95%-a a redisztribúció után is alacsony jövedelmezőségű marad.

[12] Lásd erről a 2.4.2. szakaszt.

Ezzel le is zárjuk a *2.* megállapítás alátámasztására szolgáló számítások bemutatását, melynek alapján megalapozottnak tekintjük ezt a megállapításunkat: a redisztribúció hatására a vállalatok tényleges nyeresége elszakad az eredeti nyereségtől.

3.3.2. A nyereség újraelosztása és a szabályozási illúzió

Kezdjük egy hasonlattal a probléma megvilágítását. Tegyük fel, hogy egy felsőbb iskola minden tanulója eredetileg azonos alap-ösztöndíjban részesült, amely fedezi a létfenntartási költségeket. Később azonban elhatározzák, hogy a fő tantárgyakban elért kiváló teljesítmény esetén megnövelik a tanuló ösztöndíját, rossz teljesítmény esetén viszont csökkentik. Amíg kizárólag ez az egyetlen újraelosztási kritérium, feltehetően van némi ösztönző hatása a fő tantárgyakban elérendő eredmény javítására. Utána azonban bevezetnek még egy fajta újraelosztást: többlet ösztöndíjjal jutalmazzák a kiváló sportteljesítményt és levonással a sportban elért gyenge eredményt. Ez már némileg tompítja az előbbi ösztönzés hatását, hiszen a gyenge tanulás jó sportolással ellensúlyozható és megfordítva. Utána bevezetnek még egy újraelosztást: most a politikai munkában és a tömegszervezetekben végzett munkát jutalmazzák többlet ösztöndíjjal és a passzivitást levonással. Következik még egy negyedik újraelosztás, amely a kórusban, zenekarban, rajzkörben vagy más művészeti közösségben való részvételre buzdít. Majd egy ötödik újraelosztás, amelynek kritériuma a szociális helyzet: a szegényebb családok gyermekei ösztöndíjpótlékot kapnak, a jómódú családok gyermekeinek ösztöndíját csökkentik.

Mindegyik redisztribútor úgy érzi: kezében van egy eszköz, amely az anyagi ösztönzés erejével befolyásolja a tanuló magatartását vagy ellensúlyozza hátrányos helyzetét. Valójában minden további újraelosztás gyengíti az előbbiek hatását.

A hasonlatról térjünk rá a nyereség újraelosztására. Adva van valamennyi vállalat eredeti nyeresége. Ehhez képest megy végbe a rengeteg címen történő újraelosztás. Igaz, mindegyik a teljes nyereségtömegnek csupán egy részét rendezi újra. Mindegyik valamilyen jól felfogott cél szolgálatában áll, valamire ösztönözni akar, vagy valamitől elrettenteni, vagy valami hátrányért kompenzálni. Ennek megfelelően valamennyi újraelosztásnak van valamiféle markáns „profilja", amely az újraelosztás kritériumaival és konkrét arányaival jellemezhető.

Minél többféle újraelosztást hajtanak végre, s minél inkább eltér egymástól az egyes újraelosztások „profilja", kritériumrendszere, s az eredeti nyereségtömegnek minél nagyobb hányadát mozgatja meg egy-egy újraelosztás, annál kevésbé lesz hatásos egy-egy újraelosztás, mert befolyását, ösztönző vagy kompenzáló erejét eltompítja a más célok szerinti újraelosztás.

Antal László [10] cikkében találó kifejezést vezetett be: leírta a gazdasági mechanizmus irányítóinak *szabályozási illúzióját.* A szabályozni akarók azt hi-

szik, hogy beavatkozásaikkal valóban elérik azt, amit akarnak. Elméleti gondolatmenetünk és a nyereség-újraelosztás gyakorlati tapasztalata igazolja, hogy a *túl*szabályozás végül is illuzorikussá teszi a szabályozást. Ha az eredeti nyereségtől csupán egy-két markáns eltérítést alkalmaznánk, akkor ez talán hatást gyakorolhatna. De ezerféle szempont együttese már hatástalan. Szociálpszichológusok és közgazdászok együttes erővel talán megállapíthatnánk – tapasztalati megfigyelésekkel vagy kísérletekkel – hol van az újraelosztások *ingerküszöbe*. Ha összesen alig néhány újraelosztás menne végbe, akkor ezek mindegyike még túllépheti az ingerküszöböt, azaz hatást gyakorolhat. De az a változás, amit az összes újraelosztás törtrésze okoz, már bizonyára az ingerküszöb alatt marad.

Ráadásul ezt az érzékelhetetlenséget tovább fokozza az örökös változtatás. Nem elég egyik vagy másik újraelosztás következményeit érzékelni, hanem azokra reagálni is kell, sőt a reakciónak be kellene épülnie a vállalat állandó magatartásába. De mire ez talán végbemehetne, már másfajta újraelosztások lépnek életbe.

A százféle, örökösen változó újraelosztás együttesen azt a benyomást kelti, hogy a végleges nyereség megjósolhatatlan, a szerencsétől vagy a szabályozók szeszélyétől függ. S ha ez így van, akkor inkább érdemes a szabályozók befolyásolására törekedni, „lobbyzással", alkudozással, kapcsolatokkal, nyomással, s más hasonló eszközökkel.

Az eredeti nyereség – bizonyos értelemben – „piaci" kategória. Nem mintha azokat az árakat, amelyek alapján létrejön, a kereslet és kínálat szabad játéka építő piaci erők alakították volna ki. Erről szó sincs, hiszen az árak egy része önkényesen megszabott adminisztratív ár, amelyek hatása keresztülgyűrűzik az egész árrendszeren. Emellett számos önkényesen meghatározott adó és támogatás, amely hosszú időn át megrögződött, maga is áralakító tényezővé vált. (Az áralakulás és a fiskális újraelosztás kölcsönhatására még visszatérünk.) Mindezek ellenére az eredeti nyereség „piaci" kategória annyiban, hogy vállalatunk outputjáért hajlandó volt az érvényes árat megfizetni a vevő; ennyiben vállalatunk a piacon jutott valóságos értékesítési bevételhez. S a másik oldalon vállalatunk hajlandó volt az érvényes árat megadni a számára szükséges inputokért, ennyiben a piacon merült fel valóságos beszerzési kiadása. Ennek a valóságos piaci bevételnek és kiadásnak a különbözeteként képződik az eredeti nyereség; akár „jó", akár „rossz" az árrendszer, s akármilyen hatásokra alakultak is ki az érvényes árak.

Ezt a piacon szerzett nyereséget azután mint láttuk, szétzilálja a bürokratikus fiskális beavatkozás, a jövedelem elvonása százféle jogcímen és jövedelem juttatása százféle más jogcímen.[13] Így érthető, hogy a bürokratikus újraelosztás után már jóformán rá sem lehet ismerni az eredeti nyereségre.

[13] A Pénzügyminisztérium egy 1982. évi vizsgálata során megállapították, hogy összesen mintegy 290–300 féle elvonási illetve juttatási csatornán keresztül megy végbe a nyereség újraelosztása. (Lásd Falubíró Vilmos [27].)

Akárcsak a magyar gazdasági mechanizmus működésének minden vetületében, itt is együtt él a piac és a bürokrácia. A vállalat „nyeresége" mindkettőtől függ. Végül is azonban, az *1.* és *2.* megállapítás tanúsága szerint, a bürokratikus újraelosztás a nagyobb erő. Főként ettől függ, mennyi nyereséget vallhat magáénak a vállalat.

Mindez visszahat a nyereségérdekeltségre. Ha a vállalatnál maradó nyereség végül is kevéssé függ a piacon szerzett bevételtől és a piacon kifizetett kiadásoktól, akkor nem is érdemes olyan nagyon e bevételek növelésére és e kiadások csökkentésére törekedni. A nyereségérdekeltség ilyen körülmények között szükségképpen gyenge, s ez éppen azt ássa alá, amire a „közgazdasági eszközökkel történő szabályozás" elképzelése épül. Ha a jövedelmezőségérdekeltség nem érvényesül intenzíven, akkor az úgynevezett „szabályozók" szükségképpen erőtlenek, hatástalanok maradnak.

3.3.3. Nivellálás

Az előzőekben azt fejtegettük, hogy a sokféle különálló, egymástól eltérő céloktól és szándékoktól vezérelt újraelosztás miatt gyakorlatilag megjósolhatatlanná válik a tényleges nyereség eltérése az eredeti nyereségtől. A tüzetesebb vizsgálat azonban azt mutatja, hogy ez nem teljesen így van a gyakorlatban. Léteznek olyan mélyebben ható tendenciák, amelyek keresztültörnek az összetett újraelosztási folyamaton, s végül egyfajta szabályossággal, általánosan érvényes sajátossággal ruházzák fel a redisztribúciót. Ebben a szakaszban sorra vesszük, hogy melyek ezek az újraelosztási folyamatot általánosan jellemző sajátosságok.

3. MEGÁLLAPÍTÁS: Az eredeti jövedelmezőség alapvetően befolyásolja a redisztribúció jellegét, mégpedig: a veszteség egyértelműen megnöveli a támogatások megszerzésének esélyét, míg a jövedelmezőség növekedése maga után vonja az elvonások növekedését.

Az eredeti jövedelmezőségi szint és a redisztribúció között létező kapcsolatokra az első jelzést a faktoranalízis eredményeiből kaptuk. Erre utalt ugyanis, hogy az eredeti nyereség (jövedelmezőség) és az elvonások mutatói gyakorlatilag kivétel nélkül mindig közös faktorba kerültek. *(Lásd a 10. függelékben közölt eredményeket.)*

A jövedelmezőségi szint és az újraelosztás közötti összefüggések további elemzéséhez meghatároztuk az elvonások, illetve támogatások (relatív) értékeinek az eredeti jövedelmezőségre vonatkozó empirikus regressziós függvényeit is. A 3.3. ábrán példaképpen az iparvállalatok 1980. évi értékeinek alapján számított függvényeket mutatjuk be. A regressziós függvények jól mutatják, hogy ha egy vállalat eredetileg nem volt veszteséges, akkor gyakorlatilag nem számíthat támogatásra, míg a nagyobb veszteség egyúttal nagyobb támogatással jár. A másik oldalon pedig azt látjuk, hogy növekvő jövedelmezőség esetén arányosan nő az elvonások mértéke is.



Az elvonások alakulása a jövedelmezőség függvényében

A támogatások alakulása a jövedelmezőség függvényében

3.3. ábra. Az eredeti jövedelmezőség és a redisztribúció elemei közötti összefüggés

Az újraelosztás hatása végeredményben az elvonások és a juttatások egyenlegében jelentkezik. Ezért a nyereségeltérítés, illetve ennek relatív értéke, az *RA* redisztribúciós arány mutató és a nyereségszint közötti statisztikai kapcsolatok feltárását is feladatunknak tekintettük.

Első lépésben az *RA* és az eredeti jövedelmezőség mutatók közötti korrelációs együtthatókat mutatjuk be. *(Lásd a 3.8. táblázatot.)*

3.8. táblázat

Az eredeti jövedelmezőség és a redisztribúciós arány közötti korrelációs együtthatók

Minta	1980	1982
Bányászat	0,99	0,99
Villamosenergia-ipar	0,99	0,99
Kohászat	0,94	0,50
Gépipar	0,89	0,25
Építőanyag-ipar	0,98	0,96
Vegyipar	0,93	0,78
Könnyűipar	0,97	0,95
Egyéb ipar	0,95	0,96
Élelmiszeripar	0,99	0,94
Ipar	0,99	0,93
Építőipar	0,98	0,79
Mező- és erdőgazdaság	0,97	0,78
Szállítás-hírközlés	0,95	0,28
Kereskedelem	0,99	0,97
Vízgazdálkodás	0,97	0,48
Szolgáltatások	0,96	0,98
Állami vállalatok összesen	0,99	0,92

Megjegyzés: A közölt korrelációs együtthatókat minden mintában az *R1*, illetve *R50.* sorszámú mutatók között számítottuk.

Mivel a redisztribúciós arány értéke annál nagyobb, minél nagyobb a vállalat kedvezményezettsége a redisztribúcióban, a negatív korreláció azt mutatja, hogy egy vállalat annál kevésbé számíthat arra, hogy a redisztribúcióban kedvezményezett lesz, minél nagyobb az eredeti jövedelmezősége. Ez az összefüggés ráadásul nem csak tendenciaként jelentkezik, hanem szinte lineáris függvénykapcsolatként. Látható, hogy csak kivételnek tekinthető, amikor a redisztribúciós arány és az eredeti jövedelmezőségi értékek közötti korrelációs

3.9. táblázat

A különböző jövedelmezőségi szintekhez tartozó vállalatok aránya 1982-ben

Jövedelmezőségi szint			Az adott szintekhez tartozó vállalatok aránya (%) a redisztribúció előtt *R1* szerint		után *R6* szerint	
Veszteséges	(1)	(2)	13	3	2	4
	(3)	(4)	2	22	4	1
	(5)	(6)	19	14	1	1
Alacsony jövedelmezőségű	(1)	(2)	22	3	67	94
	(3)	(4)	58	8	83	89
	(5)	(6)	31	22	82	76
Átlagos jövedelmezőségű	(1)	(2)	45	36	23	5
	(3)	(4)	74	43	10	7
	(5)	(6)	27	40	17	17
Magas jövedelmezőségű	(1)	(2)	19	3	6	0
	(3)	(4)	19	27	3	3
	(5)	(6)	23	24	0	5

Megjegyzések: A zárójelben szereplő számok jelentése: (1) ipar; (2) mezőgazdaság; (3) építőipar; (4) belkereskedelem; (5) szolgáltatások; (6) állami vállalatok összesen. A mutatók jelentése: *R1* eredeti jövedelmezőség, *R6* nettó jövedelmezőség.

együttható a (−1)-től jelentősen különbözik.[14] Ilyen kivételt képeznek a kohászati, a gépipari vagy a szállítási vállalatok. Ezekben az ágazatokban a redisztribúció nagyságát az eredeti jövedelmezőség nem befolyásolja határozottan. A többség vonatkozásában viszont állíthatjuk, hogy a redisztribúciót az eredeti jövedelmezőségi szint alapvetően meghatározza.[15]

A redisztribúció és az eredeti jövedelmezőség közötti összefüggések feltárásához jó adalékot szolgáltattak a juttatás/elvonás arány magyarázatára konstruált regressziós függvények is. *(Lásd a 9. függelék F.9.4. táblázatát.)*

[14] Az *RA* mutató és az eredeti jövedelmezőség közötti erős korreláció egyáltalán nem triviális. Mivel *RA* = Tényleges jövedelmezőség – Eredeti jövedelmezőség, ahol a tényleges jövedelmezőség is valószínűségi változó, így *RA* két változó mennyiség különbsége. Ez pedig nincs szükségszerűen függvénykapcsolatban a különbségben szereplő változók egyikével sem. A mutatók képzéséből következően mégsem zárhatjuk ki azt a sejtést, hogy ezek a magas korrelációs együtthatók valamilyen általunk fel nem tárt függvénykapcsolat egyszerű következményei. (Bár ennek a sejtésnek ellentmondanak a kivételként mégis csak megjelenő kisebb értékű korrelációs együtthatók.)

[15] Hasonló következtetést fogalmaz meg Kertesi Gábor és Cukor Eszter [35] is. Tanulmányukban a mienktől eltérő adatbázison mutatnak be statisztikai eredményeket a redisztribúciós összhatás, valamint az adózástól megtisztított nyereség közötti erős negatív kapcsolatról.

A különböző mintákon elvégzett számítások közös tanulsága szerint a juttatás/elvonás aránya szignifikánsan kisebb, ha nagyobb az eredeti jövedelmezőség értéke. Másrészről ezek a függvények a „szokásjogok" érvényesítésének tényét is jelzik. Azt látjuk ugyanis, hogy azok a vállalatok, amelyeknél a korábbi időszakban nagyobb volt a juttatás/elvonás aránya, továbbra is az átlagosnál kedvezőbb helyzetben vannak.

Úgy véljük, az eddig bemutatott eredményeink meggyőzően támasztják alá *3.* megállapításunkat, mely szerint az eredeti jövedelmezőség alapvetően befolyásolja a redisztribúció jellegét. A redisztribúciónak az a sajátossága, hogy a veszteség ténye a támogatások megszerzésének esélyeit jelentősen megnöveli, míg a jövedelmezőség növekedése, az elvonások növekedésével jár együtt, valójában szorosan összefügg következő megállapításunkkal.

4. MEGÁLLAPÍTÁS: A redisztribúció nyomán a jövedelmezőség alacsony szintre történő nivellálása megy végbe.

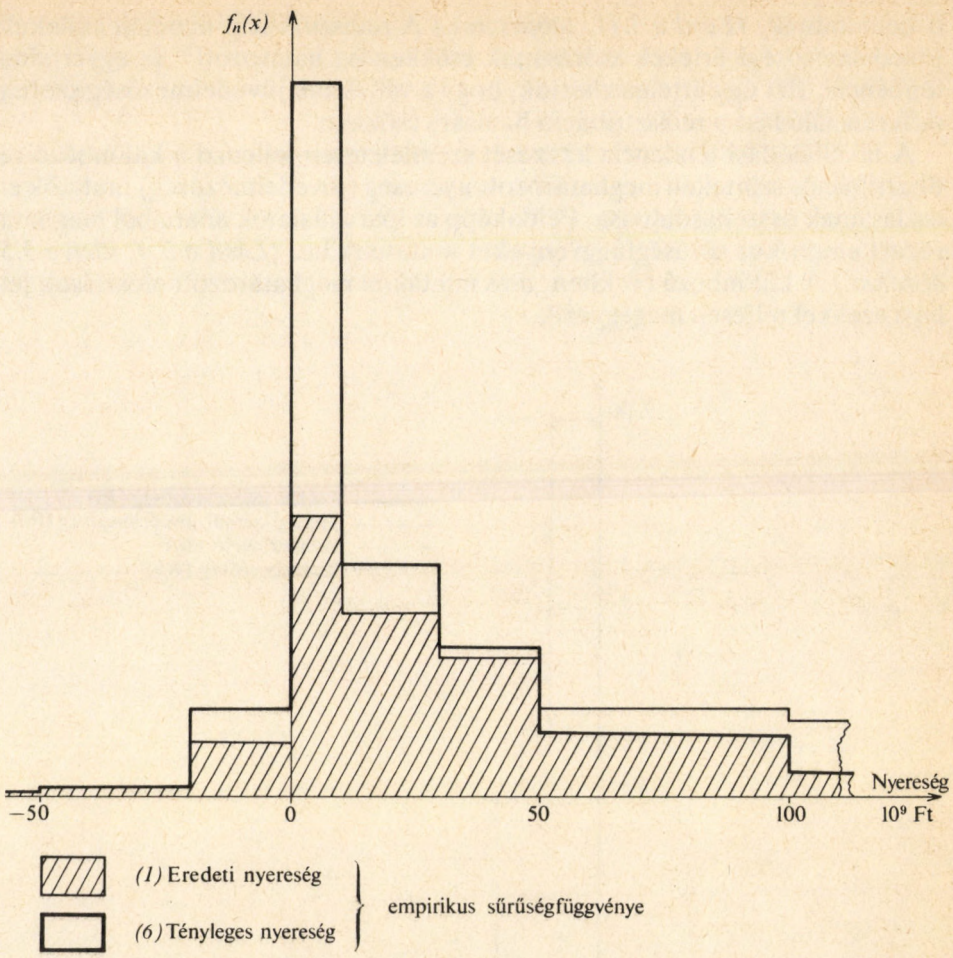
A 3.9. táblázat a különböző jövedelmezőségi szintekbe tartozó vállalatok arányát adja meg a fő népgazdasági ágakban. A jövedelmezőségi besorolást először az eredeti jövedelmezőség, majd a redisztribúció utáni jövedelmezőség szerint elvégezve azt látjuk, hogy az adott szintbe tartozó vállalatok arányszámai jelentősen megváltoznak. Mégpedig: a szélsőséges jövedelmezőségű vállalatok aránya igen kicsi lesz a redisztribúció után, miközben a vállalatok döntő többsége (67–94%) az alacsony jövedelmezőségű kategóriába kerül.

3.10. táblázat

Az átlagos jövedelmezőség az 1976–82. között mindvégig működő vállalatoknál

Ágazat (Minta-elemszám)	Időszak	Eredeti jövedelmezőség *(M19)*	*(M20)*	Redisztribúció utáni jövedelmezőség *(M21)*	*(M22)*
Ipar	1976–79.	12,87	(28,31)	5,12	(5,13)
(585)	1980–82.	10,25	(28,80)	6,12	(6,49)
Építőipar	1976–79.	24,28	(15,28)	7,39	(5,84)
(186)	1980–82.	26,94	(21,55)	7,58	(6,14)
Mezőgazdaság	1976–79.	3,38	(5,58)	2,82	(2,20)
(141)	1980–82.	4,54	(5,68)	2,39	(2,13)
Belkereskedelem	1976–79.	9,90	(29,30)	6,35	(3,49)
(241)	1980–82.	8,17	(34,07)	6,10	(6,41)

Megjegyzések: A zárójelben a szórás értéke szerepel. Átlagon itt a mintába tartozó vállalatok jövedelmezőségének számtani átlagát értjük.



3.4. ábra. A nyereségértékek empirikus sűrűségfüggvénye (Ipar, 1982)

Hasznos információt szolgáltatnak az időszakokra számított átlagos (vállalati) mutatóértékek legfontosabb statisztikai jellemzői. *(Lásd a 3.10. táblázatot.)*

A redisztribúció során bekövetkező változás minősítéséhez két tulajdonságra kell felfigyelnünk:

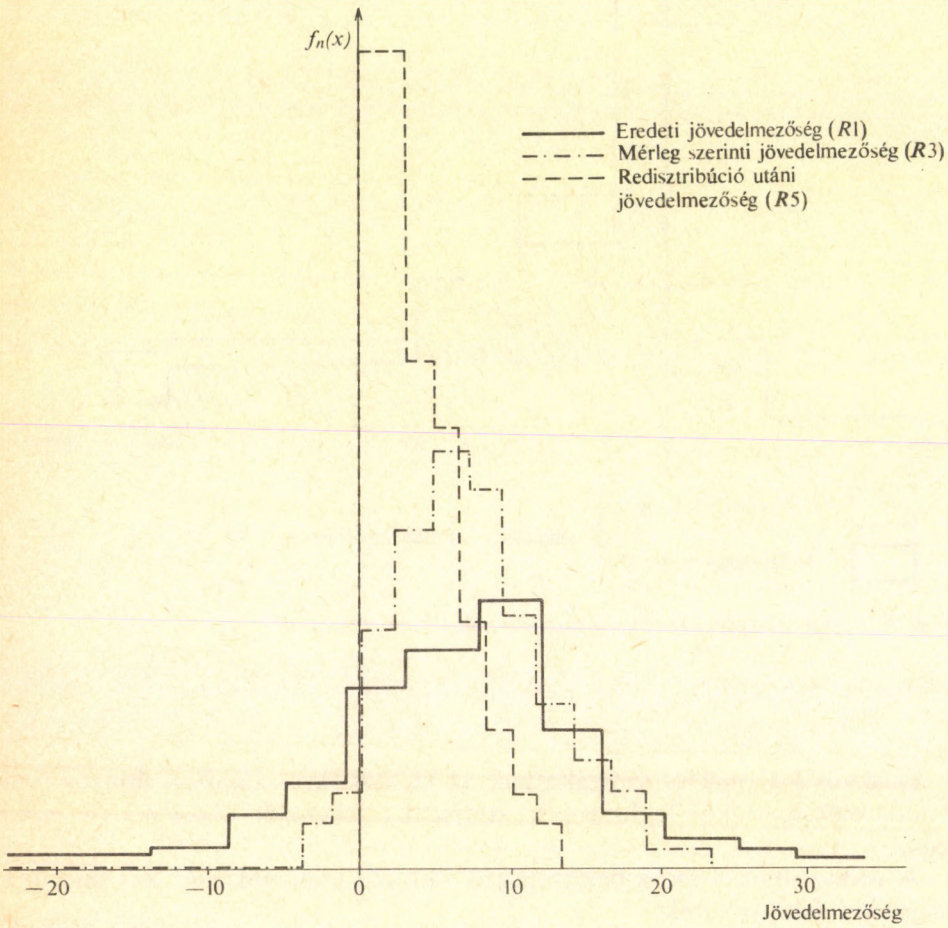
– az eredeti jövedelmezőség átlagos értéke jelentősen meghaladja a redisztribúció utáni átlagos jövedelmezőséget,

– a redisztribúció eredményeképp a jövedelmezőségi értékek szórása általában jelentősen csökken.

A jövedelmezőségi mutatók szórásának alakulására további eredményeket

is bemutatunk. *(Lásd a 3.11. táblázatot.)* A redisztribúció nyomán kialakuló jövedelmezőségi értékek szórásának csökkenése határozott[16] és egyértelmű tendencia. Ezt úgy értelmezhetjük, hogy a vállalatok jövedelmezőség szerinti differenciálódása a redisztribúció hatására csökken.

A nivellálódási tendencia létezését szemléletesen jellemzi a különböző redisztribúciós szinteken meghatározott nyereség (jövedelmezőség) mutatók eloszlásainak összehasonlítása. Példaképp az iparvállalatok adataiból meghatározott empirikus sűrűségfüggvényeket mutatunk be. *(Lásd a 3.4. illetve 3.5. ábrákat.)* A különböző években, más mintákon meghatározott eloszlások jellege ezekkel teljesen megegyezik.



3.5. ábra. A jövedelmezőségi mutatók eloszlásai

[16] Az *R1* és *R5* mutatók szórásértékeinek összehasonlítására esetenként *F* próbát is végeztünk. A szórások különbözősége kivétel nélkül (minden ε értékre) szignifikánsnak mutatkozott.

3.11. táblázat

A jövedelmezőségi mutatók szórása

Mutató / Minta	Eredeti jövedelmezőség *(R1)*	Mérleg szerinti jövedelmezőség *(R3)*	Redisztribúció utáni jövedelmezőség *(R5)*
1978			
Ipar	32,85	7,81	8,68
Építőipar	15,15	16,00	7,58
Mező- és erdőgazdaság	6,18	3,95	2,39
Szállítás-hírközlés	12,22	6,49	7,90
Kereskedelem	41,86	8,22	6,08
Népgazdaság összesen	30,30	10,59	7,45
1979			
Ipar	33,56	8,04	7,25
Építőipar	14,75	15,63	7,33
Mező- és erdőgazdaság	6,14	3,93	2,14
Szállítás-hírközlés	11,91	6,19	6,52
Kereskedelem	45,23	8,19	5,41
Népgazdaság összesen	31,31	10,39	6,48
1980			
Ipar	32,30	7,51	4,77
Építőipar	24,31	14,46	6,22
Mező- és erdőgazdaság	7,45	3,91	2,11
Szállítás-hírközlés	15,09	7,03	6,46
Kereskedelem	37,49	9,46	4,89
Népgazdaság összesen	29,35	9,59	5,06

Az eloszlások fő jellemzőit a következőkben foglalhatjuk össze:

A redisztribúció folyamán a legkisebb pozitív értékek előfordulásának esélye döntően megnövekszik;

– a kiugróan nagy pozitív értékek előfordulásának esélye jelentősen lecsökken;

– a nagy veszteségek gyakorlatilag eltűnnek, miközben a veszteséges vállalatok aránya az összes vállalatok számához képest nem csökken. Itt utalunk rá, hogy ebben a vonatkozásban a vizsgált időszakban vannak érzékelhető változások. Ezek sajátosságaira a későbbiekben még visszatérünk.

A vállalati mutatóértékek eloszlásai mellett fontos megismernünk azt is, hogy egy-egy vállalatnál a redisztribúció nyomán milyen jövedelmezőségi változásokat tekinthetünk jellemzőnek. Az elemzéshez most is jó segédeszközt szolgáltatnak a már korábban ismertetett és felhasznált átmenet-mátrixok. (Az ismertetést *lásd a 2.4. alfejezetben;* a korábbi felhasználást a *3.7. táblázat-*

ban.) A vizsgált időszak minden évében az iparvállalatokra, valamint az állami vállalatok összességére meghatároztuk ezeket a mátrixokat[17] az eredeti jövedelmezőség és a redisztribúció utáni jövedelmezőség mutatók felhasználásával. Az eredményekből a következő főbb megállapítások adódtak:

a) Az eredetileg nagyon veszteséges (−10% alatt) vállalatok közül 1980-ig egyik sem maradt ténylegesen is nagyon veszteséges, de 1981–82-ben már nem menekült meg valamennyi. Az eredetileg nagyon veszteséges vállalatoknak azonban 1981-ben is csak 20%-a maradt ténylegesen is a legrosszabb jövedelmezőségű csoportban. 1982-re pedig újra csökken ez az arány: az összes bajba jutottaknak csak 12%-át nem menti ki az állam. A nagy veszteségek kompenzálását tehát az egész időszakra jellemző sajátosságnak tekinthetjük.

Itt emlékeztetni szeretnénk a költségvetési korlát „felpuhulásának" problémájára. *(Lásd a 3.2.2. szakaszt.)* Idézzük az ott leírtakat: „. . . a külső segítség véletlen változó. Minél nagyobb a szubjektív valószínűsége annak, hogy a többletkiadásokat külső segítséggel fedezik, annál puhább a költségvetési korlát." Nos, a pénzügyi bajba jutottak mintegy 88%-os valószínűséggel számíthatnak a fiskális rendszer által nyújtott azonnali, folyamatos segítségre. Ez elég nagy esély ahhoz, hogy beépüljön a vállalat magatartásába. Ráadásul a maradék 12% sem takar reménytelenséget. Könnyen lehetséges, hogy a bankrendszer könyörül meg, önszántából, vagy a bürokrácia más ágainak nyomására. (Lásd erről Várhegyi Éva [8] és [77] tanulmányát.)

b) A kiemelkedően nagy jövedelmezőségű vállalatok csak kis eséllyel tudják pozíciójukat megtartani.

A *3.12. táblázatban* a legjobb jövedelmezőségi szint megtartásának esélyeit mutatjuk be néhány évre vonatkozóan.

A számok azt jelzik, hogy ebben a vonatkozásban valamelyest javult ugyan

3.12. táblázat

A legmagasabb jövedelmezőségi szint megtartásának esélye

Minta / Év	Állami iparvállalatok	Összes állami vállalat
1975	0,3	6,3
1978	3,6	5,3
1980	1,7	5,1
1982	8,9	13,2

Megjegyzés: A táblázatban közölt értékek azt jelentik, hogy az adott évben az adott mintába tartozó vállalatok közül a kiugróan magas, 20% feletti eredeti jövedelmezőségű vállalatok hány százaléka lesz a redisztribúció után is kiugróan magas jövedelmezőségű.

[17] Ezeknél a számításoknál (7×7)-es méretű átmenetmátrixokkal dolgoztunk.

a helyzet, mégis általánosnak tekinthetjük, hogy a redisztribúció során a vállalatoknak csak kis esélye van arra, hogy a redisztribúció során nem csúsznak le a legjobb jövedelmezőségi szintről az alacsonyabb jövedelmezőségi szintekre.

c) A szélsőséges eredeti jövedelmezőségű vállalatok jövedelmezőségi helyzetének nagy valószínűséggel bekövetkező megváltozása mellett, a redisztribúciónak még egy nehezen indokolható sajátosságára utalnánk. A vállalatoknak nem elhanyagolható mértékű esélyük van arra, hogy a redisztribúció során bármelyik szélsőséges helyzetből akár a másik végletnek megfelelő jövedelmezőségi pozícióba kerüljenek. *(Lásd a 3.7. táblázatot.)* Még 1982-ben is van rá példa, hogy egy eredetileg a legmagasabb jövedelmezőségi kategóriába sorolt vállalat redisztribúció utáni jövedelmezősége szerint a legrosszabbak közé kerül. A másik oldalról még szembetűnőbb a végletek előfordulásának esélye: azok a vállalatok, amelyeknek katasztrofális eredeti veszteségük van, egyforma eséllyel számíthatnak arra, hogy ebben a vészhelyzetben maradnak, mint arra, hogy a lehető legjobb lesz a redisztribúció utáni jövedelmezőségük.

A veszteségek kompenzálása, a magas jövedelmezőségi pozíciók nagy valószínűséggel bekövetkező elvesztése ugyanúgy a nivellálódási tendencia létét igazolja, mint a csökkenő átlagos jövedelmezőséggel együttjáró relatív szórás-csökkenés, azaz a jövedelmezőségi mutatók „összeszűkülő" eloszlása.

A nivellálás ténye tehát tagadhatatlan. De miért jön létre ez a tendencia? Nem állítjuk, hogy a fiskális politika irányítói elhatározták: nivellálni kell. Sőt, többször is elhangzanak nyilatkozatok ezzel ellentétes célokról. A tendencia akarva-akaratlanul bontakozik ki, sokféle szándék és törekvés, sokféle eszme- és érdekmotívum együttes eredőjeként. Ezek szövevényéből itt most négyféle törekvést emelünk ki.

1. A „kirívó" jövedelmek konfiskálása. Vegyük el a pénzt azoktól, akiknek „túl sok" van.

2. A jövedelmek újraelosztása a társadalmi igazságosság jegyében, azaz a körülményekért való kompenzálás elve. Nem jár több jövedelem annak, aki azt nem a saját jó teljesítményének, hanem a kedvező körülményeknek köszönheti (pl. előnyös *kezdeti* helyzetnek, vagy a *külső* körülmények szerencsés alakulásának). A jószerencsét kompenzálni kell; el kell venni tőlük azt, amit nem érdemeltek ki. És megfordítva, nem jár kevesebb jövedelem annak, aki nem a saját rossz teljesítménye miatt esett el jövedelemtől, hanem a kedvezőtlen körülmények miatt (pl. hátrányos kezdeti helyzet miatt, vagy a külső körülmények balszerencsés alakulása miatt). A balszerencsét is kompenzálni kell; meg kell adni számukra mindazt, amit megérdemelnének.

3. Minden vállalat túlélésének, minden munkahely fenntartásának garantálása.

4. A beruházások pénzügyi forrásainak nagyobb fokú központosítása. Fenn kell tartani azt a helyzetet, hogy a központi döntés allokálja a beruházási erőforrások minél nagyobb részét. Ha a nagyon jövedelmező vállalatok kezében nagy fejlesztési alapok halmozódnak fel, akkor ez a döntési hatalom átmegy az ő kezükbe. Ha nem is mindegyik újraelosztási csatornában, de azért jó néhányban (köztük olyanokban, amelyek igen nagy tömegű nyereséget mozgatnak

meg) érvényesül a fenti törekvések közül egy vagy esetleg egyszerre több is. Ezért állapíthatjuk meg, hogy noha a nyereséget valóban szétzilálja az újraelosztás, de azért ebben a szétzilálásban van bizonyos rendszer, tendencia.

Nézetünk szerint a fenti négy törekvés mindegyike helytelen. Azt javasoljuk, hogy – kellő feltételek megteremtésével együtt – a gazdasági irányítás teljes következetességgel számolja fel mind a négy törekvést. A *3.2.1. szakaszban* bemutattuk, hogy a reform egyik vezéreszméje volt kezdettől fogva a nyereségérdekeltség megteremtése. Nos, a nyereségérdekeltség és a nyereségnivellálás – tűz és víz, lehetetlen őket összeegyeztetni és nem is szabad az összebékítésükre törekedni. Az államháztartásnak természetesen szüksége van bevételekre. Ez azonban biztosítható nivellálás nélkül is. Léteznek „semleges" (vagy legalábbis semlegesebb) adóformák, amelyek tetszőleges bevételt biztosíthatnak a költségvetésnek, anélkül, hogy tompítanák a nyereségérdekeltséget.

Térjünk vissza a fenti négy pont közül az elsőhöz. E törekvés mögött, valljuk meg, egyéb késztetések mellett, két hajlam húzódik meg: a gyanakvás és az irigység. Körülbelül a következő gondolatmenet (vagy talán inkább érzéshullámzás) vezet el a magas jövedelem drasztikus lecsapolásához: „Mindenesetre vonjuk el a magas jövedelmet, hiszen ki tudja, hogyan jutott hozzá a tulajdonosa. Hátha valami nem teljesen tiszta úton?" A megítélés nem a jövedelem megszerzésének módszerét firtatja, hanem – biztonság végett – elveszi a magasabb jövedelem jórészét. Ahogy ezt mondani szokták: „nincs szíve" otthagyni. Ha másutt csak átlagos vagy annál kevesebb jövedelem keletkezik, miért is járna egyeseknek az átlagosnál lényegesen több?

Ez átvezet a *2.* ponthoz, a kompenzálási elvhez. Hívei vagyunk annak, hogy a társadalmi jövedelemelosztásban érvényesíteni kell a társadalmi igazságosság elvét. Ez részben (de hangsúlyozzuk: csak részben) a fiskális politika feladata. Ami ebből a fiskális politikára hárul, azt elsősorban a személyi jövedelem és vagyon megfelelő adóztatásával kell elérni. (Egy későbbi alfejezetben még visszatérünk egyes termékek és szolgáltatások adóztatására vagy szubvencionálására, a társadalmi igazságosság érdekében.) Ide tartozik a „negatív jövedelemadó" ügye is: pénzbeli támogatás az arra rászorultak részére, a központi vagy a helyi költségvetések terhére. És túl a fiskális politikán, szerepet kell játszania az igazságosság érdekében történő újraelosztásban az oktatási rendszernek, a szociálpolitikának és így tovább.

De miközben teljes mértékben átérezzük a társadalmi igazságosság jegyében történő újraelosztás erkölcsi-politikai jogosságát (és hozzátehetjük: társadalmi célszerűségét is), hozzátesszük: ennek az elvnek semmi keresnivalója sincsen a társadalom „üzleti" szférájában. A piac, a verseny, a „business" nem igazságos. A nyereséget nem érdem szerint osztják el a vállalatok között. Az állam nem tudja és nem is akarja eljátszani sem a bíró szerepét, aki az „enyhítő körülményeket" mérlegeli a büntetés kiszabásakor, sem a tanár szerepét, aki a tanuló igyekezetét, képességeit is számításba veszi az érdemjegy megadásakor. Tudomásul kell venni, hogy a nagy nyereség oka lehet a jó teljesítmény és/vagy a szerencse, a nagy veszteség oka lehet rossz teljesítmény és/vagy a balszerencse. Élni kell tudni a szerencsével, és alkalmazkodni kell tudni a kedve-

zőtlen körülményekhez – erre kell rászoktatni a vállalatokat azzal, hogy elvetjük a „kompenzálási elvet".[18]

A kompenzálási elv összefügg az *árproblémával.* Az egyik kedvezőtlen külső körülmény, amelyért a fiskális politika esetleg kárpótlást kíván adni, az állami árrögzítés által mesterségesen a költségek alá szorított ár okozta veszteség. És megfordítva, a fiskális redisztribúció el akarja vonni azt a többletjövedelmet, amelyet az állam árrögzítés által mesterségesen a költségek és a normális nyereség szintje fölé emelt. Erről az összefüggésről, valamint az utóbb említett *3.* és *4.* törekvésről a későbbiekben lesz szó.

Mielőtt azonban erre rátérnénk, azt vizsgáljuk, hogy a redisztribúció sajátosságai hogyan érvényesülnek a redisztribúció egyes fokozatain.

3.3.4. A redisztribúció fokozatai

Mint azt már korábban említettük *(lásd 2.3.2. szakaszt),* a vállalaton belül megfigyelhető újraelosztásban összesen öt fokozatot különböztetünk meg. Ezek a következők: *1.* a fogyasztói árak miatti korrekciók, *2.* normatív redisztribúció, *3.* nem-normatív redisztribúció, *4.* általános nyereségadózás, *5.* alapokat érintő redisztribúció.[19]

A továbbiakban azt mutatjuk be, hogy milyen sajátosságai vannak a különböző redisztribúciós fokozatoknak. Egyformán nagymértékű-e, és hatásait tekintve azonos vagy különböző jellegű-e az újraelosztás ezeken a lépcsőfokokon? Erre vonatkozó tapasztalatainkat foglaljuk össze az alábbi megállapításban. Ez egyúttal elősegíti azt is, hogy kutatási eredményeink a pénzügyi gyakorlat fogalmi rendszerében is minél inkább értelmezhetőek legyenek.

5. MEGÁLLAPÍTÁS: A redisztribúció jövedelemstrukturáló szerepe különbözik az egyes fokozatokban, mégpedig: a fogyasztói árak miatti korrekciók a vállalatoknak csak kisebb részét érintik, hatására a jövedelmek szétszóródása következik be; a normatív redisztribúció során valósul meg a tulajdonképpeni nivellálódás; a nem-normatív redisztribúció kiegyenlítő-támogató jellegű, de hatása csekély; az általános nyereségadózás a jövedelmezőségi szint progresszív csökkenését eredményezi; végül az utolsó fokozatban csak kismértékű, s főként csak az átlagos vállalatok helyzetét érintő nettó adózás figyelhető meg.

[18] Az egyik legnagyobb amerikai gyógyszergyár, a Johnson és Johnson Vállalat gyártotta a Tylenol nevű fájdalomcsillapítót. Évekkel ezelőtt bűntény történt: ciánt kevertek a gyógyszerbe. A terméket betiltották, újraszervezték a gyártás és a csomagolás ellenőrzését, majd a terméket újra bevezethették. A vevők bizalma újra megteremtődött. És ekkor bekövetkezett a második katasztrófa: ismét ciánt kevertek néhány csomagba. A terméket azonnal visszavonták. Mindez óriási veszteséget okozott a vállalatnak. A vállalat részvényeinek értéke azonnal visszaesett. Ez teljesen „igazságtalan"; a vállalat tulajdonosai és vezetői ártatlanok a katasztrófában. A részvénypiac azonban nem igazságot oszt, hanem érzékenyen reagál a várható profitra. A vállalat tulajdonosainak és vezetőinek nincs hová fordulniok kompenzálásért. Csak egyet tehetnek: megpróbálják úgy javítani a vállalat üzleti teljesítményét, hogy az képes legyen kiheverni a súlyos veszteséget. Az „igazságtalan" veszteség tehát végső soron teljesítményre mozgósít.

[19] A fenti kategóriák az 1981–82. évi elszámolási rendszert követik. (Lásd a 2.1. táblázatot.)

A fentiek alátámasztására mindenekelőtt a különböző fokozatokban külön-külön kiszámított *RM* mutatók[20] értékeit mutatjuk be. *(Lásd a 3.13. táblázatot.)* Az eredmények értelmezéséhez főként azt kell tudnunk, hogy az *RM* nagyobb értékei a kedvezményezettség növekedését mutatják. A negatív *RM* értékek azt jelzik, hogy a redisztribúció során az adott vállalatcsoport az eredeti jövedelmezőségnél rosszabb pozícióba kerül.

A lényeges ágazati különbözőségek mellett határozottan felismerhetők az egyes redisztribúciós fokozatok eltérő sajátosságai. Jellemző eredményként adódik, hogy ha bizonyos vállalatcsoportokban diszpreferencia vagy favorizálás jelenik meg valamelyik redisztribúciós fokozatban, csaknem kivétel nélkül megfigyelhető egy másik fokozatban az ugyanazon vállalatcsoportra ellenkező irányban érvényesített kivételezés. Ily módon közvetlenül tetten érhető az egymásnak ellentmondó célkitűzések hatásainak interferenciája. Kivételnek tekinthető a kohászat, amely felé – 1982-ről van szó – a redisztribúcióban egyértelmű diszpreferencia érvényesült.

A különböző redisztribúciós fokozatokban nemcsak a redisztribúció mértéke és jellege, de jövedelemstrukturáló szerepe is különböző lehet. Ezért vizsgáltuk meg az egyes jövedelmezőségi kategóriákra vonatkozó átmenetek esélyeit az egyes fokozatokban külön-külön is. Az átmenet-mátrixok jellege alapján minősíthető a redisztribúció által okozott struktúraváltozás típusa. Megkülönböztethetők a következő típusú változások: nincs átrendeződés *(Ø)*, szétszóródás *(A)*, adózás *(B)*, támogatás *(C)*, nivellálás *(D)*, főként a rosszabb helyzetben lévőket érintő átrendeződés *(X)*, főként a jobb helyzetben lévőket érintő átrendeződés *(Z)*, főként a nem-szélsőséges helyzetben lévőket érintő átrendeződés *(Y)*. Az átrendeződés típusának meghatározása több-kevesebb biztonsággal elvégezhető az átmenet-mátrixokra való „rátekintéssel". Az átrendeződés mértékének összehasonlítása azonban már objektív módszert igényel. Különösen több mátrix ilyen értelmű összehasonlítása okozhat problémákat. Ezért használtuk fel az *SV* mutatót, amely azt méri, hogy egy-egy átmenetmátrix mennyire különbözik a diagonálistól.[21]

A *3.14. táblázat*ban a fő népgazdasági ágakban összefoglaltuk egyrészt az átmenet-mátrixokon alapuló lehetséges minősítéseket, másrészt az *SV* mutató konkrét értékeit a redisztribúció különböző fokozataiban. Az eredmények alapján, anélkül, hogy tételesen megismételnénk az *5.* megállapításban rögzített sajátosságokat, néhány észrevételt tennénk:

a) A fogyasztói árak miatti korrekcióknál léteznek a legnagyobb eltérések a különböző vállalatcsoportok között. Ugyanakkor ez az egyetlen olyan redisztribúciós szint, ahol vannak nem jelentéktelen esélyű pozitív és negatív irányú elmozdulások és nemcsak a szélsőséges jövedelmezőségű vállalatok esetén. Ugyanakkor azt látjuk, hogy az ebben a fokozatban bekövetkező átrendeződés mértéke, a belkereskedelem kivételével, nem nagy.

b) A normatív redisztribúció eredményét tekintve adózás jellegű, miközben

[20] A mutató ismertetését lásd a 2.3.3. szakaszban.

[21] Az *SV* mutató ismertetését lásd a 2.4.2. szakaszban.

3.13. táblázat

A közepes méretű vállalatoknál megfigyelhető redisztribúció mértéke a különböző redisztribúciós fokozatokban, 1982-ben

Redisztribúciós fokozat / Vállalatcsoport (mintaelemszám)	Fogyasztói árak miatti korrekciók	Normatív redisztribúció	Nem-normatív redisztribúció	Általános nyereségadózás	Alapokat érintő redisztribúció
Bányászat (12)	−0,93	−28,81	+36,09	−28,60	−1,68
Kohászat (17)	−1,17	−123,55	−100,70	−21,70	−5,90
Villamosenergia-ipar (18)	+1,49	−68,32	+61,32	−1,78	−9,14
Gépipar (160)	−1,56	−26,58	+15,57	−50,9	−10,5
Építőanyag-ipar (35)	−2,43	−41,58	+12,05	−54,06	−12,94
Vegyipar (43)	+4,80	−18,64	+22,12	−44,19	−12,11
Könnyűipar (147)	−12,18	−13,02	+8,58	−77,03	−14,91
Egyéb ipar (26)	+11,79	−25,26	+16,07	−46,72	−32,21
Élelmiszeripar (162)	−107,79	+6,74	+106,51	−21,15	−4,84
Ipar (élelmiszeripar nélkül) (458)	−2,55	−25,36	+12,82	−59,17	−14,37
Építőipari kivitelezés (108)	−0,20	−44,23	+5,03	−72,78	−28,70
Mezőgazdaság (121)	−2,32	−13,38	−1,99	−73,39	+15,95
Belkereskedelem (240)	−65,23	+24,36	+8,16	−62,87	−21,91
Állami vállalatok összesen (1150)	−23,28	−17,63	+20,82	−54,49	−13,65

Megjegyzés: A táblázat értékei a mintákba tartozó vállalatokra számított RM mutatók *(R50)* nevezővel súlyozott átlagai (az aggregátumot jellemző érték), %-ban.

3.14. táblázat

A jövedelmezőségi struktúra változása a különböző redisztribúciós fokozatokban 1982-ben

Redisztribúciós fokozat / Vállalatcsoport (mintaelemszám)	Fogyasztói árak miatti korrekciók	Normatív redisztribúció	Nem-normatív redisztribúció	Általános nyereségadózás	Alapokat érintő redisztribúció	Redisztribúciós összhatás
Ipar (585)	A	B, D	C	B, Z	Ø, B, Y	A, D
	0,10	0,14	0,09	0,16	0,05	0,38
Építőipar (186)	Ø	B, Z	Ø, C	B, Z	Ø, B, Y	B, Z
	0,00	0,20	0,02	0,21	0,09	0,50
Mezőgazdaság (141)	Ø, A, Z	B, D	Ø, C	B, Z	Ø, B, Y	B, D
	0,02	0,11	0,03	0,10	0,00	0,19
Belkereskedelem (241)	A, D	D	C, X	B, Z	Ø, B, Y	B, D
	0,23	0,17	0,01	0,27	0,07	0,54
Szolgáltatások (231)	D	D	Ø	B, Z	Ø, B, Z	D, Z
	0,12	0,14	0,00	0,15	0,08	0,12
Állami vállalatok összesen (1512)	A	B, D	C	B, Z	B, Y	B, D
	0,11	0,14	0,05	0,18	0,06	0,41

Megjegyzések: a) A táblázat jelölései: *Ø* – nincs jelentős átrendeződés; *A* – szétszóródás; *B* – adózás; *C* – támogatás; *D* – nivellálás; *X* – főleg a rosszabbakat érinti; *Y* – főleg az átlagosakat érinti; *Z* – főleg a jókat érinti. *b)* A táblázatban szereplő számérték a struktúraváltozás értéke (*SV* mutató) (4×4)-es átmenet-mátrixok alapján.

ebben a fokozatban jön létre leginkább a veszteségek kompenzálásán és nagy nyereségek lecsapolásán keresztül megvalósított nivellálás. Ez abban jelentkezik, hogy a nem szélsőséges jövedelmezőségű vállalatoknak csak kicsi az esélye arra, hogy jövedelmezőségi helyzete a normatív redisztribúció során megváltozzék.

c) A nem-normatív támogatások és elvonások gyakorlatilag csak az iparban okoznak érzékelhető struktúraváltozást, miközben általánosan érvényes, hogy hatásukat tekintve határozottan támogató jellegűek.

d) Az általános nyereségadózás progresszivitása következtében, ebben a redisztribúciós fokozatban főként csak a nagy elszámolt nyereséggel rendelkező vállalatok kerülnek alacsonyabb jövedelmezőségi szintre. A többiek pozíciói csak kismértékben vagy egyáltalán nem változnak.

e) Az alapokat érintő redisztribúcióban a deklarált gazdaságpolitikai célkitűzések érvényesülése meglehetősen kérdésesnek tekinthető. Azt látjuk ugyanis, hogy mire a nyereség erre a szintre jut, már eleve nagymértékben deformálódik. Ugyanakkor ezen a szinten már csaknem elhanyagolható jelentőségű a redisztribúció jövedelemstrukturáló szerepe.

Eredményeink nem mondanak ellent annak a korábbi állításnak, hogy a redisztribúciós összhatás a jövedelmezőségi struktúrában általában jelentős mértékű változást okoz: vannak számottevő ágazati különbségek, de mindenütt igaz a fenti állítás.

3.4. A FISKÁLIS ÚJRAELOSZTÁS ÉS AZ ÁRRENDSZER

3.4.1. Összefüggés az árrendszer és a fiskális újraelosztás között

A fiskális újraelosztás problémája nem választható el az árrendszer problémájától. Bizonyos értelemben az előbbi *tükörképe* az utóbbinak. Éppen mert vizsgálatainkban a *tényleges* árakat vettük alapul, s nem valamiféle „kívánatos" vagy „optimális" árrendszert, a tényleges fiskális újraelosztás tükrözi a tényleges árrendszer egyes vonásait. Ha a fiskális újraelosztásról azt állapítjuk meg, hogy a nyereséget „szétzilálja"; hogy önkényes, szeszélyes, kimenetelében véletlenszerű és megjósolhatatlan, akkor ugyanez elmondható az árrendszerről is: „szétzilál", önkényes, szeszélyes, véletlenszerű, megjósolhatatlan.

A tükrözési reláció átgondolására vegyünk egy példát. Erősen leegyszerűsített modellt vázolunk fel, mert ez is elégséges az összefüggés szemléltetésére. Tegyük fel, hogy egy valóságos szabadpiacon két vállalat versenyez egymással. Az 1. vállalat állítja elő az 1. terméket, a 2. vállalat a 2. terméket. A kétféle termék nem azonos, de azért bizonyos fokig helyettesíti egymást. A probléma vizsgálatának megkezdésekor az állam még nem avatkozott bele a piacba, amelyen a helyzet már stabilizálódott. A versenyben egyik termék sem szorította ki teljesen a másikat; meghatározott arányban termelik és adják el mindkettőt. Meghatározott árarány alakult ki közöttük; mindkét termék eladási ára fedezi a költségeket és normál profitot biztosít. (Az egyszerűség és rövidség

kedvéért eltekintünk annak ismertetésétől, milyen feltételek mellett alakulhat ki ilyen egyensúlyi helyzet.)

És most tegyük fel, hogy az állam be akar avatkozni, mégpedig *ár*oldalon. Valamilyen gazdaságpolitikai megfontolás alapján adminisztratív árat ír elő mindkét termékre úgy, hogy az 1. termék adminisztratív ára magasabb lesz a korábbi piaci árnál, míg a 2. termék adminisztratív ára alacsonyabb lesz a piaci árnál. A két vállalat nyereségének alakulása ilyen körülmények között attól függ, mi a vevők reakciója az árak függvényében és hogyan alakulnak a termelési költségek az értékesített mennyiség függvényében. Sokféle helyzet állhat elő; az egyszerűség kedvéért vegyük közelebbről szemügyre az egyik lehetséges változást. Eszerint az áremelés nyomán az 1. vállalat többletnyereségre tesz szert, míg az árcsökkentés következtében a 2. vállalat elesik a nyereség egy részétől. Mármost ha a fiskális politika alkalmazza az előző alfejezetben ismertetett „kompenzálási elvet", akkor az állami árintézkedést kiegészíti egy fiskális intézkedés: a többletnyereség elvonása az 1. vállalattól és a nyereségcsökkenés megtérítése a 2. vállalatnak.

De a folyamat végbemehet a fordított irányban is. A fiskális politika az addigi adóterheken felüli adót vet ki az 1. vállalatra, és kedvezményben részesíti a 2. vállalatot (elengedi adójának egy részét vagy szubvenciót ad). Ugyanakkor ragaszkodik ahhoz, hogy az árat a „költség plusz normál profit" elve alapján kalkulálják. Az 1. vállalat szívesen él ezzel a lehetőséggel, felemeli az árat, áthárítván a többletadót a vevőre. A 2. vállalat persze nem szívesen érvényesíti az előírt árkalkulációs elvet. De ha az elv alkalmazása kikényszeríthető, akkor ez az ár csökkentéséhez vezet.[22]

Konkrét vizsgálattal kideríthető, hogy egy-egy termék árát illetően, vagy pedig a szóban forgó terméket előállító vállalatokat illetően mi volt az események tényleges okozati iránya. Kinyomozható, vajon az ár állami befolyásolása (esetleg adminisztratív ár előírása) vezetett-e fiskális intézkedésekhez, vagy megfordítva, fiskális intézkedések hatottak-e az árakra, vagy az események menetében további kölcsönhatások alakultak ki.

De bármelyik okozati irány érvényesült is az egyes konkrét esetekben, a végeredmény mégiscsak az említett tükrözés létrejötte.

A tükrözés nem alakulna ki, ha az állam ragaszkodna ugyan az aktív árpolitikához, de lemondana a kompenzálási elvről. Tehát például felemeli az 1. termék árát, de a többletnyereséget otthagyja az 1. vállalatnál. Lenyomja a 2. termék árát, s nem törődik a 2. vállalat pénzügyi helyzetével. Erről – amint láttuk – szó sincsen; a kompenzálási elvet igenis megpróbálják érvényesíteni. Az a tény, hogy ez igen bonyolult feladat, amelynek következetes megoldása szinte lehetetlen, legfeljebb azzal jár, hogy még ebben a tekintetben is szeszélyesebbé, kiszámíthatatlanabbá válik a fiskális újraelosztás. A tükrözés tehát létre-

[22] A valóságban inkább az az eseménysor zajlik le, hogy – a költségek növekedése nyomán – a 2. vállalat dotációt kap a költségtöbblet fedezésére, azzal a kikötéssel, hogy az árat tartsa változatlanul, és a költségnövekedést ne hárítsa át a vevőre. A vizsgált összefüggés szempontjából ez analóg azzal, amit a 2. vállalatról fentebb előadtunk: a fiskális akció hat az árra (és nem megfordítva).

jön, noha gyakran csak késleltetésekkel, bonyolult áttételeken keresztül, sokféle torzítás közepette.

A fiskális újraelosztásról szóló hivatalos kimutatások, osztályozások rendszerint a következő elhatárolást alkalmazzák: azokat a csatornákat, amelyek a fogyasztói árpolitika céljából meghatározott termékekhez vagy szolgáltatáshoz kapcsolódnak, élesen különválasztják az összes többi újraelosztási csatornától. Akik e mellett az elhatárolás mellett érvelnek, azok az imént említett újraelosztási csatornákat el akarják határolni *a)* az olyan újraelosztástól, amely ugyan árpolitikai indíttatású, de *nem a fogyasztói* árpolitikával függ össze, vagy *b)* az olyan újraelosztástól, amely *nem az árpolitikából* vetődik le, hanem más tényezőkből, például közvetlenül a fiskális politikából és végül *c)* az olyan újraelosztástól, amely *nem termékhez vagy szolgáltatáshoz,* hanem a vállalathoz, annak megadóztatásához vagy megtámogatásához kapcsolódik.

Nézetünk szerint ez az elhatárolás önkényes és nem is valósítható meg következetesen. Ezért alábbi fejtegetéseinkben általában nem alkalmazzuk.[23] Ellenérveink a következők:

Ad *a)* Az árrendszer interdependens; végső soron minden ár hat minden más árra. Bármelyik árat téríti is el az állam a piaci ártól, hatása keresztülgyűrűzik az árrendszeren és befolyást gyakorol legalábbis a fogyasztási cikkek és szolgáltatások költségeire. Ha innét az állami árpolitika nem engedi tovább hatni magukra a fogyasztói árakra, már az is beavatkozás a fogyasztói árrendszerbe. Annak az árpolitikának, amit az olaj vagy az acél vagy a dollárárfolyam, vagy a hitelkamat ügyében folytat az állam, közvetlen következményei vannak a fogyasztói termékek költségeire és áraira.

Ad *b)* Erre tulajdonképpen már korábban reagáltunk, amikor a fiskális politika és az árak kölcsönhatásáról beszéltünk. Még ha nem is árpolitikai *szándékkal* történik a beavatkozás, attól még hatást gyakorol az árakra, s – mivel az árrendszer interdependens – a fogyasztói árakra is.

Ad *c)* A mesterségesen magas áron értékesített terméket sújtó adót zsebre vághatná a termelővállalat. Az értékesítés ténye bizonyítja, hogy a vevő – egyéb körülmények változatlansága mellett – hajlandó ezt az árat megfizetni. A termék megadóztatásával az állam elveszi a vállalatnak ezt a potenciális többletjövedelmét. És megfordítva, a termékdotáció egyúttal a vállalatot is dotálja. Ha ugyanis az állam nem adna dotációt, akkor a termék ára feljebb menne. Egyáltalán nem biztos, hogy a vállalat ebben az esetben is képes lenne ugyanazt a volument értékesíteni, amit eddig eladott. Még az sem biztos, hogy – amennyiben a termék támogatását megszüntetik – képes lenne-e nyereségesen tovább működni.

[23] Más kérdés, hogy számanyagunk és mutatószámrendszerünk segítségével mi is el tudjuk végezni ezt a fajta „hivatalos" elkülönítést, a hivatalos definíciók alapján, ha kell. Ezt az esetleges összehasonlítások céljaira meg tudjuk tenni, amint azt a tanulmány előző alfejezetében bemutattuk. Ezt azonban az elhatárolás önkényességére vonatkozó elvi megjegyzéseink fenntartása mellett tettük.

3.4.2. A tényleges és a „piaci" ár eltérése

Most pedig megkíséreljük áttekinteni azokat a tényezőket, amelyek miatt a tényleges árak eltérnek a potenciális piaci áraktól. E tényezők egy része tudatos állami elhatározások, s az ilyen elhatározásokra késztető gazdaságpolitikai szándékok alapján alakult ki. A tényezők másik része spontán módon, állami elhatározásoktól függetlenül érvényesül.

A) Paternalisztikus beavatkozás a fogyasztási struktúrába. Annak hangsúlyozásával kezdjük fejtegetésünket, hogy itt olyan problémákkal állunk szemben, amelyek alapvető *értékválasztásokkal* függnek össze.

Ezért a vita megkönnyítésére előrebocsátjuk saját értékpremisszánkat. *Szemünkben az állampolgár, a fogyasztó, a családi közösség szuverenitásának nagy értéke van.* Nem rendeljük ezt mindenek fölé; létezhetnek ennél nagyobb értékek is. De a hétköznapi fogyasztás ügyeiben – amennyire csak lehetséges – minden fogyasztóra rá kell bízni, hogy maga válasszon a lehetséges „fogyasztási kosarak" között. Kivételesnek kell tekinteni azt a problémát, amikor az egyént vagy a családot meg kell védeni saját döntésével szemben.

Vannak tehát kivételek. Az irodalom kellőképpen tisztázta például az externalitás problémáját.[24] Ha mindenki piaci áron választhat személyautó és tömegközlekedés között, félő, hogy a személyautó-használat túlsúlya nagyobb környezetszennyező hatással jár, zajosabbá teszi a városokat, túlzsúfolttá az úthálózatot, mintha némileg visszafogják a tömegközlekedés javára. Ezért a személyautó-használat drágítása a piaci árhoz képest, vagy a tömegközlekedés olcsóbbá tétele a piaci árhoz képest indokolható, mert „internalizálja" ezt az externalitást: az egyén vagy a család a mesterségesen megváltoztatott ár- és költségarányok alapján mérlegeli majd saját választását.

De már ennél az egyszerű példánál is felmerül a mennyiségi arányok kérdése. Mekkora legyen a dotáció aránya a tömegközlekedés díjszabásában? Hány százalék adót kell ráterhelni a személyautóra? Még sokkal nagyobb a probléma akkor, amikor már a beavatkozási szándék jogosultsága is kétséges. Miért kell az élelmiszerek egy részének dotálásával több evésre ösztönözni a magyar lakosságot? (Amennyiben egyes rétegeknél még mutatkozna alultápláltság, akkor ennek leküzdése más módon is megoldható.) Miért jóval alacsonyabb a forgalmi adó a lakosság által vásárolt tüzelőn, mint a ruházati cikkeken?[25]

A kérdés végiggondolása nagyon mély etikai és politikai problémákhoz vezet el. Milyen jogcímen kényszeríti rá a beavatkozó hatóság a maga preferenciáit az egyén, a háztartás, a család döntéseire? Mi bizonyítja, hogy a beavatkozó hatóság okosabban dönt, mint a választásban közvetlenül érdekelt, saját pénzével gazdálkodó fogyasztó? Ki ellenőrzi a hatóság ilyesfajta beavatkozását?

[24] Lásd erről például R. A. Musgrave–P. B. Musgrave [63] könyvét, „Public Finance in Theory and Practice", különösen a közjavakról és az elosztásban érvényesülő etikai elvekről szóló 3–6. fejezeteket.

[25] Lásd Csikós-Nagy Béla [20].

Célszerű lenne, ha tájékoztatnánk a közvéleményt, milyen adó- és támogatási megkülönböztetések vannak a fogyasztás területén. Melyek azok a fogyasztási tételek, amelyekre ezek a megkülönböztetések „rábeszélnek", és melyek azok, amelyekről „lebeszélnek"? Bizonyára vannak olyan hatósági preferenciák vagy diszpreferenciák, amelyeket a közvélemény nagy része jóváhagy. Feltehetően vannak tételek, amelyekről vita bontakozna ki. De bizonyos, hogy számos megkülönböztető, preferáló vagy diszpreferáló beavatkozás nem állná ki a közvélemény ellenőrzését. Különösen, ha kellően tudatosodik az emberekben, hogy minden dotációt, amellyel meghatározott cikkek fogyasztását ösztönzik, többek között azokkal a lakosokkal fizettetnek meg, akik ezt a terméket nem fogyasztják. És a fordított összefüggést is tudatosítani kell. A legtöbb állampolgár nem is tudja, hogy számos termék árában, amelyet rendszeresen vásárol, mennyi is az adó.

Nézetünk szerint itt olyan jelentős társadalmi elhatározásokról van szó, amely nem írható elő hatósági rendeletekkel, bürokratikus rögtönzések formájában, hanem alaposan megvitatott törvényekkel kellene áttekinthetően és hosszú időszakra szabályozni.

B) Szociálpolitikai megfontolások. Itt az *A)* ponttal részben átfedő problémakörről van szó. Ott a termékek és szolgáltatások közti választást akarta befolyásolni a beavatkozás, itt viszont az osztályok, rétegek, jövedelmi csoportok közötti jövedelem- és vagyonelosztást akarja korrigálni az árpolitika és az ehhez kapcsolódó adózási és dotációs politika. Némi egyszerűsítéssel a következőképpen foglalhatjuk össze az ilyesfajta beavatkozást vezérlő *szándékot:*

A cél a hátrányos helyzetűek megsegítése, az egyenlő esélyek biztosítása, egyszóval a társadalmi igazságosság fokozottabb érvényesítése. E cél érdekében a piaci árnál alacsonyabb áron kell adni azokat a termékeket és szolgáltatásokat, amelyeket a szegényebb rétegek, a hátrányos helyzetűek, a rosszabb eséllyel indulók fogyasztanak. És megfordítva: a piaci árnál drágábban kell adni azokat a termékeket és szolgáltatásokat, amelyeket a gazdagabb rétegek, az előnyös helyzetűek, a jobb eséllyel indulók fogyasztanak.

A *szándék* etikai kiindulópontjaival nem akarunk ezen a helyen vitatkozni. A tapasztalat azonban azt mutatja, hogy e szándék megvalósítása fogyasztói árpolitika (és az ehhez kapcsolódó vállalati fiskális politika) révén nem biztosítható következetesen. A törekvés sokszor visszájára fordul. Nehéz elérni, hogy a támogatás annak és csak annak jusson, akinek a szociálpolitika szánja, és a fokozott teher csak azt sújtsa, akit a szociálpolitika meg akar terhelni. Több kutatás meggyőző erővel bizonyította, hogy az állami bérlakások mesterségesen alacsonyan tartott lakbére és a saját tulajdonú lakás relatív drágasága nem csökkenti, hanem növeli a társadalmi egyenlőtlenséget.[26] Ugyanez elmondható sok más termékről és szolgáltatásról is.

A társadalmi igazságosság érdekében megvalósítandó újraelosztás sokféle eszközt vehet igénybe. A legfontosabb eszköz egy alkalmas jövedelem- és vagyonadórendszer, ideértve a negatív „jövedelemadót", az arra rászorultak

[26] Lásd például Dániel Zsuzsa [21], [22].

pénzbeli támogatását. Ide tartozhatna esetleg a meghatározott fogyasztásra feljogosító utalványok kiosztása az arra rászorultaknak; egyes családi kiadások állami átvállalása. Tisztább helyzetet teremt, ha meg kell fizetni a termék vagy szolgáltatás piaci árát – de magát a fizetést átvállalja a társadalom (utalvány vagy közvetlen kifizetés formájában), mintha ez az átvállalás „címzetlenül", a termék dotálása formájában megy végbe.

A magunk részéről nem zárkózunk el mereven attól, hogy jól megindokolt esetekben a fogyasztói árba való beavatkozás is szolgálhat eszközként szociálpolitikai célok megvalósítására. De bizonyos, hogy a ténylegesen jól megindokolható áreltérítéseknek a köre összehasonlíthatatlanul szűkebb a mai eltérítések körénél.

Egyébként ehhez a ponthoz is hozzátehetjük azt, amit az *A)* pontnál fejtettünk ki: itt olyan nagy jelentőségű elhatározásokról van szó, hogy a beavatkozásnak széles társadalmi nyilvánosság és ellenőrzés mellett kellene végbemennie. Ez sem írható elő bürokratikus úton, hatósági utasításokkal, hanem alaposan megvitatott törvényekkel kellene hosszabb időszakra szabályozni.

C) A hazai termelés védelme. Ismeretes az a közgazdasági gondolat, amely szerint a „fiatal" hazai termelést, például egy most induló új ágazatot védeni kell az import versenyétől. E gondolat hívei mindig hangsúlyozzák, hogy az ilyen protekcionizmus mindig csak időleges lehet; egyértelmű határidőt kell szabni, amíg a termelő e védelemre számíthat.

A gyakorlat azonban messze túlmegy a „fiatal" termelés időleges védelmén, s egyaránt véd „fiatalt" és „öreget", mégpedig nemcsak időlegesen, hanem tartósan. Teszi ezt vagy azzal, hogy dotálja a hazai terméket, s így védi meg az import versenyétől. Vagy pedig azzal (és ez a gyakoribb), hogy megengedi a külföldinél magasabb hazai költség érvényesítését a hazai árban – de megakadályozza a behozatalt, és ezzel védi meg a versenytől a hazai termelőt. Mindkét gyakorlat káros, mert elmulasztja a magasabb hatékonyság kikényszerítését, eltűri a magas termelési költséget vagy a rossz minőséget.

D) Az export ösztönzése. Ezt több tételre kell bontanunk. A lakosságra terhelt adó számottevő részét a nemzeti állam fenntartására (pl. államigazgatásra, védelmi kiadásra) használják fel. Indokolatlan lenne a külföldi vevőtől elvárni, hogy ő is megfizesse ezt az adóterhet. Ezért ennek az adónak az elengedése nem tekinthető az árrendszer torzításának, s teljes joggal segíti az export ösztönzését.

Sokan javasolják, hogy egy-egy új hazai termék bevezetését külföldön, vagy egy-egy új piac meghódítását pénzügyi támogatással is segíteni kell. Ez a „fiatal iparág védelmével" szimmetrikus jogcím az export oldalán. Célszerűségét vitatják, de kétségtelenül komoly megfontolások szólnak mellette.

Az azonban már károsnak tűnik, ha az olyan exportot, amely sem összetételében, sem piacában nem új, s amely immár tartósan veszteségesnek mutatkozik, dotációval minden áron erőltetik. Ha az export több hazai ráfordítást emészt fel, mint amennyit a hozama ér, akkor végül is a dotáció ajándékot ad a külföldi vevőnek a magyar gazdaság rovására.

Persze e kijelentés csak akkor lenne konkrétan értelmezhető, ha tudnánk,

mikor „nyereséges" vagy „veszteséges" az export. Ennek megállapításához mindenekelőtt reális devizaárfolyam kell. Csakhogy sajnos már az 1968-as reform kezdetén elvetették a határárfolyam elvét. Előre hivatalosan leszögezték: olyan árfolyamot fog alkalmazni a magyar gazdaság, amely mellett a magyar export számottevő része veszteséges lesz. Sok más magyar közgazdásszal együtt mind a mai napig nem tudtuk megérteni: milyen racionális indok hozható fel e mellett az elv mellett. Mindenesetre az azóta végbement változások a világgazdasági helyzetben és a magyar külkereskedelemben tovább növelték a magyar export veszteségeit.

Itt azonban bűvös körbe került az elemzés. Mindazon problémák, amelyeket itt most az *A)–D)* pontokban felsoroltunk, együttesen lehetetlenné teszik a gazdasági kalkulációt. (Erre még ennek az alfejezetnek a végén visszatérünk.) Így tehát igazából nem is tudjuk, vajon igaz-e, hogy exportunk egy része veszteséges. Lehet, hogy kevesebb, de az is lehet, hogy több a veszteség annál, mint amit az exporthoz kapcsolódó jelenleg kimutatott veszteségek kifejeznek.

E) Az árstabilitás védelme. Egyes támogatások deklarált célja annak megakadályozása, hogy a költség emelkedése áremelkedéshez vezessen. Ilyenkor az állam „átvállalja" a költségemelkedést. Ez egyike az árrendszer legsúlyosabb torzításainak. Az érvelés egyes esetekben kapcsolódik a *B)* és *D)* pontokban említett megfontolásokhoz: az áremelkedést el kell hárítani, mert a szegényebb fogyasztó réteget sújtaná vagy ártana exportesélyeinknek.

F) A költség fedezésének elve. Itt az árat emelik, mégpedig arra hivatkozva, hogy a költség is emelkedett. A hivatkozás esetleg az is lehet, hogy a dotáció túl nagy terhet ró az államháztartásra.

Mindkét érvelés közgazdaságilag jól alátámasztható. A probléma csak az, hogy az *E)* és az *F)* pontban említett érvelés egymásnak homlokegyenest ellentmond, és nincs deklarálva semmiféle egyértelmű szabály vagy kritérium annak eldöntésére, mikor kell az egyiket és mikor a másikat alkalmazni. Megfigyelhető, hogy azonos időszakban a termékek egy részénél az egyiket, másik részénél a másikat érvényesítik. S hasonlóképpen megfigyelhető, hogy azonos termék ártörténetén végigtekintve váltogatva kerül sor hol az egyik, hol a másik elv alkalmazására. A választás a két elv között szeszélyes, ötletszerű, önkényes. Ez az egyik igen lényeges összetevője az árrendszer egészében (és vele a vállalati nyereségek újraelosztásában) mutatkozó „szétzilálásnak", önkényességnek, kiszámíthatatlanságnak. Vegyünk egy példát. Ha az állami lakásszektor vagy a fővárosi tömegközlekedés erősen szubvencionált ágazatok, mi indokolja, hogy éppen ebben és nem amabban az időpontban csökkentsék a dotációt, s ne ilyen, hanem amolyan mértékben menjen végbe ez a csökkentés? Mind az időpont, mind a költségáthárítási arány megválasztása teljesen önkényes.

G) A fiskális újraelosztás arányainak konzerválása. Tegyük fel, hogy az *A)–F)* pontokban tárgyalt tényezők hatására valamiképpen kialakulnak a nyereség újraelosztásának szabályai és arányai, azaz az elvonások és juttatások valamilyen eloszlása. Ezek az arányok hajlamosak a megrögződésre; megszokottá, „normálissá" válnak. A megszokott elvonás ellen nem tiltakoznak, a megszo-

kott juttatáshoz ragaszkodnak. És ez a megrögződés igen sok esetben akkor is fennmarad, ha az elvonás vagy juttatás jogcíme már rég elévült. Például valamilyen szociálpolitikai szempont annak idején indokolt egy juttatást. Már rég nem lenne időszerű, de a „szerzett jogok" tisztelete nem engedi meg a változtatást. (Mi indokolja manapság az üzemi étkezéshez való hozzájárulást?) Vagy valami extra nyereséget akartak annak idején a költségvetés javára elvonni; azóta ezt a nyereséget rég elvitte a költség emelkedése, de azért az elvonás megmaradt. Ha az *F)* pontban tárgyalt jelenség esetén az árstabilitás védelme torzítja a fiskális újraelosztást, itt most a fiskális újraelosztás stabilitása, merevsége torzítja az árrendszert.

H) A hatások továbbgyűrűzése. Futólag már többször említettük, de itt most az áttekintés teljessége kedvéért külön pontban emeljük ki a költség- és árhatások továbbgyűrűzését. Minden lényegesebb önkényesség az árrendszer egyes elemeiben továbbgyűrűzik az árrendszer más részeibe. Köztudott, hogy az árak felfoghatók egy óriási szimultán egyenletrendszer változóiként. Ha ebben az egyenletrendszerben egyes változók értékét önkényesen megszabjuk, akkor vagy velük konform módon változik a többi ár is, vagy fiskális beavatkozással, elvonásokkal és támogatásokkal kell ellensúlyozni a konformitás hiányát. És itt ismét önkényességgel találkozunk: mikor engedi meg az árpolitika és a fiskális politika a továbbgyűrűzést és mikor fékezi azt le elvonásokkal és támogatásokkal.

3.4.3. Következmények

Az árrendszert és a nyereség-újraelosztást torzító tényezők áttekintése után röviden szólni akarunk a *fennálló helyzet káros következményeiről.*

Az egyik következmény: *lehetetlenné válik a racionális gazdasági kalkuláció.* Nem tudjuk, hogy a nyereség vagy a veszteség mit fejez ki. Az árrendszer önkényességei miatt a nyereségnek nincsen tekintélye; senki sem bízik eléggé abban, hogy az valóban a hatékonyságot tükrözi. Éppen a nyereség újraelosztása a bizonysága annak, hogy maga a gazdasági vezetés sem bízik az eredeti nyereségben úgy, ahogy azt a tényleges árakon számított bevételek és kiadások különbözete kiadja. Végbemegy az eredeti nyereségeloszlás szétzilálása; szétszedése, majd felismerhetetlen arányokban való újbóli összerakása. Eközben nivellálják a jövedelmezőséget; ahol sok az eredeti nyereség, ott lecsapolják, ahol kevés a nyereség, vagy ahol veszteség van, ott kipótolják. Mindettől természetesen teljesen elernyed az érvényes árakon számított eredeti nyereség maximalizálására való törekvés. Már nem is érdemes foggal-körömmel küzdeni a reális, tényleges árakért, mert hiszen azoktól kevéssé függ a vállalatnál maradó „nyereség". Ilyen körülmények között pedig tovább élhetnek – erős ellenállás nélkül – az irreális, önkényes árak. Itt tehát ismét láthatunk egyet a mostanában gyakran emlegetett „csapdák" közül: az önkényes árrendszer, az önkényes bürokratikus nyereség-újraelosztás és a gyenge nyereségérdekeltség, kölcsönösen feltételezi és fenntartja egymást.

A másik káros következmény: *a részleges árrendezések sorozata növeli az inflációs nyomást.* A részleges árrendezések majdnem mindig egyoldalúak: szinte sohasem járnak árcsökkenéssel, hanem mindig áremelkedéssel. Márpedig éppen a már említett továbbgyűrűzések miatt az áremelés az egyik ponton béremelésre késztet kompenzálásképpen; az ár- és béremelkedés költségemelkedésekkel jár és máris benne vagyunk az ár–bér–költség inflációs spirálban.

Amióta a reform immár majdnem két évtizede megkezdődött, számos részleges árrendezés történt; s ezzel összefüggésben végbementek az elvonási-juttatási rendszer részleges kiigazításai. E rendezések, kiigazítások egy része kifejezetten azt a célt szolgálta, hogy kiküszöbölje az árrendszer és a hozzákapcsolódó fiskális rendszer önkényességeit. Sajnos, *sem elméletileg nem bizonyítható, sem a tapasztalat nem igazolja, hogy e részleges rendezések időben egymás után megvalósított sorozata végül is konvergál egy racionális árrendszer és fiskális rendszer felé.* A már sokszor emlegetett interdependencia miatt nem lehet elszigetelni az árrendszernek egy már megnyugtatóan rendbe hozott blokkját a még önkényes blokktól, s utána lépésről lépésre növelni az előbbit s szűkíteni az utóbbit. Az utóbbi folyton visszacsempésződik az előbbibe. Különösen igaz ez inflációs folyamat közepette. Az árpolitika azt hiszi, hogy ésszerűbb árarányokat alakított ki, amikor felemelte *A, B, C* termék árát, miközben pillanatnyilag *K, L, M* . . . termék ára változatlan. Csakhogy az infláció közepette előbb-utóbb *K, L, M* . . . termék ára is nő, vagy a helyükbe lépő új *P, Q, R* . . . termékek ára már eleve a magasabb árszintbe sorakozik bele. Végül is nem sikerült tehát *A, B, C* terméket *relatíve* megdrágítani, vagy legalábbis nem abban a mértékben, ahogy azt elgondolták.[27]

Indirekt alátámasztást ad a részleges rendezésekkel kapcsolatos kételyeknek saját kutatásunk is. Az újraelosztás nagysága és önkényessége-véletlenszerűsége alig csökkent egy évtized alatt. Ebben az tükröződik, hogy akarva-akaratlanul, jól-rosszul, de folyton korrigálni, ellentételezni akarja a gazdasági irányítás a tényleges árak jelzéseit és hatását.

3.4.4. Kitérő: a szükséges változtatások szimultán jellegéről

A részleges rendezések sorozatával, a „kis lépések politikájával" szemben fentebb hangoztatott kételyek sugalmazzák azt a gondolatot, hogy itt olyan problémával állunk szemben, amely csupán szimultán intézkedések szorosan összekapcsolódó együttesével oldható meg. Röviden vázoljuk, melyek azok az intézkedések, amelyek közül egyik sem ragadható ki és valósítható meg önmagában, mert csupán a többi intézkedéssel együtt bizonyulhat tartósnak és hatásosnak.

[27] Megvizsgálható, hogy az olyan áremelések, mint az állami lakás lakbérének vagy a tömegközlekedés díjának emelése, *sok év távlatában* lényegesen módosította-e a szolgáltatások *relatív* árát az őket helyettesítő termékek, szolgáltatások árához képest (tehát pl. a saját tulajdonú lakás árához vagy a személyautó-közlekedés önköltségéhez képest).

1. Az egész árrendszert fel kellene szabadítani, mégpedig egyidejűleg. Lehetnének ésszerű kivételek, de ezek valóban kivételek legyenek. A piacra kellene rábízni az árak kialakítását.

Az 1968-as reform előtt az ortodox gondolkodás kételkedett: hogyan működhet a gazdaság, ha nem mondják meg a termelőknek, mit termeljenek és a termelő felhasználóknak, hogy mit használjanak fel. Kiderült: a gazdaság működhet enélkül is. Miért lenne ez másképpen az árakkal? A piac leginkább magától értetődő funkciója, hogy árakat alakítson ki.

2. Az árreform szerves részeként a hitel és tőke keresleti és kínálati feltételeit, valamint az infláció várható ütemét józanul figyelembe vevő reális kamatlábakat kell kialakítani. Olyan határ-devizaárfolyamokat kell bevezetni, amelyek lehetővé teszik, hogy a magyar népgazdaság számára nélkülözhetetlen exportügyletek ne legyenek tömegesen veszteségesek.

3. A vállalati nyereségek fiskális újraelosztását az árak felszabadításával egyidejűleg fel kell számolni. A régi elvonás-juttatás puszta továbbéléseként nem szabad meghagyni egyik újraelosztási csatornát sem. Az előző szakasz *A)–D)* pontjaiban említett szempontok alapján, szűk sávban, tételről tételre jól megfontoltan bevezethetők megkülönböztető elvonások vagy támogatások. De ismételjük, ezek csak jól indokolt kivételek lehetnek, az általános szabály legyen a nyereség „szétzilálásának" teljes felszámolása.

Az államháztartás bevétele (sőt még a megrázkódtatások áthidalásához szükséges tartalékalapok képzése is) teljes biztonsággal előteremthető új, termelési-hatékonysági szempontból „semleges" vagy legalábbis „semlegesebb" adónemek bevezetésével. Ez megvalósítható az árak felszabadításával egyidejűleg. Az adórendszer további „finomítása" kialakítható folyamatosan és fokozatosan.

4. A fiskális rendszer problémáinak megvitatása, majd a szükséges döntések meghozatala történjék a teljes nyilvánosság előtt. Az adó kivetése és felhasználása egyike a legősibb közügyeknek. Amióta történelmileg kialakult a parlament intézménye, az mindig elsősorban az adózás és a költségvetés ügyeit tárgyalta meg. Nem a bürokrácia, hanem az adófizetők pénzéről van szó. Ki mennyi adót fizet, és mire költik azt – e kérdések megválaszolására a törvényhozás hivatott. (Országos fiskális ügyekben az országos, helyiekben a helyi törvényhozás.)

Ezzel együtt meg kellene szűnnie a szeszélyes rögtönzéseknek, örökös önkényes változtatásoknak, a fiskális „szabályozósdinak". És meg kellene szűnnie az adók feletti alkudozásnak, a kivételteremtésnek és mentesítéseknek is. Minél stabilabbá válik a fiskális rendszer, minél egyszerűbb, áttekinthetőbb és keményebb, annál inkább kénytelen az állami vállalat is adottságnak tekinteni. Kénytelen a piacon és a termelésben megkeresni a nyereség növelésének lehetőségét.

5. Mindig, de különösen a reformot közvetlenül követő években különlegesen keményen kézben kellene tartani a keresletet, a lakosság, a vállalati szféra, a beruházások, az államháztartás keresletét egyaránt. Ez a kulcskérdése an-

nak, hogy az *árszínvonal – a relatív* árak felszabadítása ellenére – ne szaladjon el. A részleges áremelések évekre-évtizedekre elnyújtott sorozata szükségképpen inflációs hatású; az *infláció dinamikus folyamat.* Ezzel szemben az egyetlen nagy csapással végrehajtott árújrarendezésnek egyáltalán nem kell inflációs következményekkel járnia.

6. Az árak felszabadítása és a nyereség-újraelosztás zömének felszámolása számos megrázkódtatással járhat a vállalatok életében. Az új piaci helyzetben, a létrejövő új piaci árak mellett egyes vállalatok súlyos pénzügyi nehézségekbe kerülhetnek. Ezek – ha egyáltalán reménykednek az alkalmazkodás lehetőségeiben – kérhetnek és kaphatnak visszafizetendő áthidaló hiteleket. A visszatérítés határideje legyen egyértelmű és nem túl hosszú; a hitel nem prolongálható. Az új helyzethez alkalmazkodniok *kell.* És ha ez nem sikerül, akkor fel kell számolódniok valamilyen formában, átengedvén a fizikai erőforrásokat olyan állami, szövetkezeti vagy magánkézben lévő gazdasági egységeknek, amelyek ezeket az erőforrásokat jövedelmezően fel tudják használni.

Az áthidaló hitelek szükségességével előre kell számolni. Ezek összegét eleve számításba kell venni a „pénzszűke" megtervezésekor, azaz ez nem merülhet fel „ráadásként" a tervezett kereslet felett, mert akkor inflációs húzóerővé válna.

7. Az átállás megrázkódtatásokkal járhat számos egyén és család életében. Az ár- és adóreformnak nem kell munkanélküliséghez vezetnie. A foglalkoztatás, hosszabb távon, a gazdaság növekedésétől és a növekedés szerkezetétől függ. Viszont lesznek, akik pillanatnyilag elvesztik megszokott munkahelyüket. Nem szabad garantálni a konkrét munkahely megtartását. Aki elveszti munkahelyét, annak kellő kompenzációt kell kapnia, amíg új munkahelyet nem talál. Segíteni kell abban, hogy új munkahelyhez jusson; ha szükséges, pl. átképzéssel is. De senkit sem lehet tartósan felmenteni az alól, hogy alkalmazkodjék az új körülmények között kialakuló munkaerőpiaci helyzethez.

A fogyasztást érintő árváltozások hatása egy-egy konkrét családra kiszámíthatatlan. Az átállítás általános elve nyilván az lenne, hogy a fogyasztás összvolumene ne változzék, vagy csak keveset csökkenjen, de attól még konkrét eloszlása rétegek, csoportok, egyedi háztartások között sokban módosulhat. A társadalomnak igyekeznie kell a veszteseket legalább részben kárpótolni és az átállást segélyekkel és kölcsönökkel megkönnyíteni. Humanitárius és szociális szempontok által sugalmazott kivételektől eltekintve azonban senkit sem lehet felmenteni az alól, hogy az átmeneti időszak lejártával fogyasztási szerkezetével ne alkalmazkodjék az új árviszonyokhoz.

Itt megint hasonló figyelmeztetést kell tennünk, mint az *5.* pontban. Megfelelő tartalékot kell képezni az egyének, a háztartások számára nyújtható segélyekre és hitelekre. Ez nem folyósítható „ráadásként" a szűkösen előirányzandó összes vásárlóerőn felül, mert különben ez is inflációs húzóerővé válna.

Ahhoz az operációhoz, amelyet itt körvonalaztunk, az 1948-as Erhardt-féle nyugatnémet ár- és pénzügyi reform szolgálhat leginkább példaképül. Ez egycsapásra felszámolta a kötött gazdálkodást és liberalizálta az árrendszert.

Ugyanakkor a központi gazdaságpolitika és a bankrendszer igen szigorúan és keményen kézben tartotta a pénzkínálatot, a hitelkínálatot, a vásárlóerőt. Ismeretes, hogy a reform megteremtette a nyugatnémet gazdaság hatékony és innovatív növekedésének feltételeit.

Természetesen a gazdasági és politikai feltételek mások a 80-as évek Magyarországában, mint az 1948-as év Nyugat-Németországában voltak. De azért a tapasztalatokat érdemes tanulmányozni és megszívlelni.

Az Erhardt-féle reform egyik legfontosabb tanulsága: nem lehet a bürokratikus apparátuson belül előre kitalálni, milyenek legyenek a célszerű konkrét árarányok. Az 1968. óta eltelt időszak azt mutatja, hogy ez nem kevésbé lehetetlen, mint a termelési és felhasználási volumenek részletes kidolgozása volt hasonló bürokratikus apparátuson belül 1968. előtt.

Noha jó néhány intézkedés *együttes* megvalósításának szükségességéről beszéltünk, ezek együttvéve is csupán egy sokkal átfogóbb, sokkal többféle ügyre kiterjedő intézkedés „csomag" meghatározott részét képezhetik.[28] A „csomag" többi összetevőjével ez a könyv nem foglalkozik; a fent leírt változtatások többé-kevésbé megmaradtak fő témánk (a vállalati nyereség és az ezzel összefüggő fiskális és árrendszerbeli változások) körében. Mi csak arra akartuk felhívni a figyelmet, hogy nézetünk szerint lehetetlen eredményes fiskális reform mélyreható és átfogó árreform nélkül, s megfordítva. Mindkettő együttes radikális megújítása feltétele az igazi nyereségérdekeltségnek.

Vajon megvannak-e ilyesféle reform megvalósításának politikai és társadalmi feltételei? A legfontosabb feltétel az, hogy a döntéshozók valóban akarják az árak és a fiskális rendszer mélyreható szimultán reformját és az ezeket kiegészítő összes többi szükséges intézkedést, és hogy a lakosság széles körben támogassa ezt a változtatást az ezzel járó megrázkódtatással és áldozatokkal együtt. Nincsenek túlzott reményeink; kétséges, vajon ezek a feltételek fennállnak-e.

A mi predikciónknak ezzel kapcsolatban amúgy sincs jelentősége. Arra a kérdésre, hogy milyen erős az ár- és fiskális rendszer reformjára irányuló szándék, felelni fog a legközelebbi évek tapasztalata. Könyvünk első fogalmazványát 1986. nyarán írtuk; a jelen alfejezet szövegén ahhoz képest nem sokat változtattunk. Nem a mi munkánk sugallatára, hanem ettől függetlenül megindultak egy adóreform előkészületei. Amikor a könyv végleges szövegén dolgoztunk, nem éreztük feladatunknak, hogy megpróbáljuk a kiszivárgó információk alapján, a jövendő esetleges változtatásokra előre reagálva az itt leírtakat módosítani. Most csak annyit akarunk hangsúlyozni: bizonyára tanulságos lesz majd néhány év múlva szembesíteni az akkori gyakorlatot (nem a rendeletek betűit, hanem a gyakorlatot) az itt leírtakkal. Egyrészt: megismételni jó néhány számításunkat, s összevetni az 1975–82-es korszak és mondjuk az 1990-es évek elejének számszerű tapasztalatait. És érdemes lesz majd akkor arra a kér-

[28] Átfogó reformprogramokat vázolnak fel Antal L. [11], Antal L. et al. [12], Bauer T. [14], Tardos M. [75] munkái. Azok az elgondolások, amelyeket könyvünk, az árrendszer és a fiskális rendszer változtatásáról kifejt, szoros szellemi rokonságban vannak az említett tanulmányokkal.

désre is visszatérni: sor került-e a vállalati (pozitív és negatív) adózás és az árak szimultán reformjára? Ha nem: mi lett a következménye? Megszűnik-e a nyereség szétzilálása, nivellálása, a veszteséges vállalatok támogatása? Mennyiben vált a vállalat tényleges nyeresége bürokratikus kategóriából piaci kategóriává? Stabilizálódik-e egy új állapot, vagy „visszarendeződik"-e a régi állapot, a nyereség bürokratikus újraelosztásának gyakorlata?

Végül még egy észrevételt teszünk, az olvasó tárgyilagos tájékoztatása kedvéért. A reformra vonatkozó gondolatok kifejtése közben nem állítottuk, hogy e gondolatok *egyértelműen* következnek leíró jellegű megállapításainkból. Lehet, hogy ugyanezekből a tényszerű állításokból más közgazdász eltérő következtetést vonna le. Csak annyit mondhatunk: személy szerint bennünket a magyarországi nyereség-újraelosztás tüzetes vizsgálata arról győzött meg, hogy szimultán – és alapjában véve egycsapásra – kell változtatni az adó- és ár-rendszeren, a 3.4.1.–3.4.3. szakaszokban kifejtett gondolatmenet alapján.

3.5. A VESZTESÉGES VÁLLALAT TÚLÉLÉSE

A csaknem garantált túlélés és a nivellálás jelenségei elvileg összefüggőhetnek egymással. A nivellálási tendencia azonban még nem foglalja okvetlenül magában a túlélés biztosítását. A nivellálás tulajdonképpen végbemehetne úgy is, hogy – noha a veszteségeket bizonyos fokig kompenzálják – azért a rostán mégis kihullik a veszteségesek egy része. Ezért is tárgyaljuk most ebben az alfejezetben külön is ezt a jelenséget.

6. MEGÁLLAPÍTÁS: Nincs érdemleges kapcsolat a vállalatok jövedelmezősége és megszűnése között.

A vállalatok megszűnésének sokféle oka lehet. A megszűnéstéma átfogó tisztázása természetesen igényelné a megszűnés okainak részletes feltárását is.[29] Kutatásunk jellegének megfelelően mi csak a puszta statisztikai tényekre támaszkodva próbáljuk meg fenti megállapításunkat alátámasztani.

Első közelítésben már az is kérdéses, hogy mennyire tekinthető „tömeges" jelenségnek az állami vállalatok megszűnése Magyarországon.

A *3.15. táblázat* adatai alapján a következőket mondhatjuk. A vizsgált időszak, 7 év alatt összesen 182 állami vállalat szűnt meg. Ezt a számot önmagában nem ítélhetjük sem soknak, sem kevésnek, hiszen ehhez tudnunk kellene azt, hogy egy „piacibb" jellegű szelekció szerint mennyinek kellett volna megszűnnie. Ilyen kérdésre azonban nincs egyértelmű válasz. A „sok vagy kevés" kérdés egyfajta eldöntéséhez felhasználhatjuk a veszteséges (nem jövedelmező) vállalatok átlagos számát. Az adatok szerint, miközben minden évben magas a

[29] Az utóbbi években számos értékes kutatás folyt ebben a tárgykörben. Kiemeljük Laki Mihály [48], Lamberger Galina–Szalai Erzsébet–Voszka Éva [49], és Veress József [78] munkáit. Ezek a munkák részben a vállalatok válsághelyzetét, a ténylegesen lezajló felszámolásokat és beolvasztásokat elemzik, részben a probléma közgazdasági és jogi szabályozását. A magunk kutatása, megítélésünk szerint, kiegészíti e felsorolt műveket. Ami a fennálló helyzet diagnózisát illeti, valamennyi vizsgálat eléggé egybehangzó következtetésekhez jutott el.

3.15. táblázat

A veszteséges és a megszűnt vállalatok átlagos száma

Minta / Mutató	Állami ipar			Állami vállalatok összesen		
	1976–79	1980–82	1976–82	1976–79	1980–82	1976–82
Nem pozitív eredeti jövedelmezőségű vállalatok évi átlagos száma	120	121	120	328	342	334
ebből: nagyon veszteséges	69	50	61	157	155	156
Nem pozitív redisztribúció utáni jövedelmezőségű vállalatok évi átlagos száma	242	103	185	398	209	317
ebből: nagyon veszteséges	0	12	5	0	17	7
Megszűnt vállalatok átlagos száma évenként	24	5	16	37	12	26
A vizsgált időszakban mindvégig működő vállalatok száma			585			1512
Megszűnt vállalatok száma összesen	97	15	112	148	35	182
Új vállalatok száma	19	66	85	34	271	271

nem jövedelmező vállalatok aránya, az évenként megszűnő vállalatok aránya igen csekély. A vizsgált időszakban mindvégig működő vállalatok számához képest az egy évben megszüntetett vállalatok aránya 2–3%, miközben a nem nyereséges vállalatoké 20–25%. Az évente megszüntetett vállalatok száma az eredetileg nagyon veszteséges vállalatokhoz képest is csak 30–40%. Ugyanakkor az is megállapítható, hogy a redisztribúció után a vállalatoknak már csak elenyésző százaléka marad nagyon veszteséges. Azaz ezzel meg is szűnik a vállalat létének a gazdaságosság oldaláról való fenyegetettsége. Érdemes felfigyelnünk ugyanakkor arra a tényre is, hogy az 1980-as években a korábbiakkal ellentétben a redisztribúció során nem tűnnek el teljesen a nagyon veszteséges vállalatok, azaz némileg módosul a redisztribúció mindent „jóvátevő" szerepe. Ezzel párhuzamosan azonban a korábbi időszakhoz képest jelentősen csökken a megszüntetett vállalatok száma. Ez is arra utal, hogy a megszűnés indítékai nem a jövedelmezőség hiányából fakadnak.

Természetesen következtetéseink csak nagyon áttételesek lehetnek, hiszen a statisztikai közelítésmód a megszűnés kérdéskör szempontjából különösen sok torzítást rejt magában. A 3.15. táblázat adatait azonban mindenképp figyelemre méltónak kell tekintenünk.

A megszűnés és a jövedelmezőség összefüggéseit részletesebben vizsgálhattuk az 1980–82 között megszűnt 35 vállalat adatainak tételes elemzésével. A listák alapján megállapíthattuk, hogy ezek közül a vállalatok közül csak 5 vállalat volt az 1976–79-es időszakban tartósan veszteséges, de ezek is csak eredeti nyereségük szerint. Összesen a megszűnt vállalatoknak mintegy egyharmadánál volt az eredeti jövedelmezőség az átlagos szint alatt. Ugyanakkor a megszűnt vállalatok közül 11 vállalatnak az átlagosnál jóval magasabb volt az 1976–79 évi átlagos eredeti jövedelmezősége, és a megszűnt vállalatok több mint egyharmadának a redisztribúció utáni jövedelmezősége is nagyobb volt az átlagosnál. Azt is meg kellett állapítanunk azonban, hogy az 1980–82 években megszűnt vállalatok 1976–79 évekre számított átlagos tényleges jövedelmezősége a vállalatok döntő többségénél (22 vállalatnál) jóval kisebb volt, mint a végig működő vállalatok átlagos redisztribúció utáni jövedelmezősége. Azaz a megszűnt vállalatokat a megelőző időszakban már nem segítette a redisztribúció, hanem inkább az átlagosnál kedvezőtlenebb helyzetbe hozta.

Ezzel kapcsolatban tanulságos a *3.16. táblázat* eredményeinek elemzése is. Azt látjuk, hogy az 1975–1982 között végig működő vállalatok 1976–79 évekre vonatkozó átlagos eredeti jövedelmezősége magasabb ugyan, mint az 1980–82 között megszűnt vállalatoké, de az utóbbiak eredeti jövedelmezőségének óriási mértékű a szórása. Ez még inkább igaz a redisztribúció utáni jövedelmezőség esetében. (A táblázatban szereplő átlagok eltérése, a megszűnt vállalatok jövedelmezőségének nagy szórása miatt, nem szignifikáns.)

Mindezek alapján *6.* megállapításunkat – mely szerint nincs érdemleges kapcsolat a megszűnés és a jövedelmezőség között – elfogadhatónak ítéljük. Azt látjuk ugyanis, hogy egyrészt a megszűnt vállalatok összes száma is jóval kisebb, mint a tartósan veszteségeseké, másrészt a megszűnt vállalatok között

A működő és a megszűnt vállalatok jövedelmezősége
(Állami vállalatok összesen)

3.16. táblázat

Minta / Mutató	1975–1982 között mindvégig működő vállalatok	1980–1982 között megszűnt vállalatok
Az 1976–79 közötti időszakban az évi átlagos eredeti jövedelmezőség (Relatív szórás)	12,93 (0,50)	3,85 (22,38)
Az évi átlagos redisztribúció utáni jövedelmezőség (Relatív szórás)	5,46 (0,89)	7,24 (2,04)

csak kevés olyan akad, amelynél jövedelmezőségi okok magyarázhatják a megszűnést.

Célszerű ezen a helyen kifejteni normatív álláspontunkat is. Ehhez azonban hozzá kell tennünk: normatív állásfoglalásunk *nem következik* egyértelműen a tényekkel is alátámasztott 6. megállapításból. Ugyanabból a ténymegállapításból más értékrend és más közgazdasági gondolatrendszer más normatív következtetéseket vonhat le.

Először tegyük fel, hogy gazdasági mechanizmusunk már eljutott egy többékevésbé következetes piaci árrendszerhez; akár olyasféle drasztikus reformmal, amelyről az előző alfejezetben volt szó, akár más úton. Gondolatmenetünk egy későbbi szakaszában majd feloldjuk ezt a feltevést. Kielégítő árrendszer mellett a következő elvek érvényesítése lenne kívánatos:

1. Megengedhető és – bizonyos feltételek mellett kívánatos – hogy tartósan veszteséges, fizetésképtelen, hitelképtelen, csökkenő vagyonú, pénzügyi válságban lévő vállalatok megszűnjenek.

Ennek többféle jogi formája lehet: az állami hatóság felszámolja a vállalatot; a bíróság (a hitelezők vagy a válságban lévő vállalat kérésére) csődöt mond ki és intézkedik a hitelezők kielégítéséről a vállalat tulajdonjogát megveszi más, életképes vállalat; a vállalat önként beolvasztását kéri más vállalatba.[30] E formák mindegyikének megvan a maga létjogosultsága; a helyzettől függ, hogy melyiket célszerű alkalmazni. E formák közös vonása, hogy a vállalat,

[30] Itt szeretnénk egy esetleges félreértést eloszlatni. Álláspontunk szerint igazi piaci feltételek mellett érvényesül a jövedelmezőség szelektív hatása. A tartósan veszteséges vállalat megszűnik, s a megszűnés egyik lehetséges formája az életképes vállalatba való beolvadás.

Ebből *nem* következik a megfordított állítás, nevezetesen az, hogy bármilyen „egészséges" beolvasztás, igazi piaci feltételek mellett, csak úgy mehet végbe, hogy az életképes vállalatba olvad bele az életképtelen, tartósan veszteséges vállalat. Teljesen rendjén van az az eset is, amikor egy életképes, de nem különösen jövedelmező vállalat, ha van hozzá pénzügyi forrása, megvesz és beolvaszt önmagába egy nálánál jövedelmezőbb egységet. Eszünkbe sem jut azt kifogásolni, hogy a magyar gazdaságban néha végbemegy az utóbbi típusú vállalategyesülés. Kifogásunk az életképtelen vállalatok mesterséges életben tartása ellen irányul.

mint önálló jogi személy és – szociológiai értelemben – mint különálló szervezet, emberi közösség megszűnik.

Azt mondottuk, hogy a megszűnés *megengedhető*. Ezen azt értjük, hogy az életképtelen vállalat „halálának" tényét összeegyeztethetőnek tartjuk a szocialista gazdaság működési elveivel. Nem garantálható sem valamennyi szervezet, sem pedig valamennyi munkahely „örök élete". Ha elismerjük a jövedelmezőség kitüntetett szerepét a szocialista gazdasági mechanizmusban, akkor ezzel együtt el kell fogadnunk a jövedelmezőséget, mint szelekciós kritériumot.

Azt mondottuk továbbá, hogy a megszűnés *bizonyos feltételek mellett kívánatos*. Az árrendszerrel kapcsolatos feltételekről már szó volt; most lássuk a többi feltételt.

a) Nem szabad rövid időhorizonttal érvényre juttatni a jövedelmezőségi kritériumot. Egy-két veszteséges év áthidalható. Nem is szabad kizárólag a folyó jövedelmezőség mutatójának megfigyelésére szorítkozni, bár annak az összes többi „életképességi" mutatóra nagy befolyása van, amint azt már korábban kifejtettük. Mi a fentiekben igyekeztünk árnyaltan fogalmazni és egész sor vállalati paraméterről szóltunk: fizetőképesség, hitelképesség, a vállalat tisztavagyon (nettó érték) növekedésének vagy csökkenésének tendenciája. S mindez nemcsak a múltra vonatkozóan lényeges, hanem talán még fontosabbak a jövőre vonatkozó „várakozások" mindezekkel a pénzügyi paraméterekkel kapcsolatban. Ha részvények lennének és a tőkepiac is működne, akkor ezeket a várakozásokat bizonyos fokig tükrözné a részvény értékének alakulása. Persze a jövőre vonatkozó várakozás sohasem független a múltbeli teljesítménytől, bár természetesen a múltbeli trend megtörhet, kedvezőbb irányban, ha energikus új vezetés látott munkához, ha sokatígérő új termékek kibocsátása várható és így tovább. Mindezen tényezők alapos együttes mérlegelése vezethet annak megítéléséhez, mennyire életképes, vagy életképtelen a vállalat.

b) Az *a)* alpontban leírt megfontolások magukba foglalják annak mérlegelését is, mennyire képes a vállalat vezetése kivezetni a vállalatot a válságból; szükség van-e új vezetésre. (Erre még külön rátérünk majd.) De ehhez hozzá kell tenni: a vállalati válságnak nem minden esetben a rossz vezetés az oka. Van, amikor valóban a külső körülmények fordultak katasztrofálisan rosszra. Lehet, hogy a vállalatvezetés megfelelő, de az adott vállalat hagyománya, profilja, meglévő személyi összetétele egyszerűen nem felel meg az új helyzet adta követelményeknek. Ilyenkor esetleg sokkal egészségesebb lehet új szervezeti keretek között „új életet" kezdeni.

c) Nem javasolunk „hirtelen" keményítést, sem „tömeges csődöt". Erre semmi szükség. Idejében figyelmeztetni lehet a vállalatokat arra, hogy meghatározott „kegyelmi időszak" lejárta után már szigorúan veszik a pénzügyi mutatókat. Ha nyomatékos példákat statuálnak a kemény költségvetési korlát érvényesítésére a kirívóan és nyilvánvalóan életképtelen vállalatok likvidálásával, annak hatása lesz azokra is, akiket történetesen nem számoltak fel.

d) Az előbbi alponttal szorosan összefüggő feltétel: az „életben hagyni vagy megszüntetni" döntésnek teljes nyilvánosság előtt kell végbemennie. Ezt nem

döntheti el a színfalak mögött lezajló „lobbyzás", összeköttetés, politikai nyomás. A veszteséges vállalat életbentartása az adófizető magyar lakosság pénzéből történik. Az állampolgároknak joguk van tudni, hogy mire használja fel az állam a pénzüket. És azt is nyilvánosan meg kell magyarázni: miért vonták meg ezt a támogatást azoktól, akiket végül is kiszelektáltak.

2. Természetesen nem a vállalat megszűnése az egyedül lehetséges válasz a tartós veszteségre és az életképtelenség más jeleire. Ezt nyilván meg kell előznie a szanálási kísérleteknek, a vállalatvezetés megjavításának; ha lehet, a régi vezetőkkel, de ha kell, akkor a régiek leváltása után új vezetőgárdával. A „kemény költségvetési korlát" azt jelenti, hogy *elsősorban* a vállalatvezetőnek van félnivalója a pénzügyi válságtól, a fizetésképtelenségtől, a hitelképesség elvesztésétől: az ő menedzseri hírnevét és presztízsét áshatja ez alá, az ő karrierjét törheti derékba. Csak *másodsorban* kerül veszélybe magának a szervezetnek a léte. De azért ez a kétféle szelekció nem lehet független egymástól. Az fenyegesse leginkább a vállalati vezető hosszú távú személyi érdekeit, ha az ő kezei között megy végképp tönkre a vállalat. Önérdeke is diktálja, de munkatársai, s az egész vállalati közösség nyomását is érezze, hogy megfelelő üzletmenettel biztosítani kell a vállalat életbenmaradását.

Emellett felhívjuk itt a figyelmet arra is, amit az *1.b)* pontban mondottunk: az is előfordulhat, hogy a vállalatot meg kell szüntetni, noha a vállalatvezetés nem végzett rossz munkát.

Tehát tartós veszteség, pénzügyi kudarc esetén, kemény költségvetési korlát mellett előfordulhat mindhárom lehetőség: csak a vezetést váltják le, de a vállalat tovább él; a vállalat megszűnik, s vele együtt megtörik a vállalatvezetés karrierje és végül, a vállalat megszűnik ugyan, de a szakmai közvélemény nem ítéli el a vállalatvezetést.

3. Nem utasítjuk el mereven azt a megoldást, hogy – kivételesen – állami segítséggel húzzák ki a vállalatot a pénzügyi válságból. Tanulságos ebből a szempontból az amerikai Chrysler autógyár történetét említeni. Ez volt a leghíresebb példa arra, amikor az USA-ban egy nagy magánvállalat pénzügyeinek rendezéséhez állami segítséget adtak.[31]

A vállalat nem volt monopolhelyzetben. Vevőkörét szívesen átvette volna a másik két, nálánál is nagyobb óriásvállalat: a General Motors és a Ford, nem is szólván a japán és egyéb külföldi versenytársakról. Amikor 1979-ben a vállalat a kormányhoz fordult segítségért, pénzügyi helyzete már katasztrofális állapotba került. A hitelezők nem voltak hajlandók tovább hitelezni; szinte már napokra sem volt pénzük a folyó kiadások fedezésére. Végül is az állam segített, de igen szigorú feltételek mellett:

a) Az állam nem ad semmiféle szubvenciót, csak hitelt, magas kamattal. Azt is kikötötték, hogy ha ezek után mégis tönkremenne a Chrysler, akkor vagyonának értékesítéséből első helyen az államnak való tartozást kell kiegyenlíteni. Szigorú határidőt szabnak a hitel teljes visszafizetésére.

[31] A történetet a vállalat akkori első embere, Lee Iacocca írta le több mint 2 millió példányban eladott bestseller önéletrajzában.

b) A Chrysler vállalat szanálásában részt kell venniök mindazoknak, akik már korábban is hitelt adtak neki: összesen 400 banknak, valamint az alkatrészek stb. szállítóinak. Az állami hitelt a magánhitelek arányában folyósítják.

c) Csökkenteni kell a költségeket. A vállalat vezetése megegyezett a munkásokkal a bérek leszállításában. A példamutatás kedvéért a vállalat vezetője lemondott egy egész évi fizetéséről.

A Chrysler állami kisegítése nem zárt ajtók mögött, bizalmas tárgyalásokon dőlt el, hanem a legszélesebb nyilvánosság előtt. A sajtóban, a tévében élénken vitatták: helyes-e a Chryslernek segítséget adni, vagy hagyni kell a természetes szelekció érvényesülését. A kölcsönről és annak feltételeiről külön törvényt hozott a kongresszus; előtte a vállalat vezetőit és független szakértőket kongresszusi kihallgatásokon kérdezték ki, a tévé kameráinak jelenlétében.

Az állami kisegítéssel még egy esélyt adtak a vállalatnak, hogy rendbehozza magát. És ez sikerült is, bár nagy áldozatok és kemény intézkedések árán. Az új főnök az addigi 35 alelnök közül 34-et leváltott. Számos üzemet bezártak: sokan vesztették el megszokott munkahelyüket. Végül is a vállalat újra fellendült; egy új kocsitípussal óriási sikert ért el. Elsőnek jelent meg az amerikai kocsipiacon üzemanyagtakarékos hazai gyártmányú kocsival; olyan kivitelben, amelyet szívesen fogadott az ország vásárlóközönsége. Az állami hitelt jóval határidő előtt visszafizették.

Noha itt most „kisegítettek" egy veszteséges vállalatot, ez – megítélésünk szerint – mégsem jelenti a költségvetési korlát megpuhítását. Nem szünt meg a „fenyegetettség" érzete. A Chrysler vezetése tudta: ez most az *utolsó* esély. És a többi vállalat is úgy érezte: egyáltalán nem biztos, hogy ő is számíthat hasonló kisegítésre.[32] És még ha netán kapna is, hasonlóan kemény feltételek mellett, e segítség megszerzése nagy tortúra, amire senki sem vállalkozik szívesen.

A fenti *1.–2.–3.* pontban kifejtett elvek érvényesítése közgazdaságilag teljes mértékben indokolható, ha a gazdaságban piaci árrendszer érvényesül, s így a jövedelmezőség és a többi pénzügyi mutató többé-kevésbé jól tükrözi a vállalat tevékenységének valóságos hatékonyságát. Amint azt az előzőekben kifejtettük: a jelenlegi magyar árrendszerről ez nem mondható el. Ilyen körülmények között helytelen lenne maradéktalanul és külön mérlegelések nélkül érvényesíteni a tartósan veszteséges vállalatokkal szemben a fentiekben javasolt rendszabályokat. Ezt sohasem javasoltuk,[33] és ezen a helyen is szeretnénk elhatárolni magunkat azoktól, akik ezt ajánlják.

[32] Ismét emlékeztetünk a költségvetési korlát felpuhulásának ismérvére: a vállalat vezetése nagy szubjektív valószínűséggel számít a kisegítésre; a külső segítséget mintegy belekalkulálja saját döntéseibe.

[33] A könyv egyik szerzőjének, Kornai Jánosnak személyes megjegyzése:

Többször is találkoztam, mind írásokban, mind pedig szóbeli vitákban azzal az állítással, miszerint én a vállalati költségvetési korlát „hirtelen megkeményítését" ajánlanám. Valójában soha sem tettem ilyesféle meggondolatlan és felületes javaslatot. Nincsen egyetlen írásom sem, amely ezt ajánlaná. Megítélésem szerint egy kritikus *de*skriptív megállapítást nem szabad egyszerűen visszájára fordítani, és *pre*skriptív állásfoglalásként értelmezni. Nézetem szerint az ilyen „csúsztatás", valamilyen leíró kritika normatív kifordítása logikailag hibás és tudományetikailag kifogásolható.

Mit lehet és mit érdemes mégis tenni a fennálló helyzetben a költségvetési korlát ügyében? Megkülönböztetjük a teendők két fokozatát.

Az első fokozatban adottnak vesszük az árrendszer mai állapotát. Ilyenkor sem közömbös a tartós veszteség. Gondos vizsgálattal sok esetben (bár nem mindig) kideríthető: ez főként az árrendszer önkényességeinek tulajdonítható-e vagy valóban rossz hatékonyságot, életképtelenséget tükröz. Például megállapítható olyankor, ha léteznek versenytársak, akik azonos input és output árak mellett kevésbé veszteségesek, vagy esetleg nyereségesek. Vagy kalkulatív árak segítségével végzett tárgyilagos „haszon–eredmény" számítás egyértelműen és meggyőzően igazolja, hogy igenis igazi társadalmi veszteségről van szó. Ilyenkor semmi sem indokolná, hogy eltekintsenek a kemény költségvetési korlát érvényesítésétől, az *1.–2.–3.* pontokban elmondott feltételek mellett.

Ennél is fontosabb azonban a teendők második fokozatának végiggondolása. *Meg kell teremteni a kemény költségvetési korlát nyugodt közgazdasági lelkiismerettel való alkalmazásának feltételeit.* Az előző alfejezetek végső következtetése az volt, hogy a lanyha nyereségérdekeltség → puha költségvetési korlát → torz árrendszer → önkényes fiskális újraelosztás kölcsönösen összefüggő bűvös kört alkot. Egyik baj sem szüntethető meg a többi baj megszüntetése nélkül. Csak e bűvös kör megtörése, az egymást nélkülözhetetlenül kiegészítő változtatások szimultán végrehajtása vezethet teljesebb, átfogóbb megoldáshoz.

3.6. A JÖVEDELMEZŐSÉG ÉS A BERUHÁZÁSOK

3.6.1. Összefüggés a jövedelmezőség és a beruházások között

Ebben az alfejezetben kutatásainknak a beruházásokra vonatkozó tapasztalataira térünk ki. Felvethető az a kérdés, hogy mennyiben tartoznak a beruházási folyamatok az újraelosztás kérdéskörének tárgyalásához. Ennek a területnek gondolatmenetünkben elfoglalt helyét a következőkkel világítanánk meg:

A növekedés pénzügyi forrása végső soron csak a gazdaságban keletkező tiszta jövedelem tömege lehet. Az állami szektor összes tiszta jövedelme fedezhetné e szektor összes beruházását (bár persze fennáll annak lehetősége, hogy más szektor tiszta jövedelmét ide csoportosítsák át, vagy megfordítva). Ezért minden beruházási döntés, bármely szinten hozzák is és bármi legyen is a forrása, felfogható úgy is, mint a keletkezett tiszta jövedelem újrafelosztása.

Már csak ezért is természetes, hogy a redisztribúció elemzése átvezet a beruházások témaköréhez. Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy vizsgálatainkat korlátozzuk a beruházási folyamatnak a jelen kutatás keretében relevánsnak tekintett részterületére, nevezetesen a beruházási ráfordítások alakulására. Ugyanakkor a ráfordítások forrásoldalról történő elemzésére csak részben adtak lehetőséget adataink, így kutatási eredményeinket ebben a vonatkozásban is részlegesnek kell tekintenünk.

Egy vállalat beruházási aktivitását a beruházási ráfordítások relatív (eszközértékhez viszonyított)[34] értékével mérjük.

3.6.2. Beruházás a kapitalista gazdaságban

Mielőtt saját kutatásunknak a beruházásokkal kapcsolatos tapasztalataira rátérnénk, rövid pillantást vetünk a jelenkori kapitalista gazdaságra, elsősorban az USA-ra.[35]

Eltekintünk a nem-gazdasági jellegű beruházásoktól (katonai létesítmények, non-profit közületek beruházásai stb.). A gazdasági beruházások tetemes hányada a részvénytársasági-vállalati szektoron (business corporations) kívül megy végbe: idetartoznak az egyéni tulajdonban lévő vállalkozások és farmerek beruházásai, továbbá a családi házépítés. Saját témánk szempontjából a legtanulságosabb az összehasonlítás a részvénytársasági-vállalati szektorral. (A továbbiakban a rövidség kedvéért nem tesszük ki a „részvénytársasági" jelzőt.) Először a már működő vállalatokról szólunk, utána a most alakuló új vállalkozásokról.

A vállalat összes finanszírozási szükségletére igénybe vett külső és a belső forrás aránya erősen ingadozik. Például 1961 és 1967 között az USA-ban a külső forrás 37%-a volt a belső forrásnak; 1970 és 1975 között 73%-a.[36]

Az általunk tanulmányozott forrásmunkákból nem állapítható meg közvetlenül, hogy a vállalati beruházások mekkora hányadát finanszírozzák belső forrásból (a vállalatnál visszatartott profitból és az értékcsökkenési leírási alapból), és mekkora hányadát külső forrásból (főleg bankhitelből, valamint vállalati kötvények kibocsátásából). Ha a vállalat külső forrásból pénzt szerez, akkor ezt nem „címkézik meg" rendeltetés szerint.

Nincsen determinisztikus kapcsolat a vállalati szektor aggregált pillanatnyi jövedelmezősége és az ezzel egyidejűleg végbemenő beruházási aktivitás között. A beruházási kedv a jövendő üzleti kilátásoktól függ. Ha a kilátások mind a termékek jövőbeli eladási lehetőségeit, mind a jövőbeli jövedelmezőséget illetően jók, akkor a beruházási kedv megnő, s ilyenkor a vállalati szektor megpróbál több külső finanszírozási forráshoz hozzájutni; fordított esetben fordítva. De persze a jövőre vonatkozó „várakozás" nem független a közelmúlt és a jelen üzleti helyzetétől. Ezért, aggregált szinten, késleltetéses pozitív sztochasztikus kapcsolat van jövedelmezőség és beruházás között. Idézünk Light–White [50] könyvéből: „A tőkeberuházás reagál a folyó jövedelmezőségre, de késleltetéssel . . . (47. o.) . . . Hosszú távon a beruházás üteme reagálni lát-

[34] Mutatóink között szerepel a ráfordítások állóeszközértékhez viszonyított értéke is. A mutatók struktúraelemzése azonban bizonyította, hogy felesleges a két mutató párhuzamos felhasználása. Ezért a későbbiekben viszonyítási alapként csak a tőkeértékhez közelebb álló összes eszköz értékét fogadtuk el.

[35] Lásd például J. O. Light–W. L. White: „The Financial System" [50], és T. Mayer–J. S. Duesenberry–R. Z. Aliber: „Money, Banking and the Economy" [57].

[36] Az adat Light–White könyvéből származik (32. o.).

szik a folyó jövedelmezőségre, továbbá a pénzügyi piacnak a jövendő jövedelmezőségre vonatkozó jelzéseire. Ezért valószínűtlen, hosszú távon, hogy a vállalati szektor finanszírozási kereslete túlságosan nagy mértékben és túl hosszan eltérjen a belső pénzügyi források képződésétől. A hosszú távú vállalati beruházási tervek és a jövőbeli jövedelmezőség közti hosszú távú kapcsolat jelenti azt az egyensúlyozó erőt, amely végső soron korlátokat szab a külső finanszírozás nagyságának" (48–49. o.).

A fenti leírás a vállalati szektor összesített adataira vonatkozik. Sajnos, keveset tudunk arról, hogy mi megy végbe a vállalati szektoron belül; mi jellemzi az egyes vállalat konkrét beruházási döntését az itt vizsgált szempontból. Szakértőkkel folytatott beszélgetésekből a következő kép tárult elénk. Szolid belső forrásokkal rendelkező, pénzügyileg egészséges vállalat rendszeresen valósít meg beruházásokat, az extenzív növekedés és a technikai fejlesztés érdekében. Azt, hogy ez az egyedi beruházási aktivitás mikor, mennyire széles, befolyásolják a makrokörülmények (amelyekről az imént esett szó az aggregált beruházási folyamat jellemzése kapcsán), valamint a szóban forgó vállalat egyedi körülményei: pozíciója a versenytársakkal való harcban, saját konkrét piacának várható kilátásai és így tovább. Mindenesetre a tartósan nyereséges vállalat képes mind saját forrásaiból beruházást végrehajtani, mind pedig külső forrást szerezni. Ezzel szemben az a vállalat, amely pénzügyileg rosszul áll, s amelynek saját belső forrásai elapadtak, az hitelt is nehezebben tud szerezni. Ha a vállalat részvényei rosszul állnak, akkor most kibocsátandó kötvényeinek értékesítése sem megy könnyen. Idézünk a Chrysler autógyár vezetőjének, Iacocca-nak már említett [33] könyvéből. Itt éppen arról ír, hogyan zárkóztak el a bankok a pénzügyi válságban lévő vállalat hitelkérelmeitől. „Ez a 22-es csapdája. Kölcsönre van szükséged? Bizonyítsad be, hogy nincs rá szükséged és akkor adunk neked. Ha gazdag vagy, ha van pénzed a bankban, akkor mindig bőven rendelkezésre áll a hitel. De ha nincs készpénzed, akkor nem kapsz." (276–277. oldal.)

A bankrendszer nagyon decentralizált. A legtöbb bank első helyen saját megbízható, szolid, tartósan hitelképes ügyfeleit látja el hitellel, igyekszik „törzsügyfelek" védőgyűrűjével erősíteni magát. Ezzel persze összefér az is, hogy – többnyire magasabb kamat és más terhesebb feltételek mellett – „beszállhat" rosszul álló vállalatok szanálásába is. De ha üzletpolitikája szolid (nem minden banké az!), akkor nem hagyatkozik egyoldalúan a nagyrizikójú üzletekre, hanem azokat kellő arányba hozza a talán kisebb kamatot hozó, de biztosabb hitelügyletekkel.

Ha egy vállalat beruházást akar végrehajtani, s külső forrásra van szüksége, akkor hozzájuthat kötvények vagy részvények kibocsátásával is. Itt ismét előnyt jelenthet a jó hírnév, a hitelképesség, az üzleti megbízhatóság, s mindez összefügg a vállalat jövedelmezőségével. Persze, nem csupán jólmenő vállalatok próbálnak – és jutnak is – ily módon tőkéhez, de a jó üzletmenet, s ezzel együtt a jövendő jövedelmezőségre vonatkozó kedvező várakozás javítja az esélyeket.

Igen erős a fordított irányú kapcsolat is: a beruházásnak „igazolnia" kell ön-

magát azzal, hogy profitot hoz. A vállalatok vezetése szigorúan ellenőrzi, hogy a beruházási projektumok meghozták-e a várt profitot. Ha a beruházást újabb részvények kibocsátásával finanszírozzák, akkor nyilvánvalóan a beruházásnak meg kell hoznia azt a nyereséget, amely az új részvényesek osztalékát is fedezi. A jövedelmezőségi szempontból balul sikerült beruházás rontja a vállalat pénzügyi pozícióját, amire érzékenyen reagál a részvénypiac.

Nem állítjuk azt, hogy az említett kétféle pozitív kapcsolat minden esetben fennáll, illetve ha fenn is áll, minden esetben erős. Előfordul, hogy egy vállalat pénzügyi helyzete rossz, több éven át veszteségeket szenvedett el és mégis rászánja magát beruházásra, mert ettől remél megoldást. Pénzt úgy szerez, hogy eladja egyes részlegeit, vagy mégiscsak sikerül – esetleg a szokásosnál rosszabb kamat- és törlesztési feltételek mellett – hitelt szereznie. És a fordított hatásirány tekintetében is fennáll annak a lehetősége, hogy az elvégzett beruházási akció nem hozza meg a várt nyereséget, sőt kifejezetten veszteségbe sodorja a vállalatot. De ezeknek az eseteknek az ellenére a vállalatok összességét és hosszabb időszakot tekintve fennáll a fent leírt két pozitív kapcsolat: ahol tartósan jobb a pénzügyi helyzet, ott rendszerint nagyobb a beruházási aktivitás; a beruházási akció rendszerint nyereséggel jár.

A probléma másképpen vetődik fel új, most létesítendő vállalkozásoknál. Itt értelemszerűen nem beszélhetünk korábbi időszak jövedelmezőségéről, hanem csak a jövőbeliről. Az ilyen, merőben új vállalkozások egy része a kezdeményező és esetleg néhány tőkés társ magánvagyonára épül, s így egyéni tulajdonformában (nem részvénytársasági formában) indul el. A magánvagyon fedezetére kaphat a vállalkozó bankkölcsönt is. Később, amikor már megszilárdult az új vállalkozás, többnyire részvénytársasággá alakul át, hogy több tőkét vonhasson be.

Ismeretes olyan új vállalkozás is, amely azonnal részvénytársasági formában indul. Azok a pénzügyi közvetítő intézmények, ügynökségek, amelyek részvények adásvételével foglalkoznak, szívesen fektetik be a pénz egy részét nagyobb kockázatú, „kalandosabb" vállalkozásba. Tudják, hogy e vállalkozások egy része hamar tönkremegy, de akadhat egy másik részük, amely igen sok nyereséget hoz. Megfelelő összetételű részvénycsomag kellő rizikókiegyenlítést biztosíthat.

3.6.3. Szempontok a magyar tapasztalat értékeléséhez

Tanulságos lenne egy egzakt összehasonlítás valamely jelenkori kapitalista gazdaság és a mai magyar gazdaság beruházási mechanizmusa között, azoknak a problémáknak a körében, amelyeket a fejezet elején a kapitalizmusról, majd a magyar sajátosságokról elmondottunk. Ilyen egzakt összehasonlítást, sajnos, nem tudunk elvégezni.

Egyrészt: nem ismerünk olyan *vállalati* mélységű *számszerű* vizsgálatot, amely a kapitalista gazdaságnak ezt a szféráját leírná.

Másrészt: azok a mutatószámok, amelyekkel mi a magyar gazdaságra vonat-

kozóan megpróbáltuk „megfogni" a jelenségeket, csupán részben írják le a problémát. Ennek egyik oka, hogy a mi mutatószámaink az (éves) nyereség kategóriáihoz kapcsolódnak; ezek mind flow mutatók (vagy flow per tőke jellegű hányadosok). Ezek mellett szükség lenne más kategóriákra is, például olyanokra, amelyek a vállalatok nettó vagyonát, likvid pénzkészletét írják le (stock mutatók); esetleg valamiképpen számszerűsíthető lenne „hitelképességük" is. Elemzésünk többek között ezeknek az adatoknak a hiánya miatt nem eléggé teljes.

További probléma, hogy a beruházási folyamat értékeléséhez tulajdonképpen kutatásunk túl rövid időszakot fog át. Jó lenne tudni, hogyan alakult a jövedelmezőség hosszabb időn át a beruházási akció megkezdése előtt, majd pedig hogyan alakul ismét csak hosszabb időn át a beruházási akció befejezése után. S ha ezt meg akarnánk tenni nagyszámú olyan beruházási akcióval, amely különböző, egymást követő években indult, akkor mindehhez végül is nyolc évnél jóval hosszabb időszakot kellene feldolgoznunk.

Végül még egy probléma: a mi adatrendszerünk alapegysége a vállalat. Amennyiben a beruházási akció csupán a vállalat egy jól elkülöníthető részét érintette, mi ezt az elkülönítést nem tudjuk nyomon követni. Nálunk nem válik szét a beruházás nyomán keletkező nyereségváltozás a vállalati összes nyereség változásától.

Mindezen korlátozások ellenére, úgy gondoljuk, adódnak számításainkból figyelemre méltó tanulságok, feltéve, hogy azokat kellő elővigyázatossággal kezeljük. A tanulságok levonásához szükségünk lesz *értékelési szempontokra.*

Mindenekelőtt végig kell gondolnunk, hogy melyek azok a *kérdések,* amelyekre – kutatásunk adott szerkezete mellett – egyáltalán felelni tudunk? Ezek megfogalmazásával együtt lefolytatunk egy gondolatkísérletet. Tisztázni próbáljuk: milyen választ kapnánk ezekre a kérdésekre, ha adott mutatószámrendszerünket, adott elemzési módszereinket nem Magyarországon alkalmaznánk, hanem egy képzeletbeli „tiszta piaci gazdaságban"? Olyan gazdaságban, amelyben nem megy végbe a nyereség szétzilálása, bürokratikus újraelosztása. A gondolatkísérletből kapott válaszokat akarjuk majd szembesíteni vizsgálatunk számszerű eredményeivel.

Mielőtt ebbe a gondolatkísérletbe belefognánk, már elöljáróban le akarjuk szögezni: nem értenénk egyet e kísérlet gépies „normatív kiforgatásával". Egy képzeletbeli „tiszta piaci gazdaságot" vázolunk fel, vizsgálati mérceként. Ettől elválasztható és elválasztandó kérdés, hogy mi az, amit Magyarországon, most vagy később, meg lehet és meg kellene valósítani. Néhány normatív észrevételre majd később, a deskriptív rész után, a 3.6.6. szakaszban kerül sor.

Kétféle okozati iránnyal akarunk foglalkozni. Mindkettő nemcsak az októl az okozat felé vezető irányra mutat rá, hanem valóságos (naptári értelemben vett) időbeni sorrendre is.

A típusú elemzés. Hogyan hat a korábbi időszak nyeresége (jövedelmezősége) a későbbi időszak beruházási tevékenységére? Milyen eséllyel indulnak a beruházási allokációban a magasabb vagy alacsonyabb nyereségű (jövedelmezőségű), illetve a veszteséges vállalatok?

B típusú elemzés. Hogyan hat a korábbi időszak beruházási folyamata a későbbi időszak nyereségére (jövedelmezőségére)?

Már a kérdés puszta felvetése is módszertani követelményeket sugalmaz. Az egyik követelmény: elsősorban a késleltetéses összefüggések vizsgálata vezethet érdemleges következtetésekhez. A beruházás és a jövedelmezőség között lehetnek ugyan egyidejű összefüggések, kölcsönhatások is, különösen ha az „egyidejűség" esetleg hosszabb időszakra (mondjuk két vagy három éves periódusra) vonatkozik. Mindazonáltal a késleltetéses vizsgálatok élesebben, határozottabban értelmezhetőek.

A másik követelmény az, hogy – legalábbis a vizsgálatok jó részénél – célszerű kiküszöbölni mind a nyereség, a jövedelmezőség, mind a beruházási folyamat kis hullámzásait. Indokolt tehát a korábbi és a későbbi eseményeket egyaránt nem éves adatokkal, hanem több éves időszak átlagadataival jellemezni.[37]

Tételezzük fel mármost, hogy a módszertani követelményeket lehetőleg betartottuk. Milyen eredményeket kapnánk az *A* és a *B* típusú elemzésben egy képzeletbeli tiszta piaci gazdaságban?

A típusú elemzés. A korábbi időszak jövedelmezősége és a későbbi időszak beruházási aktivitása között a kapcsolat pozitív. Ez a kapcsolat sztochasztikus. Ha erősségét például korrelációs együtthatóval jellemeznénk, akkor szignifikáns, eléggé szoros (de nem nagyon szoros) kapcsolatra számíthatnánk. Noha semmiféle számadatunk nincsen erre, kizárólag a gondolat szemléltetésére „érzésre bemondunk" egy önkényes intervallumot: az együttható +0,4 és +0,7 között lenne. Indokolni szeretnénk, a gondolatkísérleten belül maradva, ennek az intervallumnak mindkét határát.

Ami az alsó határt illeti: a kapcsolat számottevően pozitív lenne több okból. A tartósan jövedelmező, s ezzel együtt rendszerint más pénzügyi mutatóiban is kedvezőbb helyzetben lévő vállalatnak több lehetősége van önfinanszírozású beruházásra. Ugyanakkor jobb esélyekkel indul hitelkérelmeivel a bankokhoz, illetve tőkeszerzési igényeivel a kötvény- és a részvénypiacokon. Ez még nyilvánvalóbb a fordított esetben: a tartósan veszteséges, nagy pénz-

[37] A mérlegbeszámolók elszámolási problémái is a több éves időszak átlagaival való munkára késztetnek. A beruházási tevékenységet ugyanis nem tükrözi adekvát módon a vállalatnál egy-egy konkrét évben beruházási ráfordításként elszámolt (a mérlegben megtalálható) összeg. Az adott év elszámolási manőverei esetenként jelentősen torzíthatják a számokat, s ezzel megnehezíthetik, sőt olykor lehetetlenné is tehetik egyes fontos kölcsönhatások statisztikai elemzését. Ezért valójában nem is „szokás" a beruházási tevékenység kvantitatív elemzésekor mérlegadatokra támaszkodni.

Annak felmérésére, hogy milyen torzításokat okoz a mérlegbeszámolók jellege a tényleges beruházási folyamatok nyomon kísérésében, egy kísérleti számítást végeztünk. A magyar beruházási nyilvántartási rendszerben különböző helyeken (az ÁFB-nél, illetve az MNB-nél) megtalálható (vállalatsoros) nyilvántartások adatait vállalatonként összesítettük, majd összevetettük a mérlegadatokból származó beruházási ráfordítások vállalati idősoraival. Ezek alapján megállapíthattuk, hogy egy-egy konkrét év vonatkozásában vannak eltérések (bár ezek a várakozásainknál jóval kisebbek). Ugyanakkor az adatok már 2–3 év vonatkozásában kiegyenlítődtek.

ügyi bajokkal küszködő vállalatnak kevesebb forrása van és végső szorultságban már egyáltalán nincs lehetőség önfinanszírozású beruházásra. Külső forrás szerzése nem tökéletesen reménytelen, de az esélyek nem kedvezőek.

Ami a felső határt illeti: nem számíthatunk igen erős (mondjuk 1-hez közeli korrelációs együtthatóval jellemezhető) pozitív kapcsolatra. A hitelrendszer és a tőkepiac más intézményei állandóan reallokálják a szabad tőkét. Ennek keretében rosszul álló vállalatok is hozzájuthatnak beruházási pénzügyi forrásokhoz. S a fordított eset is lehetséges: jól jövedelmező vállalat nem szánja rá magát önfinanszírozásra, s nem is vesz igénybe saját forrásokat, hanem megtakarításait inkább más vállalkozásba fekteti. Ezek tehát ellene hatnak azoknak a befolyásoknak, amelyeket az előző bekezdésben, az alsó határ indokolásaként soroltunk fel. De ha ellene is hatnak, nézetünk szerint nem közömbösíthetik azokat; a pozitív kapcsolat irányába mutató tényezők hatása erősebb.

Természetesen az *A* típusú kérdés kizárólag azokkal a vállalatokkal kapcsolatban vethető fel, amelyek a vizsgált időszakban mindvégig működtek. Ugyanakkor ebben a képzeletbeli piaci gazdaságban az egyik legfontosabb, legjellegzetesebb folyamat az állandó kilépés a piacról és a belépés a piacra. A kiszelektálódásban, amint arról már korábban szóltunk, nagy szerephez jutna a jövedelmezőségi kritérium, a belépésnél pedig a várható jövedelmezőség. (Erről a *B* típusú elemzés kapcsán újra beszélünk majd.) Mindenesetre az össztőke reallokációja jelentős részben ki- és belépések révén valósul meg.

A fenti megfogalmazásokkal jórészt már feleltünk is egy gyakran elhangzó ellenvetésre, amely szerint nem indokolt fejlett tőkepiac esetén bármiféle kapcsolatot keresni a vállalatok *saját* jövedelmezősége és a beruházási allokáció között. Nézetünk szerint ez az ellenvetés nem indokolt. Azokkal a fenntartásokkal, amelyeket fentebb vázoltunk, igenis indokolt szignifikáns pozitív kapcsolat elvárása.

Egy másik gyakran elhangzó ellenérv: miért is várhatnánk kapcsolatot beruházási aktivitás és *múltbeli* jövedelmezőség között, amikor a beruházások kiválasztódása a várható *jövőbeli* nyereséget tartja szem előtt? A válaszunk erre az ellenérvre az, hogy a jövőre vonatkozó „várakozás" és a múltra vonatkozó megfigyelés között erős pozitív kapcsolat van. A problémára még egyszer visszatérünk, a *B* típusú elemzés kapcsán. De már itt is el akarjuk mondani főbb érveinket. Eszünk ágában sincs azt állítani, hogy bárki, aki beruházások finanszírozásáról dönt (legyen az az önfinanszírozásról, a hitelfelvétel vagy más külső forrás igénybevételéről döntő vállalat, vagy pedig az, aki e külső forrásokat rendelkezésre bocsátja), gépiesen extrapolálja a múltat a jövőbe. Különösen akkor tér el bármiféle extrapolálástól, ha valamilyen információval rendelkezik, ami a jövedelmezőségi trendtől való várható eltérést valószínűsíti. De azért a piacon erős autokorrelációs hatások vannak. Egyéb információ hiányában nem rossz megközelítés abban bízni, hogy az a vállalat, amely sok éve jól jövedelmez, nem fog drámaian hanyatlani a legközelebbi években, s megfordítva: a nagy bajban lévő nem indul hirtelen virágzásnak. Jogosultnak tűnik azt feltételezni, hogy képzeletbeli tiszta piaci gazdaságban erős pozitív korrelá-

ció van a múltbeli tényleges jövedelmezőség és a jövőbeli jövedelmezőségre vonatkozó várakozás között.[38]

Valamennyi ellenérv szemünkben csak azt tenné megfontolandóvá, hogy 0,4 legyen-e az alsó és 0,7 a felső határ (és ezt amúgy sem tudjuk), de nem késztet annak a sejtésnek a feladására, hogy tiszta piaci gazdaságban szignifikáns pozitív sztochasztikus kapcsolat van a korábbi időszak jövedelmezősége és a későbbi időszak beruházása között.

B típusú elemzés. A korábbi időszak beruházása és a későbbi időszak nyeresége (jövedelmezősége) között a kapcsolat pozitív. Ismét nem lehetne nagyon szoros összefüggésre számítani, de szignifikáns, közepes erősségűre igen. Ez kétféle gondolatmenet alapján indokolható, egy „ex ante" és egy „ex post" gondolatsort követve.

Vegyük előbb az „ex ante" értelmezést, amely a „racionális várakozás" (rational expectation) hipotézisén alapul, pontosabban annak egy enyhített, sztochasztikus válfaján. Gondolatmenetünk három lépésből áll. *1.* A beruházási döntés egyik döntő (bár nem kizárólagos) kritériuma a jövőbeli jövedelmezőségre vonatkozó „várakozás". Ez szoros pozitív kapcsolatot indokol a mai beruházás és a jövőbeli jövedelmezőségre vonatkozó „várakozás" között. *2.* Egyes „várakozások" persze lehetnek hibásak. Mégis, jól informált üzletembereknél feltételezhető, hogy szoros pozitív kapcsolat van a jövőbeli jövedelmezőségre vonatkozó „várakozás" és a később ténylegesen bekövetkező eredmény között. Ezért olyankor, amikor már sok évvel később, kutatóként visszatekintünk az eseményekre, akkor a megvalósult jövedelmezőségeket úgy értelmezhetjük, mint a rájuk vonatkozó, korábban kialakított „racionális várakozások" megközelítéseit. *3.* Az *1.* és *2.* premisszákból következően pozitív kapcsolatnak kell lennie valamely év beruházási aktivitása és a későbbi évek megvalósult jövedelmezősége között. Ehhez hozzá kell tennünk, hogy ez a pozitív kapcsolat nyilván lazább, mint az *1.* pont alatt említett kapcsolat beruházási aktivitás és a jövedelmezőségre vonatkozó „várakozás" között, hiszen a „várakozás" nem pontosan teljesül.

Térjünk rá az „ex post" értelmezésre. Itt egyszerűen abból indulunk ki, hogy a piaci gazdaságban a profit reményében ruháznak be.[39] Eltekintve a depressziós szakaszoktól, a tőkés vállalatok legtöbb beruházásának pozitív nyereséget *kell* hoznia, néhány év alatt meg *kell* térülnie. Tartós és tömeges veszteség esetén nem tudnának fennmaradni. Igazi piaci gazdaságban a vállalatok nagy tömege nem tud éveken-évtizedeken át „veszteségből megélni". A beruházások jó részének a nyereség révén kell „igazolódnia".

Akár az „ex ante", akár az „ex post" értelmezésből indulunk ki, azonos kö-

[38] Felhívjuk a figyelmet arra, hogy itt most mikroösszefüggések aggregátumairól beszélünk, s nem a gazdaság makrofluktuációiról. Tehát arról, hogy az *M* vagy az *N* vállalatba érdemes-e pénzt befektetni – s nem arról, hogy *egyáltalán* érdemes-e beruházni, a gazdaság egészére (benne az *M és* az *N* vállalatra) vonatkozó üzleti kilátások fényében.

[39] Ismét Iacocca [33] könyvéből idézünk, aki – mielőtt a Chrysler vezetését átvette volna – a Ford elnöke (második embere) volt. „A Fordnál, amint elnök lettem, azonnal kértem az összes üzem listáját, annak megjelölésével: melyik beruházásnak mi a hozama" (163. o.).

vetkeztetéshez jutunk: tiszta piaci gazdaságban számottevő pozitív kapcsolatra számíthatunk a korábbi beruházás és a későbbi nyereség között.

Itt is vannak ellentétes irányba ható események, például hibás beruházási döntések, hibás várakozások. Már csak ezek miatt sem lehet a kapcsolat nagyon szoros, de azért számottevőnek kell lennie.

Most pedig szembesítsük ezeket az elméleti gondolatmeneteket a magyar tapasztalattal.

3.6.4. A vállalati adatok alapján végzett elemzések

A vizsgált kérdések vonatkozásában a következő megállapításokat fogalmazzuk meg:

7. MEGÁLLAPÍTÁS: Nincs érdemleges pozitív kapcsolat a vállalatok korábbi időszakbeli jövedelmezősége és a későbbi időszak beruházási aktivitása között.

8. MEGÁLLAPÍTÁS: A későbbi jövedelmezőség nincs érdemleges kapcsolatban a korábbi időszak beruházási aktivitásával.

A beruházás és a jövedelmezőség elszakadására a faktoranalízis eredményeiből elég határozott jelzéseket kaptunk. *(Lásd a 10. függelékben közölt eredményeket.)* A beruházási mutatók gyakran önálló faktorként, azaz a gazdálkodás összes többi faktorától, így a jövedelmezőségi faktoroktól is elkülönülő tényezőként jelennek meg. Többször kaptunk olyan eredményt is, hogy a beruházási mutatóknak (vagy ezek közül néhánynak) egészen kicsi a kommunalitása, azaz a mutatók összes szórásnégyzetének „jó magyarázatát" biztosító faktorok egyikével sem korrelálnak. Ez a jelenség önmagában is előre vetítette, hogy nem várhatunk érdemleges statisztikai együttmozgásokra utaló eredményeket.

Vegyük sorra, végül is milyen eredményekkel rendelkezünk.

A *3.17. táblázatban* megmutatjuk a beruházási aktivitás, valamint az eredeti és a redisztribúció utáni jövedelmezőség több éves időszakokra számított átlagos értékei közötti korrelációs együtthatók értékeit.

Természetesen nem tételezhető fel, hogy a jövedelmezőség és a beruházási ráfordítások között lineáris függvénykapcsolatok léteznének. Kérdés azonban, hogy létezik-e határozott pozitív együttmozgás, amelyet viszont szignifikáns pozitív korrelációs együtthatók jeleznének. A helyzet azonban nem így áll. Láthatjuk, hogy a jövedelmezőség és a beruházási aktivitás közötti korreláció együtthatói mindkét irányban (az *A* és *B* hatásirányban) nagyon kicsik, és csak a mezőgazdaságban figyelhető meg a pozitív együttmozgás tendenciája. Az iparban még a jövedelmezőségtől való szigorú függetlenség hipotézise sem zárható ki, hiszen a korrelációs együtthatók értéke nem különbözik szignifikánsan zérustól.

A vizsgált változók évenkénti értékei alapján is számolhatunk korrelációs együtthatókat, még pedig különböző késleltetések figyelembevételével. Ezek közül mutat be néhányat a *3.18. táblázat.* Láthatjuk, hogy minden viszonylat-

3.17. táblázat

A beruházási aktivitás és a jövedelmezőség közötti korrelációs együtthatók

Mutatók		eredeti jövedelmezőség (M20)	1980–82. évi átlagos redisztribúció utáni jövedelmezőség (M22)	beruházási aktivitás (M24)
1976–79. évi	(1)	+0,90	+0,06	−0,07
átlagos	(2)	+0,24	+0,24	+0,04
eredeti jöve-	(3)	+0,82	+0,53	+0,22
delmezőség	(4)	+0,86	+0,21	−0,02
(M19)	(5)	+0,83	+0,16	−0,06
1976–79. évi	(1)	+0,15	+0,01	−0,01
átlagos redisztri-	(2)	+0,22	+0,13	−0,18
búció utáni	(3)	+0,63	+0,58	+0,22
jövedelmezőség	(4)	+0,06	−0,14	+0,21
(M21)	(5)	+0,17	+0,07	−0,07
1976–79. évi	(1)	−0,07	−0,13	+0,26
átlagos	(2)	−0,02	−0,07	−0,03
beruházási	(3)	+0,24	+0,22	+0,53
aktivitás	(4)	−0,05	+0,05	+0,45
(M23)	(5)	−0,01	−0,06	+0,18

Megjegyzések: Jelölések: (1) ipar; (2) építőipar; (3) mezőgazdaság; (4) belkereskedelem; (5) állami vállalatok összesen. A zérustól szignifikánsan ($\varepsilon = 0{,}05$) különböző együtthatókat aláhúzás jelöli (csak a jövedelmezőség–beruházás kapcsolatnál).

ban igen kicsik a korrelációs együtthatók. A redisztribúció utáni jövedelmezőséggel kimutatható szignifikáns pozitív kapcsolat, de ez nem tekinthető sem általánosnak, sem érdemleges erősségűnek. Azt is megállapíthatjuk, hogy a beruházás-jövedelmezőség közötti korreláció a késleltetés mértékétől gyakorlatilag független. Ezért az időeltolódást figyelembe vevő, más számításainkban általában csak egyféle, többnyire kétéves késleltetéssel dolgoztunk.

Az *A* típusú elemzéshez a jövedelmezőség különböző szintjein meghatároztuk (egy későbbi időpontra) az átlagos beruházási aktivitás értékeit. 2 éves késleltetést alapul véve (az 1978 és 1980, illetve az 1980 és 1982 évekre vonatkozóan) végeztünk ilyen számításokat minden statisztikailag elegendő mintát adó ágazatban. *(Lásd például a 3.19. táblázatot.)*

Az éves adatokban rejlő bizonytalanság, a kétéves késleltetés önkényes megválasztása miatt eredményeinket önmagában nem tekinthettük elégségesnek. Ezért végeztünk más számításokat is. Mindenekelőtt az elvégzett regresz-

3.18. táblázat

A jövedelmezőség és a beruházási aktivitás közötti késleltetéses korreláció
(Állami vállalatok összesen)

Jövedelmezőségi mutatószám a jelzett évben		Korrelációs együttható a beruházási aktivitás *(R14)* mutatószámával az alábbi években				
		1976	1977	1978	1979	1980
R1. Eredeti jövedelmezőség	1975	−0,03	−0,03	−0,04	−0,04	−0,02
	1976	−0,03	−0,03	−0,07	−0,04	−0,08
	1977	−0,02	−0,02	−0,04	−0,01	−0,07
	1978	0,07	0,08	−0,07	−0,03	−0,11
	1979	0,06	0,07	−0,06	−0,03	−0,08
R3. Mérleg szerinti jövedelmezőség	1975	−0,07	−0,07	−0,03	−0,03	0,03
	1976	−0,07	−0,07	−0,04	−0,03	0,01
	1977	−0,07	−0,07	−0,04	−0,03	0,01
	1978	0,16	0,21	−0,04	−0,04	0,00
	1979	0,15	0,19	−0,04	−0,03	0,00
R5. Redisztribúció utáni jövedelmezőség	1975	−0,07	−0,07	0,04	0,02	0,06
	1976	−0,04	−0,04	0,26	0,23	0,13
	1977	−0,04	−0,04	0,30	0,27	0,14
	1978	0,07	0,10	0,18	0,12	0,13
	1979	0,08	0,09	0,09	0,05	0,09

Megjegyzés: Az aláhúzás a zérustól szignifikánsan különböző ($\varepsilon = 0{,}05$) értékeket jelzi..

3.19. táblázat

A beruházási aktivitás a korábbi jövedelmezőség függvényében

Az 1980. évi jövedelmezőség (%)	Az 1982. évi átlagos beruházási aktivitás *(R14)*								
	ipar élelmiszeripar nélkül			mezőgazdaság			állami vállalatok		
	(n)	átlag	(szórás)	*(n)*	átlag	(szórás)	*(n)*	átlag	(szórás)
Eredeti jövedelmezőség *(R1)* szerint									
−2 alatt	(52)	5,7	(5,3)	(26)	6,8	(2,7)	(303)	5,7	(4,9)
[−2, 0)	(14)	8,1	(10,4)	(21)	7,1	(4,7)	(72)	5,3	(6,3)
[0, 2)	(75)	5,7	(4,8)	(27)	7,6	(5,0)	(234)	4,6	(6,0)
[2, 6)	(85)	5,1	(4,9)	(43)	6,4	(2,5)	(228)	5,3	(4,8)
[6, 10)	(105)	5,6	(4,8)	(15)	7,4	(3,1)	(219)	5,1	(4,7)
[10, 15)	(82)	5,2	(4,7)	(8)	6,1	(1,8)	(245)	5,1	(4,6)
[15, 20)	(46)	6,1	(6,8)	(5)	9,3	(3,9)	(119)	6,4	(6,8)
[20, 30)	(25)	4,5	(5,6)	(5)	8,7	(0,5)	(86)	6,0	(6,0)
30 felett	(9)	6,3	(17,8)	–	–	–	(161)	2,8	(4,5)
Tényleges jövedelmezőség *(R6)* szerint									
0 alatt	–	–	–	(1)	6,5	(0,0)	(2)	3,5	(4,2)
[0, 2)	(189)	5,8	(5,8)	(64)	6,9	(3,8)	(669)	5,4	(5,6)
[2, 6)	(199)	5,3	(4,9)	(73)	6,9	(3,4)	(591)	4,9	(4,7)
[6, 10)	(85)	5,4	(4,7)	(9)	8,7	(3,0)	(262)	5,1	(5,8)
[10, 15)	(19)	5,9	(8,1)	(3)	7,9	(1,0)	(109)	4,5	(5,3)
[15, 20)	(1)	7,1	(0,0)	–	–	–	(22)	3,1	(5,9)
20 felett	–	–	–	–	–	–	(12)	0,9	(0,3)
Összesen	(493)	5,5	(5,5)	(150)	7,0	(3,5)	(1667)	5,1	(5,3)

Megjegyzés: (n) az adott jövedelmezőségi szinten lévő vállalatok száma.

sziószámításokra utalunk. *(Lásd a 9. függelék F.9.5. táblázatában közölt eredményeket.)* Tapasztalatainkat az alábbiakban foglalhatjuk össze:

a) A korábbi időszak jövedelmezősége és beruházási aktivitása együttesen is csak igen gyenge magyarázó erővel bír az adott időszak beruházási aktivitására vonatkozóan. (Minden mintában kicsik a korrigált determinációs együtthatók értékei.)

b) A korábbi időszak eredeti jövedelmezőségének nincs szignifikáns hatása a beruházási aktivitásra. Kivétel az építőipar.

c) Csak néhány ágazatban szignifikáns a korábbi tényleges jövedelmezőség hatása, de a beruházási aktivitás értékét ezekben az ágazatokban sem lehet „jól" magyarázni a korábbi időszak jövedelmezőségével. Ráadásul egy közgazdaságilag ellentmondásosnak ítélhető jelenség megnyilvánulásait is tanúsítják eredményeink: vannak olyan vállalatcsoportok, amelyekben a korábbi időszak magasabb tényleges jövedelmezőségi értéke a beruházási aktivitás alacsonyabb értékeivel jár együtt. Erre utalnak a negatív előjelű regressziós együtthatók.

A korábbi időszak jövedelmezősége és a beruházási aktivitás közötti érdemleges pozitív együttmozgásra utaló eredményeink tehát egyáltalán nincsenek.

A továbbiakban a *B* típusú elemzésekhez (a korábbi időszak beruházásai → későbbi időszak nyeresége) mutatunk be néhány eredményt. Tanulságosnak mutatkozott a jövedelmezőséget a korábbi évek beruházási aktivitásának függvényében, empirikus regressziós függvények alapján megvizsgálni. *(Lásd a 3.20. táblázatot.)* Az esetenkénti nagy belső szórások miatt a szóráselemzések alapján – néhány kivételtől eltekintve – azt állíthatjuk, hogy a két évvel korábbi beruházási aktivitás különböző szintjein a várható (átlagos) jövedelmezőségi értékek semmilyen ε szinten sem tekinthetők szignifikánsan különbözőnek. Az átlagok egyúttal azt is jelzik, hogy nincs általánosan érvényes monoton jellegű összefüggés a beruházási aktivitás és a későbbi jövedelmezőség között. Az itt bemutatott számításokat minden ágazatra elvégeztük, s az iparban és az építőiparban újra egy nehezen magyarázható tendenciával találkoztunk: a legmagasabb beruházási aktivitás a későbbiekben az átlagosnál (esetenként jelentősen) alacsonyabb jövedelmezőséggel járt együtt. Módszereink önmagukban nem alkalmasak az ok-okozati viszonyok feltérképezésére. Vagyis ezek alapján nem tudjuk, hogy azért kapunk ilyen „perverz" együttmozgásra utaló eredményeket, mert a magasabb beruházási aktivitás okozta az alacsony jövedelmezőséget, vagy pedig azért, mert a beruházások már eleve oda allokálódnak, ahol tartósan alacsony a jövedelmezőség.

A magasabb beruházási aktivitással együttjáró alacsonyabb jövedelmezőség tendenciájára kaptunk jelzést már a korrelációs együtthatók előjeleiből is. *(Lásd a 3.17. és a 3.18. táblázatokat.)* A *3.21. táblázatban* bemutatott empirikus regressziós függvényekből is hasonló következtetéseket vonhatunk le. Azt látjuk, hogy az iparban és az építőiparban a legmagasabb jövedelmezőségű vállalatoknál volt a korábbi időszakban a legalacsonyabb a beruházási aktivitás. A legszembetűnőbb az építőiparban ez a jelenség: azok a vállalatok értek el nagyobb jövedelmezőséget, amelyeknél korábban a legkisebb volt a

3.20. táblázat

Az átlagos jövedelmezőség a korábbi beruházási aktivitás függvényében

Az 1980. évi beruházási aktivitás *(R14)* (%)	Az 1982. évi átlagos jövedelmezőség														
	ipar élelmiszeripar nélkül					mezőgazdaság					állami vállalatok				
	(n)	*(R1)*		*(R6)*		*(n)*	*(R1)*		*(R6)*		*(n)*	*(R1)*		*(R6)*	
		átlag	(szórás)	átlag	(szórás)		átlag	(szórás)	átlag	(szórás)		átlag	(szórás)	átlag	(szórás)
1 alatt	(60)	13,5	(12,0)	3,3	(10,8)	(8)	10,8	(8,0)	4,3	(3,4)	(329)	15,5	(41,1)	5,0	(8,9)
[1, 5)	(211)	14,7	(9,5)	6,8	(6,7)	(40)	3,9	(4,4)	1,2	(5,0)	(637)	13,4	(30,7)	6,6	(8,4)
[5, 10)	(130)	12,1	(9,3)	7,3	(7,9)	(67)	5,5	(6,3)	2,0	(3,6)	(417)	8,8	(29,6)	5,3	(7,6)
[10, 15)	(155)	11,3	(9,9)	5,9	(7,0)	(28)	4,9	(5,0)	1,8	(1,7)	(165)	7,7	(18,6)	5,4	(7,1)
[15, 20)	(24)	8,0	(6,1)	4,8	(3,8)	(6)	5,5	(5,6)	1,6	(1,7)	(67)	10,5	(15,1)	9,9	(12,6)
[20, 30)	(6)	8,0	(6,1)	3,9	(5,4)	(1)	7,4	(0,0)	2,1	(0,0)	(36)	14,7	(13,9)	8,6	(11,3)
30 felett	(7)	2,1	(2,9)	0,9	(0,9)	–	–	–	–	–	(16)	13,8	(18,2)	7,0	(12,9)
Összesen	(493)	12,9	(9,6)	6,2	(7,5)	(150)	5,3	(5,6)	1,9	(3,7)	(667)	12,0	(31,0)	6,0	(8,5)

Megjegyzés: Jelölések: *(n)* – mintaelemszám; *R1* – eredeti jövedelmezőség; *R6* – redisztribúció utáni jövedelmezőség.

3.21. táblázat

Jövedelmezőség szerint különböző vállalatok korábbi beruházási aktivitása

Minta	Az 1976–79. évi átlagos beruházási aktivitás *(M23)* azoknál a vállalatoknál, ahol az 1980–82. évi átlagos eredeti jövedelmezőség *(R20)*		
	2% alatt	2–10%	10% felett
Ipar	9,2	9,2	7,5
Építőipar	18,7	11,0	9,1
Mezőgazdaság	8,2	8,3	11,5
Szállítás, hírközlés	8,7	12,5	24,4
Kereskedelem	3,5	4,8	3,3
Állami vállalatok	6,6	7,8	8,5

beruházási aktivitás. Az állami vállalatok összességét nézve már eltűnik ez a jellegzetesség (a különböző jövedelmezőségi szinten lévő és különböző beruházási aktivitású ágazatok aggregációja nyomán), mégis jelentőséget kell tulajdonítanunk létezésének.

A *B* típusú elemzésekben is hasznos segédeszközt jelentettek a regressziós függvények.

A jövedelmezőség potenciális magyarázó változói közül regressziószámítás segítségével válogattuk ki a szignifikáns tényezőket. A számításokat több mintán elvégezve a következő általános tapasztalatok adódtak:

a) A korábbi időszak beruházási aktivitása a későbbi időszak várható jövedelmezőségének értékét nem befolyásolja: a korábbi időszak beruházási aktivitását mérő változóhoz tartozó regressziós együtthatók általában sem az eredeti, sem a tényleges jövedelmezőséget függő változónak tekintő modellekben nem szignifikánsak. *(Lásd a 9. függelék F.9.1. és F.9.3. táblázataiban közölt eredményeket.)*

b) Néhány esetben újra megjelennek a magasabb eredeti jövedelmezőség–alacsonyabb beruházási aktivitás tendenciára utaló eredmények: szignifikáns negatív regressziós együtthatója van a beruházási aktivitás mutatóknak az eredeti jövedelmezőséget magyarázó függvényekben. *(Lásd a 9. függelék F.9.3. táblázatát.)*

c) A korábbi időszak beruházási aktivitása és az eredeti jövedelmezőség változása között érdemleges összefüggés mutatkozik. Az összes állami vállalat adatai alapján végzett számítások során az eredeti jövedelmezőség változását magyarázó modellekben a korábbi időszak beruházási aktivitásának regressziós együtthatója szignifikánsan különbözik zérustól. *(Lásd a 9. függelék F.9.6. táblázatát.)* Ez közgazdasági szempontból helyeselhető, kívánatos összefüggés. Az eredmény értékét azonban nagymértékben rontja az a tény, hogy ugyanakkor az összes szignifikánsnak mutatkozó hatótényező együttes magyarázó ereje is igen gyenge. Így tényleges érdemleges hatás létezéséről a

korábbi beruházási aktivitás és az eredeti jövedelmezőség között továbbra sem beszélhetünk.

Végül, a kétéves késleltetéssel vagy több éves időszakok közti késleltetéssel végzett számításokhoz szeretnénk még egy módszertani megjegyzést fűzni. E számítások során többször is az történt, hogy összefüggéseket kerestünk 1980. előtti és utáni változók között. Bármilyen eredményt hoz is egy ilyen vizsgálat, nyitva marad a kérdés: vajon a késleltetett változók közti összefüggés (vagy az összefüggés hiánya) e változók közti kapcsolat állandó természetével függ-e össze, vagy pedig azzal, hogy történetesen éppen ekkor módosultak a szabályozók.

3.6.5. A beruházási források alakulása

A redisztribúció a beruházási források befolyásolásán keresztül közvetlenül hat a beruházási ráfordításokra. Az idegen beruházási források megszerzésének esélyei, a saját források és a vállalat jövedelmezősége közötti összefüggések feltárása közelebb vihet tehát bennünket a probléma megismeréséhez.

9. MEGÁLLAPÍTÁS: A beruházások allokációjában nem jellemző a jövedelmezőségi kritériumok érvényesülése. A saját beruházási források elszakadnak a vállalat eredeti jövedelmezőségétől. Az idegen beruházási források megszerzésének esélyeit növeli az alacsony jövedelmezőség.

A *3.22. táblázat*ban összefoglaltuk az abszolút mutatók (1982. évi értékei az összes állami vállalatra) korrelációs együtthatóiból nyert legfontosabb összefüggéseket.

Fontos megfigyelésnek tekinthetjük, hogy a beruházási hitelek összege korrelálatlan a gazdálkodást jellemző csaknem valamennyi abszolút mutatóval. Az összes beruházási ráfordítással azonban szignifikáns erősségű korreláció mutatható ki. Ez azt jelzi, hogy a hitelek szerepe igen nagy a beruházási ráfordítások alakulásában.

A beruházások saját forrásainak mutatószámai és a különböző nyereségmutatók közötti korrelációs együtthatókat mutat be az iparvállalatokra vonatkozóan a *3.23. táblázat*. Mivel a különböző forrású fejlesztési alapok (azok is, amelyek mozgása elvileg nem függ a nyereségtől), s végeredményben az összes saját beruházási forrás összege a különböző nyereségmutatókkal gyakorlatilag ugyanolyan (közepesnél is gyengébb) korrelációt jeleznek, ez azt jelenti, hogy még nyereségágon sincs határozott együttmozgás a saját beruházási ráfordítások és a nyereség között. A legnyilvánvalóbb az eredeti nyereségtől való elszakadás, de a redisztribúció során alig lesz szorosabb a saját beruházási ráfordítások és a nyereség kapcsolata.

A korrelációs kapcsolatok további elemzésére adnak lehetőséget a több éves időszakra vonatkozó mutatókkal végzett számítások. A *3.24. táblázat* az iparvállalatok adataira vonatkozó korrelációs együtthatók alapján készült. Ezek szerint az idegen beruházási források átlagos aránya korrelálatlan mind a nyereség, mind a jövedelmezőség mutatószámaival. Pontosabban felismerhető a

3.22. táblázat

A beruházási források abszolút mutatóinak korrelációs kapcsolata az állami vállalatoknál 1982-ben

A beruházási források mutatói / A korrelációs kapcsolatok jellege	Saját beruházási források összege (32)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)	Beruházások összesen (31)
Korrelálatlan $r < 0{,}20$	(1) eredeti nyereség (14) eredményt befolyásoló elvonások (18) alapokat érintő támogatások (20) külkereskedelmi elvonások (22) fogyasztói elvonások (24) külkereskedelmi támogatások (25) termelési támogatások (27) beruházási támogatások (30) forgóeszközhitelek (33) beruházási hitelek (34) beruházási támogatások (43) rubelexport árbevétele	A fel nem sorolt abszolút mutatókkal	A fel nem sorolt abszolút mutatókkal	(1) eredeti nyereség (14) eredményt befolyásoló elvonások (20) külkereskedelmi elvonások (22) fogyasztói elvonások (24) külkereskedelmi támogatások (25) termelési támogatások (30) forgóeszközhitelek (42) rubelexport (49) eszközök összesen

A táblázat folytatódik (1)

3.22. táblázat folytatása (1)

A beruházási források mutatói / A korrelációs kapcsolatok jellege	Saját beruházási források összege (32)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)	Beruházások összesen (31)
Szignifikáns a korreláció, de nem erős $0{,}20 < r < 0{,}60$	A fel nem sorolt többi abszolút mutató	(41) bruttó termelési érték (48) reáleszközök	(10) nyereségági *FA* (12) bruttó *FA* (13) *FA* (18) alapokat befolyásoló támogatások (31) beruházások (35) keresetek (36) bér (37) év végi részesedés (38) összes nyereségrészesedés (39) jóléti alap (45) állóeszközök nettó értéke (48) összes reáleszköz (50) létszám	A fel nem sorolt abszolút mutatókkal

A táblázat folytatódik (2)

3.22. táblázat folytatása (2)

A beruházási források mutatói / A korrelációs kapcsolatok jellege	Saját beruházási források összege (32)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)	Beruházások összesen (31)
Határozott pozitív korreláció $r > 0{,}60$	(8) bruttó *RA* (9) *RA* (10) előző évi nyereségből *FA* (11) *FA* amortizációból (12) bruttó *FA* (13) *FA* (28) mentesítések (29) összes juttatás (31) beruházási ráfordítások (35) keresetek (36) bérköltség (37) év végi részesedés (38) összes nyereségrészesedés (39) jóléti és kulturális alap (45) állóeszközök nettó értéke (46) készlet + befejezetlen beruházás (48) összes reáleszköz (50) létszám (2) korrigált eredeti nyereség (4) elszámolt nyereség	(31) összes beruházási ráfordítások (46) készletek + befejezetlen beruházásállomány	Nincs ilyen mutató	(8) bruttó *RA* (9) *RA* (11) *FA* amortizációból (12) bruttó *FA* (13) *FA* (28) mentesítések (32) saját beruházási források (33) beruházási hitelek (35) keresetek (36) bér (37) év végi részesedés (38) összes nyereségrészesedés (39) jóléti alap (45) állóeszközök nettó értéke (46) készlet + befejezetlen beruházás (48) reáleszközök (50) létszám

3.23. táblázat

A saját fejlesztési források mutatóinak korrelációs együtthatója a nyereségmutatókkal

Saját források mutató \ Nyereség mutatók	Eredeti nyereség (1)	Korrigált eredeti nyereség (2)	Mérleg szerinti nyereség (3)	Elszámolt nyereség (4)	Redisztribúció utáni nyereség (5)	Végleges nyereség (6)
(10) Nyereségági *FA*	0,39	0,58	0,56	0,60	0,61	0,54
(11) *FA* amortizációból	0,22	0,60	0,54	0,55	0,53	0,40
(12) Bruttó *FA*	0,25	0,61	0,59	0,60	0,53	0,41
(13) *FA*	0,26	0,62	0,60	0,62	0,58	0,46
(32) Beruházások saját forrásból	0,24	0,61	0,59	0,60	0,56	0,42

Megjegyzés: Minta: összes állami vállalat 1982-ben.

következő tendencia: 1976–79-ben kisebb volt az idegen beruházási források aránya az adott időszakban magasabb eredeti jövedelmezőségű vállalatoknál (gyenge negatív korreláció), míg 1980–82-ben az idegen források megszerzésének esélyeit a korábbi időszak magasabb tényleges jövedelmezősége rontotta (negatív a korrelációs együttható az 1980–82. évi átlagos idegen beruházási forrás-arány és az 1976–79. évi átlagos tényleges jövedelmezőség között).

Külön felhívjuk a figyelmet az idegen beruházási források alakulásában fellépő autokorrelációs hatásra: azok a vállalatok, amelyeknél 1976–79-ben az átlagosnál magasabb volt az idegen források aránya, az 1980–82. években is nagyobb eséllyel jutottak külső beruházási forrásokhoz.

A beruházási allokációban felismerhető részrehajlási tendencia egyik összetevője a vállalat mérete: mindkét időszakban határozott pozitív együttmozgás van az idegen források aránya és a vállalat nagyságát jellemző mutatószámok között. Míg azonban az 1976–79-es időszakban a létszámmal, addig 1980–82-ben az eszközértékkel jellemzett méret szerinti korreláció a jellemző.

Az idegen források allokációjában megfigyelhető ezek szerint az eredmények szerint is az a nehezen indokolható tendencia, hogy a beruházásokhoz annál kisebb arányban kapnak a vállalatok idegen forrást, minél nagyobb az átlagos eszközhatékonyságuk. Mindkét időszakban szignifikáns erősségű negatív korrelációt látunk az idegen beruházási források aránya és az eszközhatékonyság között.

A több éves időszakra meghatározott mutatókkal végzett faktoranalízisek is érdekes információkat szolgáltattak a beruházások alakulására. *(Lásd a 10. függelék F.10.3. táblázatában közölt eredményeket.)*

3.24. táblázat

Az idegen beruházási források több éves időszakra számított évi átlagos arányának korrelációs kapcsolatai

(Ipar)

Az évi átlagos idegen beruházási forrás aránya	
1976–79. években *(M25)*	1980–82. években *(M26)*
pozitív korreláció	*pozitív* korreláció
(M5) Összes beruházási ráfordítás 76–79.	*(M5–6)* Beruházások összege 76–79. ill. 80–82.
(M15–M16) Idegen beruházási források összege 76–79. ill. 80–82.	*(M15–M16)* Összes idegen forrás 76–79. ill. 80–82.
(M23) Beruházási aktivitás 76–79.	*(M17–18)* Eszközállomány 76–79. ill. 80–82.
(M26) Idegen források aránya 80–82.	*(M23–24)* Beruházási aktivitás 76–79. ill. 80–82.
(M28) Létszámváltozás 76–79.	*(M25)* Idegen források aránya 76–79.
(M67) Létszám	*(M30)* Összes termelésváltozás 76–79.
(M29) Összes állóeszköz-változás 76–79.	*(M29–32)* Összes állóeszköz-változás 76–79. ill. 80–82.
(M56), (57), (58) Évi állóeszköz-változás 77, 78, 79	*(M50–54)* Éves termelésváltozás 78, 82
(M35) Beruházási ráfordítás változása 77	*(M55), (57), (60), (61)* Éves eszközváltozás 76, 78, 80, 81
negatív korreláció	*negatív korreláció*
(M19) Eredeti jövedelmezőség 76–79.	*(M21)* Tényleges jövedelmezőség 76–79.
(M27) Eszközhatékonyság 76–82.	*(M27)* Eszközhatékonyság

Megjegyzés: A táblázatban azok a mutatószámok szerepelnek, amelyeknek az idegen beruházási források 1976–79, illetve 1980–82. évi mutatóival számított korrelációs együtthatói szignifikánsan ($\varepsilon = 0{,}05$) különböznek zérustól: $|r| > 0{,}15$.

A faktoranalízisek eredményeiből ezúttal a következőket emelnénk ki:

a) Több beruházási faktor jelenik meg, és ezekkel a faktorokkal mindig csak különböző beruházási mutatók és az állóeszköz-változás mutatói korrelálnak. Nincs együttmozgás sem a bruttó kibocsátás, sem a jövedelmezőség mutatószámaival. Ha az idegen források, vagy általában a beruházások allokációjában akár a bruttó kibocsátás, akár a nyereség elvárt vagy múltbeli értékei meghatározó szerepet játszanának, a mutatók ilyen értelmű elszakadása nem következhetne be.

b) A beruházási aktivitás közös faktorba tartozik az összes idegen beruházási források volumenével. Vagyis a redisztribúció által közvetlenül befolyá-

solt idegen források nagysága és a mindenkori beruházási aktivitás egyértelmű együttmozgást mutat.

c) Az idegen források aránya (az összes beruházási ráfordításban) szintén önálló faktorként jelenik meg. Elgondolkodtató az a tény, hogy ugyanezzel a faktorral szorosan korrelál az eszközhatékonyság mutató is, de ellenkező előjellel. Vajon ez azt jelenti-e, hogy azoknál a vállalatoknál nagyobb az esély az idegen források megszerzésére, amelyeknél alacsonyabb az eszközhatékonyság? Az évi átlagos idegen beruházási forrásarány és az eszközhatékonyság közötti szignifikáns negatív korreláció létezését megmutatták már a korrelációs együtthatók is. *(Lásd ezzel kapcsolatban még egyszer a 3.24. táblázatot.)* Egyúttal arra is felhívjuk a figyelmet, hogy ez a tendencia mind az 1976–79, mind az 1980–82 időszakra vonatkozó átlagos értékek alapján kimutatható. Ez mindenképp elgondolkodtató és nyugtalanító megfigyelés.

Lépjünk azonban most tovább a statisztikai eredmények ismertetésével.

A beruházási mutatók más mutatószámokkal való szignifikáns kapcsolatainak hiánya elsősorban a mutatóérték óriási szórásával magyarázható. Az idegen beruházási források aránya az összes beruházásban olyan mutatószám, amelynek a relatív szórása minden mintában 2 vagy annál is nagyobb. Ezzel tehát részben magyarázható, hogy miért nem kapunk szignifikáns statisztikai együttmozgásra utaló eredményeket. Így nem mutatkozott szignifikánsnak a korábbi eredeti jövedelmezőség különböző szintjein meghatározott várható beruházási hitel arány, illetve a szintenkénti átlagos idegen beruházási források aránya. *(Lásd a 3.25. táblázatot.)* Az átlagok szintjén azonban megjelenik egy olyan sajátosság, hogy a korábban alacsony eredeti jövedelmezőségű (de nem veszteséges) vállalatoknál az idegen források aránya nagyobb, mint a magasabb jövedelmezőségi szinteken. Hasonló következtetést vonhatunk le az idegen beruházási források relatív mutatószámai és a jövedelmezőségi mutatók közötti szignifikáns (bár gyenge) negatív korrelációs együtthatók alapján is.

Annak elemzésére, hogy milyen különbségek tapasztalhatók az idegen beruházási források megszerzésében, további számítássorozatot végeztünk.

A vállalatok általunk definiált összes részmintájában *(lásd a 6. függeléket)* meghatároztuk a hitelek és a támogatások arányát az összes beruházási ráfordításban.[40] Azt vizsgáltuk, hogy vannak-e olyan vállalatcsoportok, amelyeknél az idegen források aránya jelentősen eltér az átlagostól. Az eredményt azután a következőképpen értelmeztük: az átlagtól való számottevő eltérés azt jelenti, hogy az adott részminta kialakításához felhasznált szempontnak az idegen beruházási források megszerzésében nem elhanyagolható jelentősége van.

Az eredményekből bemutatunk néhányat. A jövedelmezőség szerepének feltérképezésére alkalmas eredményeket a *3.26. táblázatban,* míg néhány egyéb kritérium szerint elhatárolt részmintára vonatkozó arányszámokat a

[40] Ezekhez a számításokhoz is több éves időszakra meghatározott átlagmutatószámokat használtunk fel.

3.25. táblázat

Az idegen beruházási források aránya a korábbi eredeti jövedelmezőség függvényében

1980. évi eredeti jövedelmezőség *(R1)* (%)	Vállalatok száma	1982. évben			
		beruházási hitel aránya (33./31.)		idegen források aránya *(R16)*	
		átlag	(szórás)	átlag	(szórás)
−2 alatt	303	9,5	(20,4)	11,3	(23,1)
[−2, 0)	72	13,9	(22,0)	16,2	(23,8)
[0, 2)	234	13,0	(24,8)	17,8	(29,6)
[2, 6)	228	15,5	(37,0)	18,7	(39,6)
[6, 10)	219	12,6	(22,5)	14,6	(23,9)
[10, 15)	245	11,9	(22,9)	15,2	(24,7)
[15, 20)	119	8,2	(16,9)	9,6	(18,8)
[20, 30)	86	9,7	(17,9)	11,7	(20,9)
30 felett	161	8,8	(20,7)	9,1	(20,1)
Összesen	1667	11,6	(24,3)	14,2	(26,7)

Megjegyzés: Minta: az összes állami vállalat.

*3.27. táblázat*ban foglaltuk össze. Az eredményekből adódó legfontosabb tanulságokat az alábbiakban foglaljuk össze:

A jövedelmezőség, az export, és a vállalat mérete hatással van az idegen beruházási források megszerzésének esélyére.

A beruházások allokációjában, pontosabban az idegen beruházási források megszerzésének esélyeiben az eredeti és a tényleges jövedelmezőség szerepe nem elhanyagolható. Azt látjuk, hogy mind a hitelek, mind a támogatások megszerzésében romlik egy vállalat esélye, ha magas jövedelmezőségű. A kockázatkerülő politika egyik következménye lehet, hogy a nem szélsőséges jövedelmezőségű vállalatoknál a legnagyobb a hitelek és támogatások aránya.

A redisztribúcióban szerzett kedvezményezettség – a vállalat eredetileg veszteséges, de a tényleges nyereség már pozitív – nem jár együtt kedvezményezettséggel az idegen beruházási források megszerzésében. És megfordítva: azok a vállalatok, amelyeket a redisztribúció eredeti jövedelmezőségi helyzetüknél rosszabb helyzetbe hoz, mind a beruházási hitelek, mind a támogatások megszerzésében kedvezményezettek. Tehát megint azt látjuk, hogy az állam egyik kezével büntet, a másikkal jótékonykodik, s szinte mindegy, hogy a vállalatot melyik kezével bünteti, hisz a másikkal úgyis jóváteszi ezt. Nem arról van tehát szó, hogy az állam valamilyen jól meghatározott cél érdekében bizonyos vállalatokat segít, míg másokat a lehetségesnél nehezebb helyzetbe hoz, hanem egyszer így, egyszer úgy avatkozik bele tevékenységükbe. Csak egy dolog látszik bizonyosnak: ha egy vállalat tartósan jó helyzetben van, akkor nem

3.26. táblázat

Az idegen beruházási források részaránya jövedelmezőség szerint különböző vállalatoknál

Részminta sorszáma	A mintába tartozó vállalatok 1976–79. évi átlagos jövedelmezősége	(mintaelemszám)	A beruházási hitelek	A beruházási támogatások
			1976–1982. évi átlagos aránya a beruházási ráfordításokban, %	
	Eredeti jövedelmezőség szerint			
1.	negatív	(420)	12,13	6,06
3.	átlagos	(296)	20,31	11,01
2.	magas	(796)	17,59	2,90
	Tényleges jövedelmezőség szerint			
4.	negatív	(537)	15,84	8,66
6.	átlagos	(722)	18,87	4,44
5.	magas	(253)	11,78	1,03
13.	Eredetileg negatív, ténylegesen pozitív jövedelmezőség	(167)	13,13	3,73
14.	Eredetileg pozitív, ténylegesen negatív jövedelmezőség	(284)	19,73	9,61
17.	Eredetileg is, ténylegesen is magas jövedelmezőség	(232)	11,87	1,10
	Összesen	(1512)	16,60	5,37

Megjegyzés: Minta: állami vállalatok összesen. A részminták definícióit lásd a 6. függelékben.

számíthat arra, hogy kívülről segítik beruházásait; támogatást is, de ugyanígy hitelt is az átlagosnál jóval kisebb arányban kap.

A *3.27. táblázat* eredményei mutatják, hogy az állami vállalatok összességét tekintve, a vállalat exporttevékenységével együtt nő a beruházási hitelek megszerzésének esélye. Ellenpélda: a mezőgazdaságban az export mértéke nem befolyásolja jelentősen a külső beruházási források megszerzésének esélyeit.

Jelentősen eltér egymástól az idegen beruházási források aránya a különböző méretű vállalatoknál. A sok embert foglalkoztató nagyvállalatok az átlagosnál jóval nagyobb eséllyel jutnak külső forrásokhoz, míg a kisvállalatok esélye az átlagosnál lényegesen kisebb. Kivétel megint a mezőgazdaság, ahol a

3.27. táblázat

A beruházási hitelek és támogatások aránya export, méret és növekedés alapján elkülönített vállalatcsoportokban

A részminták sorszáma, megnevezése	A beruházási					
	hitelek			támogatások		
	1976–1982. évi átlagos aránya a beruházási ráfordításokban					
	ipar, mezőgazdaság összesen			ipar, mezőgazdaság összesen		
35. Végig jelentős mértékben exportáló vállalatok	37,16	22,7	29,3	3,9	15,2	4,9
36. Kisvállalatok (1000 fő alatt)	14,5	24,1	10,5	4,4	13,2	4,0
38. Nagyvállalatok (5000 fő felett)	45,5	42,2	38,3	9,9	7,9	8,7
21. Végig általános növekedésű vállalatok	19,7	26,4	13,1	4,5	12,6	3,6
22. 76–79-ben általános növekedésű, de 1980–82-ben nem	25,1	24,4	17,9	7,9	13,9	5,8
Átlag	24,0	24,5	16,6	6,8	14,1	5,4

Megjegyzés: A részminták értelmezéséhez lásd a 6. függeléket.

vállalat mérete nem befolyásolja döntően az idegen beruházási források arányait.

S végül még egy jelenség: az állami vállalatok döntő többségét 1976–79 között általános növekedés jellemezte, míg 1980–82 között stagnálás, sőt részleges csökkenés következett be. Azok a vállalatok, amelyeknek sikerült tartós növekedést megvalósítaniuk, az átlagosnál jóval kisebb arányban használtak fel külső beruházási forrásokat. Ezek a dinamikus vállalatok tehát főképpen saját erőből valósították meg fejlesztéseiket. A „miért" kérdését jelenleg nem válaszolhatjuk meg. A jelenség azonban elgondolkodtató, a többi megfigyeléssel együtt, amelyeket a beruházások vonatkozásában leírtunk.

3.6.6. A helyzet értékelése

Most már szembeállíthatjuk az 1975–82-es időszak magyar tapasztalatai alapján megfigyelt jelenségeket, amelyeket a *7.*, *8.* és *9.* megállapításokban foglaltunk össze, azzal a képzeletbeli helyzettel, amely egy tiszta piaci gazdaságban állna elő és amelyet a 3.6.3. szakaszban vázoltunk fel. E szembeállítás az alábbi következtetést sugallja:

A beruházások a megfigyelt időszakban nem úgy allokálódtak a magyar gazdaság állami szektorában, ahogyan az egy valóban nyereségérdekeltségű piaci gazdaságban végbemenne. A nyereség, a jövedelmezőség nem hat érdemlegesen a beruházási folyamatra. Itt olyan beruházásallokáló mechanizmus működik, amelynek szabályosságai idegenek egy igazi piaci gazdaság beruházásallokációs szabályosságaitól.

Ebből a szempontból sem valósultak meg tehát a gazdasági reform szándékai. Igaz, a reformfolyamat kezdetén még nem merült fel az a gondolat, hogy a vállalat jövedelmezőségének szerepet kellene játszania a beruházások allokációjában. Sőt, éppen olyasféle munkamegosztásra gondoltak „piac" és „terv" között, hogy az előbbi szabályozza az egyszerű újratermelést, benne a szinttartó beruházást, s az utóbbi az újratermelés bővítését.[41] Később azonban előtérbe került és hivatalosan is helyeslésre talált az a gondolat, hogy a beruházási döntésben jusson nagy szerep a vállalatoknak; finanszírozásukat mind nagyobb részben a vállalat saját forrásaiból és hitelből kell biztosítani. S mivel a vállalatfejlesztési alap végső soron a nyereségből vezetődik le, ily módon szoros kapcsolatnak kellett volna keletkeznie jövedelmezőség és beruházási allokáció között.

Kutatásunkra kizárólag a fenti *deskriptív* megállapításokat tudjuk építeni. Ezekből *nem* következik egyértelmű és feltétel nélküli normatív tanulság. Amint azt korábban is hangsúlyoztuk, különösen a deskriptív megállapítás „normatív kiforgatásától" szeretnénk elzárkózni. Tehát a félreértések elkerülése végett leszögezzük: *nem* javasoljuk, hogy mostantól kezdve – miközben a gazdasági mechanizmus minden egyéb eleme, s többek között az árrendszer, változatlan marad – a beruházások allokációja igazodjék az eredeti vagy a tényleges jövedelmezőség jelzéseihez.

Saját normatív álláspontunkat, akárcsak az előző alfejezetben a veszteséges vállalatok túlélésével kapcsolatban, két fokozatban fejtjük ki.

Az *első fokozatban* tudomásul vesszük a gazdasági mechanizmus jelenlegi állapotát. Még ebben a helyzetben sem lenne szabad ennyire negligálni a nyereség–veszteség jelzéseit. Vannak a gazdaságnak területei, amelyeken az input-output árak kevésbé torzítottak; ahol a vállalati nyereség révén keletkező saját beruházási forrás legalábbis bizonyos fokig a vállalat igazi hatékonyságát tükrözi. Legalább ezeken a területeken kapjon nagyobb figyelmet a nyereség jelzése a beruházás allokációjában. Ahol pedig a döntéshozók úgy érzik, hogy olyan felelősségteljes döntésnél, mint a beruházás, tudván-tudva el kell tér-

[41] Lásd erről Szamuely László [73] tanulmányát.

niök az érvényes árakon számított jövedelmezőség jelzéseitől, és veszteséges vállalatot kell hozzásegíteniök a beruházáshoz, ott emellett sokkal határozottabban síkra kellene szállniok az árak rendezéséért is.

Ennél sokkal fontosabb a *második fokozat:* meg kell teremteni azokat a feltételeket, amelyek mellett sokkal inkább érvényre juthatna a jövedelmezőség jelzése a beruházások allokációjában. Egy részükről már szó volt az előző alfejezetekben: piaci árrendszer bevezetése, adóreform, a nyereség bürokratikus szétzilálásának megszüntetése, erős nyereségérdekeltség (ezen belül fokozott felelősség a beruházás jövedelmezőségéért), kemény költségvetési korlát. Ezt a felsorolást most, a beruházásokról szólva ki kell egészíteni más feltételekkel, amelyeknek éppen ebben a szférában különlegesen nagy a jelentősége: a hitelrendszer reformja és működőképes, rugalmas tőkepiac megszervezése,[42] továbbá reális nagyságú kamatlábak érvényesítése. Ha mindez megvalósulna, akkor ez szükségképpen magával hozná a jövedelmezőség, a vállalati pénzügyi helyzet és a beruházásallokáció közti mindkét irányú pozitív sztochasztikus kapcsolat erősödését. Természetesen ilyen körülmények között sem célszerű kizárólag a jövedelmezőségkritérium szerint allokálni minden beruházást; más szempontokat is figyelembe kell venni. Mégis kívánatos lenne, ha a nyereségérdekeltség és a piaci mechanizmus ebben a különlegesen fontos allokációs feladatban is sokkal nagyobb szerephez jutna.

3.7. AZ EGYÉNI JÖVEDELMEK ÉS A JÖVEDELMEZŐSÉG

A címben jelzett probléma három fő témára oszlik: a vállalati vezetők nyereségérdekeltsége, a dolgozók nyereségrészesedése és végül, a dolgozók keresetének összefüggése a vállalat jövedelmezőségével.

Igen fontos lenne az első téma, a vállalati vezetők rövid és hosszú távú anyagi érdekeltsége a vállalati nyereség növelésében. Sajnos, kutatásunk természete nem tette lehetővé, hogy ezzel foglalkozzunk. Amint azt a 2.2. alfejezetben jeleztük, kizárólag vállalati szinten összesített adatokra alapoztuk számításainkat, s így a vezetők keresete nem különül el adatrendszerünkben. A helyzet feltárása más kutatásokra vár.

Ehhez kapcsolódva mindjárt előrebocsátjuk a második és a harmadik témára vonatkozóan is: nem foglalkozunk azzal, hogyan oszlik meg a nyereségrészesedés egy-egy vállalat dolgozói között; továbbá azzal sem, van-e a jövedelmezőségnek hatása a vállalaton belüli keresetelosztásra. A két további témában is kizárólag a vállalat egészére aggregált adatokból következtetünk.

Találkozunk a nyereségrészesedés témakörrel kapcsolatban cinikus kommentárokkal. Van, aki szerint nem is szabad komolyan venni az egész nyereségrészesedési gondolatot. A magunk részéről ezzel nem értünk egyet.

Az olvasót emlékeztetjük a 3.2. alfejezetre, ahol az MSZMP KB 1964. évi

[42] Lásd erről Tardos Márton [76] javaslatait.

reformhatározatát idéztük. A határozat a reform egyik alapgondolataként szögezte le: nagyobb nyereség esetén nagyobb nyereségrészesedést kell biztosítani. Ma is úgy látjuk: ez indokolt szándék volt. Számos országban nem is egy magántulajdonban lévő vállalatnál alkalmazzák a nyereségrészesedés különböző formáit. Sok közgazdász hangsúlyozza a nyereségrészesedési rendszer különböző makro- és mikroökonómiai előnyeit még a magántulajdonosi piaci gazdaság körülményei között is.[43] A nyereségrészesedés mellett szóló érvek mindegyike fokozottan érvényes egy nem magántulajdonú vállalat esetében. (Ide soroljuk azokat a vállalatokat, amelyek tulajdonosa a központi állam vagy annak valamilyen helyi szerve, közület, non-profit intézmény, szövetség; önigazgatású vállalatok, szövetkezetek stb.) Ezekben a vállalatokban még nagyobb lenne annak jelentősége, hogy a dolgozó legalább bizonyos mértékig „tulajdonosnak" érezze magát. Megpróbáljon maga is hozzájárulni a jövedelmezőség növeléséhez és nyomást gyakoroljon a vezetőségre ugyanebben az irányban. Magyarországon most rendszabályokat hoztak annak érdekében, hogy a dolgozók számára szervezeti kereteket teremtsenek a főbb vállalati döntések meghozatalában való részvételre. A felelősségben való részvétel természetes kiegészítője a nyereségben való részvétel.

A harmadik kérdésre rátérve, előbb normatív álláspontunkat fejtjük ki. Egy nyereségérdekeltségű piaci gazdaságban, ha eljutott a walrasi tökéletes egyensúlyi állapothoz, szigorúan érvényesül az „egyenlő munkáért egyenlő bér" elve. Ugyanebben a tökéletes egyensúlyi helyzetben a jövedelmezőség is kiegyenlített. (Statikus determinisztikus modellben a szó szűkebb értelmében definiált nyereség minden termelőnél nulla.)

Amennyiben a piaci gazdaságban érvényesülnek olyan egyensúlyozó mechanizmusok, amelyek a gazdaságot a walrasi egyensúlyi állapot felé terelik, akkor párhuzamosan érvényesül a bérkiegyenlítődési tendencia (persze csak azonos jellegű munkára vonatkozóan: „egyenlő munkáért egyenlő bér"), továbbá a jövedelmezőség kiegyenlítődési tendenciája is. (A marxista politikai gazdaságtan a profitráta kiegyenlítődési tendenciájáról beszél ezzel kapcsolatban.)

A kiegyenlítődés azonban disequilibrium-állapotokon keresztül halad, s mivel a gazdaság körülményei örökösen változnak, sohasem éri el a walrasi állapotot. Minden pillanatban vannak az átlagosnál jövedelmezőbb vállalatok. Ezek képesek magasabb keresleti árat felajánlani és ezzel magukhoz vonni az erőforrásokat. Eközben azonban a drágább input lejjebb szorítja a jövedelmezőséget. S megfordítva: az alacsonyabb jövedelmezőségű vállalat rendszerint csak kevesebbet képes fizetni az inputért. Az erőforrások egy része eláramlik tőlük. Eközben, ha az alkalmazkodásuk sikeres, lejjebb szorítják a költségeket, és nő a jövedelmezőségük. Vagy ha ezt nem tudják megvalósítani, kiszorulnak a termelésből.

Ha folytatjuk a beruházási alfejezetben elkezdett gondolatkísérletet, s egy képzeletbeli „tiszta" piaci gazdaságot tartunk szem előtt, akkor ebben – az

[43] Lásd például M. Weitzman feltűnést keltett könyvét: „The Share Economy" [81].

egyensúlyi állapotot el nem ért, disequilibrium helyzetben – pozitív kapcsolat állna fenn vállalati jövedelmezőség és a vállalat által fizetett bér között.

A fenti gondolatmenet alapján jogosnak érezzük, hogy a 3.2. alfejezetben idézett határozat pozitív kapcsolatot írt elő vállalati jövedelmezőség és a vállalat által fizethető bérek között.[44] Olyan gazdaságban, mint a magyar, amely igen távol volt (és van) a walrasi egyensúlytól, indokolt külön is szorgalmazni ezt a kapcsolatot, együtt a piacgazdaság többi vonásának meghonosításával. Emellett ez tovább erősítheti a dolgozók tulajdonosi érzetét, a vállalat nyereségéért érzett felelősséget, amelynek fontosságáról az imént, a nyereségrészesedés kapcsán beszéltünk.

Most pedig szembesítjük mind a tiszta piacgazdaság elméleti modelljével, mind a reform kezdetén meghirdetett szándékkal a valóságos helyzet megfigyelését.

10. MEGÁLLAPÍTÁS: A nyereségrészesedés nem szolgálja a kollektív nyereségérdekeltség kialakítását. Ennek egyik oka, hogy aránya igen csekély az összes keresetekben, másik pedig, hogy értéke elszakad a vállalat jövedelmezőségétől.

Az állami vállalatoknál kifizetett nyereségrészesedés tömege igen kicsi. A *3.28. táblázat* a keresetek és ezen belül a nyereségrészesedés nagyságát mutatja a főbb népgazdasági ágakban. Azonnal szembetűnik a következő: miköz-

3.28. táblázat

Az átlagkereset és a nyereségrészesedés alakulása az állami vállalatoknál

Év / Mutató / Minta	1979.			1982.		
	kereset/fő *(R40)* (E Ft/év)	nyereségrészesedés/fő *(R10)* (E Ft/év)	nyereség részesedés/kereset (%)	kereset/fő *(R40)* (E Ft/év)	nyereségrészesedés/fő *(R10)* (E Ft/év)	nyereség részesedés/kereset (%)
Ipar	47,1	2,2	4,6	57,0	2,2	3,9
Építőipar	51,1	2,3	4,5	60,0	1,9	3,2
Mezőgazdaság	44,4	2,3	5,1	53,4	3,1	5,7
Szállítás	49,4	2,9	5,9	59,8	3,5	5,9
Kereskedelem	41,5	2,6	6,5	50,4	3,0	5,9
Állami vállalatok összesen	47,0	2,5	5,2	56,6	2,7	4,8

[44] A fenti gondolatmenettel jó néhány közgazdász nem ért egyet; normatív szempontból indokolatlannak találna bármiféle pozitív kapcsolatot jövedelmezőség és kereset között. Úgy gondoijuk, hogy még számukra is lényeges lehet a következő kérdésfeltevés:

Az 1968-as reform pozitív kapcsolatot szándékozott létesíteni jövedelmezőség és kereset között. Megvalósult-e ez a szándék?

ben a nyereségesség ágazatonként igen különböző, a nyereségrészesedés (1 főre jutó) összegében igen csekély különbségek tapasztalhatók. Ez azt eredményezi, hogy ágazatonként, s következésképp vállalatonként igen eltérő a nyereségrészesedés aránya a nyereségben.

Ugyanakkor azt is látjuk, hogy az összes kereseteknek mindössze 3–6%-a a nyereségrészesedés. Emellett az is köztudott, hogy a nyereségrészesedés terhére évközben történő kifizetések miatt év végén, közvetlenül a nyereségelszámoláshoz kötve, ennek a viszonylag kis összegnek is csak egy része (mintegy kétharmada) kerül egy összegben kifizetésre. Az is ismert, hogy a vezetők nyereségérdekeltségének következetesebb érvényesítése miatt, a nyereségrészesedés jelentős hányada viszonylag kevés számú ember kezébe kerül. Ezzel tehát eljutunk odáig, hogy a nyereség kitermelésében közvetlenül érintett dolgozók éves személyi jövedelmét gyakorlatilag nem befolyásolja, hogy fizet-e a vállalat nyereségrészesedést. Ez a tény önmagában is megkérdőjelezi, hogy a nyereségrészesedés betöltheti-e azt az aktív szerepet, amelyet megalkotásakor szántak neki, vagy egyszerűen valamiféle szimbólumként van jelen a gazdaságban.

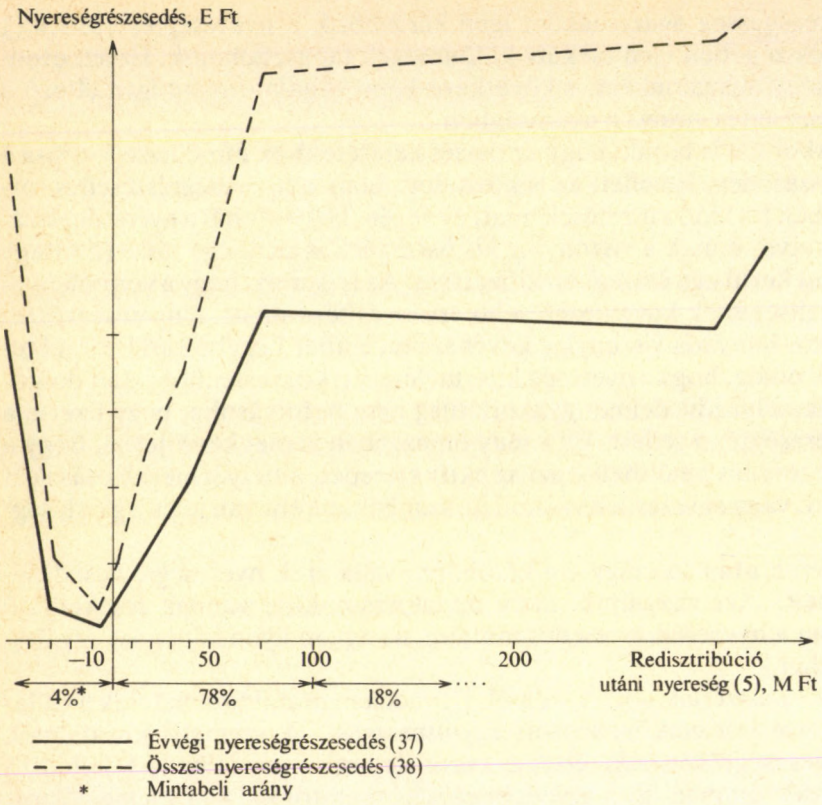
Vegyük ezek után szemügyre a különböző vállalatok nyereségrészesedésének eltéréseit. Azt vizsgáljuk, mely mutatószámokkal vannak érzékelhető kapcsolatban a nyereségrészesedés mutatói, ha ugyan ilyen kapcsolat egyáltalán kimutatható.

Általános tapasztalat, hogy a személyi jövedelem mutatószámai csak a vállalat létszámával jeleznek határozott együttmozgást. A személyi jövedelmek közül a nyereségrészesedés értéke korrelálatlan a gazdálkodást jellemző összes mutatószámmal, így a jövedelmezőségi mutatókkal is. Ez a megállapítás egyaránt érvényes a nyereségrészesedés/fő és a nyereségrészesedés/szervezet mutatókra. A korrelálatlanság ezúttal is azt jelzi, hogy nincs olyan pozitív tendencia, amely szerint a nagyobb jövedelmezőség egyértelműen magasabb nyereségrészesedéssel járna.

A nyereségrészesedés, s ezen túlmenően az egyéni jövedelmek és a jövedelmezőség elszakadását tárták fel a faktoranalízis eredmények is. Ez az elszakadás kimutatható annak az önálló faktornak a megjelenésével, amely kizárólag a személyi jövedelmek szintjét jellemző mutatószámokból épül fel. *(Lásd a 10. függelékben az F.10.1. és F.10.2. táblázatokat.)* A személyi jövedelmek szintjét jellemző mutatók nem korrelálnak a többi faktorral, így a jövedelmezőségi mutatók faktoraival sem. Ez az eredmény egyenes következménye annak a már korábban is feltárt tulajdonságnak, hogy a személyi jövedelmek szintje a többi, általunk számításba vett mutató változásaihoz képest csaknem állandónak tekinthető, azaz semmiféle statisztikai együttmozgásról nem beszélhetünk.

A nyereségrészesedés és a nyereség tömege közötti összefüggés elemzéséhez járultak hozzá a *3.6. ábra* által szerzett információk is. Ezeket a következőkben foglaljuk össze:

a) Veszteséges vállalatok is fizetnek nyereségrészesedést. Ez mindenképpen ellene mond a nyereségrészesedésről kialakított eredeti elveknek. Sőt, még azt



3.6. ábra. A nyereségrészesedés a nyereség függvényében (Ipar, élelmiszeripar nélkül, 1982)

is láthatjuk, hogy minél nagyobb a veszteség, annál nagyobb a nyereségrészesedés.

b) A vállalatok többségét alkotó középsávban, azaz ott, ahol nincs sem veszteség, sem kiugróan nagy nyereség, érvényesül az a tendencia, hogy a nagyobb nyereségtömeggel együtt jár a nagyobb kifizetett nyereségrészesedés. Ez a kifizetett nyereségrészesedés azonban nem különbözik lényegesen a veszteséges vállalatoknál fizetett nyereségrészesedéstől.

c) Az átlagosnál jóval nagyobb nyereségtömeget realizáló vállalatoknál egy határon túl nem növekszik a kifizetett nyereségrészesedés tömege. Azaz a nyereség egy bizonyos értékén felül a nyereségrészesedés összege érzéketlen a nyereség változására. Ugyanakkor ez a kritikus nyereségérték az előforduló nyereségértékek maximumához képest igen kicsi. (Példaképp említjük, hogy az iparban ez az érték 100 MFt körül van, miközben vannak ennek tízszeresét is kitevő nyereségösszegek is.)

A nyereség és a nyereségrészesedés kapcsolatát tehát valójában az befolyásolja, hogy a vállalati nyereség melyik tartományban helyezkedik el. Az egyik

oldalon a veszteséges, a másik oldalon a nagy nyereséget elérő vállalatoknál a kapcsolat az elvárásokkal ellentétes tulajdonságú. A középsávban lévő vállalatoknál a kapcsolat jellegét (előjelét) megfelelőnek nyilváníthatjuk. Ezeknél azonban a nyereségrészesedés kis tömege teszi irreálissá, hogy érdemi szerepet várjunk tőle a valódi nyereségérdekeltség kialakításában.

A vitákban felvetődött az a gondolat, hogy nem a nyereségrészesedés, hanem az összes kereset révén kellene érzékelhető kapcsolatnak lennie a nyereség (jövedelmezőség) és az egyéni jövedelmek között. A kereseteken keresztül érvényesített ösztönzés azt jelentené, hogy a jövedelmezőségi különbségek tükröződnek az átlagkeresetek különbözőségében.

11. MEGÁLLAPÍTÁS: Nincs pozitív kapcsolat a vállalatok jövedelmezősége és a keresetek között.

A *3.29. táblázat*ban a redisztribúció utáni jövedelmezőség különböző szintjein meghatározott átlagkeresetek értékét mutatjuk be néhány ipari ágazatban. Ezeket az empirikus regressziós függvényeket, a táblázatban foglaltakon kívül, 1980-ra is és az összes többi, statisztikailag elegendő mintát adó ágazatra is meghatároztuk. Általános tapasztalatként adódott, hogy az egy főre jutó keresetek átlagos értéke, azaz a vállalatok személyi jövedelemfizető „képessége" nem különbözik lényegesen a jövedelmezőség különböző szintjein. Még a szélsőséges jövedelmezőségű vállalatok (veszteségesek, illetve kiemelkedően nagy jövedelmezőségűek) esetén sem szignifikánsan különböző az átlagkeresetek szintje. Emellett azt is megfigyelhettük, hogy csaknem minden ágazatban a legalacsonyabb pozitív jövedelmezőségi szinteken a legnagyobb a vállalatok várható átlagkeresete. Kivételként csak az építőipar említhető, ahol gyenge és statisztikailag nem szignifikáns pozitív kapcsolatot találunk az átlagkeresetek és a jövedelmezőség között.

A statisztikai elemzéseket kiterjesztettük a fordított kérdésre. Azaz azt is vizsgáltuk, hogy az átlagkereset függvényében milyen jövedelmezőségi változások figyelhetők meg.

A *3.7. ábra* három népgazdasági ág (az ipar, az építőipar és a mezőgazdaság) vállalatai alapján számított olyan empirikus regressziós függvényeket mutat be, amelyeknél a független változó az átlagkereset, a függő változók pedig a különböző jövedelmezőségi mutatók.[45] Az iparban azt látjuk, hogy a magasabb átlagkereset együtt jár a jövedelmezőség (mindenekelőtt az eredeti jövedelmezőség) csökkenésével. Azaz itt nincs meg az a (az építőiparban szemléletesen megjelenő) tendencia, hogy legalább az átlagkeresetek egy „megengedhető" szintjéig a magasabb kereset együtt járjon a nagyobb jövedelmezőséggel. Pedig a korábban kifejtett közgazdasági érvek alapján az elvárásainknak az utóbbi tendencia – azaz amit az építőiparban megfigyelhetünk – felelne meg. A magasabb bérek alacsonyabb jövedelmezőség tendencia megjelenése mindenképpen elgondolkodtató, még ha ezúttal nem is mindig szignifikáns sta-

[45] A jövedelmezőség-átlagkereset függvények számításakor egy évvel késleltetett hatásokat feltételező modellekkel is dolgoztunk. Eredményeink azonban nem különböztek lényegesen az egyidejűséget feltételező modellek eredményeitől.

3.29. táblázat

Az 1982. évi átlagkeresetek alakulása a jövedelmezőség függvényében néhány ipari ágazatban

A redisztribúció utáni jövedelmezőség *(R6)*	Egy főre jutó éves kereset (ezer Ft)								
	gépipar (vállalatok száma)	átlag	(szórás)	könnyűipar (vállalatok száma)	átlag	(szórás)	élelmiszeripar (vállalatok száma)	átlag	(szórás)
0 alatt	(6)	50,01	(3,8)	(3)	48,97	(4,7)	(20)	54,67	(8,7)
[0, 2)	(13)	58,69	(11,4)	(22)	54,00	(11,7)	(26)	56,43	(7,9)
[2, 6)	(73)	55,61	(7,1)	(64)	49,64	(7,8)	(66)	53,78	(4,9)
[6, 10)	(31)	54,15	(7,6)	(61)	47,63	(9,6)	(25)	54,17	(6,9)
[10, 15)	(18)	52,50	(5,1)	(12)	43,25	(7,0)	(13)	52,19	(3,3)
[15, 20)	(2)	52,65	(4,4)	–			(2)	60,37	(10,0)
20, felett	(20)	55,64	(6,8)	–			(19)	54,14	(3,1)
	(163)	54,99	(7,2)	(162)	48,99	(8,9)	(171)	54,34	(6,0)

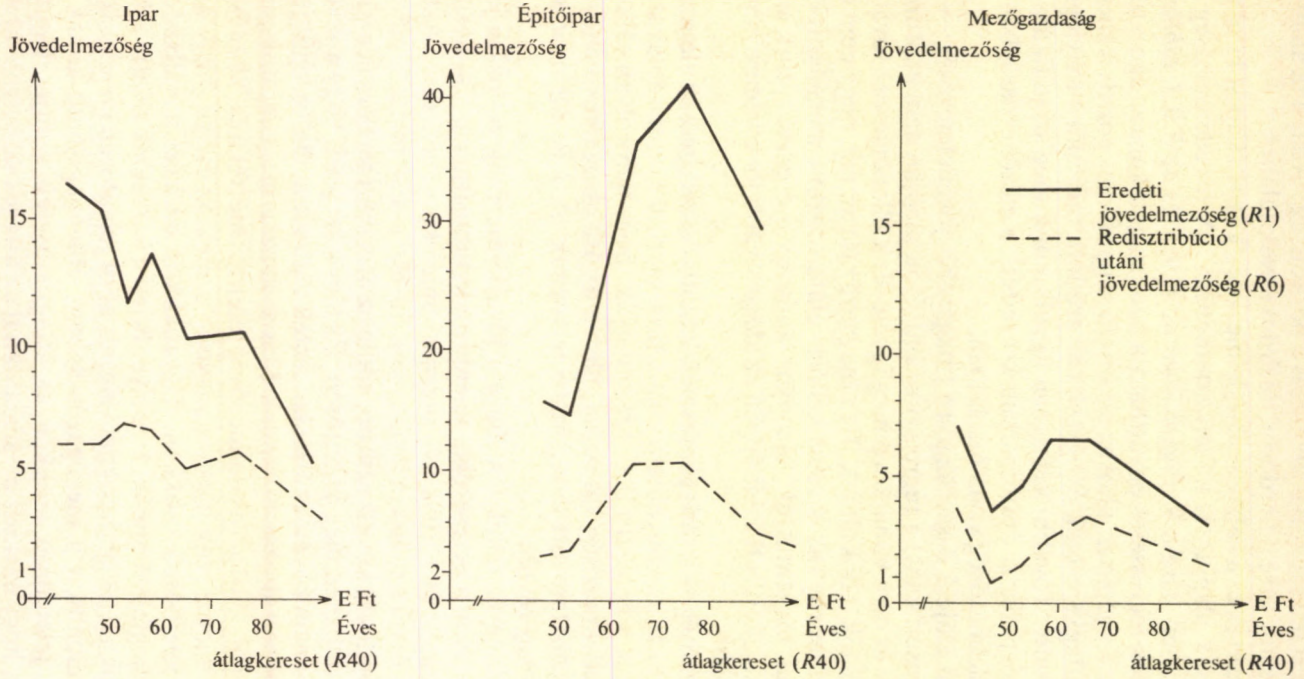
tisztikai eltérésekből adódik ez a következtetésünk. Önkéntelenül felvetődik a kérdés: lehet, hogy azért kevésbé nyereséges, vagy éppenséggel veszteséges egy vállalat, mert nála relatíve túl magas a bérköltség? Adataink alapján most nem válaszolhatunk erre a kérdésre, de érdekesnek találjuk.

Az átlagkeresetek és a vállalati jövedelmezőség közötti kapcsolatokra a regressziószámítások alapján is következtethetünk. A jövedelmezőség magyarázó függvényeiben *(lásd a 9. függelékben az F.9.1. és az F.9.3. táblázatokat)* az átlagkeresetek regressziós együtthatója nem szignifikáns az ágazatok többségében. Kivétel a gépipar, ahol az elvárható szignifikáns pozitív kapcsolat kimutatható az átlagkeresetek és egyfelől az eredeti, másfelől a tényleges jövedelmezőség között. További két ágban figyelhetünk meg szignifikáns pozitív kapcsolatot, mégpedig az építőiparban az eredeti, a mezőgazdaságban pedig a tényleges jövedelmezőség vonatkozásában.

Az ellenkező előjelű összefüggésre (magasabb jövedelmezőség → alacsonyabb átlagkereseti szint) a regressziószámítások alapján nem kaptunk alátámasztást. Ezért az erre vonatkozó megfigyelésünk ellenőrzésére további vizsgálatokat tartanánk indokoltnak. Ez a magyarázata annak, hogy nem is kezeljük a többi, véleményünk szerint kellően alátámasztott megállapításunkkal egy sorban, csak megemlítjük: bizonyos statisztikai eredményeink arra utalnak, hogy az átlagkereseti szint éppen az alacsonyabb jövedelmezőségű vállalatoknál magasabb.

A jövedelmezőség és az átlagkeresetek közötti összefüggések elemzésére az egyes vállalatoknál megfigyelhető *változások* szerinti kereszttáblákat is meghatároztuk. Ezek a kereszttáblák azt mutatják, hogy hány olyan vállalat van, amelyek a jövedelmezőség változása, illetve az átlagkeresetek változása szerint egy-egy meghatározott kategóriába tartoznak. A *3.30. táblázat* ismerteti az eredmények egy részét.

A számítások egyik tanulsága, hogy a jövedelmezőség változása jóval nagyobb mértékű, mint a kereseteké. Jelentősnek minősítjük az 5%-nál nagyobb mértékű csökkenést és a 10%-nál nagyobb mértékű növekedést. Azt látjuk, hogy míg egyik évről a másikra a vállalatok 70–90%-ánál jelentős mértékű jövedelmezőségváltozás következik be, addig az átlagkeresetek csak a vállalatok 10–20%-ánál változnak meg jelentősen. Ez eleve azt jelzi, hogy a jövedelmezőség változását nem követi az átlagkeresetek változása, illetve legfeljebb csak kis mértékű keresetváltozások vannak. Másrészt azt is megállapíthatjuk: azoknál a vállalatoknál, ahol a jövedelmezőség jelentős mértékű csökkenése következett be, az átlagnál csak kicsivel nagyobb annak az esélye, hogy a keresetek szintje is jelentősen csökken. Ugyanakkor ezeknél a vállalatoknál is az átlagosnak megfelelő annak az esélye, hogy a keresetek szintje jelentősen növekszik. Azoknál a vállalatoknál viszont, ahol jelentősen növekszik a jövedelmezőség, különösen a mezőgazdaságban, elhanyagolható annak esélye, hogy eközben jelentősen csökken az átlagkeresetek szintje. Ugyanakkor azt is láthatjuk, hogy ezeknél a vállalatoknál az átlagosnál valamivel nagyobb annak az esélye, hogy a jövedelmezőség növekedését követi az átlagkeresetek növekedése is.



3.7. ábra. A jövedelmezőség az átlagkeresetek függvényében (1982)

3.30. táblázat

A vállalatok száma a jövedelmezőség és az átlagkeresetek változása szerinti kategóriában 1982-ben

Az eredeti jövedelmezőségben bekövetkezett változás minősége \ Az átlagkeresetek értékében bekövetkezett változás minősége		5%-nál nagyobb mértékű csökkenés		10%-ot meghaladó mértékű növekedés		Összesen	
		vállalatok száma	(% arány)	vállalatok száma	(% arány)	vállalatok száma	(% arány)
5%-nál nagyobb mértékű csökkenés	(1)	11	(6,5)	13	(7,6)	170	(100)
	(2)	2	(6,3)	1	(3,1)	32	(100)
	(3)	8	(12,3)	7	(10,8)	65	(100)
	(4)	0	(–)	22	(20,6)	107	(100)
10%-ot meghaladó mértékű növekedés	(1)	3	(1,3)	30	(12,6)	238	(100)
	(2)	–	(–)	5	(9,6)	52	(100)
	(3)	7	(9,9)	18	(25,4)	71	(100)
	(4)	1	(0,4)	9	(13,8)	65	(100)
Összesen	(1)	17	(3,5)	47	(9,5)	491	(100)
	(2)	3	(2,7)	8	(7,2)	110	(100)
	(3)	17	(11,3)	29	(19,3)	150	(100)
	(4)	2	(0,8)	41	(16,4)	250	(100)

Megjegyzés: A zárójelben szereplő számok jelentése: (1) ipar; (2) építőipar; (3) mezőgazdaság; (4) belkereskedelem.

Még egy eredményt említenénk meg annak alátámasztására, hogy a keresetek szintje mennyire azonosnak tekinthető a különböző tulajdonságú vállalatoknál. A 8. függelékben közölt F.8.9. – F.8.13. statisztikai táblázatok azt mutatják, hogy a keresetek eloszlása a vállalatok között gyakorlatilag egyenletesnek tekinthető: a vállalatok bármelyik vizsgált 10%-ához, a kiválasztási szempontoktól függetlenül, a kereseteknek csaknem pontosan 10%-a tartozik.

A fentiek alapján azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a magyar állami vállalatok dolgozói, egyéni jövedelmüket tekintve, anyagilag nem érdekeltek a jövedelmezőség növelésében. Ez a reformtervezet egyik legfontosabb szándékának meghiúsulását mutatja. Az összkép mindenképpen az, hogy minden vállalatnál körülbelül ugyanannyit keresnek. A reálkeresetek a központi életszínvonal-politika és a népgazdasági helyzet függvényében nőnek, stagnálnak vagy csökkennek, de a vállalat specifikus teljesítményétől lényegében függetlenek.[46] Ez bizonysága annak, hogy nem sikerült teljesítményre ösztönző vállalati érdekeltségi rendszert meghonosítani.

[46] Kertesi Gábor és Cukor Eszter is, a már említett tanulmányukban, azt állapítja meg, hogy „a vállalatok realizált nyereség szerinti differenciálódása – minden egyéb tényező változatlansága mellett – szinte egyáltalán nem befolyásolja a vállalatok kereseti színvonal szerinti differenciálódását".

4. Speciális megközelítések

4.1. AZ ELEMZÉS SPECIÁLIS IRÁNYAINAK MEGVÁLASZTÁSA

Tanulmányunk 3. fejezetében 11 olyan megállapítást tettünk, amelyek többékevésbé állandóan és az állami szektor összességében érvényesek. Tulajdonképpen már az eddigi tárgyalás során is jó néhány helyen utaltunk arra, hogy egyfelől e megfigyelt szabályosságokban vannak időbeni változások, másfelől nem egyöntetűen érvényesülnek az állami szektor minden területén. Most ezt a fenntartást szeretnénk kissé részletesebben kidolgozni. Négyféle speciális megközelítést alkalmazunk; azt is mondhatnánk: négyféle sajátos szempont szerint vesszük újra szemügyre a nyereség fiskális újraelosztásának kérdéseit.

1. Változások az időben; a megfigyelt tendenciák, szabályosságok időbeni változása, dinamikája.
2. A vállalatnagyság szerepe.
3. Az ágazati hovatartozás szerepe.
4. Az exporttevékenység szerepe.

Az *1.* szempont, nyilvánvalóan „kötelező"; csak azt sajnáljuk, hogy kutatásunk megáll az 1982. évi mérlegek feldolgozásánál és nem jut tovább előre az időben.

A *2.*, *3.* és *4.* szempont megválasztása önkényes; e lista bizonyára kibővíthető lenne további megkülönböztetési szempontokkal. Arról azonban meg vagyunk győződve, hogy az általunk választott megközelítések fontosak, s amúgy is a hazai közgazdasági vizsgálódások és viták előterében állnak. E vitákhoz hozzájárulhat a mi kutatásunk tényanyaga is.

A vizsgálat teljessége és lezártsága érdekében sorra kellene venni mind a 11 eddigi megállapítást, és ezeket az említett 4 szempont szerint fel kellene bontani. Ennél jóval szerényebb megoldást választottunk. Az „általános" megállapításokhoz most hozzáfűzünk néhány „speciális" megállapítást, amelyek kiegészítik és pontosítják a korábbiakat.

4.2. A REDISZTRIBÚCIÓ HATÁSAINAK DINAMIKÁJA

4.2.1. Az időbeliség szerepe az elemzésekben

A szabályozók és hatásuk dinamikáját sajátos kettősség jellemzi. Egyrészt a redisztribúcióban egyfajta „csapongás", „szeszélyesség" mutatkozik, ami mindenekelőtt a különböző, egymásnak sokszor ellentmondó törekvés összeférhetetlenségének eredménye. Mivel a redisztribúció közvetlenül érinti sokak anyagi és erkölcsi érdekeit, különböző erejű „nyomások" nehezednek azokra, akik a redisztribúcióról döntenek. Ráadásul a döntés nem egy kézben van, hanem megoszlik számos hatóság között. Végeredményben kompromisszumok alakulnak ki különböző szándékok, különböző erejű „nyomások" és különböző befolyással rendelkező hatóságok között, az erőviszonyok adott konstellációja alapján. Ez a konstelláció azonban változékony, ami a redisztribúciós hatások időbeli változékonyságát is eredményezi. Ehhez hozzáadódik egyfajta tökéletességre törekvés: valamilyen optimális szabályozórendszer ábrándjának kergetése. Emiatt örökös módosítások vannak, ami megint csak csapongást visz a rendszer működésébe. Másrészt viszont a redisztribúció jó néhány vonása állandónak, szilárdnak mutatkozik.

A dinamikai vizsgálatokat nehezíti ez a kettősség, hiszen meg kell kísérelnünk szétválasztani a „csapongást" és a „szilárdságot".

A témával kapcsolatban először a következő állítást fogalmazzuk meg.

12. MEGÁLLAPÍTÁS: Az eredeti jövedelmezőség értékét nagymértékben meghatározza a korábbi időszak eredeti jövedelmezősége. A tényleges jövedelmezőségben azonban már nem érvényesül határozott autokorreláció.

Statisztikai eredményeink sok oldalról támasztották alá, hogy az eredeti jövedelmezőség szintjén komoly mértékű autokorrelációs hatás érvényesül: a vállalat eredeti jövedelmezőségét a korábbi időszak eredeti jövedelmezősége döntő módon befolyásolja. Egymást követő időszakokra számított eredeti jövedelmezőségi mutatók értékei között határozott lineáris együttmozgás mutatható ki: a korrelációs együtthatók értéke csaknem minden vállalatcsoportban 0,8 felett van. *(Lásd például a 3.18. táblázatot.)* Ez az autokorrelációs hatás a tényleges jövedelmezőségi mutatók vonatkozásában nem mutatható ki: a korrelációs együtthatók értéke jóval kisebb, mint az eredeti jövedelmezőség esetén.

Az eredeti és a tényleges jövedelmezőség eltérő dinamikai tulajdonságait jól mutatják a faktoranalízisek eredményei is. *(Lásd a 10. függelékben az F.10.3. táblázatot.)* Azt látjuk, hogy a különböző mintákon végzett számítások mindegyikében azonos faktorba kerülnek az eredeti nyereség (jövedelmezőség) különböző időszakra vonatkozó értékei. A korábbi időszak tényleges nyeresége (jövedelmezősége) és a tárgyidőszak tényleges nyeresége (jövedelmezősége) viszont a vállalati gazdálkodás különálló faktoraiként jelennek meg. A regressziós függvények alapján arra is kapunk információkat, hogy milyen mértékű az eredeti, illetve a tényleges jövedelmezőségnek a korábbi időszak jövedelmezőségétől való meghatározottsága. Az összes állami vállalat vonatkozá-

sában a regressziós függvények alapján kiszámítható, hogy az eredeti jövedelmezőség szórásnégyzetének mintegy 80%-a magyarázható a korábbi időszak eredeti jövedelmezőségével. Bizonyos ágazatokban ennél is jóval erősebb a korábbi időszak jövedelmezőségének magyarázó ereje. Kivételként az építőipar említhető, ahol csak gyenge autoregresszióról beszélhetünk. Valamint a vegyipar, ahol nem is tekinthető szignifikánsnak a korábbi időszak eredeti jövedelmezőségének hatása. *(Lásd a 9. függelékben az F.9.3. táblázatot.)* A tényleges jövedelmezőség évi átlagos értéke csak kismértékben, vagy egyáltalán nem magyarázható a korábbi időszak tényleges jövedelmezőségével. Az összes állami vállalatra kapott regressziós függvények szerint a tényleges jövedelmezőség szórásnégyzetének kevesebb, mint 5%-a magyarázható autoregressziós hatásokkal. A *9. függelék F.9.2. táblázatában* közölt függvények szerint jó néhány ágazatban nem is mutatható ki, hogy a korábbi időszak tényleges jövedelmezősége szignifikánsan befolyásolná a jövedelmezőséget. Vannak olyan ágazatok is, ahol ugyan szignifikáns a kérdéses regressziós együttható, de negatív előjelű: ez azt jelzi, hogy annál kisebb a vállalat tényleges jövedelmezősége, minél nagyobb volt ugyanez a korábbi időszakban. Ha ennek a tendenciának az érvényesülése nem is általános és nem is stabil, mégis fel kell figyelnünk rá, mint olyan jelenségre, amely a redisztribúció ellentmondásosságára, szeszélyes, csapongó jellegére utalhat.

A *12.* megállapításban leírt jelenségek magyarázata további vizsgálatokat igényelne. Sejtésünk ezzel kapcsolatban a következő:

Gazdaságunk jelenlegi adottságai mellett a különböző nyereségkategóriák közül az eredeti nyereségben tükröződik leginkább a gazdaság önmozgása. Gondoljuk csak el, hogy a gazdaságban fennálló reál input-output kapcsolatok, a termelés összetétele és technológiája eléggé merevek, az időben lassan és keveset változnak. Hasonlóképpen merevek az árarányok is. Ilyen adottságok mellett az eredeti nyereség eloszlása is csak keveset változik az időben; a korábbi struktúra elég messzemenően determinálja a későbbit. Ehhez képest a redisztribúciós beavatkozások változékonyak, szeszélyesek – s már csak ezért sem mutatkozhat a redisztribúció utáni nyereségértékekben érdemleges autokorreláció.

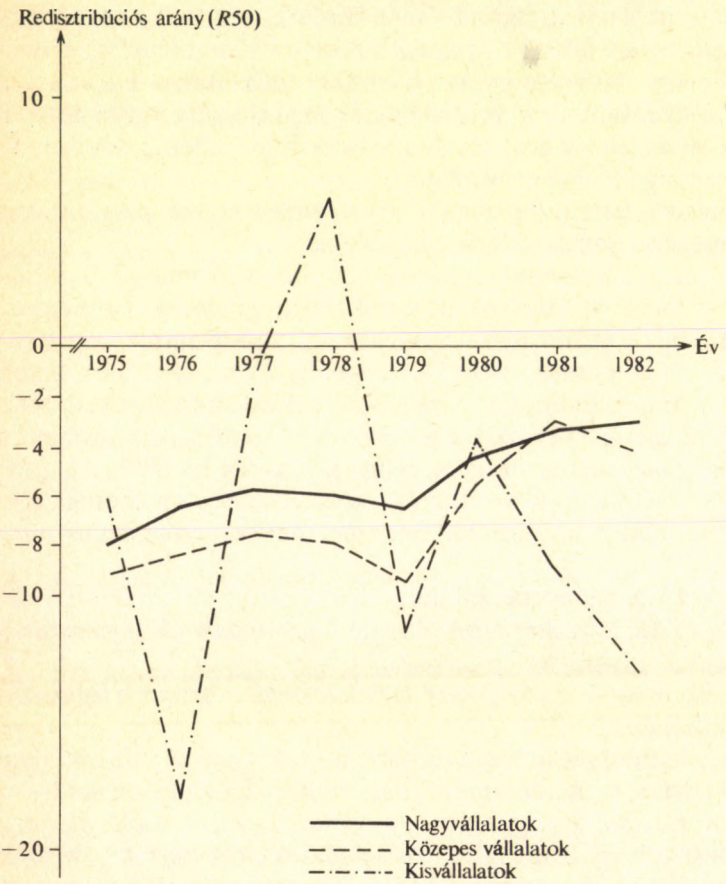
Ez átvezet következő megállapításunkhoz.

13. MEGÁLLAPÍTÁS: A redisztribúció egyes hatásai jelentős ingadozásokat mutatnak az időben. Elsősorban a juttatások értéke ingadozik, főként a bányászatban, az építőiparban és a szolgáltató vállalatoknál, valamint a legkisebb vállalatok vonatkozásában.

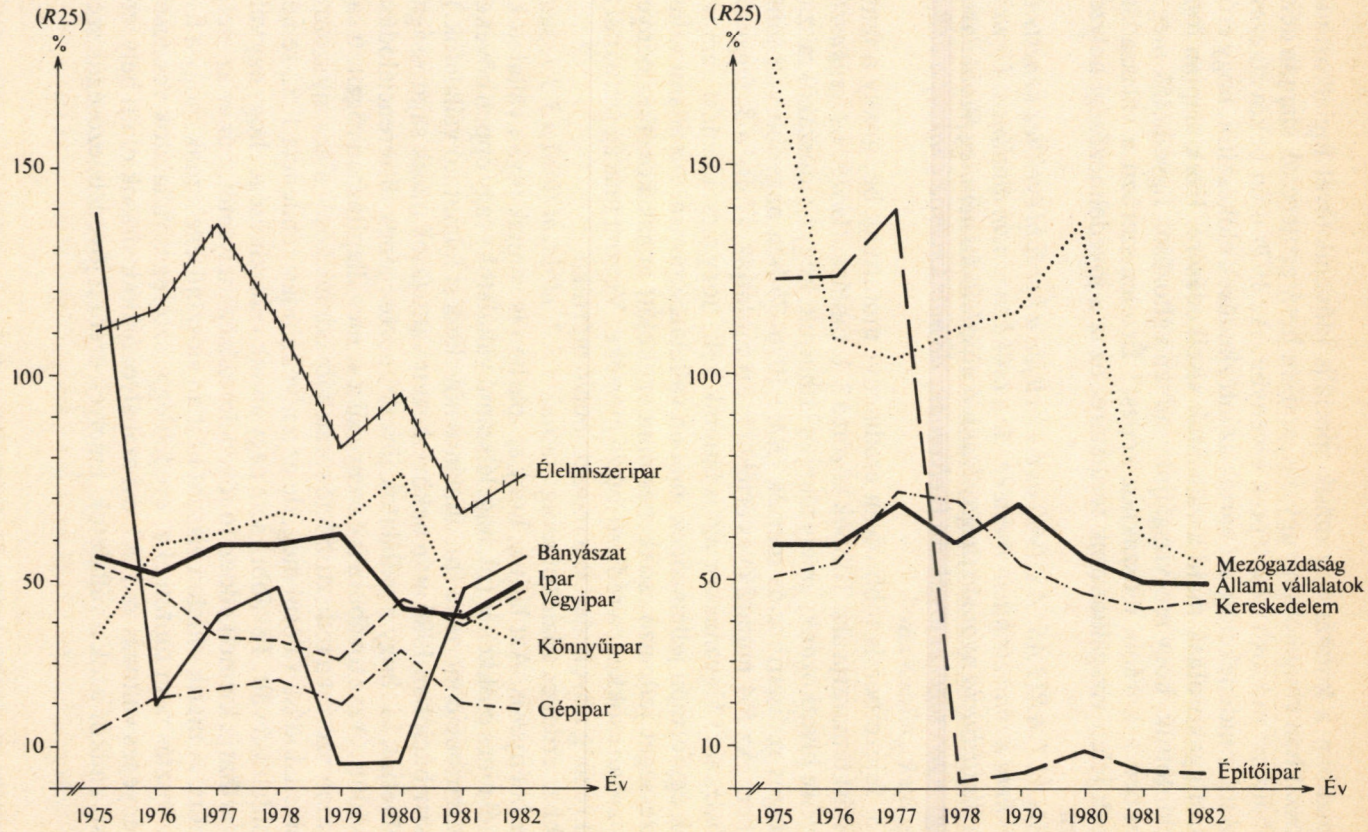
A redisztribúció jelentőségét mérő fontosabb mutatószámok idősorai igen szemléletes képet festenek a jövedelemeltérítés értékének évről évre bekövetkező ingadozásairól. *(Lásd a 8. függelékben az F.8.3. és F.8.4. táblázatokat.)* Azt is megállapíthatjuk, hogy nemcsak a jövedelemeltérítés mértéke, de több ízben a redisztribúcióban nyújtott ágazati kedvezményezettség jellege is változik: a redisztribúciós arány *(RA)* értéke hol pozitív, hol negatív, vagy a támogatás/elvonás aránya hol egynél (100%-nál) nagyobb, hol egynél (100%-nál) kisebb ugyanazon ágazatban. A *4.1. ábrán* a támogatások/elvonások arányá-

nak ágazatonkénti idősorait rajzoltuk meg. Itt közvetlenül látjuk, hogy a vizsgált rövid időszakban is kimutatható a redisztribúciós kedvezményezettség alapvető megváltozása a bányászatban és az építőiparban. Az élelmiszeripar és a mezőgazdaság vonatkozásában is megszűnt a határozott kedvezményezettség, bár továbbra is ezekben az ágazatokban a legkevésbé kedvezőtlen a redisztribúció jövedelemeltérítő hatása.

A *4.2. ábrán* a redisztribúciós arány *(RA)* mutató különböző méretű iparvállalatok mintáin meghatározott idősorait mutatjuk be. Azt állapíthatjuk meg, hogy a legkisebb iparvállalatok vonatkozásában a redisztribúciós hatások gyakorlatilag kiszámíthatatlanok, hiszen a jövedelemeltérítés mértéke is, iránya is óriási ingadozásokat mutat.



4.1. ábra. A redisztribúciós arány változása az iparban
A számítások az 1976–1982. között mindvégig működő iparvállalatok adatai alapján készültek. A vállalatok méret szerinti elhatárolása a VM *mutató szerint történt.*



4.2. ábra. A támogatás/elvonás arány idősorai

4.2.2. Az 1980–82. években megfigyelhető változásokról

A továbbiakban a kutatás egy másik speciális idővetületével foglalkozunk. Olyan időszakban vizsgálódunk ugyanis, amikor határozott célok alapján deklarált szabályozó módosítások léptek érvénybe. Az 1979 után bekövetkezett változásoktól mindenekelőtt azt várták az intézkedések előkészítői, hogy erőteljes hatást gyakorolnak majd a vállalatok viselkedésére. Ezek alapján fontosnak tekintettük, hogy megvizsgáljuk: milyen változások figyelhetők meg a 80-as években a korábbi időszakhoz képest? Értelemszerűen a válaszadást korlátozzuk jelen vizsgálódásunk területére, azaz a jövedelmezőségi helyzet feltárására.

14. MEGÁLLAPÍTÁS: AZ 1980-as évek elején a korábbi évekhez képest némileg csökkent a redisztribúció mértéke, de a csökkenés nem általános. Ugyanakkor a redisztribúció nyomán megnyilvánuló nivellálódás némileg féloldalassá vált: a nagy nyereségeket továbbra is elvonják, de már kevésbé gyakori a vállalati veszteségek „eltüntetése".

Már a 3. fejezetben is több olyan eredményt mutattunk be, amely a fenti megállapítást támasztja alá. Többek között a 3.1. táblázat *(lásd 3.3.1. szakaszt)* eredményeire hivatkozunk, amely alapján láthatjuk, hogy az időszakokra számított átlagos redisztribúciós mérték *(RM)* 1976–79-ben nagyobb volt mint 1980–82-ben. Az *RA* mutató éves értékei is ezt mutatják. *(Lásd a 8. függelék F.8.4. táblázatát.)* Ugyanakkor azt is látnunk kell, hogy a csökkenést nem tekinthetjük egyformán jellemzőnek minden vállalatcsoportra. Az állami vállalatok összességét jellemző csökkenés mindenekelőtt annak következménye, hogy az iparban csökkent a redisztribúció mértéke. Viszont más ágazatoknál a 80-as évekre még növekedett is a redisztribúció mértéke.

Mindehhez érdekes adalékot szolgáltatnak a *3.2. táblázat (lásd a 3.3.1. szakaszt)* eredményei is. Azt látjuk, hogy az iparban is vannak olyan vállalatok, amelyeknél nincs csökkenés (pl. nagylétszámú vállalatok) vagy éppen növekedett a redisztribúció mértéke (pl. általános növekedést felmutató vállalatok.)

A redisztribúcióban 1980 után bekövetkezett változások másik sajátosságaként emelhetjük ki, hogy a vállalatok jövedelmezőségének differenciálódása kissé erősödött. Azaz továbbra is érvényesül a *4.* megállapításban rögzített sajátosság, mely szerint a redisztribúció során a jövedelmezőség alacsony szintre történő nivellálódása valósul meg, de ez a nivellálódási tendencia 1982-re némileg féloldalassá vált. Továbbra sem nagy annak valószínűsége, hogy egy vállalat megtarthatja kiemelkedően jó jövedelmezőségi helyzetét, bár ez az esély némileg nőtt. A másik oldalon viszont nőtt a valószínűsége annak, hogy a fiskális újraelosztás nem tünteti el az eredetileg veszteséges vállalatok veszteségét.[1] Ez lényeges változás az 1980. évi szabályozó módosítások előtti helyzethez képest, amikor azok a vállalatok, amelyek eredeti jövedelmezőségük sze-

[1] Nem vizsgálatunk alapján, hanem más forrásból tudjuk, hogy a tartósan veszteséges vállalatok kisegítésében relatíve megnőtt a bankrendszer és csökkent a fiskális rendszer szerepe.

rint veszteségesek voltak, szinte kivétel nélkül jobb jövedelmezőségi pozícióba kerültek. *(Lásd erről részletesebben a 3.3.3. szakaszt.)*

A *4.1. táblázat* is a fenti állításokat támasztja alá. Láthatjuk, hogy a redisztribúció során egyre kevesebb lesz a szélsőséges jövedelmezőségű (kiemelkedően jó vagy veszteséges) vállalatok aránya. De míg a redisztribúció után is még magas jövedelmezőségű vállalatok aránya csak kismértékben növekedett, addig jóval nagyobb mértékben nőtt az újraelosztás után is veszteséges vállalatok aránya (miközben az összes vállalatok között az eredeti nyereségeik szerint veszteséges vállalatok aránya 1980-ról 1982-re még csökkent is).

4.1. táblázat

A szélsőséges jövedelmezőségű vállalatok arányának változása az állami vállalatok körében

Mutatók	Eredeti (*R1*)	Mérleg szerinti (*R4*)	Redisztribúció utáni (*R6*)
	jövedelmezőség szerint		
Veszteséges vállalatok aránya az összes vállalat között (%)			
1980	24,0	2,3	0,2
1982	17,3	8,6	8,4
változás (% pont)	−6,7	+6,3	+8,2
Kiemelkedően nagy jövedelmezőségű (30% felett) vállalatok aránya (%)			
1980	10,4	4,2	0,5
1982	12,2	8,4	2,8
változás (% pont)	+1,8	+4,2	+2,3

Lépjünk tovább, s vizsgáljuk meg, hogy változott-e a redisztribúció szerepe a jövedelmezőségi struktúra alakulásában!

15. MEGÁLLAPÍTÁS: A redisztribúció 1980–82 között megfigyelt csökkenő mértéke nem eredményezte az eredeti és a tényleges jövedelmezőség közötti kapcsolatok erősödését. Nem csökkent a redisztribúció jelentősége a tényleges jövedelmezőség alakításában.

Állításunk alátámasztására elsőként a különböző nyereségmutatók között számított korrelációs együtthatókra hivatkozunk. *(Lásd a 3.3.1. szakasz 3.4. táblázatát.)* A számok azt jelzik, hogy az eredeti nyereség korrelációja a re-

disztribúció utáni nyereségértékekkel nem növekedett. A többéves időszakra számított jövedelmezőségi értékek közötti korrelációs együtthatók is hasonló következtetésekhez vezetnek. *(Lásd a 4.2. táblázatot.)*

4.2. táblázat

Az átlagos jövedelmezőségi értékek közötti korrelációs együtthatók (Ipar)

Minta	Az eredeti és a redisztribúció utáni több éves időszak átlagára számított jövedelmezőségi értékek közötti korrelációs együttható	
	1976–1979 *(M19)–(M21)*	1980–1982 *(M20)–(M22)*
Gépipar	0,611	0,530
Vegyipar	0,827	0,262
Könnyűipar	0,740	0,552
Élelmiszeripar	−0,068	0,095
1000 fő alatti iparvállalatok	0,425	0,228
1000–5000 fő közötti iparvállalatok	0,119	0,116
5000 fő feletti iparvállalatok	0,862	0,671
Ipar	0,274	0,175
Állami vállalatok	0,352	0,266

Megjegyzés: Az aláhúzott értékek az előző időszakban számolt korrelációs együtthatók értékétől szignifikánsan ($\varepsilon = 0{,}05$) különbözőnek tekinthetők.

A nyereségfokozatok egymástól való elszakítottságának mértéke eltérő a különböző ipari ágazatokban, illetve a különböző méretű vállalatoknál. Általánosnak tekinthető azonban, hogy az 1980–82. években a korábbi időszakhoz képest még csökkent is az átlagos eredeti jövedelmezőség és a tényleges jövedelmezőség közötti korrelációs együttható. A csökkenés azonban csak néhány vállalatcsoportban tekinthető szignifikánsnak.

A redisztribúció hatására bekövetkező jövedelmezőségi struktúraváltozás mértékét (*SV* mutató) meghatároztuk minden általunk vizsgált esztendőben az iparvállalatokat, illetve az összes állami vállalatot tartalmazó mintákból évenként számított (7×7)-es átmenet-gyakoriság mátrixok alapján. *(Lásd a 4.3. táblázatot.)* Az *SV* mutató szerint a vizsgált időszakban a redisztribúció hatására bekövetkező struktúraváltozás mértéke az iparban valamelyest csökkent, az állami vállalatok összességét tekintve gyakorlatilag nem változott.

Ezzel le is zárjuk a 80-as években megfigyelhető változások sajátosságainak bemutatását és áttérünk elemzéseink egy másik fontos részterületére.

4.3. táblázat

A jövedelmezőségi struktúraváltozás mértékének idősorai

Év / Minta	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Ipar	0,450	0,449	0,446	0,443	0,443	0,426	0,361	0,382
Összes állami vállalat	0,400	0,387	0,403	0,407	0,407	0,395	0,425	0,393

Megjegyzések:

A struktúraváltozás mutató *(SV)* számítása (7×7)-es átmenetmátrixok alapján készült.

Az eredeti jövedelmezőség *(R1)* és redisztribúció utáni jövedelmezőség *(R5)* szerinti jövedelmezőségi struktúrák összehasonlítására vonatkozik az *SV* mutató.

Az *SV* mutató leírását lásd a 2.4.2. szakaszban.

4.3. A VÁLLALATNAGYSÁG SZEREPE

4.3.1. A megválaszolandó kérdések körülhatárolása

1984-ben éleshangú vita zajlott le a Közgazdasági Szemlében és más lapokban a nagyvállalatok és a reform viszonyáról.[2] Mivel mondanivalónk néhány ponton érintkezik az akkor vitatott kérdésekkel, célszerűnek látszik néhány megjegyzés előrebocsátása.

A magunk részéről nem vagyunk sem „nagyvállalat-pártiak", sem „nagyvállalat-ellenesek". Hatékony modern gazdaság nem lehet meg a legkülönbözőbb méretű vállalatok nélkül. Az egyéni termeléstől és a családi termelőegységtől kezdve az óriásvállalatig mindegyik nagyságnak lehet közgazdasági jogosultsága.

Nézetünk szerint elsősorban az egészséges piaci versenynek kellene kialakítania a hatékony méreteloszlást. A versenyben kell kiderülnie, hogy hasonló termék előállításában létezhet-e egymás mellett kisebb és nagyobb egység, s ha nem, akkor a szóban forgó termék előállítására és forgalombahozatalára melyik vállalatnagyság a legalkalmasabb. Nincs eleve eldöntve, hogy a verseny különböző területein melyik vállalatnagyság képes győztesen kikerülni, vagy legalábbis a versenyharcot túlélni.

A magyar vállalatok, termelőegységek nagyság szerinti eloszlása nem versenyben, hanem adminisztratív rendszabályok alapján alakult ki. A reform előtt igen szűk térre szorították az egyéni termelést, a családi kisüzemet, a kisvállalat különböző formáit. Adminisztratív utasításra ismételt vállalategyesítési kampányok zajlottak le. A mesterséges koncentrációs tendencia nem szűnt meg, de az utóbbi időkben mutatkozik ellentendencia is. Nagyobb lehetőség nyílik egyéni tulajdonú kis termelő egység, vagy néhány alkalmazottat foglalkoztató magánkisvállalat létesítésére. Ugyancsak nagyobb a lehetőség állami vagy szövetkezeti kisvállalat alapítására. Néhány óriásvállalatot kisebb vállalatokra bontottak. De azért még ma sem állíthatja senki, hogy a nagyságeloszlást a verseny természetes szelekciója alakítaná.

A kapitalista piaci gazdaságokkal való összehasonlítás[3] azt sugallja, hogy a magyar állami szektor túlságosan koncentrált, túl kevés vállalatra tagolódik. Ennek a benyomásnak az alaposabb alátámasztására az eddigieken túlmenő vizsgálatokra lenne szükség. Ilyesféle vizsgálatok számára igen nagy nehézséget okozna annak tisztázása, hogyan is mérjük a hatékonyságot. Mindenesetre ennek a kérdésnek a megnyugtató tisztázása nélkül senki sem foglalhat egyértelműen állást abban, vajon *a* nagyvállalat hatékonyabb-e, mint a kisvállalat. Nem tudjuk, hogy a magyar vállalatnagyság-eloszlás adminisztratív kialakítása valóban ott hozott-e létre nagyvállalatot, ahol erre van a legnagyobb szükség; ott hozott-e létre vagy tűrt-e meg kisvállalatot, ahol ez a legelőnyösebb.

[2] Lásd például Apró Éva [13], Hegedüs András [30], [31], Hoch Róbert [32], Szalai Erzsébet [71], [72] írásait.

[3] Lásd Ehrlich Éva [25], Schweitzer Iván [69], Révész Gábor [67] és Román Zoltán [68] írásait.

Az önkényesen létrehozott nagy- vagy kisvállalat különböző paramétereinek összehasonlítása ilyen körülmények között keveset mond a nagy-, a közepes vagy a kisvállalat általános előnyeiről és hátrányairól. Mi ebben nem tudunk és ezért nem is akarunk állást foglalni.

És ha már azt kezdtük felsorolni, mi az, amit *nem* tudunk vizsgálni és amiben *nem* tudunk állást foglalni, még két ilyen problémát emelünk ki.

Nem vizsgáljuk, hogy a gazdaság mai állapotában – mind a sikerekben, mind a bajokban – mekkora érdem vagy felelősség hárul a gazdaság különböző szereplőire, s ezen belül a nagyvállalatokra. Ez volt az említett „nagyvállalati polémia" egyik vitatott problémája. Nem biztos, hogy a kérdés egyáltalán eldönthető; mindenesetre a mi vizsgálati módszertanunk nem alkalmas erre.

Nem vizsgáljuk azt sem (s ez is az egyik vitatott probléma volt), vajon hogyan viszonyultak és viszonyulnak jelenleg is a nagyvállalatok vezetői és dolgozói a reformhoz, a döntési jogkörök decentralizálásához, a piac nagyobb szerepéhez. Érdemes lenne tárgyilagos képet nyerni, de ez a mi vizsgálati módszertanunkkal nem végezhető el.

Az utóbbi kérdéshez egy szálon mégiscsak kapcsolódik a saját kutatásunk. Azt próbáljuk ugyanis megállapítani, hogy a nyereség újraelosztása és a beruházási erőforrások allokációja során részesülnek-e különböző állami vállalatok előnyben vagy hátrányban, attól függően, hogy milyen nagyok. Lehetséges, bár nem biztos, hogy aki előnyben részesül, az inkább ragaszkodik a fennálló állapothoz. De azért ez a kérdés is sokkal összetettebb. Lehet, hogy *ebből a szempontból* az előnyben részesülő vállalatcsoportnak érdeke a jelenlegi helyzet konzerválása, de esetleg *más szempontból* inkább a helyzet változtatásához fűződnek érdekei. Kérdéses az is, hogy egyáltalán tisztán látja-e saját összetett – és esetleg ellentmondásos – érdekeit? És ha igen, mennyire képes azokat érvényesíteni? Ezért ebben a kérdésben – tehát az újraelosztásban „favorizáltak" magatartása, a reformhoz való viszonya ügyében – is tartózkodni szeretnénk a kellően meg nem alapozott kijelentésektől. És most már rátérhetünk annak elmondására, mi az, amit végül is vizsgáltunk és amiben következtetésekhez tudunk jutni.

Kiindulásként elfogadjuk azt a feltevést, hogy vállalatoknak az állammal való kapcsolataiban vannak különbségek attól függően, hogy milyen méretű vállalatokról van szó. Ebből következik, hogy azt is feltételezzük, hogy a redisztribúció mértéke és hatásai sem függetlenek a vállalat méretétől. Azt próbáljuk meg tehát tisztázni, hogy a nyereség újraelosztására vonatkozó általános megállapításainknak vannak-e a vállalatmérettől függő sajátosságai. Ugyanakkor statisztikai eredmények segítségével megpróbáljuk feltérképezni, hogy melyek azok a területek, ahol tetten érhető a nagyvállalat felé megnyilvánuló kedvezményezés.

4.3.2. A vállalatnagyság mérése

Ahhoz, hogy kvantitatív elemzéseket végezhessünk a vállalatnagyság hatásainak feltárásához, szükség van a fogalom, ti. a vállalatnagyság mérésére, és ezért definiálására is. Nem mérhető ugyanis egy olyan kategória, amelyik nincs pontosan definiálva. Ha mégis a mérhetőség követelményével élünk, számolnunk kell azzal, hogy semmiféle mérték nem lehet egyértelmű. Nincs egyetlen lehetséges mérték, és elvileg akárhány különböző mértéket használhatunk a vállalatnagyság számszerűsítésére. Ugyanakkor bármilyen mértéket vezetünk is be, ezzel egyben elfogadunk egy definíciót a vállalatnagyságról. Azt értjük ugyanis a vállalat nagyságán, amely tényezőt (vagy amelyeket) az a bizonyos felhasznált mérték magában foglal.

Abban egyet kell értenünk, hogy a vállalat nagysága összetett kategória. Nincs egyetlen olyan aspektusa sem, amelyet egymagában meghatározónak tekinthetnénk.

Azoknak a kategóriáknak a mérése, amelyek a gyakorlatban nem egyetlen, közvetlenül megfigyelhető mennyiség értékében jelennek meg, igen sok elvi-módszertani problémát vet fel. Ha a vizsgált kategóriát nem tudjuk egyetlen mutató értékével jellemezni[4], óhatatlanul szembekerülünk a vektormértékek összehasonlíthatóságának problematikájával. A vektorok között egyértelmű nagyságrendi reláció csak akkor definiálható, ha a vektorok elemeire egytől egyig ugyanolyan reláció érvényesül. Azokban, a gyakorlatban nagy valószínűséggel előforduló esetekben, amikor a vektor egyik eleme nagyobb, másik eleme kisebb, mint egy másik vektor megfelelő elemei, nincs általános érvényű reláció a két vektor között. A mi konkrét problémánk esetében ez a kérdés úgy hangzik: Ha egy vállalatnál több ember dolgozik, de a felhasznált tőke kevesebb mint egy másik vállalatnál (s mondjuk azonos mértékű az output), akkor melyik vállalat a „nagyobb"? Látható, hogy ez a probléma igen általánosnak tekinthető.

Egy lehetséges megoldást jelent, ha a mérésre használható vektorok elemeiből szintetikus mértéket konstruálunk. Egy komplex – az elemeket felhasználó – mérték konstruálásával mindig újabb szubjektív elemet viszünk a mérésbe. A közgazdasági elemzések történelme jó néhány ilyen komplex mértéket ismer. Gondoljunk csak a hatékonyság mérésére – olykor kötelezően előírt – mutatószámokra, vagy a nemzetközi összehasonlításokban alkalmazott gazdasági fejlettségi mértékekre stb. Minden ilyen komplex mutató alkalmazása igen sok vitát váltott ki, mindenekelőtt a mutatóalkotás „önkényessége" miatt. Az ilyen jellegű mutatók egyféle szubjektivitása véleményünk szerint elkerülhetetlen. A fő kérdés, hogy az adott mutatószám rendelkezik-e bizonyos tulajdonságokkal, amelyet az adott mérés esetén elvárunk. A célszerűség lehet a legfőbb mérce ezekben az esetekben. A komplex mutatók „védhetőségének" érdekében ugyanakkor elkerülhetetlen, hogy korrekt és rekonstruálható for-

[4] Hasonló problémát jelenthet sok más közgazdasági kategória, mint például a szervezettség, a hiány, a gazdasági fejlettség stb. mérésének igénye is.

mában leírjuk a mutató-konstrukció lépéseit. Ezzel lehetővé tesszük azt, hogy bárki eldönthesse, hogy a konstrukció logikája számára elfogadható-e.

A vállalatnagyság hatásainak kvantitatív elemzésekor nincs mindig szükség egyetlen komplex mutató konstruálására. Sok esetben a vállalatok méret szerint elkülönített csoportjaiban külön-külön elvégzett számítások eredményeinek összehasonlítása alapján vizsgáljuk, hogy lényeges különbségek adódtak-e. Ha igen, úgy azt állítjuk, hogy a vállalat mérete jelentős hatással van a vizsgált mutatók, pontosabban az általuk jelzett sajátosságok szempontjából. Ilyenkor azonban lényeges különbségek adódhatnak aszerint, hogyan különítettük el a különböző méretűnek tekintett vállalatokat. Ha ez az elkülönítés egyetlen mutató (vagy a létszám, vagy az eszközérték, vagy a termelési érték stb.) szerint történik, akkor a következtetéseknél mindig figyelembe kell vennünk, hogy pl. nem „a" nagyvállalatokról beszélünk, ha az 5000 fő feletti létszámmal dolgozó vállalatok adatait vizsgáljuk, hanem a sok embert foglalkoztatókról. Ugyanígy a magas tőkeértékű vállalatokat, és nem „a" nagyvállalatokat különítjük el egyetlen eszközmutató alapján kialakított osztályozáskor.

Számításaink során többször használunk létszám szerint kialakított vállalati kategóriákat *(lásd a 6. függelékben a részminták definícióit)*, de esetenként az állóeszközérték szerint rendezett vállalatcsoportokban is végeztünk számításokat. *(Lásd például a 8. függelék F.8.11. táblázatát.)* Az „egyoldalú" vállalatnagyság mutatók felhasználása elemzéseinkben elméletileg is indokolható. Elképzelhető ugyanis, hogy azok, akik az újraelosztásról vagy a beruházásallokációról döntenek, éppen ilyesféle nagyságkategóriát tartanak a szemük előtt. Például a létszámban mérve „nagy" vállalatnak akarnak kedvezni, mert az nagy tömegű embert jelent; mert ezeknek a nagy létszámú vállalatoknak a politikai szervezetekben nagy súlya van; és mert a munkásmozgalom hagyományai szerint e nagy létszámú vállalatoknak különleges figyelmet kell szentelni. Ilyenkor tehát nem az a kérdés, hogy mi az „igazi" vállalatnagyság legjobb mérőszáma, hanem az, hogy a redisztribútor tudatában mi jelenhet meg a „nagyság" mértékeként.

A vállalatnagyság kategóriájának mérése komplex módon csak a ráfordítások és kibocsátás együttes megközelítésével kísérelhető meg. Mind a ráfordítás, mind a kibocsátás sokféle módon mérhető. Felvetődik tehát az a kérdés: konkrétan milyen kategóriákat használjunk fel? Többek között ebben is elkerülhetetlenül szubjektivitást viszünk a vállalatnagyság mérésébe. Döntésről van szó: el kell fogadnunk néhány konkrét mennyiséget, mint a ráfordítások, illetve az output értékét. A döntést lehet indokolni például az adatok rendelkezésre állása, mások elemzésével való összehasonlítás igénye, vagy egyszerűen szokásjog alapján, de biztosak lehetünk abban, hogy sok más döntés, más mutatók kiválasztása is „védhető" lenne. Ha tehát döntünk, azt úgy tesszük, hogy tudomásul vesszük, hogy ez a lehetséges döntések közül csak az egyik.

A közgazdasági elemzési gyakorlatban jó néhány olyan módszer ismert, amikor a vállalatok méretosztályainak kialakítása több egyedi mutatószám szerinti keresztosztályozással történik. Ez az osztályozás értelemszerűen annál bonyolultabb, minél több mutatót veszünk figyelembe. Általában el kell fo-

gadnunk, hogy nem egyetlen lehetséges osztályozás van, azaz bizonyos vállalatok más-más méretkategóriába fognak kerülni, ha más és más osztályozási szempontot használunk. Egy komplex mérőszám alkalmazásának egyik előnye éppen az, hogy ekkor csak egyetlen dimenzióban kell a méretosztályok határairól döntenünk. Módszertani előnynek tekinthetjük azt is, hogy egy komplex mutatószám eredményesebben használható fel „a" vállalatméret hatásainak kvantitatív elemzésére. Például arra gondolunk, hogy regressziós modellek magyarázó változói között az értelemszerű multikollinearitás miatt nem szerepelhet egyidejűleg a vállalatméret több egyedi mutatószáma. Ha közülük csupán egyetlen fontosnak ítélt mutatót választanánk ki, akkor ezzel lemondanánk a vállalatnagyság más dimenzióinak számbavételéről. Minderre azonban nincs szükség, ha az egyedi mutatókból konstruált komplex mértéket használjuk fel.

Mindezek a meggondolások indokolták, hogy elemzéseinkben a vállalatnagyság mérésére kialakítsunk egy komplex mérőszámot is.

Az adatrendszerünkben szereplő mutatószámok közül a következő egyedi (azaz a vállalatnagyságot egy-egy oldalról közelítő) mutatókat választottuk ki:

1. Átlagos állományi létszám (50. sorszámú abszolút mutató)
2. Keresetek (35.)
3. Állóeszközök nettó értéke (45.)
4. Reáleszközök értéke (48.)
5. Eszközök összesen (49.)
6. Nettó árbevétel (40.)
7. Bruttó termelési érték (41.)

A munkaráfordítások *(1., 2.)*, a tőkeráfordítások *(3., 4., 5.)* és a kibocsátás *(6., 7.)* egyedi mutatószámaiból azután konstruáltunk egy, a fenti értelemben vett komplex mérőszámot, mégpedig a következőképpen: az egyedi mutatóértékek logaritmált értékeinek főfaktorait használtuk fel a vállalatnagyság mértékeként.[5] Ezt a mutatót neveztük *VM,* vállalatméret mutatónak (*R*51.).

A mutatókonstrukciónál a következő elméleti megfontolásokra építettünk: A vállalatnagyság mutatók közötti igen erős kölcsönhatások alapja feltehetően az a tény, hogy mindegyikük értékét ugyanannak az absztrakt közgazdasági kategóriának a „mértéke" határozza meg. Azt mondhatjuk, hogy a megfigyelt változók közös hatótényezője a „vállalatnagyság". Mivel ezek a mutatók a gazdasági tevékenységek más-más vetületéből jellemzik a vállalatnagyságot, mindegyik mutató külön-külön sokféle egyedi tényező hatására is változhat. A feladatunk éppen az, hogy mindegyik mutatószámban megkeressük azt az információt, amelyet a közös faktor hatásaként tartalmaznak. Vagy megfordítva: keressük a közös mögöttes tényező értékét, amely az egyes változókon keresztül jelenik meg. A változók ezen közös faktorának az értékét tekinthetjük azután a „vállalatnagyság" mértékeként.

[5] Részletesebben lásd Matits Ágnes [2], [53].

A probléma ilyen megfogalmazása mellett érthetővé válik, miért alkalmazható hasznos segédeszközként ezúttal is a faktoranalízis módszere. A faktoranalízist első lépésben arra használtuk, hogy megvizsgáljuk, helyes-e az a feltételezésünk, hogy a vizsgált változóknak van közös faktora, amely az összes szórásnégyzet döntő hányadát magyarázza. A főfaktor létezése egyértelműen bizonyítható volt mind az ágazatokra, mind a vállalatok egészére végzett számításokban: a két egyedi vállalatnagyság mutató redukált korrelációs mátrixának csak egyetlen egynél nagyobb (mégpedig jóval nagyobb) saját értéke van. A második lépésben előállítottuk a főfaktor értékeket, mint a vállalatnagyság mérőszámát. Mivel korábban már megállapítottuk, hogy az egyedi mutatók eloszlása balra erősen ferde, lognormális jellegű, ezért úgy véltük, hogy jobb becslést kapunk a főfaktor értékekre, ha nem az eredeti mutatóknak, hanem azok logaritmált értékeinek főfaktorait állítjuk elő. Az elvégzett számítások néhány eredményét, pontosabban néhány faktorsúly mátrix (itt vektor) elemeit a 10. függelék F.10.4. táblázata tartalmazza. Ezek a számítások arra is rámutatnak, hogy a kiválasztott hét egyedi mutatószám minden vállalatcsoportban tekinthető a vállalatméret egyformán jó jellemzőjének. Főfaktor azonban ezekben a vállalatcsoportokban is létezik (csak egyetlen egynél nagyobb saját-érték van), ezért elfogadtuk ezt a mutatószámot.

A *VM* mutató a következő fontosabb tulajdonságokkal rendelkezik:

a) A mutató értéke a vállalatnagyság növekedésével monoton módon változik.[6] Ez avval bizonyítható, hogy a főfaktor korrelációja minden egyedi mutatóval azonos előjelű. Az egyedi mutatók monoton növekvő jellege pedig triviális.

b) A faktorértékek közelítőleg standard normális eloszlásúak. A főfaktor az egyedi mutatók lineáris kombinációja. Ha az egyedi mutatók lognormális eloszlásúak, akkor a logaritmált értékek eloszlása normális. Így a standardizált változókkal dolgozó főfaktor módszer standard normális eloszlású főkomponenseket állít elő.

c) A *VM* mutató relatív jellegű abban az értelemben, hogy a vállalat méretét a vizsgált rendszerben lévő többi vállalathoz képest minősíti. Ezt a tulajdonságot egyúttal hátránynak is tekinthetjük, hisz nem biztosítja a vállalatok nagyság szerinti abszolút összehasonlíthatóságát.

Számításainkban a *VM* mutató kétféle felhasználására került sor.

1. Egyrészt a faktorértéket, mint a vállalatnagyság folytonos mértékszámát használjuk fel, például korrelációs és regressziós modellekben.

2. Másrészt a vállalatnagyság szerint lényegesen különböző vállalatok méretosztályainak kialakításához is felhasználjuk a *VM* mutatót. Elemzéseink-

[6] A számítások során a vállalatméret-faktor és a változók között esetenként negatív korreláció adódott. Ezzel olyan faktorértéket kaptunk, amely a vállalatnagyság növekedésével monoton csökkent. Más algoritmus alapján végzett faktoranalízisben pozitív volt a korreláció. A monotonitás léte tehát belátható, de a számításokban célszerű a könnyebben értelmezhető pozitív korrelációt elfogadni, és a vállalatnagysággal növekvő faktortételeket felhasználni. E gondolatmenet alapján mi is olyan faktorértékkel dolgoztunk, amelynek nagyobb értéke nagyobb vállalatokhoz tartozott.

ben általában csak három méretosztályt különböztetünk meg: nagyvállalatok, közepes méretű vállalatok, kisvállalatok.[7] Mivel a faktorértékek szórása (közelítőleg) egy, valamint a normális eloszlásból következően a (–3; 3) intervallum elvileg a lehetséges értékek több mint 99%-át tartalmazza, ezért az elhatárolást a szórás szerint végeztük. Közepes méretűnek tekintettünk egy vállalatot, ha a $|VM| < 1{,}5$; a szélsőséges méretű vállalatokat a $|VM| \geq 1{,}5$ faktorértékű vállalatok adták. Nem állíthatjuk, hogy nagyvállalatok ily módon meghatározott köre az „összes" nagyvállalatot tartalmazza, hiszen ez a vállalathalmaz így sem különíthető el egyértelműen. Azt állítjuk azonban, hogy az általunk nagyvállalatnak tekintett vállalatok mindegyike rendelkezik a „nagyvállalatiság" elfogadható (de nem jól definiálható) kritériumaival.

4.3.3. A vállalatnagyság és a jövedelmezőség kapcsolata

A vállalatnagyság és a jövedelmezőség kapcsolatát illetően szétválasztunk kétféle kérdéskört.

Az első: léteznek-e olyan összefüggések egyfelől a vállalatnagyság, másfelől a nyereség vagy a jövedelmezőség különböző kategóriái között, amelyek a vállalatnagyság egész értékkészletére vonatkozóan érvényesülnek? Tehát pl. igaz-e, hogy a vállalatnagyság függvényében csökken a jövedelmezőség? A válasz akkor igenlő, ha ez a csökkenő tendencia egyöntetűen megmutatkozik, akár a közepes és a kisvállalat összehasonlításában, akár az elég nagy és közepes, vagy az igen nagy és az elég nagy vállalat összehasonlításában. Ezeket *általános* összefüggéseknek nevezzük a továbbiakban, s ezekkel foglalkozunk a jelen szakaszban, s az itt bemutatandó *16.* és *17.* megállapításban.

A második kérdéskörben kiemeljük a *nagy*vállalatok csoportját, és szembeállítjuk az összes többi vállalattal. Arra próbálunk felelni: a redisztribúció során eltér-e a nagyvállalatokkal szemben tanúsított bánásmód a többi vállalattal szemben tanúsítottól? A nagyvállalati előnypozíciókkal foglalkozik majd a következő szakasz és benne a *18.* megállapítás.

Térjünk tehát rá az első kérdéskörre. A köztudatban meglehetősen mélyen gyökerező nézet szerint a vállalatok jövedelmezősége csökken a vállalatnagyság növekedésével. Ha ellenőrzésre szoruló hipotézisnek tekintjük ezt az általában nem kielégítő módon bizonyított feltételezést, akkor felvetődik a kérdés: az eredeti vagy a tényleges jövedelmezőséggel áll fenn ilyen összefüggés? Ha ugyanis az eredeti jövedelmezőség bizonyíthatóan függ a vállalat méretétől, és a tényleges jövedelmezőség már nem függ, akkor a redisztribúcióban megfigyelt jövedelmezőségi változások egyik mozgatórugójaként értékelhető ennek a hatásnak a kiegyenlítése. Más oldalról viszont, ha csak a tényleges jövedelmezőség korrelál a vállalat méretével, akkor a redisztribúcióban meg-

[7] A kisvállalat elnevezést könyvünkben csak a vállalatnagyság szerint kicsinek tekintett állami vállalatokra használjuk. Ez az elnevezés nem esik egybe a mai gazdasági-jogi szóhasználat „kisvállalat" fogalmával.

nyilvánuló részrehajlás kritériumaként értékelhető a vállalat mérete. Ezért ítéltük fontosnak a vállalat mérete és jövedelmezősége, illetve a redisztribúciós hatások közötti statisztikai összefüggések elemzését.

Eredményeink alapján a következő megállapításokat fogalmazzuk meg:

16. MEGÁLLAPÍTÁS: Az állami vállalatok mérete és jövedelmezősége között van negatív összefüggés, de ez a kapcsolat nem mutatható ki mindegyik jövedelmezőségi mutató vonatkozásában, s mindegyik népgazdasági ágban vagy ágazatban. Amennyiben a negatív összefüggés egyáltalán fennáll, csupán elég gyengén érvényesül.

17. MEGÁLLAPÍTÁS: A vállalatméret hatása a redisztribúcióra nem elhanyagolható, de nem alapvető jelentőségű. Nem mutatható ki olyan általános összefüggés a vállalatméret és a vállalat kedvezményezettsége között, amely egyaránt érvényesülne minden népgazdasági ágban. Az állami iparban azonban határozottan érvényesül az a tendencia, hogy a vállalat kedvezményezettsége a vállalatméret növekvő függvénye.

A következőkben sorra vesszük a fenti megállapításokhoz vezető fontosabb eredményeinket.

Első közelítésben a lineáris korrelációs együtthatók értékét határoztuk meg a vállalatnagyság komplex mutatószáma *(VM)* és a vállalatokat jellemző más (relatív) mutatószámok között. Azt vizsgáltuk, hogy melyek azok a változók, amelyek mozgása korrelál a vállalat méretével és ezek közül melyek azok, amelyek mozgása egyező irányú a vállalat méretével; illetve melyeknél figyelhető meg ellentétes tendencia. Megállapítottuk, hogy bár a relatív mutatószámok esetén, amint az várható, általában kicsik a korrelációs együtthatók, de zérustól szignifikánsan különböző korrelációs együtthatókat találtunk a mutatók csaknem felénél. Ezek között vannak pozitív és negatív értékek egyaránt. A *4.4. táblázat*ban a közepes méretű iparvállalatok mintáján végzett korrelációszámítás eredményét közöljük. Az eredményekből egyrészt az következik, hogy az újraelosztási elemek nagysága nem tekinthető függetlennek a vállalat méretétől, mégpedig a nagyobbaknak való kedvezés figyelhető meg: a támogatások-juttatások mértéke nő, az elvonások mértéke csökken a vállalat méretének növekedésével. Másrészt adataink alátámasztják azt a feltevést, hogy a vállalat méretének növekedésével csökken a jövedelmezőség. Nem minden jövedelmezőségi kategória esetén jelenik meg azonban ez a tendencia: a redisztribúció utáni jövedelmezőségmutatónak a vállalatnagyság-faktor értékével való korrelációja nem különbözik szignifikánsan zérustól. (A közepes méretű iparvállalatok mintáján a korrelációs együttható értéke −0,05). Ez tehát azt mutatja, hogy a redisztribúció a nyereségadózás szintjén „tünteti el" a vállalatméret negatív hatását a jövedelmezőségre. Az arányosnál kisebb mértékű adók, illetve a nagyobb mértékű támogatások mindenképpen ezt eredményezik.

Bár e pillanatban témánkhoz nem szorosan kapcsolódik, felhívjuk a figyelmet arra az eredményre, mely szerint a vállalat méretétől sem a beruházások, sem az export mértéke nem független: a beruházási aktivitás is és az exportarány is pozitív módon korrelál a vállalat nagyságával. Ezekkel a jelenségekkel

4.4. táblázat

A vállalatméret-mutató korrelációja a relatív mutatószámokkal

A vállalat növekedésével nő		csökken	
a korrelációs együttható szignifikánsan ($\varepsilon = 0{,}05$) pozitív		negatív	
mutató	($\hat{r}$)	mutató	($\hat{r}$)
R14 beruházási aktivitás	(0,38)	*R1* eredeti jövedelmezőség	(−0,29)
R16 idegen forrású beruházások aránya	(0,16)	*R2* korrigált eredeti jövedelmezőség	(−0,29)
R18 alapokat befolyásoló támogatások/eszköz	(0,23)	*R3* mérleg szerinti jövedelmezőség	(−0,26)
R23 mentesítés/eszköz	(0,14)	*R4* elszámolt jövedelmezőség	(−0,17)
R24 összes juttatás/eszköz	(0,14)	*R8* erőforrásarányos jövedelmezőség	(−0,24)
R25 támogatás/elvonás	(0,24)	*R12* eredeti FA/eszköz	(−0,22)
R26 juttatás/elvonás	(0,31)	*R13* FA/eszköz	(−0,23)
R30 nem rubel export/árbevétel	(0,26)	*R17* eredményt befolyásoló elvonások/eszköz	(−0,24)
R31 összes export/árbevétel	(0,36)	*R18* alapokat befolyásoló elvonások/eszköz	(−0,33)
R40 egy főre jutó kereset	(0,33)	*R19* összes elvonás/eszköz	(−0,33)
R42 készletek forgási sebessége	(0,24)		
R50 redisztribúciós arány	(0,27)		

Megjegyzés:

a) Minta: közepes méretű ($|VM| < 1{,}5$) iparvállalatok 1982-ben, $n = 458$.

b) Ebben a számítássorozatban az *R43–R49* mutatók nem szerepelnek.

c) $\hat{r}$ – empirikus korrelációs együttható.

d) A *VM* vállalatméret-mutató *(R51)* értelmezéséről lásd a 4.3.2. szakaszt.

később még foglalkozunk. De térjünk most vissza a jövedelmezőség kérdéseihez.

A jövedelmezőség és a vállalat mérete közötti összefüggéseket szemléletesen tárják elénk a *4.3. ábrán* látható rajzok. Az egyes ágazatokban számszerűsített empirikus regressziós függvények különbözősége az *általánosan* érvényes összefüggés hiányát bizonyítja. A vállalat méretének függvényében találunk monoton csökkenő, monoton növekvő, illetve a vállalatnagyság-tartományon belül szélsőértékkel rendelkező jövedelmezőségi függvényeket. Mindezek alapján egyértelműen el kell utasítani minden olyan szélsőséges álláspontot, amelyben a jövedelmezőség szempontjából egyértelműen jobbnak vagy éppen rosszabbnak minősítjük a nagyvállalatokat. Ezt a kérdést jóval differenciáltabban kell kezelni.

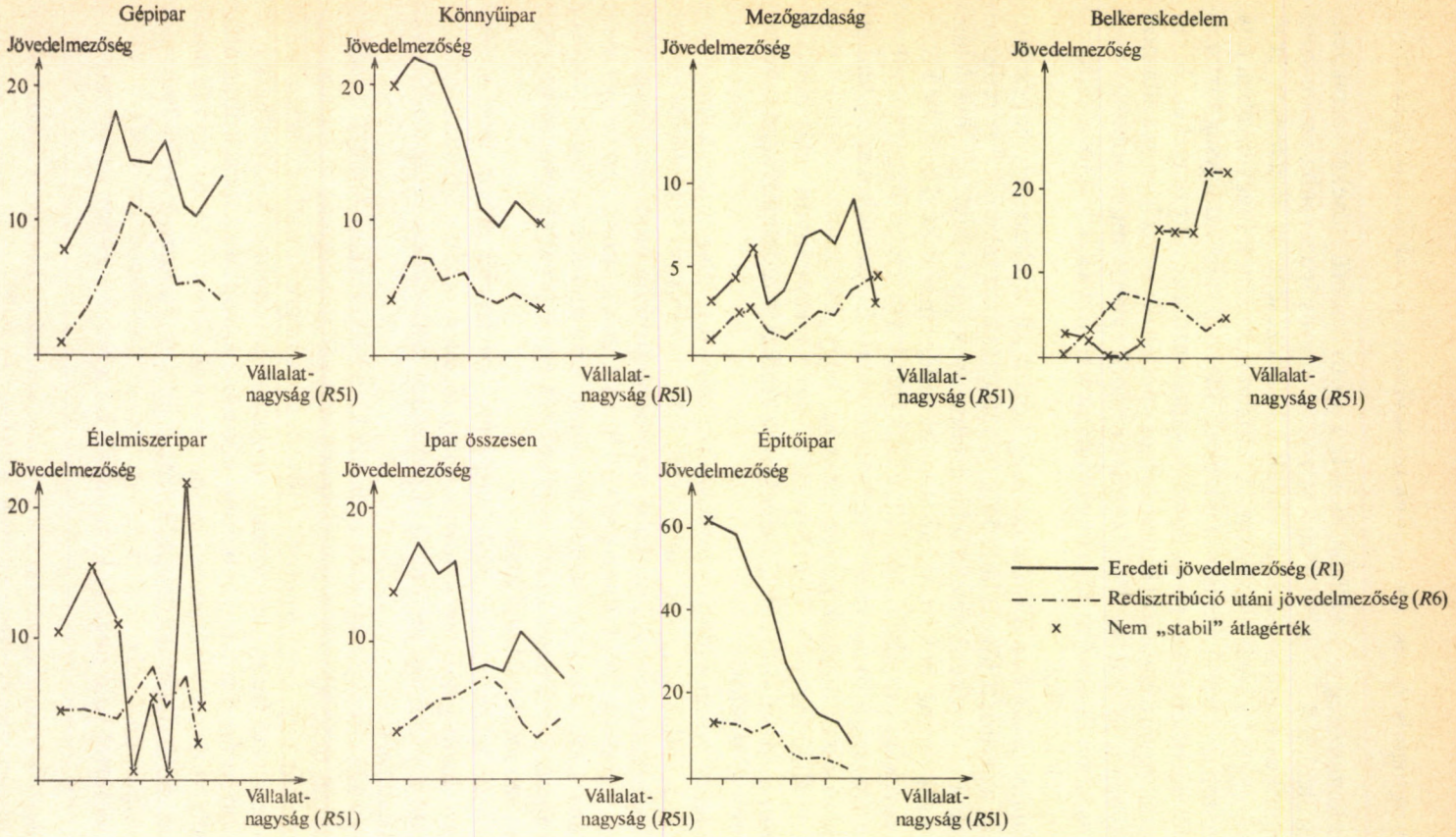
A vállalatnagyság és a jövedelmezőség között jól értelmezhető kapcsolatokat főként az eredeti jövedelmezőség vonatkozásában találunk.[8] A redisztribúció során bekövetkező nivellálódás eredményeképp a tényleges jövedelmezőség és a vállalatméret közötti kapcsolatok jellege már sokkal kevésbé különbözik az egyes ágazatokban. Általában csak igen kis mértékű függés mutatható ki, illetve nem szignifikáns összefüggések adódnak. Ugyanakkor az esetenként felismerhető összefüggések *jellege* (azaz az, hogy jövedelmezőség nő-e vagy csökken a vállalatnagyság függvényében, vagy a tartományon belül szélső értéke van-e), nem különbözik lényegesen az eredeti jövedelmezőségben feltárt kapcsolatok jellegétől.

A *4.5. táblázat*ban a több éves időszakra számított átlagos jövedelmezőségi mutatók és a vállalatnagyság faktorérték között számított korrelációs együtthatókat foglaltuk össze. A leginkább szembetűnő eredmény: igen jelentős különbségek vannak az együttható értékek között, amelyeknek csupán egy része szignifikáns. Időben is változik néhány ágazatban a méret és a jövedelmezőség közötti kapcsolat erőssége, azaz a kapcsolatok egy-egy vállalatcsoportban sem állandóan azonos tulajdonságúak.

A számítások szerint a mezőgazdaság más tendenciát mutat, mint a többi ágazat: az állami gazdaságok jövedelmezőségében pozitív együttmozgás tapasztalható a gazdaság méretével. Lényegileg csak ebben az ágazatban van ilyen összefüggés.

Még egy ágazati sajátosságot emelnénk ki: a belkereskedelemben a redisztribúció során megváltozik a jövedelmezőség–vállalatnagyság korreláció előjele, mégpedig úgy, hogy az eredeti jövedelmezőségre vonatkozó szignifikáns pozitív korreláció (nagyobb vállalat, magasabb jövedelmezőség) eltűnik a redisztribúció során. Ez azt jelenti, hogy ebben az ágazatban a redisztribúcióban a nagyvállalatok kedvezőtlen helyzetben vannak. Ilyen fajta, a nagyvállalatok irányában megnyilvánuló diszpreferencia jelei mutatkoztak 1976–79-ben az élelmiszeriparban is, ahol csak a redisztribúció utáni jövedelmezőségre vonatkozik a mérettel való negatív korreláció. Ez a helyzet ebben az ágazatban is

[8] Az átlagértékek különbözősége az F értékek alapján a belkereskedelem és az élelmiszeripar kivételével minden vizsgált vállalatcsoportban szignifikáns (ε=0,05).



4.3. ábra. A jövedelmezőség alakulása a vállalatnagyság függvényében

4.5. táblázat

A vállalatok mérete és jövedelmezősége közötti korrelációs együtthatók

Minta	A minta elemszáma	A vállalatnagyság faktorérték *(R51)* korrelációs együtthatója az átlagos jövedelmezőséggel			
		eredeti		redisztribúció utáni	
		1976–79 *(M19)*	1980–82 *(M20)*	1976–79 *(M21)*	1980–82 *(M22)*
Gépipar	(125)	−0,03	−0,12	0,06	−0,03
Vegyipar	(46)	−0,14	−0,14	−0,25	+0,05
Könnyűipar	(147)	−0,50	−0,44	−0,34	−0,24
Élelmiszeripar	(150)	+0,08	−0,00	−0,56	+0,11
Ipar	(585)	−0,05	−0,07	−0,32	−0,02
Építőipar	(186)	+0,06	−0,77	+0,05	−0,06
Mezőgazdaság	(141)	+0,30	+0,31	+0,22	+0,25
Belkereskedelem	(241)	+0,16	+0,15	−0,02	−0,07
Állami vállalatok	(1153)	−0,00	−0,10	−0,16	−0,12

Megjegyzés: Az aláhúzott értékek zérustól ($\varepsilon = 0{,}05$ szinten) szignifikánsan különbözőek.

megváltozik 1980–82-re, hiszen épp az ellenkezőjére jellemző eredményeket kaptunk: a számok a nagyvállalatok iránt megnyilvánuló favorizálást jelzik. Ezeket a következtetéseinket azonban csak kellő óvatossággal kezelhetjük, hiszen a korrelációs kapcsolatok, amelyek önmagukban nem is tekinthetők bizonyító erejűeknek, ezúttal többször nem is szignifikáns erősségűek. A nagyvállalati preferenciák kérdéseire a továbbiakban vissza is fogunk még térni.

A több éves időszakra vonatkozó számításaink azt is feltárták, hogy a redisztribúciónak méret és jövedelmezőség közötti kapcsolatok érvényesülését gátló szerepe a 80-as évek elején jellemzőbbnek tekinthető, mint a korábbi időszakban. Azt látjuk, hogy míg az eredeti jövedelmezőség vonatkozásában határozottabbá vált a méret és a jövedelmezőség közötti negatív kapcsolat, addig a tényleges jövedelmezőség vonatkozásában, elsősorban az iparban, éppen fordított a helyzet.

A vállalatméret és a jövedelmezőség közötti összefüggések szignifikanciáját regressziós függvények segítségével is vizsgáltuk. *(Lásd a 9. függelékben közölt eredményeket.)* Az ezek alapján megfogalmazható következtetéseinket a következőkben foglaljuk össze:

A vállalatméret negatív hatása szignifikáns mind az eredeti, mind a tényleges jövedelmezőségre az állami vállalatok egészét tekintve. Ez az összefüggés a különböző ágazatokban azonban eltérő erősségű, illetve nem is mindig szignifikáns. Jellemzőnek tekinthető a vállalatméret negatív hatása az eredeti jövedelmezőségre, mivel itt minden szignifikáns együttható negatív előjelű. *(Lásd a 9. függelék F.9.3. táblázatát.)* Az eredeti jövedelmezőség változásáról

is állíthatjuk, hogy szignifikánsan kisebb a nagyobb méretű vállalatoknál. *(Lásd a 9. függelék F.9.6. táblázatát.)* A tényleges jövedelmezőség vonatkozásában azonban már nem bizonyítható a vállalatméret és a jövedelmezőség között általánosan létező negatív tendencia: a regressziós együtthatók többsége nem szignifikáns, illetve a szignifikáns együtthatók között pozitív értékek is megjelennek. *(Lásd az F.9.1. és F.9.2. táblázatokat.)*

Ezeket az eredményeket mindenképpen úgy értelmezhetjük, hogy a redisztribúció hatással van a vállalatméret és a jövedelmezőség közötti kapcsolatok érvényesülésére. Ez azonban eleve következik az újraelosztás jövedelemstrukturáló szerepéből. A valódi kérdés tehát az, hogy a redisztribúció jellegét közvetlenül befolyásolja-e a vállalat mérete. Az előbbiekben bemutatott korrelációs elemzések arra utaltak, hogy van ilyen összefüggés: a vállalat mérete és az újraelosztás mértékét jelző mutatók között szignifikáns erősségű korrelációk vannak. *(Lásd a 4.4. táblázatot.)* A regressziószámításokkal tovább mélyítettük ez irányú vizsgálódásainkat is. Ezért szerepeltettük a juttatás/elvonás évi átlagos arányát függő változónak tekintő modellekben (lásd a 9. függelék F.9.4. táblázatát) a magyarázó változók között a vállalatméret *(VM)* mutatót. A vállalatméret és a redisztribúciós kedvezményezettség között szignifikáns pozitív összefüggés mutatható ki az iparban. Ez önmagában is igen figyelemreméltó. Ehhez azonban hozzá kell tennünk: más ágakban nem látható hasonló szignifikáns kapcsolat. Az ipar nagy súlya következtében az összefüggés érvényesül az állami vállalatok összességére végzett számításokban is: a vállalatméretthez szignifikáns pozitív regressziós együttható tartozik a juttatás/elvonás értéket magyarázó modellben. Az iparban sem tekinthetjük azonban általánosnak, hogy a vállalatméret növekedésével nő a redisztribúciós kedvezményezettség. Például a gépiparban negatív a regressziós együttható. Ehhez azonban hozzá kell tenni: mind a gépiparban, mind pedig jó néhány más ágazati modellben nem szignifikáns a vállalatméret mutató együtthatója.

A redisztribúciós összhatás mértékét jelző *RA* mutatóról (az iparvállalatok 1982 évi adatai alapján) azt mutattuk ki, hogy értéke annál nagyobb, minél nagyobb egy vállalat. Ez is tehát a nagyobbak kedvezményezettségét jelzi. A korrelációs együttható azonban kicsi és ez a méret és a kedvezményezettség közötti gyenge erősségű kapcsolatra utalhat. A mutatókonstrukció esetlegességét kikerülendő, más mutatószámok alapján is vizsgáltuk a redisztribúció összhatása és a vállalatméret közötti korrelációs kapcsolatokat. Egyrészt megvizsgáltuk a redisztribúció mértékének nevezett *RM* mutatószám (*R*48) és a *VM* vállalatméret mutató közötti kapcsolatokat, másrészt a vállalatnagyság jellemzésére a létszám kategóriát is felhasználtuk. Az eredményekből adódó következtetések hasonlóak, bármilyen számítást végeztünk is. Azaz általánosnak tekinthető, hogy a vállalatnagyság nem jelentős mértékben és ágazatonként különböző módon hat a redisztribúció jellegére. Illusztrációként bemutatjuk a vállalatméret mutató *(VM)* és a redisztribúció mértéke *(RM)* között számított korrelációs együtthatókat. *(Lásd a 4.6. táblázatot.)* Az ott bemutatott korrelációs együtthatók (ε=0,05 szinten) nem tekinthetők szignifikánsnak, azaz a vállalatméretnek gyakorlatilag nincs közvetlen hatása. Kivétel az

4.6. táblázat

A redisztribúció mértéke és a vállalatnagyság közötti korreláció

Ágazat	A minta elemszáma	Az *RM* mutató és a *VM* mutatók évi átlagos értéke közötti korrelációs együtthatók az években	
		1976–79.	1980–82.
Gépipar	(125)	+0,137	−0,020
Vegyipar	(46)	−0,151	+0,252
Könnyűipar	(147)	+0,112	+0,129
Élelmiszeripar	(150)	+0,038	−0,157
Ipar	(585)	+0,056	−0,011
Építőipar	(186)	−0,057	+0,222
Mezőgazdaság	(141)	−0,009	+0,118
Belkereskedelem	(241)	−0,010	−0,095
Állami vállalatok	(1153)	+0,010	−0,003

Megjegyzés: A korrelációs együtthatók számítása az *R51* és az *M68*, illetve *M69* mutatók értékei alapján történt.

építőipar, ahol szignifikáns pozitív korreláció van az 1980–82 évekre vonatkozó mutatók között. Azaz csak az építőiparban tetten érhető a számok alapján, hogy a nagyobb vállalatok a redisztribúcióban kedvezményezettebbek. Általában azonban nincs ilyen tendencia. A *4.6. táblázat* kapcsán, annak ellenére, hogy nem szignifikánsak a korrelációs együtthatók, érdemesnek tartjuk megjegyezni, hogy egy-egy ágazaton belül a vizsgált két időszakban általában megváltozott a korrelációs együtthatók előjele. Ez a nagyobb vállalatok felé tartósan megnyilvánuló kedvezés tényének mindenképpen ellentmond. Nem beszélhetünk ilyen tendenciáról már csak azért sem, ha figyelembe vesszük, hogy előfordulnak negatív előjelek is. (Ne felejtsük el: a szignifikáns negatív korrelációt itt úgy értelmezhetnénk, hogy a nagyobb vállalatok általában hátrányba kerülnek a redisztribúcióban.) Mindezek alapján megalapozottnak tartjuk azt a megállapítást, hogy a redisztribúcióban általánosságban nem beszélhetünk a vállalatmérettel növekvő kedvezményezettségről.

4.3.4. A nagyvállalatok előnypozíciói

Áttérünk az előző szakasz elején jelzett második témakörre. Összevetjük a nagyvállalatokat a többi vállalattal annak tisztázására: előnyben részesítik-e a nagyvállalatokat a redisztribúció során. Ezzel kapcsolatban a következő állításokat fogalmazzuk meg:

18. MEGÁLLAPÍTÁS: Az újraelosztás mértéke az állami nagyvállalatoknál általában nem különbözik az állami vállalatok többségét jellemző mértéktől. A nagyvállalatok nincsenek minden tekintetben favorizálva, de érzékelhető előnypozícióik vannak elsősorban a mentesítések megszerzésében és a beruházásallokációban, továbbá abban, hogy relatíve kisebb mértékű elvonások sújtják őket.

Eredményeink közül mindenekelőtt a koncentrációs számításokra hivatkozunk. Az alapvető egyedi vállalatnagyság mutatók, az állóeszközök nettó értéke és az átlagos állományi létszám szerint meghatározott deciliseken (a vállalatok adott mutatók értékei szerint rendezett sorrendjében a vállalatszám 10%-nak megfelelő számosságú vállalatcsoportokat kumuláltan tartalmazó mintákon) kiszámítottuk néhány abszolút mutató megoszlását. *(Lásd a 8. függelék F.8.11. és F.8.12. táblázatait.)* Az iparvállalatok körében végzett számítások néhány eredményét a *4.4. ábra mutatja.* A nagyvállalati pozíciók szempontjából számunkra most az első decilisekre vonatkozó eredmények a leginkább figyelemreméltóak. Legfontosabb következtetéseinket az alábbiakban foglaljuk össze:

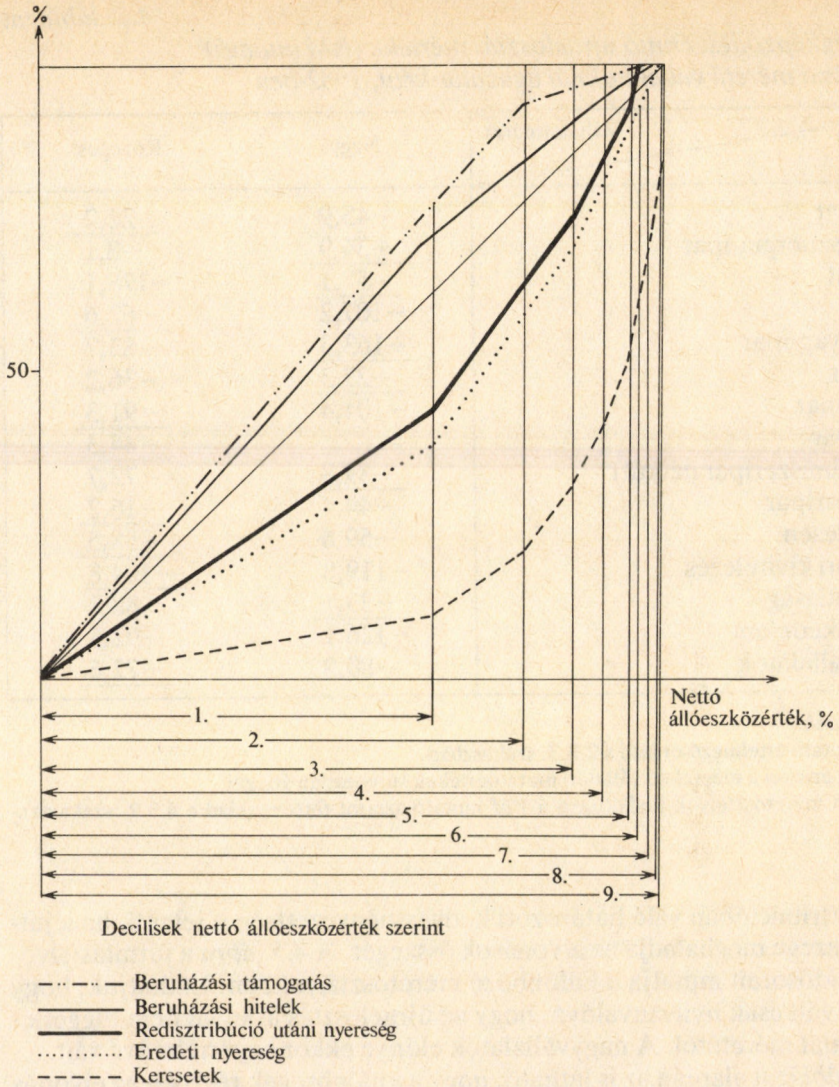
a) A nyereségkoncentráció jóval kisebb, mint az eszközök szerinti koncentráció. Ez egyfajta bizonyítékul szolgál a nagyvállalatoknak az arányosnál kisebb jövedelmezőségére.

b) Az eszközérték szerinti legnagyobb vállalatoknak a tényleges nyereségből való részesedése nagyobb, mint az eredeti nyereségből. Az iparban ez az eltérés valamivel kisebb, mint az összes vállalat esetén, de ott is kimutatható. A vállalatok létszám szerint legnagyobb 10%-ának azonban az eredeti nyereségből nagyobb a részesedése. A redisztribúció nem eredményez tehát általában véve előnyösebb pozíciókat a nagyvállalatoknak. Csak az eszközértékük szerint nagyvállalatok felé megnyilvánuló kedvezéseknek vannak jelei.

c) A nagyvállalatok kedvezményezettsége a beruházási hitelek és támogatások vonatkozásában egyértelműen tettenérhető. Az idegen beruházási források allokációjában a nagyvállalatok mind az eszközértékük, mind a foglalkoztatott létszámuk, mind pedig az összes beruházásuk arányát meghaladó arányban részesednek.

Nézzünk a nagyvállalati pozíciók feltárására más eredményeket is. A *4.7. táblázat* az újraelosztás mértékének (*RM* mutatónak) a különböző méretosztályok szerint külön-külön meghatározott ágazati értékeit mutatja. Legfőbb tapasztalatként azt emeljük ki, hogy a nagyvállalatoknál a redisztribúció mértéke nem különbözik lényegesen a közepes vállalatoknál számított értéktől. Csak az iparban jellemző, hogy általában csökken az újraelosztás mértéke a vállalatméret növekedésével, de ellenpélda itt is akad: a gépiparban és könnyűiparban a nagyvállalatoknál megfigyelhető redisztribúció mértéke nagyobb, mint a közepes méretű vállalatoknál.

A vállalatmérettől függő különbözőségek az iparban az újraelosztás egyes lépcsőfokain is megfigyelhetők. A *4.8. táblázat* az egyes redisztribúciós fokozatokban a különböző méretosztályokban számított RM értékeket tartalmazza. A nagyvállalatok kedvezményezettségének egyértelmű bizonyítéka, hogy



4.4. ábra. Néhány mutató megoszlása az állóeszközök nettó értéke szerint kialakított vállalati deciliseken
(Minta: 1976–1982. között működő iparvállalatok, élelmiszeripar nélkül)

a nem-normatív újraelosztásban a nagyvállalatok jóval nagyobb támogatottságot élveznek, mint a közepes méretű vállalatok. Az alkupozíciókban szerzett előnyök megnyilvánulásaként a nettó nyereségadózás különböző fokozatain is a nagyvállalatoknál megfigyelhető redisztribúció mértéke kisebb az átlagosnál.

4.7. táblázat

A nyereségképződést érintő újraelosztás mértéke (RM mutató) a különböző méretű vállalatoknál ágazatonként, 1982-ben

Ágazat \ Vállalatméret	Nagy	Közepes
Bányászat	−45,9	−22,2
Villamosenergia-ipar	+34,9	−8,1
Kohászat	−57,1	−178,1
Gépipar	−107,2	−62,6
Építőanyag-ipar	+163,3	−82,7
Vegyipar	−27,3	−36,2
Könnyűipar	−104,4	−91,3
Egyéb ipar	. . .	−44,3
Ipar (élelmiszeripar nélkül)	−59,8	−72,7
Élelmiszeripar	−44,4	−16,2
Ipar összesen	−59,6	−58,5
Építőipari kivitelezés	−119,8	−104,8
Mezőgazdaság	−33,1	−88,2
Belkereskedelem	−126,1	−92,5
Állami vállalatok	−80,9	−72,6

Megjegyzések:
Az *RM* mutató értelmezését lásd a 2.3.3. szakaszban.
A táblázat értékei a megfelelő vállalati mutatóértékek súlyozatlan átlagai.
A vállalati méretosztályok kialakítása a *VM* mutató szerint történt (lásd a 4.3.2. szakaszt).

A redisztribúcióban való határozott kedvezményezettséget jelenti, ha a juttatások összege meghaladja az elvonások összegét. A *4.5. ábra* a juttatás/elvonás arány idősorait mutatja a különböző méretosztályokban. Láthatjuk, hogy 1980 után vált csak nyilvánvalóvá, hogy az újraelosztás arányai nem függetlenek a vállalat méretétől. A nagyvállalatok előnye ekkor egyértelművé vált.

A *4.9. táblázat* alapján az is látható, hogy a különbségek részben az elvonás relatív nagyságából adódnak: a nagyvállalatoknál az elvonások eszközértékhez viszonyított aránya jóval kisebb, mint a többi vállalatnál. A támogatások megszerzésében azonban az átlagosnál kisebb a nagyvállalatok esélye, mint a többi vállalaté. A juttatásokat szemlélve azonban a kép változik: a juttatás/elvonás arány a nagyvállalatoknál a legnagyobb. Ez tehát azt jelenti, hogy nem az általános szabályozók által sokkal inkább determinált támogatási szférában jutnak a nagyvállalatok előnyhöz, hanem a főként kulisszák mögötti harcokban eldöntött mentesítések területén.

A vállalatméret hatása a beruházásallokációban a leginkább nyilvánvaló. A *4.6. és 4.7. ábrákon* a beruházási aktivitás és az idegen beruházási források arányának idősorait mutatjuk meg. Azt látjuk, hogy a vállalatok beruházási

4.8. táblázat

A redisztribúció mértéke a különböző redisztribúciós fokozatokban méretosztályonként, 1982-ben

Vállalatméret (Mintaelemszám) / Redisztribúciós fokozat	Nagyvállalatok (39)	Közepes méretű vállalatok (458)
	A redisztribúció mértéke	
Fogyasztói árak miatti korrekció	−1,24	−2,55
Normatív redisztribúció	−56,35	−25,36
Nem-normatív redisztribúció	+42,11	+12,83
Általános nyereségadózás	−44,51	−59,17
Alapokat érintő redisztribúció	−6,88	−14,37
Nyereségképződést érintő redisztribúció összesen	−59,79	−72,71
Nyereségfelosztást érintő redisztribúció összesen	−51,00	−72,01

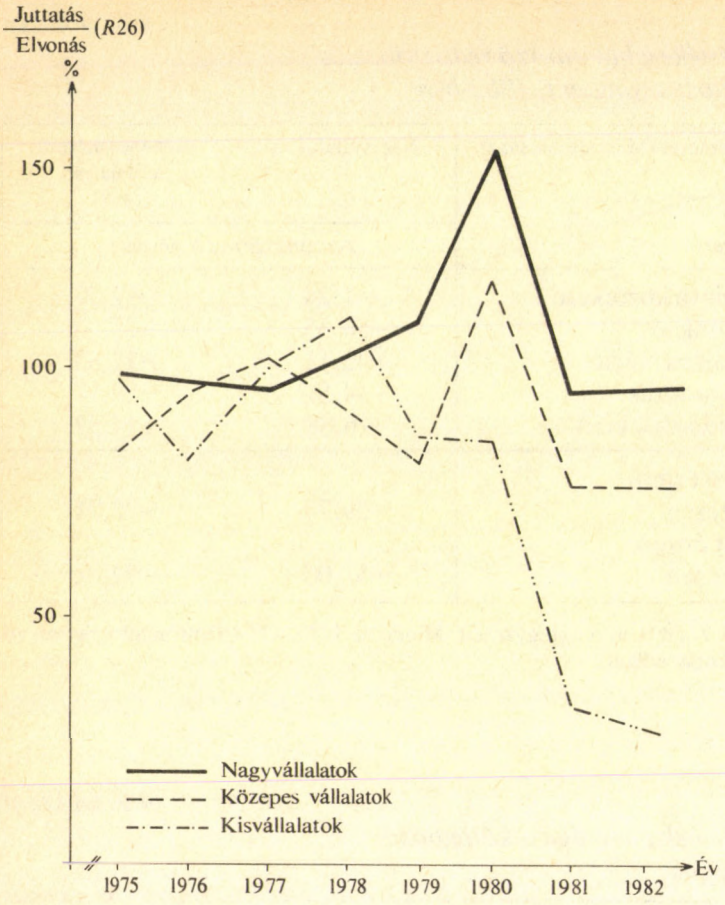
Megjegyzés: Lásd a 4.7. táblázat megjegyzéseit. Minta: az 1976–82. között mindvégig létező iparvállalatok, élelmiszeripar nélkül.

4.9. táblázat

A redisztribúciós elemek nagysága a különböző méretű iparvállalatoknál

Mutató	Év	Nagyvállalatok	Közepes méretű vállalatok
Elvonás/eszköz	1976	7,3	11,5
(R19)	1980	5,5	7,6
	1982	7,6	10,3
Támogatás/eszköz	1976	3,5	6,9
(R22)	1980	3,2	4,5
	1982	3,9	5,2
Támogatás/elvonás	1976	0,48	0,60
(R25)	1980	0,42	0,59
	1982	0,51	0,50
Juttatás/elvonás	1976	0,97	0,95
(R26)	1980	1,44	1,18
	1982	0,96	0,76

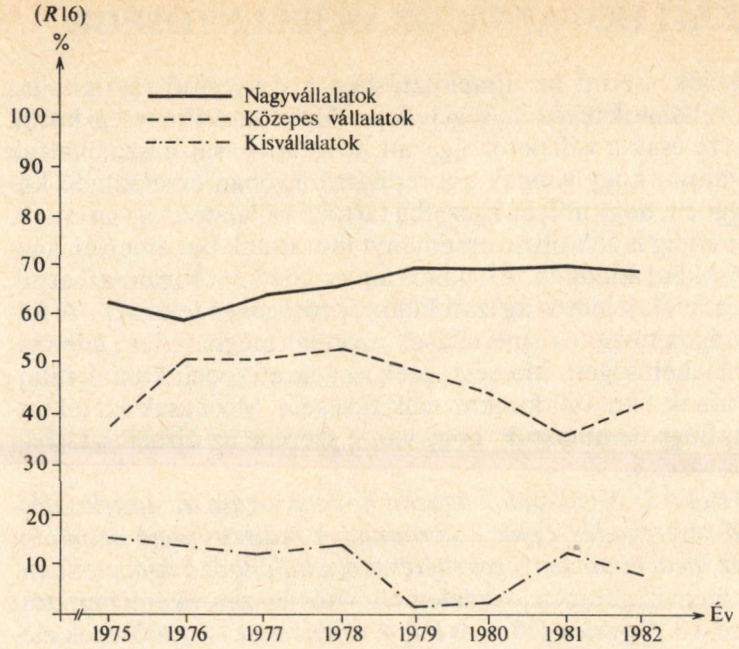
Megjegyzések: Lásd a 4.7. táblázat megjegyzéseit. A táblabeli értékek a megfelelő vállalati értékek nevezővel súlyozott értékei.



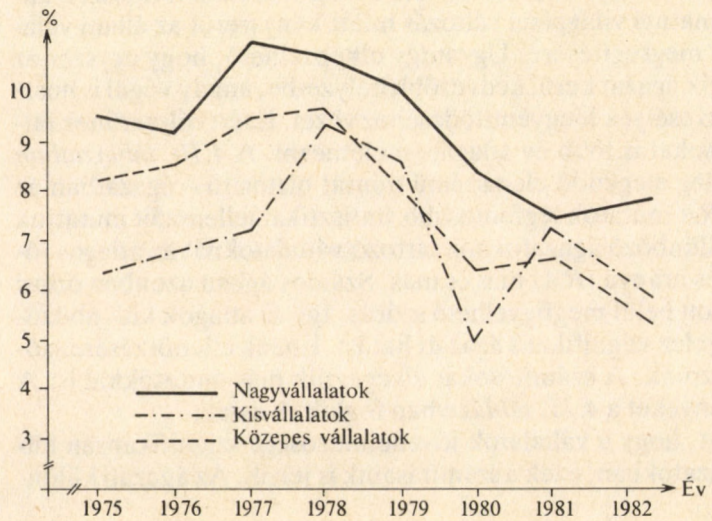
4.5. ábra. A juttatás/elvonás arány idősorai az iparban
Az idősorok elemei a vállalati értékek súlyozott átlagai. A vállalati méretosztályok kialakítása a VM mutató szerint történt.

aktivitása (a beruházási ráfordítás/összes eszközérték arány) kevéssé tér el a különböző méretű vállalatoknál, ezzel szemben az idegen beruházási források arányában számottevőbb az eltérés.[9]

[9] A beruházásallokációban megnyilvánuló részrehajlás elemzéséhez további adalékokat szolgáltat Várhegyi Éva [8] tanulmánya.



4.6. ábra. Az idegen beruházási források arányának idősorai az iparban



4.7. ábra. A beruházási aktivitás idősorai az iparban

4.4. AZ ÁGAZATI HOVATARTOZÁS JELENTŐSÉGE

Kiinduló hipotéziseink szerint az újraelosztásban érvényesülő részrehajlás egyik kritériuma a vállalatok tevékenységi jellege. Mivel a tevékenységi körök megkülönböztetésére csak a vállalatok ágazati hovatartozását használhattuk fel, ezért azt vizsgáltuk, hogy vannak-e a redisztribúcióban érzékelhető különbségek attól függően, hogy milyen ágazatba tartozó vállalatokról van szó. A tanulmányban már eddig is sok olyan eredményt mutattunk be, amelyek ágazatonkénti számításokból adódnak. Általános tapasztalatként fogalmazhatjuk meg, hogy eredményeink jelentős ágazati különbözőségeket jeleznek. A feltárt ágazati sajátosságok részletes ismertetése[10] azonban meghaladja a jelen tanulmány terjedelmi lehetőségeit. Másrészt ezek az ágazati specifikumok tulajdonképpen túlmutatnak a kutatás konkrét célkitűzésein. Most csak azt tekintjük feladatunknak, hogy bemutassuk, hogy van-e szerepe az újraelosztásban az ágazati hovatartozásnak.

19. MEGÁLLAPÍTÁS: A vállalatok ágazati hovatartozása az újraelosztásban megnyilvánuló részrehajlás egyik kritériuma. A redisztribúció azonban, összhatásait tekintve, nem mutat lényeges eltéréseket a különböző ágazatokban.

Már korábban is megvizsgáltuk a jövedelemeltérítés ágazatonkénti mutatóinak idősorait. *(Lásd a 8. függelék F.8.3. és F.8.4. táblázatait.)* Az idősorok elemei az ágazatokat jellemző átlagos arányszámok. Láthatjuk, hogy ágazatonként eltérőek ezek az átlagértékek. Ahhoz, hogy a számok alapján jelentősnek minősítsük az ágazati hatásokat, a különböző ágazatokba tartozó vállalati értékek eltérésének szignifikanciáját kell tesztelni.

Az ágazati hatások jelentőségét is pontosabban tudjuk felmérni, ha nem egy-egy év adottságai alapján vizsgálódunk. Nem beszélhetünk tartósan megnyilvánuló ágazati preferenciákról, ha például csak egy váratlan természeti katasztrófa vagy a pillanatnyi világpiaci változás miatt kényszerül az állam valamely ágazat egyszeri megsegítésére. Ugyanígy elképzelhető, hogy egyszer az egyik, másszor a másik ágazat kerül kedvezőbb helyzetbe, amely végül is hosszabb távon az ágazati esélyek kiegyenlítődéséhez vezet. Ezért célszerűnek látszott az ágazati hatásokat is több év átlagában elemezni. A *4.10. táblázatban* néhány – statisztikailag elegendő elemszámú mintát biztosító – ágazatban az időszakra számított *RA* mutatók legfontosabb statisztikai jellemzőit mutatjuk be. Ezek szerint a különböző ágazatokhoz tartozó vállalatoknál az átlagos jövedelmezőségeltérítés aránya *(RA)* más és más. Számos ágban azonban óriási mértékű a csoportokon belül megfigyelhető szórás. Így az átlagok különbözősége nem feltétlenül jelez szignifikáns ágazati hatást. Ennek ellenőrzésére szóráselemzéseket végeztünk. A számításokat elvégeztük más mutatókkal is. A legfontosabb eredményeket a *4.11. táblázat*ban foglaltuk össze.

Azt a triviális tényt, hogy a vállalatok jövedelmezősége szignifikánsan különbözik az egyes ágazatokban, ezek a számításaink is jelzik. Az ágazati külön-

[10] A munka során elkészült résztanulmányok [1]–[8] mindegyike kitér az adott témakörök leglényegesebb ágazati sajátosságaira.

4.10. táblázat

Az újraelosztás során bekövetkező átlagos jövedelmezőség változás jellemzői néhány ágazatban

Ágazat	Vállalatok száma	Az átlagos *RA* jellemzői			
		1976–79. *(M70)*		1980–82. *(M71)*	
		átlag	szórás	átlag	szórás
Gépipar	125	−1,28	0,88	−0,37	3,32
Vegyipar	46	−1,02	0,66	−0,35	1,23
Könnyűipar	147	+1,64	24,41	0,00	7,14
Élelmiszeripar	150	−2,23	6,12	0,09	18,59
Mezőgazdaság	186	−1,12	3,62	−1,79	11,93
Belkereskedelem	141	−4,49	48,14	+1,22	44,38
Állami vállalatok	1036	−1,76	24,09	−0,23	21,93

Megjegyzés: A mintaátlag a vállalati mutatóértékek súlyozatlan átlaga.

bözőség jelentős mind az eredeti, mind az újraelosztás utáni jövedelmezőségben. A korábbiakban azt láttuk, hogy igen nagy a redisztribúció jövedelemstrukturáló hatása. Úgy tűnik azonban, hogy a redisztribúció nyomán nem szűnnek meg az ágazatok közötti jövedelmezőségi különbözőségek. Ez többek között annak is betudható, hogy a redisztribúció hatására bekövetkező jövedelmezőségváltozás mértéke nem különbözik lényegesen az egyes ágazatokban. Az *RA*, illetve *RM* mutatók átlagainak ágazatok közötti eltérései nem tekinthetők szignifikánsnak, mivel igen nagyok az ágazaton belüli eltérések.

A fentiek alapján azt állíthatjuk, hogy a redisztribúció mértékét, a végeredményként jelentkező jövedelemeltérítés nagyságát nem befolyásolja lényegesen az ágazati hovatartozás.

A 4.11. táblázat eredményei egy másik fontos tényre is felhívják a figyelmünket. A számítások szerint a juttatás/elvonás arány alakulásában szignifikáns ágazati különbségek vannak. A redisztribúcióban mutatkozó részrehajlás egyes ágazatok javára és mások rovására tehát nem a jövedelemeltérítés mértékében, hanem a juttatások relatív nagyságán keresztül érhető tetten.

A *4.12. táblázat* a főbb népgazdasági ágazatok vállalatait tartalmazó minták alapján készített átmenet gyakorisági mátrixokat[11] tartalmazza. Látjuk, hogy ágazatonként jelentősen különböznek az eredeti jövedelmezőségi szintről való elkerülés esélyei. *(Lásd a 3.7. táblázatot is.)*

Az iparban a „legvéletlenszerűbb" a redisztribúció hatása. Nincsen kizárva az a lehetőség, hogy az eredeti jövedelmezőség bármely osztályközéből bármelyik másik jövedelmezőségi osztályközbe kerüljön át a vállalat. A nem ipari

[11] Az átmenet-mátrixok értelmezését lásd a 2.4.2. szakaszban.

4.11. táblázat

Az ágazati csoportosítás hatásának tesztelése

Vizsgált változó	A szóráselemzés empirikus próba-változója	Az ágazati átlagok különbözősége szignifikáns-e
Eredeti jövedelmezőség		
1976–79. *(M19)*	16,2	igen
1980–82. *(M20)*	10,6	igen
Újraelosztás utáni jövedelmezőség		
1976–79. *(M21)*	43,4	igen
1980–82. *(M22)*	14,4	igen
Redisztribúciós arány (RA)		
1976–79. *(M70)*	1,0	nem
1980–82. *(M71)*	0,2	nem
Redisztribúció mértéke (RM)		
1976–79. *(M68)*	1,0	nem
1980–82. *(M69)*	0,3	nem
Juttatás/befizetés		
1976–79. *(M74)*	33,0	igen
1980–82. *(M75)*	29,0	igen

Megjegyzések: Mintafelbontás: gépipar (125), vegyipar (46), könnyűipar (147), élelmiszeripar (150), építőipar (186), mezőgazdaság (141), belkereskedelem (241), $n = 1036$. Szignifikanciaszint: $\varepsilon = 0{,}05$, szabadságfok: 6; 1029, a próbaváltozó elméleti értéke: 3,67.

ágazatokban gyakorlatilag csak a veszteséges vállalatoknak van esélyük arra, hogy az újraelosztás során növekedjék a jövedelmezőségük. Az építőiparban sújtja a leginkább a redisztribúció a vállalatokat: a vállalatok döntő többsége eredeti jövedelmezőségi szintjénél alacsonyabb jövedelmezőségi szintre kerül. A szolgáltató vállalatok jövedelmezőségi struktúrája változik meg a legkevésbé az újraelosztás nyomán. A legegyértelműbb nivellálódás a mezőgazdaságban figyelhető meg: a vállalatok legnagyobb részének alacsony lesz a redisztribúció utáni jövedelmezősége, miközben jó néhány vállalat eredeti jövedelmezősége magasabb volt.

Korábban is bemutattunk olyan eredményeket, amelyek bizonyos ágazati sajátosságokat tártak fel. Ezek közül néhányat, mintegy összefoglalásként, itt is kiemelnénk:

– Az élelmiszeriparban a legnagyobb fokú az eredeti és a tényleges jövedelmezőség elszakadása.

4.12. táblázat

A jövedelmezőségi struktúra átmenet-gyakoriságai népgazdasági ágak szerinti vállalatcsoportokban 1982-ben

(R1) \ (R7)	A	B	C	D
A	21	45	11	13
B	6	133	16	1
C	1	246	69	19
D	1	52	68	11

Ipar (713)

(R1) \ (R7)	A	B	C	D
A	2	0	0	0
B	3	3	0	0
C	0	78	4	2
D	0	14	7	1

Építőipar (114)

(R1) \ (R7)	A	B	C	D
A	2	3	0	0
B	0	88	0	0
C	0	47	6	0
D	0	3	2	0

Mezőgazdaság (151)

(R1) \ (R7)	A	B	C	D
A	1	65	3	1
B	1	25	1	0
C	0	130	4	1
D	0	63	16	6

Belkereskedelem (317)

(R1) \ (R7)	A	B	C	D
A	10	24	21	0
B	0	88	1	0
C	0	0	80	0
D	0	0	8	60

Szolgáltatások (292)

Megjegyzések:

a) Jövedelmezőségi szintek:
A – veszteséges (2% alatt)
B – kis jövedelmezőség (2–6%)
C – normál jövedelmezőség (6–20%)
D – magas jövedelmezőség (20% felett)
b) Jövedelmezőségi mutatók: *R1* – eredeti jövedelmezőség, *R7* – végső jövedelmezőség
c) Zárójelben a mintába tartozó vállalatok száma.

– A belkereskedelemben a nagyvállalatok irányában megnyilvánuló diszpreferenciák érzékelhetők.

– A gépiparban és az építőiparban 1980–82-ben az átlagosnál jóval kisebb volt a támogatás/elvonás arány, azaz ezekben az ágazatokban a redisztribúció nagyarányú jövedelemelvonást eredményez.

– Az iparban és az építőiparban a legmagasabb jövedelmezőségű vállalatoknak a legkisebb a beruházási aktivitása.

– Csak az építőiparban növekszik monoton módon a nyereségrészesedés a jövedelmezőség növekedésével.

– Csak az építőiparban van pozitív korreláció a beruházási aktivitás és a jövedelmezőség között.

– Csak a könnyűiparban és a mezőgazdaságban van együttmozgás egyfelől a

beruházások, másfelől a saját fejlesztési alapok, illetve a (későbbi) nyereség és kibocsátás értékével.

– Az idegen beruházási források aránya az iparban és a mezőgazdaságban jóval nagyobb, mint más ágazatokban.

Úgy véljük, ezeknek a részmegállapításoknak az ellenőrzése további munkát igényelne. Az ágazati sajátosságok részletes feltárása nem is volt a feladatunk, tehát a fentieket inkább csak mint kutatási adaléknak, munkahipotézis gyűjteménynek szánjuk a további kutatási munkához.[12]

4.5. AZ EXPORT FONTOSSÁGA

Még egy további szempont szerint végeztünk elemzést. Arra kerestük a választ, hogy különböznek-e az újraelosztás sajátosságai a jelentős exportot bonyolító vállalatoknál a többi vállalatnál megfigyelhető sajátosságoktól? Vizsgálódásaink legfőbb tanulságaként az alábbi állítást fogalmazzuk meg:

20. MEGÁLLAPÍTÁS: Az export nem jelent egyértelmű előnypozíciót a redisztribúcióban. Az újraelosztás jelentős részben kiegyenlíti az exportáló és nem-exportáló vállalatok közötti jövedelmezőségi különbségeket.

Megállapításunk második része, az újraelosztás általános jellemzőjeként megfogalmazott nivellálás *(lásd 4. megállapítást)* egyenes következménye, s ebben az értelemben nem is igényel sok további bizonyítékot.

Az exportáló vállalatok gazdasági jellemzőinek eltérése a többi vállalatot jellemző sajátosságoktól az exporttevékenység meghatározó szerepére utalna. Az exportáló vállalatokat tartalmazó részmintába *(lásd a 6. függelék 32. sorszámú részmintáját)* tartozó vállalatok adataira végzett faktoranalízis azonban azt mutatja, hogy a mutatók struktúrája az exportáló vállalatoknál nem különbözik lényegesen a más vállalatcsoportokra meghatározott struktúrától. Mindössze egyetlen különbség érdemel említést. Kizárólag ezeknél az exportáló vállalatoknál figyelhető meg, hogy az eredeti nyereség és jövedelmezőség mutatói közös faktorba kerülnek – a befizetéseken túl – más mutatószámokkal, így például a juttatások vagy a redisztribúció utáni nyereségkategóriákkal. Ez a kapcsolódás azonban elég laza, s az általánosan érvényesülő alapvető struktúra hasonlóságát nem befolyásolja lényegesen. Az összefüggést azonban – noha laza – mégsem akartuk figyelmen kívül hagyni. Ellenőrizni akartuk azt a munkahipotézist, amely szerint a redisztribúcióban megnyilvánuló részrehajlás egyik kritériuma a jelentős exporttevékenység léte. Azt vizsgáltuk tehát a

[12] Megkezdtük annak feltárását, hogyan lehetne az ágazati jelleg hatásait a regressziószámítás során kvantitatív formában elemezni. Az általunk bevezetett dummy változók segítségével (lásd a 4. függeléket) többek között az ágazati különbözőségeket kívántuk felmérni, elsősorban a redisztribúciós kedvezményezettség vagy diszpreferencia szempontjából. Ezeknek a mutatóknak a definíciója és értelmezése azonban még nem teljesen kiforrott. Ezért a regressziószámítások eredményeinek ide vonatkozó elemzésére, jelen könyvünkben nem is térünk ki. Úgy gondoljuk azonban, hogy a dummy változók segítségével történő közelítés használható eljárásnak ígérkezik a probléma további vizsgálatához.

továbbiakban, vajon mennyire érvényesül ez a kritérium. Erre vonatkozóan hasznos információkat tartalmaznak a *4.13. táblázat* eredményei, melyek szerint az exportáló és nem-exportáló vállalatok jövedelmezőségi átmenet-esélyeit tartalmazó mátrixok hasonlóak. Figyelemre méltó azonban az az eltérés, hogy az eredetileg magas jövedelmezőségű vállalatok között az exportálóknak nagyobb hányada tartja meg ezt a kiemelkedő jövedelmezőségi pozíciót, mint a nem-exportálóknak; előbbieknél ez az arány 26%, míg utóbbiaknál csak 3% körül van. A másik oldalon viszont azt látjuk, hogy a veszteségek redisztribúció által történő eltüntetésére az exportálóknak több év átlagában ugyanolyan, mintegy 30%-os esélye van, mint a nem-exportálóknak.

A *4.14. táblázatban* a redisztribúciós elemek relatív nagyságát mutatjuk be néhány ágazatban, elkülönítve az exportáló és a nem-exportáló vállalatokat. A számok azt jelzik, hogy jó néhány esetben a nem-exportáló vállalatok vannak kedvezőbb helyzetben, például a mezőgazdaságban, a szállítási ágazatokban. Inkább csak kivételként említhető a gépipar, ahol az exportálók kedvezményezettségét jelzi, hogy a juttatások összege nagyobb, az elvonások értéke pedig kisebb, mint a nem-exportálóké.

A redisztribúciós arány *(RA)* mutatók alapján is azt állíthatjuk *(lásd a 4.15. táblázatot)*, hogy az újraelosztás nem független a vállalat exportban játszott szerepétől. Szó sincs azonban az exportálók egyértelmű favorizálásáról. Az exportáló és nem-exportáló vállalatoknál a redisztribúciós arány eltérései nagyobbak, mint például az ágazatok közötti eltérések. Azt látjuk azonban, hogy az exportálók nincsenek mindig kedvezőbb helyzetben. Így a vegyiparban, az élelmiszeriparban, illetve a nem-ipari ágazatokban az *RA* értéke a nem-exportálókra nézve kedvezőbb.

Ugyanakkor a bemutatott két évben sem állandó az előnyhelyzet: például a kohászatban 1981-ben az exportálók, 1982-ben nem-exportálók körében volt kedvezőbb az újraelosztás hatása. Még ha ezt a helyzetet kivételnek tekintjük is, az egyik évről a másikra bekövetkező változások olyan mértékűek, hogy nem tudunk tartós tendenciákat felfedezni.

A regressziószámítások is megerősítették korábbi eredményeinket.*(Lásd a 9. függeléket.)* Az exportarány mutatókhoz, néhány kivételtől eltekintve, általában nem szignifikáns regressziós együtthatók tartoznak. Megemlítjük a kivételeket is. A juttatás/elvonás arányt függő változónak tekintő modellekben *(lásd 9. függelékben az F.9.4. táblázatot)* több mintában szignifikáns együtthatók adódtak. Ez arra utal, hogy a redisztribúciós hatások nem tekinthetők függetlennek az exportarány alakulásától. Csakhogy a hatás előjele fordítottja annak, mint ami exportösztönzési szempontból célszerű lenne. Állami vállalatokra végzett számításokban ugyanis szignifikánsan negatív az exportarány regressziós együtthatója. Eszerint a juttatás/elvonás arány várható értéke annál kisebb, minél nagyobb a vállalatnál az exportarány. Vagyis ez az eredmény sem cáfolja *20.* megállapításunkat.

Végeredményben tehát megalapozottnak tekinthetjük azt az állítást, hogy az export nem biztosít a vállalatoknak tartós előnyhelyzetet az újraelosztásban.

4.13. táblázat

Jövedelmezőségi átmenetmátrixok, népgazdasági szinten 1982-ben

Tényleges jövedelmezőség (R6) / Eredeti jövedelmezőség (R1)	Nem exportáló vállalatok					Exportáló vállalatok				
	–2	2–6	6–20	20–	összesen	–2	2–6	6–20	20–	összesen
–2 db	229	90	12	11	342	77	28	7	3	115
%	66,96	26,32	3,51	3,22	100,0	66,96	24,35	6,09	2,61	100,0
2–6 db	67	38	10	1	116	40	29	4	0	73
%	57,76	32,76	8,62	0,86	100,0	54,79	39,73	5,48	0,00	100,0
6–20 db	104	215	43	7	369	73	203	46	16	338
%	28,18	58,27	11,65	1,90	100,0	21,60	60,06	13,61	4,73	100,0
20– db	18	123	120	8	269	9	44	57	38	148
%	6,69	45,72	44,61	2,97	100,0	6,08	29,73	38,51	25,68	100,0
Összesen db	418	466	185	27	1069	199	304	114	57	674
%	38,14	42,52	16,88	2,46	100,0	29,53	45,10	16,91	8,46	100,0

Megjegyzés: Exportálónak tekintettünk egy vállalatot, ha az exportárbevétel nagyobb, mint a nettó árbevétel 2%-a.

4.14. táblázat

A juttatások és az elvonások arányai az exportáló és a nem exportáló vállalatoknál

Ágazat	Összes juttatás/eredeti nyereség *(R28)*		Összes elvonás/eredeti nyereség *(R29)*		Összes juttatás/összes elvonás *(R26)*	
	exportálók	nem exportálók	exportálók	nem exportálók	exportálók	nem exportálók
Kohászat	3,82	0,82	3,46	0,86	1,10	0,95
Gépipar	0,33	0,18	0,83	1,52	0,40	0,12
Vegyipar	0,75	0,75	0,85	0,82	0,88	0,91
Könnyűipar	0,64	0,16	1,07	0,77	0,60	0,21
Élelmiszeripar	3,97	3,35	4,05	2,91	0,98	1,15
Ipar	0,48	1,19	1,12	1,37	0,43	0,87
Mezőgazdaság	1,06	2,10	0,96	1,19	1,10	1,76
Szállítás	1,74	−2,90	1,48	−0,97	1,18	3,00
Külkereskedelem	0,24	0,02	1,15	0,91	0,14	0,02
Népgazdaság	0,52	1,57	1,13	1,86	0,46	0,84

Megjegyzés: A táblabeli értékek a megfelelő vállalati értékek súlyozott átlagai.

4.15. táblázat

A redisztribúciós arány az exportáló és a nem exportáló vállalatoknál

Ágazat	1981		1982	
	exportálók	nem exportálók	exportálók	nem exportálók
Kohászat	−2,8	−21,9	−3,3	4,4
Gépipar	−5,5	−21,5	−6,7	−30,5
Vegyipar	−3,4	−2,2	−2,9	−1,1
Könnyűipar	−6,1	−11,4	−7,3	−11,3
Élelmiszeripar	−1,9	0,6	−4,1	−0,8
Ipar	−5,1	−21,7	−3,0	−4,5
Szállítás	0,6	12,0	−2,7	11,5
Külkereskedelem	−17,2	4,6	−14,0	−6,6
Mezőgazdaság	−4,7	−1,2	−4,1	−2,2
Népgazdaság	−6,7	−4,0	−11,7	−3,9

Megjegyzés: A táblabeli értékek a megfelelő vállalati értékek súlyozott átlagai.

5. Zárszó

5.1. ÖSSZEFOGLALÓ ÁTTEKINTÉS

Mondanivalónkat nehéz röviden összefoglalni. Mégis, szeretnénk megkönnyíteni az olvasónak az anyagban való tájékozódást. Ezért az *5.1. táblázattal* áttekintjük összes megállapításunkat.

Emellett az alábbiakban megkíséreljük megfogalmazni a legfontosabb *általános tanulságokat.*

– Az állami vállalat nyeresége (pontosabban az a pénzügyi kategória, amelyet végül is nyereségnek szokás minősíteni) csak közvetett módon és kevéssé függ a vállalat saját tevékenységétől és a piac helyzetétől. Nagymértékben függ a fiskális újraelosztástól és az állami szektorban érvényes áraktól. (Utóbbiakról nem saját vizsgálatunk alapján, hanem más forrásokból tudjuk, hogy a piac, a kínálat és a kereslet viszonya kevéssé hat rájuk.) Végeredményben a „nyereség" nem annyira a piaci folyamatok, mint inkább a bürokratikus hatások befolyására alakul ki.

– Piaci gazdaságban erős összefüggés van a vállalat nyeresége és fejlődés között. Ez az összefüggés nem érvényesül nálunk. A jövedelmezőbb vállalatnak nincsenek kedvezőbb lehetőségei a beruházásra, a beruházás nem teremt kedvezőbb feltételeket a jövedelmezőség növelésére.

– A vállalati dolgozók nyereségérdekeltsége teljesen illuzórikus.

– A nyereség fiskális újraelosztásának legjellemzőbb tendenciái: a veszteségek kompenzálása és a nagy nyereségek elvonása. Ez aláássa a nyereség ösztönző erejét. A veszteség fiskális „eltüntetésének" tendenciája 1980 után gyengült.

– A nyereség fiskális újraelosztása áttekinthetetlenül bonyolult. A különféle fiskális újraelosztási beavatkozások gyengítik egymás hatását.

– Az állami vállalatok költségvetési korlátja elég puha. Nem érvényesül természetes piaci szelekció. A veszteséges vállalat elég biztosan számíthat arra, hogy veszteségét kompenzálják, s a fiskális újraelosztás jövedelmezőségét felhozza a „szürke átlag" szintjére. Sem a túlélésre, sem a beruházási erőforrások (különösen a külső források) megszerzésére nem gyakorol érdemleges hatást a jövedelmezőség.

– Mindezek alapján elmondható: *az 1968-as reform kidolgozásakor dekla-*

rált szándékok, amelyek kitüntetett szerepet akartak adni a nyereségnek, mint a piaci mechanizmus egyik alapvető ható erejének, mind ez ideig nem valósultak meg.

5.1. táblázat

A tanulmány megállapításának összefoglalása

Sor-szám	Megállapítás	Tárgyalása (szakasz száma)	Alátámasztás T – Szövegközi táblázat A – Ábra F – Függelék, táblázat
1.	A nyereség újraelosztásának mértéke igen nagy: egyrészt nagymértékű jövedelem-eltérítés valósul meg a redisztribúció nyomán, másrészt hatalmas a támogatásokon és az elvonásokon keresztül megmozgatott nyereségtömeg.	3.3.1.	T.3.1. T.3.2. T.3.3. F.9.1. F.9.2. F.10.1. F.10.2.
2.	Az újraelosztás következtében a vállalatok tényleges nyeresége nagymértékben elszakad az eredeti nyereségtől.	3.3.1.	T.3.4. T.3.5. T.3.6. A.3.2. F.9.1. F.9.2. F.10.2. F.10.3.
3.	Az eredeti jövedelmezőség alapvetően befolyásolja a redisztribúció jellegét, mégpedig: a veszteség egyértelműen megnöveli a támogatások megszerzésének esélyét, míg a jövedelmezőség növekedése maga után vonja az elvonások arányos növekedését.	3.3.3.	T.3.8. A.3.3. F.9.4.
4.	A redisztribúció nyomán a jövedelmezőség alacsony szintre történő nivellálása megy végbe.	3.3.3.	T.3.7. T.3.9. T.3.10. T.3.11. T.3.12. A.3.4. A.3.5.

A táblázat folytatódik.

A táblázat folytatása

Sor-szám	Megállapítás	Tárgyalása (szakasz száma)	Alátámasztás T – Szövegközi táblázat A – Ábra F – Függelék, táblázat
5.	A redisztribúció jövedelemstrukturáló szerepe különbözik az egyes fokozatokban, mégpedig: a fogyasztói árak miatti korrekciók a vállalatoknak csak kisebb részét érintik, hatására a jövedelmek szétszóródása következik be; a normatív redisztribúció során valósul meg a tulajdonképpeni nivellálódás; a nem-normatív redisztribúció kiegyenlítő-támogató jellegű, de hatása csekély; az általános nyereségadózás a jövedelmezőségi szint progresszív csökkenését eredményezi; végül az utolsó fokozatban egy kismértékű, s főként csak az átlagos vállalatok helyzetét érintő nettó adózás figyelhető meg.	3.3.4.	T.3.13. T.3.14.
6.	Nincs érdemleges kapcsolat a vállalatok jövedelmezősége és megszűnése között.	3.5.	T.3.15. T.3.16.
7.	Nincs érdemleges pozitív kapcsolat a vállalatok korábbi időszakbeli jövedelmezősége és a későbbi időszak beruházási aktivitása között.	3.6.4.	T.3.17. T.3.18. T.3.19. F.9.5.
8.	A későbbi jövedelmezőség nincs érdemleges kapcsolatban a korábbi időszak beruházási aktivitásával.	3.6.4.	T.3.17. T.3.18. T.3.20. T.3.21. F.9.1. F.9.3. F.9.6.
9.	A beruházások allokációjában nem jellemző a jövedelmezőségi kritériumok érvényesülése. A saját beruházási források elszakadnak a vállalat eredeti jövedelmezőségétől. Az idegen beruházási források megszerzésének esélyeit növeli az alacsonyabb jövedelmezőség.	3.6.5.	T.3.22. T.3.23. T.3.24. T.3.25. T.3.26. T.3.27. F.10.3.

A táblázat folytatódik.

A táblázat folytatása

Sor-szám	Megállapítás	Tárgyalása (szakasz száma)	Alátámasztás T – Szövegközi táblázat A – Ábra F – Függelék, táblázat
10.	A nyereségrészesedés nem szolgálja a kollektív érdekeltség kialakítását. Ennek egyik oka, hogy aránya igen csekély az összes keresetekben, a másik pedig, hogy értéke elszakad a vállalat jövedelmezőségétől.	3.7.	T.3.28. A.3.6. F.10.1. F.10.2.
11.	Nincs pozitív kapcsolat a vállalatok jövedelmezősége és a keresetek között.	3.7.	T.3.29. T.3.30. A.3.7. F.8.9.– F.8.13. F.9.1. F.9.3.
12.	Az eredeti jövedelmezőség értékét nagymértékben meghatározza a korábbi időszak eredeti jövedelmezősége. A tényleges jövedelmezőségben azonban már nem érvényesül a határozott autokorreláció.	4.2.1.	T.3.18. F.9.2. F.9.3. F.10.3.
13.	A redisztribúció egyes hatásai jelentős ingadozásokat mutatnak az időben. Elsősorban a juttatások értéke ingadozik, főként a bányászatban, az építőiparban és a szolgáltató vállalatoknál, valamint a legkisebb vállalatok vonatkozásában.	4.2.1.	F.8.3. F.8.4. A.4.1. A.4.2.
14.	Az 1980-as évek elején a korábbi értékhez képest némileg csökkent a redisztribúció mértéke, de a csökkenés nem általános. Ugyanakkor a redisztribúció nyomán megnyilvánuló nivellálódás némileg féloldalassá vált: a nagy nyereségeket továbbra is elvonják, de már kevésbé gyakori a vállalati veszteségek „eltüntetése".	4.2.2.	T.3.1. T.3.2. T.4.1. F.8.4.

A táblázat folytatódik.

A táblázat folytatása

Sor-szám	Megállapítás	Tárgyalása (szakasz száma)	Alátámasztás T – Szövegközi táblázat A – Ábra F – Függelék, táblázat
15.	A redisztribúció 1980–82 között megfigyelt csökkenő mértéke nem eredményezte az eredeti és a tényleges jövedelmezőség közötti kapcsolatok erősödését. Nem csökkent a redisztribúció jelentősége a tényleges jövedelmezőség alakításában.	4.2.2.	T.3.4. T.4.2. T.4.3.
16.	Az állami vállalatok mérete és jövedelmezősége között van negatív összefüggés, de ez a kapcsolat nem mutatható ki mindegyik jövedelmezőségi mutató vonatkozásában, s mindegyik népgazdasági ágban vagy ágazatban. Amennyiben a negatív összefüggés egyáltalán fennáll, csupán elég gyengén érvényesül.	4.3.3.	T.4.4. T.4.5. A.4.3. F.9.1. F.9.2. F.9.3. F.9.6.
17.	A vállalatméret szerepe a redisztribúcióban nem elhanyagolható, de nem is alapvető jelentőségű. Nem mutatható ki olyan általános összefüggés a vállalatméret és a vállalat kedvezményezettsége között, amely egyaránt érvényesülne minden népgazdasági ágban. Az állami iparban azonban határozottan érvényesül az a tendencia, hogy a vállalat kedvezményezettsége a vállalatméret növekvő függvénye.	4.3.3.	T.4.4. T.4.6. F.9.1. F.9.2. F.9.4.
18.	Az újraelosztás mértéke az állami nagyvállalatoknál általában nem különbözik az állami vállalatok többségét jellemző mértéktől. A nagyvállalatok nincsenek minden tekintetben favorizálva, de érzékelhető előnypozícióik vannak, elsősorban a mentesítések megszerzésében és a beruházásallokációban, továbbá abban, hogy relatíve kisebb mértékű elvonások sújtják őket.	4.3.4.	T.4.7. T.4.8. T.4.9. A.4.4. A.4.5. A.4.6. A.4.7. F.8.11. F.8.12.

A táblázat folytatódik.

A táblázat folytatása

Sor-szám	Megállapítás	Tárgyalása (szakasz száma)	Alátámasztás T – Szövegközi táblázat A – Ábra F – Függelék, táblázat
19.	A vállalatok ágazati hovatartozása az újraelosztásban megnyilvánuló részrehajlás egyik kritériuma. A redisztribúció azonban, összhatásait tekintve, nem mutat lényeges eltéréseket a különböző ágazatokban.	4.4.	T.4.7. T.4.10. T.4.11. T.4.12. F.8.3. F.8.4.
20.	Az export nem jelent egyértelmű előnypozíciót a redisztribúcióban. Az újraelosztás jelentős részben kiegyenlíti az exportáló és nem-exportáló vállalatok közötti jövedelmezőségi különbségeket.	4.5.	T.4.13. T.4.14. T.4.15. F.9.4.

5.2. A TOVÁBBI KUTATÁS LEHETŐSÉGEI

Befejezésül visszatérnénk azokra a gondolatokra, amelyekről már az Előszóban is írtunk. Azt reméljük, hogy munkánk már jelenlegi állapotában is hozzájárulhat a magyarországi reformviták néhány problémájának tisztázásához. Ugyanakkor sok még az elvégzésre váró feladat. Ezért röviden szólni szeretnénk arról, hogy a könyvben felvetett kérdések milyen irányban igényelnének további kutatást. Nézetünk szerint négyféle feladat elvégzésével lehetne továbblépni. Ezek egymást kiegészítő, párhuzamosan is végezhető kitágítást és elmélyítést jelentenek.

1. Módszertani továbbfejlesztés. Már a 2.3. és 2.4. alfejezetekben szó volt erről, de azért itt most röviden vissza akarunk térni a módszertan továbbfejlesztésére.

Célszerű lenne előrelépni a megállapítások statisztikai alátámasztásának szigorúságában és ezzel együtt növelni azok meggyőző erejét. Megnyugtathatnánk magunkat azzal, hogy így is sokkal többet tettünk egy-egy kijelentés statisztikai igazolására, mint amennyi a magyar gazdasági vitákban többnyire szokásos. Ez azonban nem igazi megnyugtatás. Inkább a következő, sokkal igényesebb kérdést kell feltennünk magunknak: megtettünk-e mindent, amit a közgazdaságtudomány, a matematikai statisztika, az ökonometria, a számítástechnika mai állása mellett, az irodalomból megismerhető elemzési módszerekkel egyáltalán meg lehet tenni? És ha így tesszük fel a kérdést, a válasz nyilvánvalóan nemleges.

Az összefüggések feltárására, szabályosságok leírására, osztályozások kialakítására több olyan módszer áll rendelkezésre, amelyet ismerünk ugyan, de eddig egyáltalán nem vagy csak kevéssé vettünk igénybe (pl. klaszteranalízis, többdimenziós skálázás, diszkriminancia-analízis stb.). Amint azt a 2.4. alfejezetben hangsúlyoztuk: különösen fontosnak tartjuk a regressziószámítás kiterjedt alkalmazását, de ennek a munkának az oroszlánrésze még hátra van. Saját további kutatásainkat ebben a témában elsősorban ezen a területen kívánjuk folytatni.

Ezzel függ össze, hogy előre akarunk lépni a (félig vagy egészen) feltárt összefüggések matematikai modellekben való leírásában. Nem törekszünk arra, hogy megszerkesszük azt *a* modellt, amely leírja a nyereség bürokratikus újraelosztását. Inkább többes számot használunk. Többféle modellt akarunk építeni, egy- vagy többegyenletes rendszereket, amelyek képesek kifejezni a könyvben elemzett jelenségek egyik vagy másik oldalát. Közelebb szeretnénk jutni összefüggő formális magyarázó elmélet kidolgozásához, valamint az elméleten alapuló formális hipotézisek statisztikai teszteléséhez.

Már könyvünkből is kitűnt, hogy a lényeges folyamatok egy része nem figyelhető meg közvetlenül. Például nem tudjuk közvetlenül „megfogni" és mérni egyes vállalatcsoportok favorizálását és mások diszpreferálását, holott azt már igazolni tudjuk, hogy ez a jelenség létezik. Nagy reményeket fűzünk azokhoz a statisztikai módszerekhez, amelyek az úgynevezett „látens változók" mérésével és szerepük modellezésével foglalkoznak.[1] Az előbbi példánál maradva, ilyen látens változó lehet például a „favorizálás-diszpreferálás" jelensége. Intenzitására közvetve, más mérhető jelenségek nagyságából lehet következtetni. És ezzel együtt tanulmányozhatóak oksági kapcsolatok is, pl. az, hogy a „látens változó" (példánkban: a „favorizálás") hogyan hat különböző gazdasági jelenségekre (példánkban: a nyereség újraelosztására).

2. *A vizsgálati szempontok kibővítése.* Áttérve a módszertani problémákról a kutatás tartalmi oldalára, először még szorosan abban a kérdéskörben maradunk, amely könyvünk tárgya volt. A nyereség bürokratikus újraelosztásának elemzése gazdagítható lenne további vizsgálati szempontokkal. Összehasonlítások végezhetők olyan bontásban is, amelyeket mi még nem alkalmaztunk, pl. szembeállítva a termelő és a nem-termelő szférát, vagy a termelő szférán belül a kitermelő és a feldolgozó ágazatokat. Elkezdtük az ágazati hatások vizsgálatát; ezt kiegészíthetné a területi hatások vizsgálata. A vállalatok közti eltérések magyarázó tényezői közé felvehetők olyan mutatószámok, amelyek a vállalat piaci helyzetét és súlyát jellemzik, pl. a vállalat részesedése az ágazat összes termelésében, milyen mértékben van monopolhelyzetben és így tovább.

3. *Az idősor meghosszabbítása.* Vizsgálatunk adatanyaga nem lép túl az 1982. éven. Már ma is rendelkezésre állnának a vállalati mérlegadatok 1985-ig, és ahogy az idő halad, hozzá adódhatnának a későbbi évek. Csakhogy minden

[1] A látens változókkal végzett statisztikai-modellezési munka módszertani problémáiról lásd a következő tanulmányokat [29], [34].

egyes év hozzáillesztése az adatbázishoz roppant munka- és költségigényes. Mi erre saját erőnkből nem vagyunk képesek. Mégis rámutatunk a feladatra, mert elvégzése igen érdekes eredményekkel járna. Külön is kiemelünk ezzel kapcsolatban három kérdéskört.

Az első: a beruházások vizsgálata. Már a *3.6.3. szakaszban,* a beruházások tárgyalásakor hangsúlyoztuk: sokkal jobb lenne ezt a problémát hosszabb időhorizonttal vizsgálni. Meggyőzőbb lenne többet tudni arról, mi volt a döntés előzménye, a beruházási akció megkezdése előtti években, s mi történik a sok éven át tartó beruházási akció befejezése utáni későbbi években, a tartós működés során.

A második kérdéskör, amely tulajdonképpen hosszabb vizsgálati időszakot igényel: a szabályozó rendszer módosításainak értékelése. Emlékeztetünk arra, hogy 1979–80-ban volt egy szabályozó-változtatási „hullám"; hatásainak (vagy e hatások hiányának) éppen csak kezdetét tudtuk megnézni. Most pedig 1988-ra nagy adóreform várható. *(Lásd erről a 3.4.4. szakaszt.)* Ha semmi más nem történne a jelen kutatás folytatásaképpen, csak az, hogy két-három év múlva megismétlésre kerülne a könyvben leírt számítások egy része – már ez is segítené az adóreform igazi hatásának felderítését. Mennyiben számolódtak fel vagy élnek tovább a nyereség bürokratikus újraelosztásának itt leírt vonásai? Többek között erre a kérdésre kell majd felelni, amikor a most készülő intézkedések hatását annak idején fel fogják mérni.

A harmadik kérdéskör a gazdaság makro-hullámzásaival kapcsolatos. Vizsgálatunk mikro-eseményekkel foglalkozik; a megfigyelés alapegysége a vállalat. De az, ami a vállalatok pénzügyeiben végbemegy, nem független a gazdaság mindenkori makro-állapotától. Izgalmas témakör a makro-hullámzás és a mikro-folyamatok összefüggésének tanulmányozása – de ehhez is hosszabb időszakot kellene vizsgálni. A kutatás szempontjából különösen tanulságos időszakkal állunk szemben, amely gyors (erőltett gyors) növekedéssel indul, hogy azután átmenjen a lassításba, stagnálásba, visszaesésbe – attól függően, hogy a gazdaság melyik szféráját tartjuk szem előtt. Ilyen körülmények között különösen fontos megérteni, hogy a különböző mikro-folyamatok miképpen reagálnak a makro-változásokra.

4. Az adatbázis kiszélesítése. A könyvünkben ismertetett vizsgálatoknak szinte kizárólagos adatbázisa az állami vállalatok mérlegbeszámolója volt. Célszerű lenne olyan számításokat is elvégezni, amelyekben összekapcsolódik ezeknek az adatoknak és más adatforrásoknak a felhasználása. (Erre már a fentiekben, a gazdaság makrociklusával kapcsolatban is utaltunk.) Igénybe vehetők lennének pl. a KSH, a minisztériumok, a Nemzeti Bank és esetleg más intézmények számítógépeken tárolt adatbankjai. Persze, a különböző intézmények által gyűjtött és rendezett adatforrások együttes felhasználása igen sok problémával jár együtt, az adatok konzisztenciája, azonos definíciók és osztályozások biztosítása szempontjából. Vannak azonban olyan kutatási feladatok, amelyekkel kapcsolatban akkor is érdemes az adatbázis kiszélesítésére törekedni, ha az sok fáradsággal és költséggel jár.

5. A nem-állami szektor tanulmányozása. Hasznos lenne a kutatás kitágítása

más szektorokra. Kézenfekvően adódik a szövetkezeti szektor bevonása; ez adat-szempontból is megoldhatónak látszik. Sokkal inkább problematikusnak ígérkezik a magánszektor pénzügyeinek nyomon követése.

6. Egyéb közgazdasági kérdések vizsgálata. Az *1.–5.* pontokban adottnak vettük a fő témát (a nyereség bürokratikus újraelosztása) és arról szóltunk: hogyan lehetne ennek a témának a kutatásában továbblépni, többek között az adatbázis kiszélesítésével. Most megfordítjuk a kérdést: adottnak tekintjük az adatbázist, azaz a vállalati mérlegbeszámolókban rejlő információkat – mit lehetne ebből a forrásból még „kinyerni" a közgazdasági elmélet és a gazdaságpolitikai gyakorlat számára?

Nagyon sokféle téma adódik. Lássunk először egy példát. A beruházásokkal kapcsolatban mi – eddigi témánknak megfelelően – csak a beruházás és a jövedelmezőség összefüggéseit vizsgáltuk. Feltehetnénk azt a kérdést is: milyen tényezők magyarázzák a beruházások eloszlását a vállalatok között? S akkor a magyarázó változók között esetleg megjelennek olyan tényezők is, amelyekkel mi eddig nem foglalkoztunk, de amelyekről a mérlegbeszámoló, esetleg más adatforrásokkal kiegészítve, számot ad.

Egész sor további kérdés tanulmányozására adhatna lehetőséget a vállalati mérlegbeszámolók adatbázisa. Csupán néhány példát említünk: a készletek, a keresetek, a munkatermelékenység, az eszközhatékonyság, a költségszerkezet keresztmetszeti és dinamikai vizsgálatai, összefüggések feltárása, az összefüggések magyarázatának kutatása.

Reméljük, hogy könyvünk kedvet csinál majd minél több kutatónak ahhoz, hogy nagy tömegű „objektív" adatra épülő statisztikai vizsgálatokat szervezzen meg és e számítások tanulságaiból vonjon le elméleti és gazdaságpolitikai következtetéseket.

FÜGGELÉK

Abszolút mutatószámok és képzésük

Sor-szám	Mutatószám megnevezése	Mérleghivatkozás (Az 1982-es mérlegbeszámoló alapján)
1.	Eredeti nyereség	Mérleg szerinti nyereség (I. 69d–I. 34d) + társadalombiztosítási járulék (III. 06c) + vám és import forgalmi adó (VI. 22f) + kütefa (VI. 10f) + fogyasztói forgalmi adó (VI. 16f) + termelési adó (VI. 13f) + kereskedelmi adó (VI. 16f) + földadó (VI. 25f) + egyéb és különféle költségvetési befizetési kötelezettségek (VI. 35f) – normatív exporttámogatás (VI. 42f) – dotáció (VI. 52d–VI. 50d) – termelési árkiegészítés (VI. 46f) – fogyasztói árkiegészítés (VI. 55f) – import árkiegészítés (VI. 56f) – kereskedelempolitikai támogatás (VI. 67d) – egyéb költségvetési tám. (VI. 62d–VI. 60d)
2.	Korrigált eredeti nyereség	Mérleg szerinti nyereség (I. 69d–I. 34d) + társ. bizt. járulék (III. 06c) + vám és import forgalmi adó (VI. 22f) + kütefa (VI. 10f) + termelési adó (VI. 13f) + kereskedelmi adó (VI. 16f) + földadó (VI. 25f) + egyéb különféle költségvetési befizetési kötelezettség (VI. 35f) – normatív exporttámogatás (VI. 42f) – dotáció (VI. 52d–VI. 50d) – termelési árkiegészítés (VI. 46f) – import árkiegészítés (VI. 56f) – kereskedelempolitikai támogatás (VI. 67d) – egyéb költségvetési támogatások (VI. 62d–VI. 60d)
3.	Normatív redisztribúció utáni nyereség	Mérleg szerinti nyereség (I. 69d–I. 34d)
4.	Elszámolt nyereség	Mérleg szerinti eredmény (I. 69d–I. 34d) + nem-normatív költségvetési támogatások (VI. 78f) – nem-normatív költségvetési kötelezettségek (VI. 71f) ± tröszti elszámolások egyenlege (I/5. 66e)
5.	Redisztribúció utáni nyereség	Mérleg szerinti eredmény (I. 69d–I. 34d) ± nem-normatív költségvetési támogatások (VI. 78f) – nem-normatív költségvetési kötelezettségek (VI. 71f) ± tröszti elszámolások egyenlege (I/5. 66e) – városi és községi hozzájárulás (I/5. 02f) – általános nyereségadó (I/5. 12f) munkadíjadó – részesedési adó (I/5. 14f)

Sor-szám	Mutatószám megnevezése	Mérleghivatkozás (Az 1982-es mérlegbeszámoló alapján)
6.	Végleges (nettó) nyereség	Mérleg szerinti eredmény (I. 69d–I. 34d) + nem-normatív költségvetési támogatások (VI. 78f) – nem-normatív költségvetési kötelezettségek (VI. 71f) ± tröszti elszámolások egyenlege (I/5. 66e) – városi és községi hozzájárulás (I/5. 02f) – általános nyereségadó (I/5. 12f) – munkadíjadó (I/5. 13) –részesedési adó (I/5. 14) + alapok javára elszámolt dotáció (VI. 50d) + alapok javára elszámolt egyéb költségvetési támogatások (VI. 60d) – progresszív nyereségadó (I/5. 33d) – bérfejlesztési befizetés (VI. 06f) – építési adó (VI. 14+15f) – egyszeri telekigénybevételi díj (VI. 26f) – beruházási illeték (VI. 3of)
7.	Tartalékalap	Kötelező tartalékalapképzés eredményérdekeltségi fedezetből (I/5. 18d) + elkülönített tartalékalapképzés eredményérdekeltségi fedezetből (I/5. 19d) + kockázati alap képzés eredményérdekeltségi fedezetből (I/5. 21d) + kötelező tartalékalap, tartalékalap, valamint tervezésfejlesztési és kockázati alap képzés (I/5. 22d) + elkülönített tartalékalap és biztonsági alap képzés (I/5. 37c) + kötelező tartalékalap, illetve tartalékalap visszapótlás (I/5. 25d) – elkülönített tartalékalap és biztonsági alap felhasználás (I/5. 23d) – kötelező tartalékalap és tartalékalap felhasználás (I/5. 26d+e)
8.	Eredeti részesedési alap	Részesedési alap képzés (I/5. 35d+f) + progresszív nyereségadó (I/5. 33d+f) +bérfejlesztési befizetés (VI. 06f)
9.	Részesedési alap	Részesedési alap képzés (I/5. 61g+i) tröszti átcsoportosítás után
10.	Előző évi nyereségből képzett fejlesztési alap	(Fejlesztési források és állóeszközök alapjának alakulása előző évi nyereségből) (V. 31c)
11.	Értékcsökkenési leírásból képzett fejlesztési alap	(Fejlesztési források és állóeszközök alapjának alakulása) (értékcsökkenési leírásból) (V. 30c)

Sor-szám	Mutatószám megnevezése	Mérleghivatkozás (Az 1982-es mérlegbeszámoló alapján)
12.	Eredeti fejlesztési alap	(Fejlesztési források és állóeszközök alapjának alakulása) (összesen) (V. 56c) + tröszti elszámolás (V. 13c–V. 41c) – általános nyereségadóból visszatartási kedvezmény vállalati beruházások közvetett támogatásához (I/5. 29d) – visszatartási kedvezmény export fejlesztéshez (I/5. 30d) + állami kölcsön törlesztési kötelezettség (I/5. 05d) × 0,55 + állami alapjuttatás utáni járadékfizetési kötelezettség (I/5. 06d) × 0,55
13.	Fejlesztési alap képzés	(Fejlesztési források és állóeszközök alapjának alakulása) (összesen) (V. 56c)
14.	Az eredményt befolyásoló elvonások	Társadalombiztosítási járulék (III. 06c) + vám és import forgalmi adó (VI. 22f) + különbözeti termelői forgalmi adó (VI. 10f) + fogyasztói forgalmi adó (VI. 19f) + termelési adó (VI. 13f) + kereskedelmi adó (VI. 16f) + földadó (VI. 25f) + egyéb költségvetési befizetések (VI. 35f) + különbözeti termelési adó (VI. 68f) + városi és községi hozzájárulás (I/5. 02. d+f)
15.	Az alapokat befolyásoló elvonások	Általános nyereségadó (I/5. 12d) + progresszív nyereségadó (I/5. 33. d+f) + bérfejlesztési befizetés (VI. 06f) + építési szerelési adó (VI. 14f) + építési adó (VI. 15f) + beruházási illeték (VI. 30f) + nem-rubel viszonylatú alkatrész import illetéke (VI. 69f)
16.	Összes elvonás	14. sz. + 15. sz. mutatók
17.	Az eredményt befolyásoló támogatások	Normatív exporttámogatás (VI. 42f) + dotáció (VI. 52f) + termelési árkiegészítés (VI. 46f) + fogyasztói árkiegészítés (VI. 56f) + kereskedelempolitikai támogatás (VI. 67f) + egyéb költségvetési támogatások (VI. 62f) + nem-normatív költségvetési támogatások (VI. 78f)
18.	Az alapokat befolyásoló támogatások	Beruházási támogatás (költségvetési forrásból) (V. 57/e–j/+V. 61/4–j/)
19.	Összes támogatás	17. sz. + 18. sz. mutatók

Sor-szám	Mutatószám megnevezése	Mérleghivatkozás (Az 1982-es mérlegbeszámoló alapján)
20.	16-ból (elvonás) külkereskedelemhez kapcsolódik	Vám és import forgalmi adó (VI. 22d) + nem rubel viszonylatú alkatrész import illetéke (VI. 69f) + statisztikai illeték és árubehozatali engedélyezési illeték (III. 45c) + kütefa beszerzés után (VI. 07d)
21.	16-ból termeléshez kapcsolódik	Társadalombiztosítási járulék (III.06c) + különbözeti termelői forgalmi adó (VI. 10f) + termelési adó (VI. 13f) + földadó (VI. 25f) + egyéb költségvetési befizetések (VI. 35f) + különbözeti termelési adó (VI. 68f) + városi és községi hozzájárulás (I/5. 02d+f) + általános nyereségadó (I/5. 12d) + progresszív nyereségadó (I/5. 33d+f) + bérfejlesztési befizetés (VI. 06f) – nem rubel viszonylatú alkatrész-import illetéke (VI. 69f) – statisztikai és árubehozatali engedélyezési illeték (III. 45c) – kütefa (VI. 07d)
22.	16-ból a fogyasztáshoz kapcsolódik	Fogyasztói forgalmi adó (VI. 19f) + kereskedelmi adó (VI. 16f)
23.	16-ból a beruházáshoz kapcsolódik	Építési szerelési adó (VI. 14f) + építési adó (VI. 15f) + beruházási illeték (VI. 30f)
24.	19-ből (támogatások) a külkereskedelemhez kapcsolódik	Normatív exporttámogatás (VI. 42f) + import árkiegészítés (VI. 56f) + nem-normatív termeléskorszerűsítési támogatás (VI. 72f) + külföldi értékesítés miatt nem-normatív dotáció (VI. 73f) + kereskedelempolitikai támogatások (VI. 65d)
25.	19-ből a termeléshez kapcsolódik	Dotáció (VI. 52f) + termelési árkiegészítés (VI. 46f) + egyéb költségvetési támogatások (VI. 62f) + egyéb nem-normatív dotáció (VI. 75f) + kereskedelempolitikai támogatások (VI. 66d)
26.	19-ből a fogyasztáshoz kapcsolódik	Fogyasztói árkiegészítés (VI. 55f) + belkereskedelem nem-normatív dotációja (VI. 74f)

Sor-szám	Mutatószám megnevezése	Mérleghivatkozás (Az 1982-es mérlegbeszámoló alapján)
27.	19-ből a beruházáshoz kapcsolódik	Beruházási támogatás (költségvetési forrásból) (V. 57/e–j/+V. 61/e–j/) + kereskedelempolitikai támogatás (VI. 64d)
28.	Mentesítések *kivéve, ha (III. 05c × 0,27) kisebb, mint (III. 06c), akkor = 0	Általános nyereségadóból visszatartási kedvezmény vállalati beruházások közvetett támogatására és export fejlesztéshez (I/5. 29d+I/5. 30d) + amortizáció befizetés alóli mentesség (VI. 23e) + társadalombiztosítási járulék alóli mentesség* (III. 05c) × 0,27–(III. 06c)
29.	Összes juttatás	19. sz. + 28. sz. mutatók
30.	Forgóeszközhitelállomány	(ÁFB adatbank)
31.	Beruházás	Népgazdasági beruházáshoz felhasználás (V. 01c) + üzemgazdasági beruházásokhoz felhasználás (V. 02c) + telekigénybevételi díj (V. 06c) + állami és vállalati beruházások megvalósítása (V. 60/f–j/+V. 69/f–j/) + beruházások nem szocialista importjára fizetett előlegek (I/a. 56c) + elszámolási betétszámláról kiegyenlített beruházások (I/a. 61c)
32.	Beruházás saját forrásból	Népgazdasági beruházásokra felhasználás (V. 01c) + üzemgazdasági beruházásokra felhasználás (V. 02c) + telekigénybevételi díj (V. 06c) + vegyes forrásból megvalósuló beruházásokhoz saját hozzájárulás (V. 60j+ V. 69j) + vállalati beruházások nem szocialista importjára fizetett előlegek (F/a. 56c) + elszámolási betétszámláról kiegyenlített beruházások (F/a. 61c)
33.	Beruházás hitel jellegű forrásból	(Állami és vállalati beruházások megvalósítása) állami kölcsönből (V. 58e–j+V. 67e–j) + beruházási hitelből (V. 59e–j+V. 64e–j) + járadékterhes alapjuttatásból (V. 62e–j) + fejlesztési kölcsönből (V. 63e–j) + devizahitelből (V. 65e–j) + támogatási hitelből (V. 66e–j) + fejl. alap megelőlegezési hitel (V. 68e–m)

Sor-szám	Mutatószám megnevezése	Mérleghivatkozás (Az 1982-es mérlegbeszámoló alapján)
34.	Beruházás támogatás jellegű forrásból	(Állami és vállalati beruházások megvalósítása) költségvetési forrásból (V. 57e–j+V. 61e–j)
35.	Kereset	Összes kereset (IV. 61e)
36.	Bér	Bérköltség (III. 05c)
37.	Év végi részesedés	Év végi részesedés (premizálás, jutalmazás) (I/3. 02c)
38.	Összes nyereségrészesedés	Évközi premizálás (jutalmazás) (I/3. 01c) + év végi részesedés (I/3. 02c) + újítási díj (I/3. 03c) + tanulmányi ösztöndíj (I/3. 04c) + vissza nem térülő lakásépítési támogatás (I/3. 05c)
39.	Jóléti és kulturális alap	Jóléti és kulturális alap összesen (I/3. 64c)
40.	Értékesítés árbevétele	Tevékenységek összesen; értékesítés árbevétele (II. 09f)
41.	Bruttó termelési érték	II. 09i–II. 09d+I/05+06+07+08/d–I/05+06+07+08/c+III. 39c
42.	Export értékesítésből eredő árbevétel	43. sz. + 44. sz. mutatók
43.	Rubel exportból eredő árbevétel	Tevékenységek összesen; árbevételből rubel elszámolású export (II. 62e)
44.	Nem rubel exportból eredő árbevétel	Tevékenységek összesen; export árbevételből nem rubel elszámolású export (II. 62f)
45.	Állóeszközök nettó értéke	Állóeszközök nettó értéke (I. 01d)

Sor-szám	Mutatószám megnevezése	Mérleghivatkozás (Az 1982-es mérlegbeszámoló alapján)
46.	Készletek értéke + befejezetlen beruházások	Beruházások (I. 02d) + anyagok, forgóeszközök . . . (I. 03d) + tenyész- és igásállatok (I. 04d) + ipari befejezetlen és félkész termékek (I. 05d) + építőipari befejezetlen termelés (I. 06d) + növendék, hízó . . . mg . . . (I. 07d) + ipari késztermék (I. 08d) + áruk (I. 09d) + jóléti állóeszközök és készletek (I. 33d)
47.	Készletek	46. mutató – Beruházások (I. 02d)
48.	Összes reáleszköz értéke	45. sz. + 46. sz. mutatók
49.	Összes eszköz értéke	Eszközök összesen (I. 35d)
50.	Létszám	Átlagos állományi létszám (fő): fizikai foglalkozásúak (IV. 59c) + nem fizikai foglalkozásúak (IV. 60c) [vagy összesen: (IV. 61c)]

Relatív mutatószámok és képzésük

Sorszám	Megnevezés	Számítás az abszolút mutatókból
R1.	Eredeti jövedelmezőség	1. per 49.
R2.	Korrigált eredeti jövedelmezőség	2. per 49.
R3.	Mérleg szerinti jövedelmezőség	3. per 49.
R4.	Elszámolt jövedelmezőség	4. per 49.
R5.	Redisztribúció utáni jövedelmezőség	5. per 49.
R6.	Nettó jövedelmezőség	6. per 49.
R7.	Szabályozás alapjául szolgáló jövedelmezőség	2. per (45.+tízszer 36.)
R8.	Erőforrásarányos jövedelmezőség	3. per (36.+49.)
R10.	Egy főre jutó nyereségrészesedés	38. per 50.
R11.	Év végi nyereségrészesedés napokban	37. per háromszázhatvanötször 36.
R12.	Eredeti FA aránya az össztőkéhez	12. per 49.
R13.	FA ráta	13. per 49.
R14.	Beruházási aktivitás	31. per 49.
R15.	Beruházás az állóeszközök arányában	31. per 45.
R16.	Idegen beruházási források aránya	(33.+34.) per 31.
R17.	Eredményt befolyásoló elvonások / eszköz	14. per 49.
R18.	Alapokat befolyásoló elvonások / eszköz	15. per 49.
R19.	Összes elvonás / eszköz	16. per 49.
R20.	Eredményt befolyásoló támogatások / eszköz	17. per 49.
R21.	Alapokat befolyásoló támogatások / eszköz	18. per 49.
R22.	Összes támogatás / eszköz	19. per 49.
R23.	Mentesítések / eszköz	28. per 49.
R24.	Összes juttatás / eszköz	29. per 49.
R25.	Támogatás / elvonás	19. per 16.
R26.	Juttatások / elvonás	29. per 16.
R27.	Támogatás /eredeti nyereség	19. per 1.
R28.	Juttatás / eredeti nyereség	29. per 1.
R29.	Elvonás / eredeti nyereség	16. per 1.
R30.	Nem-rubel export aránya az árbevételben	43. per 40.
R31.	Összes export aránya az árbevételben	42. per 40.
R32.	Mérleg szerinti nyereség / eredeti nyereség	3. per 1.
R33.	Elszámolt nyereség / eredeti nyereség	4. per 1.

Sorszám	Megnevezés	Számítás az abszolút mutatókkal
R34.	Korrigált eredeti nyereség / eredeti nyereség	2. per 1.
R35.	Redisztribúció utáni nyereség / eredeti nyereség	5. per 1.
R36.	Végleges nyereség / eredeti nyereség	6. per 1.
R37.	Év végi részesedés / tényleges nyereség	37. per 6.
R38.	Összes nyereségrészesedés / elszámolt nyereség	38. per 4.
R39.	Összes kereset / tényleges nyereség	35. per 6.
R40.	Összes kereset / létszám	35. per 50.
R41.	Készlet + befejezetlen beruházások forgása	háromszázhatvanötször 46. per 40.
R42.	Készletek forgási sebessége	háromszázhatvanötször 47. per 40.
R43.	A fogyasztói árak miatti korrekciók mértéke	(2.−1.) per (2.+1.) per kettő
R44.	A nyereségképződést érintő normatív jövedelemeltérítés mértéke	(3.−2.) per (3.+2.) per kettő
R45.	A nyereségképződést érintő nem-normatív jövedelemeltérítés mértéke	(4.−3.) per (4.+3.) per kettő
R46.	Az általános nyereségadózás mértéke	(5.−4.) per (5.+4.) per kettő
R47.	Az alapokat érintő eltérítés mértéke	(6.−5.) per (6.+5.) per kettő
R48.	A nyereségképződést érintő redisztribúció mértéke *(RM)*	(5.−1.) per (5.+1.) per kettő
R49.	A nyereségfelosztást érintő redisztribúció mértéke	(6.−4.) per (6.+4.) per kettő
R50.	Redisztribúciós arány *(RA)*	(5.−1.) per 49.
R51.	Vállalatnagyság mértéke *(VM)*	A 35., 40., 41., 45., 48., 49., 50 mutatók főfaktor értéke

Több éves időszakra számított mutatók

M1 Összes[1] eredeti nyereség 1976–1979
M2 Összes redisztribúció utáni nyereség 76–79
M3 Összes eredeti nyereség 80–82
M4 Összes redisztribúció utáni nyereség 80–82
M5 Összes beruházási ráfordítás 76–79
M6 Összes beruházási ráfordítás 80–82
M7 Összes nettó árbevétel 76–79
M8 Összes nettó árbevétel 80–82
M9 Összes bruttó termelési érték 76–79
M10 Összes bruttó termelési érték 80–82
M11 Összes juttatás 76–79
M12 Összes juttatás 80–82
M13 Összes befizetés 76–79
M14 Összes befizetés 80–82
M15 Összes idegen beruházási forrás 76–79
M16 Összes idegen beruházási forrás 80–82
M17 Átlagos[2] eszközállomány 76–79
M18 Átlagos eszközállomány 80–82
M19 Évi átlagos eredeti jövedelmezőség[3] 76–79
M20 Évi átlagos eredeti jövedelmezőség 80–82
M21 Évi átlagos tényleges jövedelmezőség 76–79
M22 Évi átlagos tényleges jövedelmezőség 80–82
M23 Összes beruházási arány[4] 76–79
M24 Összes beruházási arány 80–82
M25 Idegen beruházási források aránya az összes beruházásban 76–79
M26 Idegen beruházási források aránya 80–82
M27 Átlagos eszközhatékonyság[5] 76–82
M28 Összes létszámváltozás[6] 76–79
M29 Összes állóeszközváltozás 76–79
M30 Összes termelésváltozás 76–79
M31 Összes létszámváltozás 80–82
M32 Összes állóeszközváltozás 80–82
M33 Összes termelésváltozás 80–82
M62 Átlagkereset[7] 76–79
M63 Átlagkereset 80–82
M64 Évi átlagos exportarány 76–79
M65 Évi átlagos exportarány 80–82
M66 Évi átlagos exportarány 76–82
M67 1982. évi létszám / 3000 fő
M34–M40 A beruházási ráfordítások t. évi változása (előző évhez) (t = 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982)
M41–M47 Az átlagos állományi létszám *t.* évi változása (előző évhez)

M48–M54 A bruttó termelési érték *t.* évi változása (előző évhez)
M55–M61 A nettó állóeszközérték *t.* évi változása (előző évhez)
M68 Az újraelosztás átlagos mértéke[8] 76–79
M69 Az újraelosztás átlagos mértéke 80–82
M70 Átlagos RA 76–79[9]
M71 Átlagos RA 80–82
M72 Az eredeti jövedelmezőség normál értéke 76–79
M73 Az eredeti jövedelmezőség normál értéke 80–82[10]
M74 Átlagos juttatás / elvonás 76–79
M75 Átlagos juttatás / elvonás 80–82
M76 Az átlagos eredeti jövedelmezőség változása *(M20–M19)*
D1 Veszteségesség 80–82 (értéke = 1, ha $M20 < 0$, különben 0)
D2 Kiugró jövedelmezőség 80–82 (értéke = 1, ha $M20 > 15$, különben 0)
D3 Ágazati preferáltság (értéke = 1, ha a vállalat a következő ágazatokba tartozik: villamosenergia-ipar, építőanyagipar, élelmiszeripar, mezőgazdaság, szállítás-hírközlés, vízgazdálkodás, különben 0)
D4 Ágazati diszpreferáltság (értéke = 1, ha a vállalat a következő ágazatokba tartozik: gépipar, vegyipar, könnyűipar, építőipar, kereskedelem, személyi és gazdasági szolgáltatások, különben 0)

Megjegyzések:

(1) Számítása: vállalatonként a megfelelő éves adatok összege.
(2) Az év végi állományadatok összege osztva az évek számával.
(3) A vállalati nyereségértékek éves adatainak összege osztva az átlagos eszközállomány értékével és az évek számával.
(4) Az időszak összes beruházásainak összege osztva az átlagos eszközállomány értékével és az évek számával.
(5) Az egész időszak összes bruttó termelési értéke osztva az átlagos nettó állóeszközállománnyal és az évek számával.
(6) Az időszak utolsó évéhez és az első évhez tartozó érték különbsége.
(7) Az időszak alatt kifizetett keresetek összege osztva az átlagos állományi létszám egy évre eső átlagával és az évek számával.
(8) Az időszak alatti összes redisztribúció utáni nyereség mínusz összes eredeti nyereség osztva a nyereségérték átlagával.
(9) A megfelelő átlagos jövedelmezőségi értékek különbsége.
(10) Veszteséges vállalatoknál 0.1, magas jövedelmezőségűeknél 15, különben azonos az eredeti jövedelmezőséggel.

A felhasznált nyereségkategóriák kapcsolata a hivatalos statisztikai kategóriákkal (1982)

Felhasznált nyereség-kategóriák	„Analóg" hivatalos kategóriák	Az eltérések okai
1. Eredeti nyereség	Nincs	
2. Korrigált eredeti nyereség	Nettó jövedelem	A nettó jövedelem nem tartalmazza a különbözeti termelési-forgalmi adó visszatérítést és a normatív exporttámogatásokat. Ugyanakkor tartalmazza a vállalati árkülönbözeti tartalékalapok egyenlegét
3. Mérleg szerinti nyereség	Mérleg szerinti eredmény	Nincs eltérés
4. Elszámolt nyereség	Érdekeltség alapjául szolgáló eredmény	A vállalati árkülönbözeti tartalékalapok képzésének és felhasználásának egyenlegével itt nem számolunk; másrészt csak a közvetlen költségvetési kapcsolatokat vettük figyelembe
5. Redisztribúció utáni nyereség	Általános nyereségadóval, jövedelem-, munkadíj és részesedési adóval csökkent összeg	Itt nem csökkentjük az elszámolt nyereséget az állami kölcsön és járadékfizetési kötelezettségek összegével
6. Végleges nyereség	Nettó részesedési alap + nyereségből képzett *FA* + tartalékalapok	Az alapokat érintő, de nem közvetlenül költségvetéssel kapcsolatos elszámolásokkal itt nem foglalkozunk

A vizsgálatokban szereplő vállalatok száma

	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bányászat	23	23	21	21	23	23
Villamos energia	23	23	22	22	20	20
Kohászat	30	30	30	30	25	25
Gépipar	151	146	131	145	165	174
Építőanyag-ipar	31	32	31	31	34	39
Vegyipar	54	53	50	52	56	57
Könnyűipar	153	150	148	149	162	164
Egyéb ipar	40	37	36	35	38	38
Élelmiszeripar	178	175	173	170	171	173
Ipar	683	669	642	655	694	713
Építőipari kivitelezés	114	113	113	113	111	114
Építőipari tervezés-kutatás-beruházás	85	83	82	84	83	83
Építőipar	199	196	195	197	194	197
Mezőgazdaság	142	133	132	132	132	133
Erdőgazdálkodás	16	16	15	15	18	18
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás	158	149	147	147	150	151
Szállítás	45	45	45	45	45	45
Hírközlés	1	1	1	1	1	1
Szállítás és hírközlés	46	46	46	46	46	46
Belkereskedelem	260	258	255	253	259	258
Külkereskedelem	52	51	51	51	56	58
Kereskedelem	312	309	306	304	315	316
Vízgazdálkodás	41	41	41	39	40	40
Szolgáltatások	252	251	248	248	283	292
Összesen:	1691	1661	1625	1636	1722	1775

Megjegyzés: 1981 és 1982 években trösztgazdák nélkül.

1. 76–79 eredeti jövedelmezőség szerint nem nyereséges
   $M19 < 2$
2. 76–79 eredeti jövedelmezőség nagy
   $M19 > 10$
3. 76–79 eredeti jövedelmezőség normális
   $M19 >= 2$ és $M19 <= 10$
4. 76–79 ténylegesen nem nyereséges
   $M21 < 2$
5. 76–79 ténylegesen magas jövedelmezőségű
   $M21 > 10$
6. 76–79 ténylegesen normális jövedelmezőségű
   $M21 >= 2$ és $M21 <= 10$
7. 80–82 eredetileg nem nyereséges
   $M20 < 2$
8. 80–82 eredetileg magas jövedelmezőség
   $M20 > 10$
9. 80–82 eredetileg normális jövedelmezőség
   $M20 >= 2$ és $M20 <= 10$
10. 80–82 ténylegesen nem nyereséges
    $M22 < 2$
11. 80–82 ténylegesen magas jövedelmezőség
    $M22 > 10$
12. 80–82 ténylegesen normális jövedelmezőség
    $M22 >= 2$ és $M22 <= 10$
13. 76–79 eredetileg nem nyereséges, ténylegesen igen
    $M19 < 2$ és $M21 >= 2$
14. 76–79 ténylegesen nem nyereséges, eredetileg igen
    $M19 >= 2$ és $M21 < 2$
15. 80–82 eredetileg nem nyereséges, ténylegesen igen
    $M20 < 2$ és $M22 >= 2$
16. 80–82 ténylegesen nem nyereséges, eredetileg igen
    $M20 >= 2$ és $M22 < 2$
17. 76–79 eredetileg is, ténylegesen is magas jövedelmezőség
    $M19 > 10$ és $M21 > 10$
18. 80–82 eredetileg is, ténylegesen is magas jövedelmezőség
    $M20 > 10$ és $M22 > 10$
19. 76–82 végig nem veszteséges
    $M19 >= 2$ és $M20 >= 2$
20. 76–82 végig normális jövedelmezőség
    $M19 >= 2$ és $M19 <= 10$ és
    $M20 >= 2$ és $M20 <= 10$ és
    $M21 >= 2$ és $M21 <= 10$ és
    $M22 >= 2$ és $M22 <= 10$

21. 76–82 végig általánosan növekedett
M28 > 0 és *M31* > 0 és
M29 > 0 és *M32* > 0 és
M30 > 0 és *M33* > 0
22. 76–79 általános növekedés, 80–82 nem
M28 > 0 és *M29* > 0 és
M30 > 0 és (*M31* < = 0 vagy
M32 < = 0 vagy *M33* < 0)
23. 80–82 általános növekedés, 76–79 nem
(*M28* < = 0 vagy *M29* < = 0 vagy
M30 < = 0) és *M31* > 0 és
M32 > 0 és *M33* > 0
24. 76–82 nincs általános növekedés
M28 < = 0 vagy *M31* < = 0 vagy
M29 < = 0 vagy *M32* < = 0 vagy
M30 < = 0 vagy *M33* < = 0
25. 76–82 létszámban növekedés
M28 > 0 és *M31* > 0
26. 76–79 létszámnövekedés, 80–82 csökkenés
M28 > 0 és *M31* < = 0
27. 76–79 létszámcsökkenés, 80–82 növekedés
M28 < = 0 és *M31* > 0
28. 76–82 létszámcsökkenés
(*M28+M31*) < = 0
29. 76–82 állóeszközben növekedett
(*M29+M32*) > 0
30. 76–82 termelésben növekedett
(*M30+M33*) > 0
31. 76–82 mindkét időszakban létszámcsökkenés
M28 < = 0 és *M31* < = 0
32. 76–82 exportáló vállalatok, exportarány nem 0
M66 > 0
33. 76–79 jelentősen exportáló, 80–82 nem jelentősen
M64 > 8 és *M65* < = 8
34. 80–82 jelentősen exportáló, 76–79 nem jelentősen
M65 > 8 és *M60* < = 8
35. 76–82 végig jelentősen exportáló
M66 > 8
36. 82-es létszám 1000 fő alatt
M67 < 1000
37. 82-es létszám 1000–5000 között
M67 > = 1000 és *M67* < = 5000
38. 82-es létszám 5000 felett
M67 > 5000
39. 76–82 abszolút növekedés
M28 < *M31 és M29* < *M32 és M30* < *M33*

A részmintákba tartozó vállalatok száma és aránya

	Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság	Szállítás Hírközlés	Kereskedelem	Vízgazdálkodás	Szolgáltatás I.	Szolgáltatás II.	Összesen
1. 76–79 Eredeti jövedelmezőség szerint nem	115	19	62	8	72	33	88	23	420
nyereséges	19,66	10,22	43,97	19,05	24,91	86,84	48,09	47,92	27,78
2. 76–79 Eredeti jövedelmezőség magas	329	150	14	27	192	2	64	18	796
	56,24	80,65	9,93	64,29	66,44	5,26	34,97	37,50	52,65
3. 76–79 Eredeti jövedelmezőség normális	141	17	65	7	25	3	31	7	296
	24,10	9,14	46,10	16,67	8,65	7,89	16,94	14,58	19,58
4. 76–79 Ténylegesen nem nyereséges	238	56	52	29	36	34	87	5	537
	40,68	30,11	36,88	69,05	12,46	89,47	47,54	10,42	35,52
5. 76–79 Tényleges jövedelmezőség magas	106	66	2	1	45	0	30	3	253
	18,12	35,48	1,42	2,38	15,57	0,00	16,39	6,25	16,73
6. 76–79 Tényleges jövedelmezőség normális	241	64	67	12	208	4	66	40	722
	41,20	34,41	61,70	28,57	71,97	10,53	36,07	83,33	47,75
7. 80–82 Eredetileg nem nyereséges	137	7	54	6	73	32	78	25	412
	23,42	3,76	38,30	14,29	25,26	84,21	42,62	52,08	27,25
8. 80–82 Eredetileg magas jövedelmezőségű	278	143	17	32	178	1	66	16	731
	47,52	76,88	12,06	76,19	61,59	2,63	36,07	33,33	48,35
9. 80–82 Eredetileg normál jövedelmezőségű	170	36	70	4	38	5	39	7	369
	29,06	19,35	49,63	9,52	13,15	13,16	21,31	14,58	24,40
10. 80–82 Ténylegesen nem nyereséges	87	23	63	1	21	34	94	1	324
	14,87	12,37	44,68	2,38	7,27	89,47	51,37	2,08	21,43
11. 80–82 Tényleges jövedelmezőség magas	91	65	0	25	26	0	18	4	229
	15,56	34,95	0,00	59,52	9,00	0,00	9,84	8,33	15,15

A függelék folytatódik.

7. függelék folytatása

			Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság	Szállítás Hírközlés	Kereskedelem	Vízgazdálkodás	Szolgáltatás I.	Szolgáltatás II.	Összesen
12.	80–82	Tényleges jövedelmezőség normális	407 69,57	98 52,69	78 55,32	16 38,10	242 83,74	4 10,53	71 38,80	43 89,58	959 63,43
13.	76–79	Eredetileg nem nyereséges, ténylegesen igen	62 10,60	0 0,00	16 11,35	6 14,29	53 18,34	0 0,00	7 3,83	23 47,92	167 11,04
14.	76–79	Ténylegesen nem nyereséges, eredeleg igen	185 31,62	37 19,89	6 4,26	27 64,29	17 5,88	1 2,63	6 3,28	5 10,42	284 18,78
15.	80–82	Eredetileg nem nyereséges, ténylegesen igen	89 15,21	0 0,00	9 6,38	5 11,90	64 22,15	0 0,00	5 2,73	25 52,08	197 13,03
16.	80–82	Ténylegesen nem nyereséges, eredetileg igen	39 6,67	16 8,60	18 12,77	0 0,00	12 4,15	2 5,26	21 11,48	1 2,08	109 7,21
17.	76–79	Eredeti is, tényleges is magas jövedelmezőség	99 16,92	66 35,48	2 1,42	0 0,00	36 12,46	0 0,00	26 14,21	3 6,25	232 15,34
18.	80–82	Eredeti is, tényleges is magas jövedelmezőség	63 10,77	64 34,41	0 0,00	25 59,52	24 8,30	0 0,00	18 9,84	4 8,33	198 13,10
19.	76–82	Végig nem veszteséges	423 72,31	162 87,10	72 51,06	34 80,95	210 72,66	5 13,16	93 50,82	23 47,92	1022 67,59
20.	76–82	Végig normál jövedelmezőségű	20 3,42	1 0,54	36 25,53	0 0,00	12 4,15	1 2,63	12 6,56	5 10,42	87 5,75
21.	76–82	Végig általánosan növekedett	79 13,50	9 4,84	39 27,66	8 19,05	59 20,42	27 71,05	85 46,45	5 10,42	311 20,57

A függelék folytatódik.

7. függelék folytatása

	Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság	Szállítás Hírközlés	Kereskedelem	Vízgazdálkodás	Szolgáltatás I.	Szolgáltatás II.	Összesen
22. 76–79 Általános növekedés, 80–82 nem	351	146	85	30	178	10	76	29	905
	60,00	78,49	60,28	71,43	61,59	26,32	41,53	60,42	59,85
23. 80–82 Általános növekedés, 76–79 nem	14	3	6	1	4	0	9	1	38
	2,39	1,61	4,26	2,38	1,38	0,00	4,92	2,08	2,51
24. 76–82 Nincs általános növekedés	506	177	102	34	230	11	98	43	1201
	86,50	95,16	72,34	80,95	79,58	28,95	53,55	89,58	79,43
25. 76–82 Létszámban növekedés	110	16	44	9	113	30	105	7	434
	18,80	8,60	31,21	21,43	39,10	78,95	57,38	14,58	28,70
26. 76–79 Létszámnövekedés, 80–82 csökkenés	390	161	82	31	164	8	73	37	946
	66,67	86,56	58,16	73,81	56,75	21,05	39,89	77,08	62,57
27. 76–79 Létszámcsökkenés, 80–82 növekedés	7	2	7	0	1	0	2	1	20
	1,20	1,08	4,96	0,00	0,35	0,00	1,09	2,08	1,32
28. 76–82 Létszámcsökkenés	171	50	39	3	26	0	11	5	305
	29,23	26,88	27,66	7,14	9,00	0,00	6,01	10,42	20,17
29. 76–82 Állóeszközben növekedett	524	164	140	42	262	38	175	39	1384
	89,57	88,17	99,29	100,00	90,66	100,00	95,63	81,25	91,53
30. 76–82 Termelésben növekedett	544	182	140	42	250	37	177	48	1420
	92,99	97,85	99,29	100,00	86,51	97,37	96,72	100,00	93,92
31. 76–79-ben is, 80–81-ben is létszámcsökkenés	78	7	8	2	11	0	3	3	112
	13,33	3,76	5,67	4,76	3,81	0,00	1,64	6,25	7,41
32. 76–79 Végig exportáló vállalatok	362	62	66	32	79	3	18	13	635
	61,88	33,33	46,81	76,19	27,34	7,89	9,84	27,08	42,00
33. 76–79 Jelentős export, 80–82 nem	17	6	3	0	3	0	1	0	30
	2,91	3,23	2,13	0,00	1,04	0,00	0,55	0,00	1,98

A függelék folytatódik.

7. függelék folytatása

	Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság	Szállítás Hírközlés	Kereskedelem	Vízgazdálkodás	Szolgáltatás I.	Szolgáltatás II.	Összesen
34. 80–82 Jelentős export,	35	4	18	0	5	0	1	2	65
76–79 nem	5,98	2,15	12,77	0,00	1,73	0,00	0,55	4,17	4,30
35. 76–82 Végig jelentősen	175	19	28	5	28	1	6	7	269
exportáló vállalatok	29,91	10,22	19,86	11,90	9,69	2,63	3,28	14,58	17,79
36. 1982-ben a létszám 1000 fő	279	103	73	6	200	20	158	46	885
alatt	47,69	55,38	51,77	14,29	69,20	52,63	86,34	95,83	58,53
37. 1982-ben a létszám 1000	262	78	67	28	83	18	22	2	560
és 5000 fő között	44,79	41,94	47,52	66,67	28,72	47,37	12,02	4,17	37,04
38. 1982-ben a létszám 5000 fő	44	5	1	8	6	0	3	0	67
felett	7,52	2,69	0,71	19,05	2,08	0,00	1,64	0,00	4,43
Teljes minta	585	186	141	42	289	38	183	48	1512
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

8. függelék
F.8.1. táblázat

Az eredeti jövedelmezőség (R1) idősorai

(%)

Ágazat	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bányászat	4,4	24,4	22,1	18,0	8,1	70,1	9,7	9,7
Villamos energia	3,7	5,7	4,8	6,6	5,3	5,3	1,5	1,0
Kohászat	11,0	7,3	6,7	8,5	8,9	9,4	3,7	1,6
Gépipar	19,8	18,1	19,5	17,4	16,1	6,5	11,2	12,2
Építőanyag-ipar	9,0	9,9	9,1	7,9	7,5	3,7	6,1	5,7
Vegyipar	15,1	14,1	13,2	13,0	14,0	7,4	10,8	9,9
Könnyűipar	14,8	11,4	10,4	8,9	9,2	5,1	12,1	12,0
Egyéb ipar	11,1	11,7	10,2	9,4	12,0	7,1	11,1	11,2
Élelmiszeripar	2,1	1,5	−1,5	1,0	6,0	1,7	11,1	7,0
Ipar összesen	11,7	11,5	10,9	10,6	10,1	10,2	9,1	8,2
Építőipar	12,5	11,9	13,1	22,3	20,8	9,9	13,9	14,3
Mezőgazdaság	2,7	3,1	4,2	3,8	3,1	2,7	6,1	5,6
Szállítás	2,6	1,8	2,1	2,3	1,6	−0,4	4,4	5,8
Kereskedelem	21,1	12,6	10,4	11,2	16,7	15,9	18,6	16,2
Vízgazdálkodás	−1,3	−1,3	−1,3	−1,4	−1,5	−2,6	−2,5	−2,5
Szolgáltatás I.	0,7	2,1	2,1	1,5	1,3	1,1	1,2	4,1
Szolgáltatás II.	−3,0	6,0	−1,2	−1,8	0,3	−1,4	0,5	1,0
Állami vállalatok	7,6	6,3	6,0	5,7	5,7	5,2	5,8	5,3

Megjegyzések:

a) Mezőgazdaság erdőgazdálkodással együtt; szállítás hírközléssel együtt; szolgáltatás I.: személyi és gazdasági szolgáltatások; szolgáltatás II.: egészségügyi és szociális szolgáltatások.

b) Az idősor adatai a vállalati mutatóértékek nevezővel súlyozott átlagai (az ágazatokat jellemző értékek).

F.8.2. táblázat

A redisztribúció utáni jövedelmezőség (R6) idősorai

(%)

Ágazat	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bányászat	6,2	7,1	7,4	8,2	8,0	3,3	7,1	6,3
Villamos energia	1,2	1,5	1,5	1,3	0,3	0,6	2,3	0,9
Kohászat	3,9	5,0	4,6	4,3	4,3	3,3	1,1	−1,7
Gépipar	6,1	7,6	8,3	7,2	5,7	3,2	5,4	5,5
Építőanyag-ipar	3,1	4,0	3,8	3,4	3,2	2,1	3,7	3,4
Vegyipar	4,0	5,0	5,4	5,1	4,6	3,0	7,5	7,2
Könnyűipar	5,1	6,4	6,2	5,4	5,3	4,1	5,4	4,3
Egyéb ipar	6,1	6,0	5,7	5,6	4,7	3,4	7,5	7,0
Élelmiszeripar	2,7	4,3	4,9	3,3	3,2	3,9	11,4	5,9
Ipar összesen	4,3	5,4	5,8	5,0	4,3	3,0	6,0	4,5
Építőipar	3,5	4,2	4,8	8,5	7,4	4,2	4,5	4,2
Mezőgazdaság	2,7	2,7	3,6	3,1	2,4	2,9	3,0	2,3
Szállítás	2,2	2,6	2,8	2,6	2,2	3,6	7,6	6,8
Kereskedelem	4,0	4,3	4,6	4,8	4,4	3,9	5,3	3,9
Vízgazdálkodás	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3
Szolgáltatás I.	0,6	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	6,4
Szolgáltatás II.	4,8	6,5	7,8	6,9	6,1	7,1	0,7	0,1
Állami vállalatok	2,3	2,6	2,8	2,5	2,1	1,8	3,1	2,4

Megjegyzés: Lásd az F.8.1. táblázat megjegyzéseit.

F.8.3. táblázat

A juttatás/elvonás arány (R26) idősorai

Ágazat	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bányászat	150,7	44,6	68,9	76,1	101,5	19,0	100,1	103,1
Villamos energia	122,5	158,7	199,7	172,8	242,8	194,8	1326,2	945,0
Kohászat	67,9	80,6	79,6	72,4	75,2	82,3	94,7	109,0
Gépipar	42,2	33,7	35,0	40,4	32,9	115,9	44,5	38,3
Építőanyag-ipar	148,6	108,3	100,3	148,3	151,4	297,6	139,1	129,9
Vegyipar	84,1	75,3	65,8	68,5	67,3	130,5	80,0	88,1
Könnyűipar	69,6	74,6	79,1	84,5	80,5	151,5	65,7	55,3
Egyéb ipar	76,9	90,2	106,1	103,2	80,7	143,2	51,8	49,6
Élelmiszeripar	135,0	160,0	181,5	153,9	114,7	122,3	85,8	96,3
Ipar összesen	83,6	80,3	86,4	88,3	88,9	85,0	82,1	79,8
Építőipar	157,7	135,1	152,4	14,3	18,7	78,3	25,8	23,6
Mezőgazdaság	483,8	353,3	318,4	308,5	324,5	314,7	145,9	131,1
Szállítás	279,2	246,9	240,8	214,8	243,8	369,8	190,2	145,9
Kereskedelem	38,5	56,6	75,3	71,8	56,2	60,1	45,7	47,8
Vízgazdálkodás	1287,6	826,7	919,7	898,2	1134,7	1510,6	606,2	565,5
Szolgáltatás I.	637,5	43,8	44,7	50,9	. . .	34,6	29,1	104,3
Szolgáltatás II.	326,7	121,4	211,7	185,0	163,2	196,1	102,8	41,3
Állami vállalatok	85,4	91,4	100,9	90,5	103,3	94,5	73,1	71,6

Megjegyzés: Lásd az F.8.1. táblázat megjegyzéseit.

F.8.4. táblázat

A redisztribúciós arány (R50) idősorai

Ágazat	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bányászat	1,8	−17,4	−14,6	−9,8	−0,0	−66,9	+3,4	−3,4
Villamos energia	−2,5	−4,2	−3,3	−5,3	−5,0	−4,8	+0,7	−0,0
Kohászat	−7,1	−2,3	−2,1	−4,1	−4,6	−6,1	−2,6	−3,4
Gépipar	13,8	−10,6	−11,2	−10,1	−10,4	−3,3	−5,8	−6,7
Építőanyag-ipar	−5,9	−5,9	−5,4	−4,6	−4,2	−1,6	−2,4	−2,3
Vegyipar	−11,1	−9,2	−7,8	−7,9	−9,4	−4,3	−3,3	−2,7
Könnyűipar	−9,7	−5,0	−4,2	−3,5	−3,9	−1,0	−6,7	−7,8
Egyéb ipar	−5,1	−5,8	−4,5	−3,8	−7,3	−3,7	+3,2	−4,2
Élelmiszeripar	0,6	2,9	6,4	2,3	−2,8	2,1	+0,3	−1,1
Ipar összesen	−7,3	−6,1	−5,1	−5,5	−5,8	−7,2	−3,1	−3,7
Építőipar	−9,0	−7,6	−8,3	−13,8	−13,4	−5,7	−9,4	−10,2
Mező-erdő-gazdaság	0,0	−0,4	−0,6	−0,7	−0,6	−0,3	−3,1	−2,7
Szállítás-hírközlés	−0,5	0,8	0,7	0,3	0,6	−4,1	+3,1	+1,0
Kereskedelem	−17,1	−8,3	−5,8	−6,4	−12,3	−12,0	−13,3	−12,2
Vízgazdálkodás	1,8	1,7	1,6	1,8	1,8	3,0	+2,9	+2,8
Szolgáltatások I.	−0,1	−2,0	−1,8	−1,4	−1,1	−1,0	−1,1	+2,3
Szolgáltatások II.	7,7	0,5	9,0	8,8	5,7	8,5	+2,0	−0,8
Állami vállalatok	−5,4	−3,8	−3,2	−3,2	−3,6	−3,4	−2,7	−2,9

Megjegyzés: Lásd az F.8.1. táblázat megjegyzéseit.

F.8.5. táblázat

A beruházási aktivitás mutató (R14) idősorai

Ágazat	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bányászat	13,1	12,6	13,5	13,3	13,6	13,2	13,1	12,3
Villamos energia	7,6	9,1	10,4	14,8	17,0	14,1	11,9	12,2
Kohászat	6,5	7,0	8,8	8,6	10,9	8,9	7,8	6,3
Gépipar	6,5	7,7	9,8	9,3	7,3	6,4	4,6	4,2
Építőanyag-ipar	10,0	8,6	8,2	12,5	10,7	7,9	5,7	5,0
Vegyipar	11,9	12,2	12,6	11,8	8,8	7,0	4,0	8,1
Könnyűipar	6,4	7,3	7,7	7,6	5,8	4,4	4,8	6,0
Egyéb ipar	6,1	7,5	7,2	6,8	6,9	6,3	6,8	7,4
Élelmiszeripar	7,8	7,8	8,7	8,9	9,4	5,8	8,4	5,1
Ipar összesen	8,3	8,8	9,9	10,3	9,8	7,8	7,4	6,8
Építőipar	20,3	23,7	21,2	8,5	7,1	5,7	3,9	3,3
Mezőgazdaság	11,5	8,9	8,7	9,6	8,9	8,3	7,8	6,8
Szállítás	16,1	11,7	12,0	13,1	13,8	13,5	8,8	9,0
Kereskedelem	2,5	2,7	3,1	2,4	2,5	2,7	2,6	2,1
Vízgazdálkodás	13,9	6,4	5,9	6,2	6,6	6,1	6,0	6,0
Szolgáltatás I.	1,2	0,2	0,3	0,9	0,2	0,2	6,2	5,2
Szolgáltatás II.	4,9	6,6	5,3	5,5	4,6	6,4	6,6	2,4
Állami vállalatok	5,9	5,5	5,7	5,1	4,5	4,1	3,6	3,3

Megjegyzés: Lásd az F.8.1. táblázat megjegyzéseit.

F.8.6. táblázat

Az átlagos vállalati jövedelmezőség

Ágazat / Év		Eredeti jövedelmezőség *R1*	Korrigált eredeti jövedelmezőség *R2*	Mérleg szerinti jövedelmezőség *R3*	Elszámolt jövedelmezőség *R4*	Redisztribúció utáni jövedelmezőség *R5*	Tényleges jövedelmezőség *R6*	Erőforrás-arányos jövedelmezőség *R8*	Szabályozás alapjául szolgáló jövedelmezőség *R7*
Ipar	1981	11,66	11,99	9,51	12,20	8,18	7,50	12,40	7,91
	1982	10,56	10,31	7,88	10,13	6,09	5,30	10,51	6,57
Építőipar	1981	28,53	28,50	17,13	15,87	7,88	5,16	29,44	11,18
	1982	27,85	27,83	16,53	15,55	7,57	4,89	30,50	11,22
Mező-, erdőgazdaság	1981	5,69	5,80	4,94	5,00	2,74	2,95	5,50	3,99
	1982	5,38	5,38	4,20	4,12	1,90	2,12	4,87	3,74
Szállítás hírközlés	1981	16,28	19,24	15,16	26,12	23,82	23,03	17,67	7,53
	1982	18,77	21,37	13,47	23,36	21,29	20,42	15,55	8,36
Kereskedelem	1981	14,16	15,39	11,20	12,49	7,15	5,80	39,76	14,01
	1982	12,33	10,57	9,62	4,36	5,66	7,65	13,04	11,69
Állami vállalatok	1981	12,50	13,96	10,19	11,67	7,21	6,10	21,04	9,16
	1982	11,92	12,84	8,98	10,21	5,86	4,73	19,68	8,25

Megjegyzés: A táblázatban a megfelelő vállalati értékek súlyozatlan számtani átlagai szerepelnek.

F.8.7. táblázat

Néhány abszolút mutató megoszlása az iparban

Mutató / Ágazat	Eredeti nyereség (1)	Redisztribúció utáni nyereség (5)	Nettó árbevétel (40)	Bruttó termelési érték (41)	Összes eszköz (49)	Állóeszközök (45)	Létszám (50)
Bányászat	7,89	8,60	7,59	7,82	7,06	8,47	8,95
Villamosenergia-ipar	1,91	3,31	6,83	4,99	9,24	16,29	3,01
Kohászat	5,84	0,81	10,09	9,55	10,91	10,57	7,19
Gépipar	21,21	21,35	15,65	17,37	19,78	14,73	28,71
Építőanyag-ipar	2,45	3,19	2,55	3,23	5,14	7,18	4,83
Vegyipar	19,39	22,84	19,57	22,37	16,86	17,54	8,03
Könnyűipar	14,77	13,10	11,44	12,96	12,49	11,42	22,89
Egyéb ipar	0,85	1,05	0,55	0,54	0,74	0,71	1,46
Élelmiszeripar	25,69	27,38	25,73	21,17	17,80	13,29	14,93
Állami iparvállalatok	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

F.8.8. táblázat

Néhány abszolút mutató megoszlása

Mutató / Népgazdasági ág	Eredeti nyereség (1)	Redisztribúció utáni nyereség (5)	Nettó árbevétel (40)	Bruttó termelési érték (41)	Összes eszköz (49)	Állóeszközök (45)	Létszám (50)
Ipar	44,14	53,28	47,11	68,16	25,95	48,67	50,55
Építőipar	8,41	6,26	5,92	8,49	3,21	3,76	12,41
Mezőgazdaság	3,70	4,47	3,66	5,63	3,50	6,45	8,39
Szállítás, hírközlés	1,51	12,80	2,37	4,47	3,01	8,03	7,61
Kereskedelem	31,75	19,72	34,07	7,28	9,88	5,17	13,15
Vízgazdálkodás	−1,21	0,33	0,50	1,10	2,31	7,53	1,90
Személyi és gazdasági szolgáltatás	11,55	2,54	5,97	4,24	51,94	20,12	5,23
Egészségügy, kultúra	0,15	0,60	0,40	0,63	0,21	0,26	0,76
Állami vállalatok	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

A táblázat folytatódik.

F.8.8. táblázat (folytatás 1)

Mutató / Népgazdasági ág	Juttatások (29)	Elvonások (16)	Összes beruházás (31)	Beruházási hitel (33)	Beruházási támogatás (34)	Export árbevétel (42)	Készletek (47)	Keresetek (35)
Ipar	43,19	36,97	58,75	73,07	59,71	73,03	53,54	51,06
Építőipar	2,47	5,39	4,68	1,79	4,35	1,82	8,30	13,23
Mezőgazdaság	6,64	3,07	8,55	7,06	9,97	3,45	8,29	8,03
Szállítás, hírközlés	12,14	3,31	11,84	7,75	22,64	5,09	2,35	8,34
Kereskedelem	26,64	39,40	8,10	8,71	2,89	15,77	24,09	11,68
Vízgazdálkodás	3,71	0,41	4,45	0,87	0,20	0,03	1,52	1,93
Személyi és gazdasági szolgáltatás	4,37	10,96	3,20	0,48	0,18	0,59	1,45	4,98
Egészségügy, kultúra	0,83	0,48	0,42	0,27	0,05	0,23	0,47	0,76
Állami vállalatok	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

A táblázat folytatódik.

F.8.8. táblázat (folytatás 2)

Mutató / Ágazat	Juttatások (29)	Elvonások (16)	Összes beruházás (31)	Beruházási hitel (33)	Beruházási támogatás (34)	Export árbevétel (42)	Készletek (47)	Keresetek (35)
Bányászat	6,44	5,38	13,95	17,49	21,42	1,34	7,01	13,38
Villamosenergia-ipar	6,84	0,59	8,98	6,14	24,52	0,01	3,23	3,08
Kohászat	8,35	8,35	13,28	20,56	16,91	11,05	11,25	8,06
Gépipar	11,94	16,98	14,32	13,73	1,22	37,60	22,59	27,38
Építőanyag-ipar	6,02	2,50	4,66	4,52	11,05	1,11	3,50	4,66
Vegyipar	16,66	15,87	17,31	15,50	8,89	20,81	14,36	8,42
Könnyűipar	14,36	16,12	9,33	11,22	4,23	14,48	13,12	19,75
Egyéb ipar	0,56	0,72	0,78	0,12	0,27	0,01	0,61	1,28
Élelmiszeripar	23,82	33,49	17,40	10,72	11,49	13,58	24,33	13,99
Állami iparvállalatok	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Megjegyzések:

a) Minta: Az 1976–82. között mindvégig működő vállalatok.

b) Vizsgált időszak: 1980–82.

c) A megoszlási viszonyszámokat az adott évekre vonatkozó mutatóértékek összege alapján számoltuk.

F.8.9. táblázat

Néhány mutató megoszlása az eredeti nyereség szerinti decilisekben

Decilis	Eredeti nyereség (1)*	Tényleges nyereség (6)	Bruttó termelési érték (41)	Kereset (35)	Összes juttatás (29)	Összes elvonás (16)	Összes beruházás (31)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)
1.	87,74	41,82	36,11	10,78	20,89	66,89	34,28	47,22	18,66
2.	105,72	64,38	53,05	21,35	31,47	77,86	51,13	64,44	28,42
3.	115,31	77,48	66,46	31,53	39,87	84,19	63,30	76,42	52,26
4.	120,99	84,09	72,72	41,83	43,50	87,67	69,50	80,97	58,47
5.	124,61	87,87	76,93	52,02	45,78	90,02	73,25	83,10	61,05
6.	126,73	90,47	79,99	61,82	47,90	91,68	76,50	83,23	62,84
7.	127,78	91,89	81,89	71,84	49,61	92,88	78,66	86,42	64,78
8.	128,14	92,69	83,26	81,61	50,87	93,46	80,08	87,18	66,26
9.	128,14	94,75	86,59	90,60	55,76	94,62	83,31	88,81	67,72
10.	126,81	101,85	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Megjegyzés:

a) Az adatok számítása: a decilisképző mutatók szerinti decilisekbe tartozó vállalatok mutatóértékeinek aránya az összértékben.

b) Minta: 1976–82. között mindvégig működő vállalatok.

c) *Vizsgált időszak: 1980–82.*

d) a * a decilisképző mutatót jelöli.

F.8.10. táblázat

Néhány mutató megoszlása a tényleges nyereség szerinti decilisekben

Decilis	Eredeti nyereség (1)	Tényleges nyereség (6)*	Bruttó termelési érték (41)	Kereset (35)	Összes juttatás (29)	Összes elvonás (16)	Összes beruházás (31)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)
1.	56,48	58,45	44,55	10,78	38,01	46,28	43,03	48,98	45,50
2.	74,83	77,86	61,61	21,25	54,80	63,97	57,69	64,10	64,13
3.	86,53	88,50	72,13	31,65	67,02	76,50	68,69	74,79	76,52
4.	94,33	95,26	79,56	41,62	76,65	85,94	75,17	79,68	81,72
5.	98,48	99,86	84,86	51,65	82,51	91,08	81,20	86,04	85,70
6.	100,25	102,69	88,63	61,76	86,88	93,45	86,43	88,15	88,68
7.	100,91	104,43	91,75	71,49	90,91	95,16	89,29	89,31	89,84
8.	100,53	105,43	93,71	81,23	93,80	96,14	92,30	90,27	92,44
9.	102,09	105,89	94,92	90,21	95,62	98,11	93,89	90,60	92,66
10.	101,78	105,95	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Megjegyzés: Lásd az F.8.9. táblázat megjegyzéseit.

F.8.11. táblázat

Néhány mutató megoszlása az állóeszközérték szerinti decilisekben

Decilis	Eredeti nyereség (1)	Tényleges nyereség (6)*	Bruttó termelési érték (41)	Kereset (35)	Összes juttatás (29)	Összes elvonás (16)	Összes beruházás (31)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)
1.	22,09	32,44	42,57	10,54	42,51	25,13	53,98	70,97	73,42
2.	45,82	50,40	60,60	20,85	54,41	43,94	70,83	82,87	84,09
3.	65,53	65,32	73,06	30,87	63,03	58,74	80,68	89,49	90,98
4.	74,74	75,80	82,54	40,85	70,98	67,03	87,58	94,39	94,81
5.	84,82	83,55	88,62	50,75	77,60	77,07	91,67	96,60	96,82
6.	86,76	90,17	92,90	60,49	87,31	83,45	95,14	98,23	99,49
7.	93,47	95,52	96,05	70,02	91,68	90,34	97,29	99,15	99,86
8.	96,47	98,95	97,96	79,58	95,30	94,25	98,61	99,64	99,95
9.	98,89	100,14	99,38	89,19	99,50	98,74	99,68	99,90	99,99
10.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Megjegyzés: Lásd az F.8.9. táblázat megjegyzéseit.

F.8.12. táblázat

Néhány mutató megoszlása a létszám szerinti decilisekben

Decilis	Eredeti nyereség (1)	Redisztribúció utáni nyereség (6)	Bruttó termelési érték (41)	Kereset (35)	Összes juttatás (29)	Összes elvonás (16)	Összes beruházás (31)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)
1.	41,33	36,12	41,07	10,61	38,60	39,51	45,37	58,23	56,78
2.	51,02	55,78	61,92	20,63	53,23	46,52	62,99	75,09	72,55
3.	62,39	67,11	73,51	30,48	61,16	55,94	73,69	84,71	83,55
4.	72,78	78,55	82,83	40,21	68,94	64,81	80,85	91,02	88,68
5.	89,23	86,18	88,70	49,95	76,03	79,26	88,11	94,46	94,86
6.	94,95	91,93	93,52	59,90	81,52	85,85	93,02	97,44	97,40
7.	96,20	96,80	96,61	69,85	89,85	91,18	96,74	99,02	98,28
8.	100,05	99,97	98,47	79,71	93,82	95,92	98,40	99,60	98,74
9.	100,93	100,94	99,39	89,26	97,23	99,04	99,50	99,91	98,80
10.	101,09	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Megjegyzés: Lásd az F.8.9. táblázat megjegyzéseit.

F.8.13. táblázat

Néhány mutató megoszlása a beruházási ráfordítások szerinti decilisekben

Decilis	Eredeti nyereség (1)	Redisztribúció utáni nyereség (6)	Bruttó termelési érték (41)	Kereset (35)	Összes juttatás (29)	Összes elvonás (16)	Összes beruházás (31)	Beruházási hitelek (33)	Beruházási támogatások (34)
1.	40,30	42,33	45,91	11,20	43,85	37,51	64,95	80,40	78,21
2.	53,32	59,42	62,34	21,62	55,97	47,64	78,41	89,06	89,90
3.	64,06	70,01	73,76	31,50	68,75	60,33	86,40	94,48	95,70
4.	74,21	78,71	81,72	41,50	74,82	68,85	91,59	97,02	98,16
5.	77,88	84,55	87,93	51,46	82,01	74,39	95,00	98,69	99,34
6.	85,03	90,65	92,42	60,94	86,28	81,02	97,21	99,55	99,69
7.	94,10	95,61	95,74	70,54	90,29	89,72	98,62	99,84	99,93
8.	95,38	99,55	97,94	80,06	96,87	93,97	99,46	99,95	99,99
9.	98,97	102,14	99,40	89,44	99,48	98,56	99,91	100,00	100,00
10.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Többváltozós lineáris regressziós függvények

A modellek függő változói:

F.9.1. Tényleges jövedelmezőség *(M22)*
F.9.2. Tényleges jövedelmezőség *(M22)*
F.9.3. Eredeti jövedelmezőség *(M20)*
F.9.4. Juttatás/elvonás *(M75)*
F.9.5. Beruházási aktivitás *(M24)*
F.9.6. Az eredeti jövedelmezőség változása *(M73)*

Megjegyzések:

a) Minden regressziós modellben a változók több éves időszakra számított átlagos értékei szerepelnek. (Lásd a 3. függeléket.)

b) A táblázatok belső rovatai minden esetben a regressziós együtthatókat és (alatta zárójelben) a *t* próbaváltozó abszolút értékeit tartalmazzák.

c) A zérustól szignifikánsan ($\varepsilon = 0{,}05$) különböző regressziós együtthatókat aláhúzás jelöli.

d) Jelölések: *R* többszörös korrelációs együttható; $\bar{R}^2$ korrigált determinációs együttható; *F* a modell illeszkedésére végzett *F* próba változója.

e) A táblázatokban vízszintes vonal jelzi azokat a változókat, amelyek az adott modell változói között nem szerepelnek.

f) Az F.9.2. és F.9.6. táblázatokban közölt modelleknél az állami vállalatok körében végzett számítások esetén a minta nem tartalmazta a vízgazdálkodás, a szállítás-hírközlés, a külkereskedelem és a szolgáltató ágazatok vállalatait.

F.9.1. táblázat

Függő változó: Tényleges jövedelmezőség évi átlagos értéke az 1980–82. években (M22) I.

Minta (elemszáma) / Független változók	Gépipar (125)	Vegyipar (45)	Könnyűipar (164)	Élelmiszer-ipar (150)	Ipar (585)	Építőipar (186)	Mező-gazdaság (141)
1. Korábbi tényleges jövedelmezőség *(M21)*	−0,317 (3,725)	–	0,373 (6,999)	–	0,123 (2,285)	–	0,586 (5,514)
2. Eredeti jövedelmezőség *(M20)*	0,636 (15,012)	0,284 (4,678)	0,217 (7,012)	0,123 (4,798)	0,151 (7,494)	0,244 (18,860)	0,405 (10,983)
3. Korábbi eredeti jövedelmezőség *(M19)*	–	–	−0,101 (4,709)	−0,094 (3,392)	−0,098 (4,610)	–	−0,299 (5,329)
4. Korábbi beruházási aktivitás *(M23)*	–	–	–	−0,048 (2,319)	−0,041 (3,467)	–	–
5. Juttatás/elvonás arány *(M75)*	–	–	0,109 (2,315)	0,002 (3,862)	0,003 (6,067)	–	0,005 (4,458)
6. Korábbi juttatás/elvonás *(M74)*	–	–	–	–	–	–	−0,001 (4,720)
7. Átlagkereset *(M63)*	0,123 (2,586)	–	–	–	–	–	0,140 (4,470)

A táblázat folytatódik.

F.9.1. táblázat folytatása

Minta (elemszám) / Független változók	Gépipar (125)	Vegyipar (45)	Könnyűipar (164)	Élelmiszer-ipar (150)	Ipar (585)	Építőipar (186)	Mező-gazdaság (141)
8. Eszközhatékonyság *(M66)*	–	–	0,002 (2,124)	0,011 (5,272)	–	–	–
9. Exportarány *(M66)*	–	–	–	–	–	–	–
10. Vállalatméret *(R51)*	1,373 (3,861)	–	–	–	–	–	–
11. Az újraelosztás mértéke *(M69)*	0,949 (7,727)	1,828 (4,209)	–	–	–	0,813 (2,117)	–
12. Az újraelosztás korábbi mértéke *(M68)*	−4,045 (7,657)	−1,641 (2,365)	–	–	–	−2,366 (3,194)	–
Konstans	−10,149	2,097	0,241	2,943	5,897	−0,818	−8,191
R	0,847	0,664	0,785	0,617	0,382	0,819	0,834
$\bar{R}^2$	0,703	0,399	0,604	0,359	0,139	0,665	0,684
F	49,9	12,47	45,40	17,70	19,78	138,87	51,11

Megjegyzés:
Az F.9.1. táblázatban szerepeltetett számítási eredményeket a következő módon nyertük:
a) Első lépésben az összes felsorolt változóra vonatkozóan többváltozós lineáris regressziós függvényeket határoztunk meg.
b) Második lépésben új számítást végeztünk, ahol változókként csak az első lépésben szignifikáns együtthatójú változók szerepeltek. Ez a táblázat ezeknek a modelleknek a paramétereit tartalmazza.

F.9.2. táblázat

Függő változó: A tényleges jövedelmezőség évi átlagos értéke az 1980–82. években (M22) (II)

Minta (elemszám) / Független változók	Gépipar (125)	Vegyipar (45)	Könnyű-ipar (164)	Élelmiszer-ipar (150)	Ipar (585)	Építőipar (186)	Mezőgaz-daság (141)	Belkeres-kedelem (241)	Állami vállalatok (1153)
1. Korábbi tényleges jövedelmezőség *(M21)*	−0,640	−0,640	0,263	−0,084	0,059	−0,081	0,224	−0,306	0,092
	(8,323)	(1,427)	(6,297)	(0,433)	(1,061)	(1,606)	(3,029)	(2,329)	(2,452)
2. Eredeti jövedelmezőség *(M20)*	0,753	0,312	0,263	0,041	0,071	0,279	0,266	0,018	0,081
	(13,090)	(4,466)	(6,214)	(3,267)	(6,916)	(12,633)	(6,621)	1,059	(11,931)
3. Juttatás/elvonás arány *(M75)*	−0,635	−0,001	0,000	0,002	0,003	0,000	0,003	−0,001	0,003
	(1,707)	(0,337)	(4,521)	(4,206)	6,475	(0,091)	(2,742)	(0,553)	(8,367)
4. Az újraelosztás mértéke *(M69*	0,248	2,192	0,001	−0,018	−0,013	0,908	0,006	0,001	0,000
	(2,387)	(3,087)	(0,020)	(0,570)	(0,524)	(2,323)	(0,544)	(0,123)	0,009
5. Vállalatméret *(R51)*	+0,635	−0,321	0,015	0,223	−0,189	0,947	0,170	−0,896	−0,624
	(1,707)	(0,609)	(0,077)	(0,233)	(0,685)	(2,121)	(0,936)	(1,480)	(3,234)
Konstans	−0,778	5,025	−0,612	5,559	4,361	1,473	−0,376	8,270	3,821
R	0,805	0,633	0,729	0,380	0,314	0,814	0,723	0,220	0,364
$\bar{R}^2$	0,633	0,324	0,517	0,115	0,091	0,653	0,505	0,028	0,130
F	43,72	5,35	32,10	4,87	12,65	70,83	29,67	2,39	35,03

F.9.3. táblázat

Függő változó: Az eredeti jövedelmezőség évi átlagos értéke az 1980–82. években (M20)

Minta (elemszám) / Független változók	Gépipar (125)	Vegyipar (45)	Könnyű-ipar (104)	Élelmiszer-ipar (150)	Ipar (585)	Építőipar (186)	Mezőgaz-daság (141)	Belkeres-kedelem (241)	Állami vállalatok (1153)
1. Korábbi eredeti jövedelmezőség *(M19)*	0,591 (9,176)	0,083 (0,331)	0,447 (5,712)	1,028 (32,107)	0,939 (49,276)	0,482 (6,444)	1,075 (10,824)	1,155 (26,043)	0,995 (54,248)
2. Korábbi tényleges jövedelmezőség *(M21)*	−0,358 (2,885)	0,682 (1,434)	−0,010 (0,047)	0,869 (1,665)	−0,684 (5,899)	−0,249 (1,247)	−0,859 (3,317)	−1,421 (3,667)	−0,876 (8,720)
3. Korábbi beruházási aktivitás *(M23)*	−0,041 (1,501)	0,057 (0,697)	−0,015 (0,473)	0,034 (0,522)	−0,001 (0,044)	−0,025 (2,348)	0,004 (0,153)	−0,055 (0,484)	0,026 (1,852)
4. Beruházási aktivitás *(M24)*	−0,129 (2,863)	−0,222 (1,450)	−0,047 (1,094)	0,004 (0,045)	0,032 (0,859)	−0,240 (4,105)	0,112 (2,973)	−0,190 (−1,299)	−0,107 (3,159)
5. Vállalatméret faktorérték *(R51)*	−0,435 (0,714)	−0,172 (0,107)	−0,327 (0,504)	−3,149 (1,150)	−1,154 (1,863)	−12,241 (15,991)	0,048 (0,122)	1,928 (0,941)	−3,865 (7,417)
6. Átlagkereset *(M63)*	0,174 (2,257)	−0,047 (0,247)	−0,039 (0,499)	0,038 (0,109)	−0,087 (1,360)	1,075 (11,049)	0,018 (0,246)	0,093 (0,338)	0,281 (5,039)
7. Exportarány *(M66)*	−0,022 (0,906)	−0,019 (0,247)	−0,077 (1,818)	−0,538 (2,489)	−0,038 (1,115)	−0,423 (3,578)	−0,047 (1,612)	−0,297 (1,269)	−0,045 (1,338)
8. Eszközhatékonyság *(M27)*	0,004 (1,095)	+0,012 (1,246)	0,004 (1,482)	0,010 (1,348)	0,000 (0,019)	0,006 (4,931)	0,016 (2,199)	−0,003 (0,546)	0,003 (3,066)
Konstans	−4,822	7,987	7,980	−2,508	5,956	−43,629	−1,778	5,044	−10,221
R	0,781	0,588	0,789	0,942	0,902	0,916	0,859	0,873	0,860
$\bar{R}^2$	0,583	0,200	0,603	0,881	0,811	0,832	0,722	0,754	0,738
F	22,62	2,44	28,44	139,50	316,56	115,52	46,57	92,99	407,25

F.9.4. táblázat

Függő változó: A juttatás/elvonás évi átlagos aránya az 1980–82. években (M75)

Független változók Minták (A minta elemszáma)	Eredeti jövedelem-mezőség *(M20)*	Export-arány *(M66)*	Vállalat-méret *(R51)*	Korábbi juttatás-elvonás *(M61)*	R $\bar{R}^2$	F
Gépipar (125)	−3,401 (5,948)	0,285 (1,406)	−3,576 (0,753)	0,495 (5,347)	0,73 0,52	35,07
Vegyipar (45)	−4,860 (1,704)	0,569 (0,404)	14,398 (0,578)	1,017 (8,589)	0,88 0,75	33,99
Könnyűipar (147)	−3,548 (10,502)	0,232 (1,274)	1,029 0,352	0,299 5,571	0,89 0,79	135,88
Élelmiszeripar (150)	−10,619 (6,498)	−17,106 (1,434)	247,725 (2,029)	0,108 (2,766)	0,56 0,29	16,77
Ipar (585)	−10,319 (11,853)	−6,451 (4,154)	−97,559 (3,710)	0,145 (7,664)	0,58 0,34	75,49
Építőipar (186)	−1,442 (4,363)	−0,937 (1,220)	−3,991 (0,541)	0,008 (1,497)	0,42 0,16	9,61
Mezőgazdaság (141)	−18,902 (10,742)	−0,165 (0,201)	−16,143 (1,331)	0,029 (3,333)	0,79 0,61	57,64
Belkereskedelem (241)	−5,245 15,544	5,901 2,827	+7,879 (0,456)	0,479 13,971	0,58 0,77	207,15
Állami vállalatok (1153)	−8,233 (17,698)	−3,181 (3,181)	30,225 (2,009)	0,147 (12,150)	0,58 0,33	148,75

F.9.5. táblázat

Függő változó: Az évi átlagos beruházási aktivitás az 1980–82. években (M24)

Független változók Minták (A minta elemszáma)	Korábbi időszakban (1976–79) az évi átlagos			R R^2	F
	eredeti jövedelmezősége *(M19)*	tényleges jövedelmezősége *(M21)*	beruházási aktivitása *(M23)*		
Gépipar (125)	−0,144 (1,200)	−0,212 (0,802)	0,042 (0,752)	0,224 0,027	2,13
Könnyűipar (147)	0,033 (0,316)	+0,732 (2,241)	+0,151 (2,578)	0,346 0,101	6,50
Élelmiszeripar (150)	−0,014 (0,491)	1,078 (2,709)	0,145 (2,507)	0,308 0,076	5,09
Ipar (585)	−0,028 1,271	0,102 (0,835)	0,181 (6,519)	0,269 0,068	15,11
Építőipar (186)	0,399 (4,290)	−1,235 (5,098)	−0,005 (0,394)	0,356 0,112	8,82
Mezőgazdaság (141)	0,131 (0,601)	0,038 (0,070)	0,308 (6,747)	0,538 0,274	18,60
Belkereskedelem (241)	−0,017 (0,887)	0,439 (2,699)	0,309 (7,371)	0,474 0,215	22,90
Állami vállalatok (1153)	−0,020 (1,218)	−0,073 (1,175)	0,068 (5,748)	0,186 0,032	13,72

F.9.6. táblázat

Függő változó: Az évi átlagos eredeti jövedelmezőség változása (M73)

Minta (A minta elemszáma) / Független változó	Állami ipar (585)	Állami vállalatok (1512)
Korábbi eredeti jövedelmezőség *(M19)*	−0,571 (5,128)	−0,802 (8,289)
Korábbi redisztribúciós arány *(M68)*	−0,532 (4,655)	−0,804 (7,912)
Korábbi beruházási aktivitás *(M23)*	−0,003 (0,122)	0,044 (3,178)
Beruházási aktivitás *(M24)*	0,031 (0,875)	−0,094 (2,790)
Eszközhatékonyság *(M27)*	−0,000 (0,276)	0,003 (4,241)
Exportarány *(M66)*	0,015 (0,447)	−0,074 (2,334)
Vállalatméret faktorérték *(R51)*	−1,169 (2,063)	−2,898 (5,934)
Létszámváltozás *(M31)*	−0,002 (4,655)	−0,001 (0,689)
Ágazati kedvezményezettség *(D3)*	5,887 (4,325)	2,588 (2,136)
Ágazati diszpreferáltság *(D4)*	−4,281 (3,424)	0,105 (0,099)
Konstans	−0,516	2,288
R	0,416	0,359
$\bar{R}^2$	0,159	0,123
F	12,01	17,55

A faktoranalízisek eredményei

F.10.1. táblázat

Az abszolút és a relatív mutatók teljes körére végzett faktoranalízis eredménye

A faktorok sorszáma	A faktor kumulált hozzájárulása az összes szórásnégyzethez (%)	Az adott faktorral korreláló változók sorszáma	Megjegyzés
1.	25,4	2; 3; 4; 5; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 17; 19; 20; 23; 25; 28; 29; 31; 32; 35; 36; 37; 38; 39; 40; 41; 45; 48; 50	Az abszolút mutatók általános faktora
2.	34,8	6; *R1; R22; R24; R25; R26; R50*	A relatív támogatottság faktora
3.	43,4	*R27; R28; R29; R32; R33; R34; R35; R36*	Redisztribúció faktor
4.	48,9	1; 14; 16; 21; *R1; R17; R19; R50*	Az eredeti nyereség és a (relatív értékű) elvonások azonos előjellel korrelálnak
5.	53,7	*R2; R3; R4; R18*	Tényleges jövedelmezőség és az alágazatot érintő elvonások aránya
6.	57,9	3; 4; 15; 21	Ugyanaz, mint az előbb, csak az abszolút mutatókkal
7.	61,7	18; 27; 39; *R21*	Beruházási támogatások faktora
8.	65,3	24; 42; 43; 44; *R30; R31*	Az export faktora
9.	67,9	*R10; R11*	Nyereségrészesedés faktora
10.	70,2	*R12; R13*	Fejlesztési alap ráta faktora

A táblázat folytatódik.

F.10.1. táblázat (folytatás)

A faktorok sorszáma	A faktor kumulált hozzájárulása az összes szórásnégyzethez (%)	Az adott faktorral korreláló változók sorszáma	Megjegyzés
11.	72,4	31; 33; 44	Beruházás faktor
12.	74,3	*R37; R39*	Személyi jövedelemszint faktora
13.	76,1	5; 6; *R4; R5; R6*	Tényleges jövedelmezőség faktor
14.	77,6	19; 26; 29	Juttatások faktora
15.	79,0	1; 2; 20; 40	Eredeti nyereség, külkereskedelmi elvonás és árbevétel faktora

Megjegyzések:

a) Minta: állami vállalatok, 1982.

b) A faktorhoz kapcsolódó mutatók kiválogatása a rotált faktorsúlyok *(s)* abszolút értéke alapján történt. Akkor mondjuk, hogy egy változó korrelál az adott faktorral, ha $| s | > 0{,}5$.

c) Faktorhoz nem kapcsolódó mutatók (a kommunalitás is kisebb, mint 0,4): 25; 30; *R14; R15; R16; R21; R23; R7; R8; R36; R38.*

d) A 47. illetve az *R40–R49* és *R51* mutatók ebben a számításban még nem szerepeltek.

F.10.2. táblázat

A relatív mutatók faktorai

Sor-szám	A faktorok kumulált hozzájárulása az összes szórásnégy-zethez	Összekapcsolódó mutatók		Az adott faktorra vonatkozó faktorsúly	Megjegyzés, értelmezés
1.	19,5	*R3*	Mérleg szerinti jövedelmezőség	0,73	Jövedelmezőségi faktor (Az összes jövedelmezőségi mutató, kivétel az eredeti jövedelmezőség)
		R5	Redisztribúció utáni jövedelmezőség	0,97	
		R8	Erőforrásarányos jövedelmezőség	0,75	
		R2	Korrigált eredeti jövedelmezőség	0,63	
		R7	Szabályozás alapjául szolgáló jövedelmezőség	0,59	
		R4	Elszámolt jövedelmezőség	0,94	
		R6	Végleges jövedelmezőség	0,95	
2.	34,1	*R27*	Támogatások/eredeti nyereség	0,78	A redisztribúció faktora (Ezek a mutatók mind a redisztribúciós hatások mértékével függenek össze)
		R28	Juttatások/eredeti nyereség	0,74	
		R32	Mérleg szerinti nyereség/eredeti nyereség	0,84	
		R33	Elszámolt nyereség/eredeti nyereség	0,96	
		R34	Korrigált eredeti nyereség/eredeti nyereség	0,66	
		R35	Redisztribúció utáni nyereség/eredeti nyereség	0,98	
		R36	Nettó nyereség/eredeti nyereség	0,95	
3.	42,4	*R1*	Eredeti jövedelmezőség	0,69	Eredeti jövedelmezőség faktora (Ide kapcsolódnak az eredeti jövedelmezőséggel összefüggő mutatók)
		R8	Erőforrásarányos jövedelmezőség	0,51	
		R2	Korrigált eredeti jövedelmezőség	0,62	
		R50	Redisztribúciós arány	0,83	
		R17	Eredményt befolyásoló elvonások/eszköz	0,73	
		R18	Alapokat befolyásoló elvonások/eszköz	0,82	
		R19	Összes elvonás/eszköz	0,95	

A táblázat folytatódik.

F.10.2. táblázat (folytatás 1)

Sor-szám	A faktorok kumulált hozzájárulása az összes szórásnégy-zethez	Összekapcsolódó mutatók	Az adott faktorra vonatkozó faktorsúly	Megjegyzés, értelmezés
4.	50,2	*R20* Eredményt befolyásoló támogatás/eszköz	0,95	Támogatások faktora
		R22 Összes támogatás/eszköz	0,94	
		R24 Összes juttatás/eszköz	0,91	
5.	56,8	*R12* Eredeti fejlesztési alap ráta	0,78	Beruházás faktor
		R13 Fejlesztési alap ráta	0,78	
		R14 Beruházási aktivitás	0,63	
		R15 Beruházás/állóeszköz	0,79	
		R41 (Készlet+befejezetlen beruházás×360)/ nettó árbevétel	0,69	
6.	61,9	*R10* Nyereségrészesedés/fő	0,98	Egyéni jövedelmek faktora
		R11 Nyereségrészesedés napokban	0,91	
		(R40) Kereset/létszám	0,47	
7.	66,3	*R37* Év végi részesedés/tényleges nyereség	0,99	Nyereségfüggő egyéni jövedelmek faktora
		R39 Összes kereset/tényleges nyereség	0,99	
8.	70,2	*(R16)* Idegen beruházási források aránya	0,59	Relatív támogatások faktora
		R21 Alapokat befolyásoló támogatások/eszköz	0,73	
		R25 Támogatás/elvonás	0,68	
		R26 Juttatás/elvonás	0,62	

A táblázat folytatódik.

F.10.2. táblázat (folytatás 2)

Sor-szám	A faktorok kumulált hozzájárulása az összes szórásnégy-zethez	Összekapcsolódó mutatók	Az adott faktorra vonatkozó faktorsúly	Megjegyzés, értelmezés
9.	73,4	*(R30)* Nem-rubel exportarány	0,60	Az export faktora
		R31 Összes exportarány	0,81	
		(R42) Készletek forgási sebessége	0,50	
		(R51) Vállalatméret	0,49	
10.	75,8	*(R27)* Támogatás/eredeti nyereség	0,62	Az elvonások és juttatások összefüggéseinek faktora
		(R28) Juttatás/eredeti nyereség	0,64	
		(R29) Elvonások/eredeti nyereség	0,85	

Megjegyzések:

a) Faktorhoz nem kapcsolódó mutatók: *R23* mentesítések/eszköz; *R38* összes nyereségrészesedés/elszámolt nyereség.

b) Minden mutatót a rotált faktorsúly mátrix legnagyobb értéke alapján rendeltük hozzá az egyes faktorokhoz.

c) A zárójelbe tett sorszámú mutatók az adott faktorral gyengén korrelálnak ($0{,}4 < |s| < 0{,}6$, ahol s a rotált faktorsúly mátrix megfelelő eleme).

F.10.3. táblázat

A több éves időszakra számított mutatóértékek faktoranalíziseinek eredménye

Mutatók \ Minta	Állami iparvállalatok					
	37.	36.	38.	32.	39.	Összes
	részminta					
M4 Redisztribúció utáni nyereség 80–82	1	9	1 (4)	(1) 11	1	1
M5 Beruházás 76–79	1	6	1 (6)	(1) (7)	(1) (6)	(1) (5) (9)
M6 Beruházás 80–82	1	1	1 (4)	(1) (7)	(1) (3) (6)	(1) (9)
M7 Árbevétel 76–79	1	3	1	(1) (7)	1	(1)
M8 Árbevétel 80–82	1	(3) (9)	1	1	1	1
M9 Bruttó termelési érték 76–79	1	3	1	1 (7)	1	1
M10 Bruttó termelési érték 80–82	1	3	1	1 (7)	1	1
M17 Eszközállomány 76–79	1	3	1	(1) (7)	(1) (6)	(1) (9)
M18 Eszközállomány 80–82	1	3	1	(1) (7)	(1) (6)	(1) (9)
M30 Termelésváltozás 76–79	1	1	1	1	1	1
M33 Termelésváltozás 80–82	1	(2) (12)	1	1	1	1
M48 Termelésváltozás 76	1	(3)	1	1	1	1
M49 Termelésváltozás 77	1	(1)	(1) 3	1	1	1 (9)
M50 Termelésváltozás 78	(1)	1	(1)	(1)	1	1 (9)
M51 Termelésváltozás 79	(1)	(1)	1 (6)	1	1	1 (9)
M52 Termelésváltozás 80	1	(3)	(1)	1	1	1
M53 Termelésváltozás 81	1	2	(1)	1	1	1
M54 Termelésváltozás 82	1	(12)	11	1	1	1
M55 Állóeszköz-változás 76	1	(6) (12)	(1) 7	1	(1) (6)	(1)

Az F.10.3. tábla folytatódik.

F.10.3. táblázat (folytatás 1)

Mutatók \ Minta	Állami iparvállalatok					
	37.	36.	38.	32.	39.	Összes
	részminta					
M29 Állóeszköz-változás 76–79	2	(2)	6	4	6	5
M34 Beruházásváltozás 76	2	–	(11)	(10)	–	(5)
M35 Beruházásváltozás 77	(2)	(12)	3	(2) (4)	(6)	(5)
M36 Beruházásváltozás 78	(2)	(2) (10)	5	(3)	–	(8)
M37 Beruházásváltozás 79	2	(11)	4	3	3	(3) (5)
M56 Állóeszköz-változás 77	(2)	–	7	(2)	–	(5)
M57 Állóeszköz-változás 78	2	(6)	6	5	6	5
M15 Idegen beruházási források 76–79	2	6	(1) 6	5	5	5
M1 Eredeti nyereség 76–79	3	4	1	(1) 7	4	4
M3 Eredeti nyereség 80–82	3	4	(12)	(1) (7)	4	4
M13 Befizetések 76–79	3	4	1	7	4	4
M14 Befizetések 80–82	3	4	1	7	4	4
M19 Eredeti jövedelmezőség 76–79	3	4	2	5	4	4
M20 Eredeti jövedelmezőség 80–82	3	4	2	5	4	4
M64 Exportarány 76–79	4	5	9	6	. . .	. . .
M65 Exportarány 80–82	4	5	9	6	. . .	. . .
M66 Exportarány 76–82	4	5	9	6	. . .	. . .
M16 Idegen beruházási forrás 80–82	(5)	(6)	(1) (4)	(1) 3	(1) (3) (6)	(1) 3
M24 Beruházási aktivitás 80–82	(5)	(1)	(4) (8)	(5)	–	(6)
M32 Állóeszköz-változás 80–82	5	2	4	3	3	3
M59 Állóeszköz-változás 80	(5)	(6)	4	3	3	3
M60 Állóeszköz-változás 81	(5)	2	(4) (12)	(3) (9)	8	3
M61 Állóeszköz-változás 82	(5)	11	4	3	3	3

A táblázat folytatódik.

F.10.3. táblázat (folytatás 2)

Mutatók \ Minta	Állami iparvállalatok					
	37.	36.	38.	32.	39.	Összes
	részminta					
M31 Létszámváltozás 80–82	6	2	3	2	2	2
M44 Létszámváltozás 79	(6)	8	3	(2)	(2)	2
M45 Létszámváltozás 80	(6)	(10)	3	2	2	2
M46 Létszámváltozás 81	6	2	3	2	2	2
M67 Létszám 82	(6)	3	3	2 (7)	. . .	. . .
M28 Létszámváltozás 76–79	7	8	(3) 10	2	2	10
M43 Létszámváltozás 78	(7)	8	2	(4)	–	(10)
M62 Átlagkereset 76–79	8	7	8	8	7	7
M63 Átlagkereset 80–82	8	7	8	8	7	7
M23 Beruházási aktivitás 76–79	(9)	(6)	(8)	(10)	(6)	–
M38 Beruházásváltozás 80	9	2	5	(9)	8	8
M58 Állóeszköz-változás 79	9	2	5	(10)	6	8
M11 Juttatások 76–79	10	(3)	(1) (2)	7	(6)	9
12 Juttatások 80–82	10	3	1	7	6	9
M2 Redisztribúció utáni nyereség 76–79	12	(1)	1	7	(6)	9
M21 Redisztribúció utáni jövedelmezőség 76–79	(12)	(3)	2	(5)	–	(11)
M25 Idegen beruházási forrás arány 76–79	(11)	6	(6)	(5)	–	(11)
M26 Idegen beruházási forrás arány 80–82	(11)	6	(4)	–	–	(11)
M27 Eszközhatékonyság 76–82	(11)	–	(8) (10)	–	–	–

A táblázat folytatódik.

F.10.3. táblázat (folytatás 3)

Mutatók \ Minta	Állami iparvállalatok					
	37.	36.	38.	32.	39.	Összes
	részminta					
M39 Beruházásváltozás 81	(13)	1	(4) (5) (11)	3	–	6
M40 Beruházásváltozás 82	(1) (13)	1	(4)	1	1	6
M22 Redisztribúció utáni jövedelmezőség 80–82	–	9	2	11	–	–
M41 Létszámváltozás 76	–	3	10	2	2	(2) (10)
M42 Létszámváltozás 77	–	–	3	(2)	(2)	(10)
M47 Létszámváltozás 82	–	(2)	(8)	(2)	2	2

Megjegyzések:

a) A felhasznált változók a 3. függelék *M1–M67* sorszámú változói.

b) A táblázatban szereplő számok annak a faktornak a sorszámát mutatják, amellyel a rotált faktorsúly mátrix alapján az adott változó korrelál. ($| s | > 0\,4$).

c) A zárójelbe tett sorszám arra utal, hogy azzal a faktorral gyenge a korreláció ($0\,4 < | s | < 0\,6$).

d) A vízszintes vonal (–) azt jelzi, hogy az adott változó egyik faktorral sem korrelál (minden $| s | < 0{,}4$).

e) A . . . azt jelzi, hogy az adott változó nem szerepelt a futásban.

f) A számításokat az iparvállalatok következő részmintáira végeztük el:

A minta			Változók száma	Faktorok száma	A faktoranalízis teljessége (%)
sorszáma a 6. függelékben	megnevezése	elemszáma			
32.	exportálók	175	67	11	75,2
36.	kisvállalatok	279	67	12	68,1
37.	középvállalatok	262	67	13	72,0
38.	nagyvállalatok	44	67	12	86,3
39.	növekedők	370	63	9	69,8
1976–82 között mindvégig működők		585	63	11	68,5

F.10.4. táblázat

A vállalatnagyság mutatóknak az első főkomponensre vonatkozó faktorsúlyai

Minta Logaritmált mutatók	Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság	Kereskedelem
1. Létszám	0,92	0,98	0,92	0,78
2. Kereset	0,92	0,98	0,96	0,81
3. Árbevétel	0,93	0,98	0,95	0,81
4. Termelési érték	0,96	0,99	0,98	0,86
5. Nettó állóeszköz	0,93	0,94	0,94	0,86
6. Reáleszközök	0,97	0,97	0,95	0,87
7. Eszközök	0,96	0,98	0,96	0,68
Az első faktor (főfaktor) „fontossága" (%)	91,5	95,0	90,9	67,0

Megjegyzések:

a) A vállalatnagyság mutatók értékének természetes alapú logaritmusaival végeztük el a faktoranalízist.

b) A táblázat a faktorsúlyok abszolút értékeit mutatja.

Irodalom

[1] KORNAI JÁNOS–MATITS ÁGNES: *Az állami vállalatok jövedelmének redisztribúciója.* 1. beszámoló. Budapest: Ipari Minisztérium, 1983. március. Kézirat. Lásd [43] is.

[2] MATITS ÁGNES: *A vállalatnagyság statisztikai mérése.* 1. résztanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1983. szeptember. Kézirat. Lásd [53] is.

[3] MATITS ÁGNES: *A redisztribúció szerepe az állami vállalatok jövedelmezőségének alakulásában.* 2. résztanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1984. március. Kézirat.

[4] TEMESI JÓZSEF: *Az exporttevékenység, a jövedelmezőség és a redisztribúció kapcsolatai az állami vállalatoknál.* 3. résztanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1984. június. Kézirat.

[5] MATITS ÁGNES: *Az egyéni jövedelmek és a vállalati jövedelmezőség.* 4. résztanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1984. október. Kézirat. Lásd [55] is.

[6] MATITS ÁGNES: *A vállalatnagyság szerepe a redisztribúcióban megnyilvánuló részrehajlásban.* 5. résztanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1984. december. Kézirat. Lásd [54] is.

[7] MATITS ÁGNES–TEMESI JÓZSEF: *A vállalati jövedelmezőség és a beruházási tevékenység kapcsolata.* 6. résztanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1985. május. Kézirat. Lásd [56] is.

[8] VÁRHEGYI ÉVA: *A hitelrendszer hatása a vállalati költségvetési korlátra.* 7. résztanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1986. február. Kézirat.

[9] KORNAI JÁNOS–MATITS ÁGNES: *Adók és támogatások – Az állami vállalatok nyereségének újraelosztása.* Kutatási zárótanulmány. Budapest: ECONOMIX-ECONOWARE, 1986. április. Kézirat.

[10] ANTAL LÁSZLÓ: „Fejlődés – kitérővel. A magyar gazdasági mechanizmus a 70-es években", *Gazdaság,* 1980, 15. évf., 2. sz., 28–56. o.

[11] ANTAL LÁSZLÓ: „Gondolatok a gazdasági mechanizmus reformjáról", *Medvetánc,* 1982, 2. évf., 1. sz., 63–95. o.

[12] ANTAL LÁSZLÓ–BOKROS LAJOS–CSILLAG ISTVÁN–LEN-

GYEL LÁSZLÓ–MATOLCSY GYÖRGY: „Fordulat és reform", *Közgazdasági Szemle,* 1987, 34. évf., 6. sz. 642–663. o.
[13] APRÓ ÉVA: „Kollektív felelősség vagy kollektív bűnbak?", *Közgazdasági Szemle,* 1984, 31. évf., 5. sz., 594–604. o.
[14] BAUER TAMÁS: „A második gazdasági reform és a tulajdonviszonyok", *Mozgó Világ,* 1982, 8. évf., 11. sz., 17–42. o.
[15] CLOWER, ROBERT W.: „The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal", IN: F. H. HAHN és F. BRECHLING (szerk.), *The theory of interest rate.* London: Macmillan, 1965.
[16] CLOWER, ROBERT W.–DUE, JOHN F.: *Microeconomics.* Homewood: Irwin, 1972.
[17] CLOWER, ROBERT W.–LEIJONHUFVUD, AXEL: „Say's Principle. What it Means and Doesn't Mean", IN: A. LEIJONHUFVUD (szerk.). *Information and coordination.* New York–Oxford: Oxford University Press, 1981.
[18] COOLEY, WILLIAM W.–LOHNES, PAUL R.: *Multivariate data analysis.* New York: John Wiley, 1971.
[19] CSANÁDI MÁRIA: „A vállalatnagyság, a jövedelmezőség és a preferenciák néhány összefüggése", *Pénzügyi Szemle,* 1979, 23. évf., 2. sz., 105–120. o.
[20] CSIKÓS-NAGY BÉLA: *Árpolitikánk időszerű kérdései (1985–1988).* Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1985.
[21] DÁNIEL ZSUZSA: „Bérlakás, jövedelem, állami redisztribúció", *Gazdaság,* 1982, 16. évf., 4. sz., 43–54. o.
[22] DÁNIEL ZSUZSA: „Még egyszer az igazságos lakáselosztásról az adatok tükrében", *Gazdaság,* 1984, 18. évf., 4. sz., 22–45. o.
[23] DEÁK ANDREA: „A reformot előkészítő pénzügyi számítások tapasztalatai", *Közgazdasági Szemle,* 1968, 15. évf., 7–8. sz., 854–868. o.
[24] DILLON, WILLIAM R.–GOLDSTEIN, MATTHEW: *Multivariate analyses methods and applications.* New York: John Wiley, 1984.
[25] EHRLICH ÉVA: „A termelőegységek méretstruktúrája 18 ország feldolgozóiparában", *Gazdaság,* 1985, 19. évf., 3. sz., 81–114. o.
[26] ÉLTETŐ ÖDÖN–MESZÉNA GYÖRGY–ZIERMANN MARGIT: *Sztochasztikus módszerek és modellek.* Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1982.
[27] FALUBÍRÓ VILMOS: „Szabályozás és vállalati magatartás 1968-tól napjainkig", *Gazdaság,* 1983, 18. évf., 4. sz., 31–49. o.
[28] GOMULKA, STANISLAW: „Kornai puha költségvetési korlátja és a hiány jelensége: Bírálat és módosítás", *Közgazdasági Szemle,* 1987, 34. évf. 7–8. sz. 868–880. o.
[29] GRILICHES, ZVI–INTRILIGATOR, MICHAEL D.: *Handbook of econometrics. Volume II.* Amsterdam: Elsevier, 1984.
[30] HEGEDÜS ANDRÁS: „A nagyvállalatok és a szocializmus. Gondolatok Szalai Erzsébet könyvének olvasása közben", *Közgazdasági Szemle,* 1984, 31. évf., 1. sz., 62–69. o.

[31] HEGEDÜS ANDRÁS: „Megválaszolásra váró kérdések. (Egy vita után.)", *Közgazdasági Szemle,* 1984, 31. évf., 9. sz., 1099–1106. o.
[32] HOCH RÓBERT: „A maxi és a mini. (Elmélkedés a nagyvállalati vitáról.)", *Közgazdasági Szemle,* 1984, 31. évf., 9. sz., 1084–1094. o.
[33] IACOCCA, LEE–NOVAK, WILLIAM: *IACOCCA. An autobiography.* Bantam Books, 1984.
[34] JÖRESKOG, KARL G.–SÖRBOM, DAG: *LISREL VI.* Uppsala: Un. of Uppsala, 1984.
[35] KERTESI GÁBOR–CUKOR ESZTER: *Mitől függ a vállalatok kereseti pozíciója?* Budapest: Közgazdaságtudományi Intézet, 1987. Kézirat.
[36] KONRÁD GYÖRGY–SZELÉNYI IVÁN: *The intellectuals on the road to class power.* New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979.
[37] KORNAI JÁNOS: „Kell-e korrigálni a nyereségrészesedést?", *Közgazdasági Szemle,* 1958, 5. évf., 7. sz., 720–734. o.
[38] KORNAI JÁNOS: *Anti-Equilibrium.* Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1971.
[39] KORNAI JÁNOS: *A hiány.* Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1980.
[40] KORNAI JÁNOS: „A hiány magyarázó elméletéről. Hozzászólás Soós Károly Attila két cikkéhez", *Közgazdasági Szemle,* 1985, 32. évf., 2. sz., 179–192. o.
[41] KORNAI JÁNOS: „A puha költségvetési korlát", *Tervgazdasági Fórum,* 1986, 2. évf., 2. sz., 1–17. o.
[42] KORNAI JÁNOS: „A puha költségvetési korlátról. Válasz Stanislaw Gomulkának", *Közgazdasági Szemle,* 1987, 34. évf. Megjelenés alatt.
[43] KORNAI JÁNOS–MATITS ÁGNES: „A költségvetési korlát puhaságáról – vállalati adatok alapján", *Gazdaság,* 1983, 16. évf., 4. sz., 7–30. o.
[44] KORNAI JÁNOS–WEIBULL, JÖRGEN W.: „Paternalizmus, vevők piaca, eladók piaca", *Szigma,* 1983, 16. évf., 3. sz., 169–184. o.
[45] KOVÁCS ERZSÉBET–MATITS ÁGNES: *A gazdasági elemzések sztochasztikus módszerei II.* Egyetemi jegyzet. Budapest: Tankönyvkiadó, 1986.
[46] KÖVES PÁL–PÁRNICZKY GÁBOR: *Általános statisztika I–II.* Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981.
[47] KRUEGER, ANNE O.: „The Political Economy of the Rent – Seeking Society", *American Economic Review,* 1974, 64. évf., 3. sz., 291–303. o.
[48] LAKI MIHÁLY: „Megszűnés és összevonás", *Gazdaság,* 1982, 16. évf., 1. sz., 36–52. o.
[49] LAMBERGER GALINA–MATOLCSY GYÖRGY–SZALAI ERZSÉBET–VOSZKA ÉVA: *Vállalatmegszűnés. Hét eset a nyolcvanas évekből: tapasztalatok és következtetések.* Budapest: Pénzügykutatási Intézet, 1986. Kézirat.
[50] LIGHT, JAY O.–WHITE, WILLIAM L.: *The financial system.* Homewood: Irwin, 1979.

[51] A MAGYAR SZOCIALISTA MUNKÁSPÁRT Központi Bizottságának ülése, 1965. november 18–20. *A gazdaságirányítás átfogó reformja.* Budapest: Kossuth Könyvkiadó, 1965.
[52] MATITS ÁGNES: *A gazdasági elemzések sztochasztikus módszerei I.* Egyetemi jegyzet. Budapest: Tankönyvkiadó, 1983.
[53] MATITS ÁGNES: „A vállalatnagyság statisztikai mérése", *Statisztikai Szemle,* 1985, 63. évf., 3. sz., 229–243. o.
[54] MATITS ÁGNES: „Mennyit ér egy vállalatnak, ha nagy? A vállalatméret hatásainak statisztikai elemzése", *Gazdaság,* 1986, 20. évf., 1. sz., 82–98. o.
[55] MATITS ÁGNES: „A vállalati jövedelmezőség és a keresetek közötti összefüggések elemzése", *Egyetemi Szemle,* 1986, 8. évf., 2. sz., 63–79. o.
[56] MATITS ÁGNES–TEMESI JÓZSEF: „A beruházások és a vállalati jövedelmezőség", *Tervgazdasági Fórum,* 1986, 2. évf., 4. sz., 67–77. o.
[57] MAYER, THOMAS–DUESENBERRY, JAMES S.–ALIBER, ROBERT Z.: *Money, banking and economy.* New York: Norton, 1984.
[58] McCLOSKEY, DONALD N.: „The Rhetoric of Economics", *Journal of Economic Literature,* 1983, 21. évf., 2. sz., 481–517. o.
[59] MESZÉNA GYÖRGY–ZIERMANN MARGIT: *Valószínűségelmélet és matematikai statisztika.* Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981.
[60] MÓRI F. TAMÁS–SZÉKELY J. GÁBOR (szerk.): *Többváltozós statisztikai analízis.* Budapest: Műszaki Könyvkiadó, 1986.
[61] MURAKÖZY LÁSZLÓ: „Hazánk költségvetéséről – nemzetközi összehasonlításban", *Pénzügyi Szemle,* 1985, 29. évf., 10. sz., 745–754. o.
[62] MURAKÖZY LÁSZLÓ: „A tőkés országok költségvetése a második világháború után", *Közgazdasági Szemle,* 1986, 33. évf., 4. sz., 422–434. o.
[63] MUSGRAVE, RICHARD A.–MUSGRAVE, PEGGY B.: *Public finance in theory and practice.* New York: McGraw–Hill, 1980, [1973].
[64] NYERS REZSŐ–BOGOTA BÉLA–GARAM JÓZSEF: *25 kérdés és válasz gazdaságpolitikai kérdésekről. Interjú Nyers Rezső elvtárssal.* Budapest: Kossuth Könyvkiadó, 1969.
[65] POLÁNYI KÁROLY: *The great transformation.* New York: Farrar and Rinehart, 1944.
[66] POLÁNYI KÁROLY: *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Tanulmányok.* Budapest: Gondolat, 1976.
[67] RÉVÉSZ GÁBOR: „Iparunk vállalat- és üzemnagyság szerinti szerkezete", *Gazdaság,* 1978, 12. évf., 3. sz., 55–74. o.
[68] ROMÁN ZOLTÁN: „A piaci verseny feltételeinek vizsgálata", *Statisztikai Szemle,* 1982, 62. évf., 10. sz., 96–108. o.
[69] SCHWEITZER IVÁN: *Vállalatméret.* Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1982.
[70] SOÓS KÁROLY ATTILA: „A hiányjelenségek magyarázatához: keresletmennyiség és strukturális rugalmatlanság", *Közgazdasági Szemle,* 1985, 32. évf., 1. sz., 86–98. o.

[71] SZALAI ERZSÉBET: *Kiemelt vállalat – beruházási érdek.* Budapest: Akadémiai Kiadó, 1981.
[72] SZALAI ERZSÉBET: „A reformellenesség strukturális okai. (Hozzászólás Hegedüs András cikkéhez és annak vitájához)." *Közgazdasági Szemle,* 1984, 31. évf., 9. sz., 1095–1098. o.
[73] SZAMUELY LÁSZLÓ: „A mechanizmusvita első hulláma Magyarországon, 1954–1957", *Valóság,* 1982, 25. évf., 7. sz., 12–31. o.
[74] SZELÉNYI IVÁN: „Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies", *International Journal of Comparative Sociology,* 1978, 19. évf., 1–2. sz., 62–87. o.
[75] TARDOS MÁRTON: „Program a gazdaságirányítási és szervezeti rendszer fejlesztésére", *Közgazdasági Szemle,* 1982, 19. évf., 6. sz., 715–719. o.
[76] TARDOS MÁRTON: „A szabályozott piac kialakításának feltételei", *Közgazdasági Szemle,* 1985, 32. évf., 11. sz., 1281–1298. o.
[77] VÁRHEGYI ÉVA: „A bankhitel működése restrikciós időszakban", *Gazdaság,* 1986, 20. évf., 2. sz., 47–62. o.
[78] VERESS JÓZSEF: *The possibilities and conditions of handling enterprise bankruptcy in socialist economy.* Pécs: Studia Oeconomica Auctoritate, 1985.
[79] WANNACOTT, THOMAS H.–WANNACOTT, RONALD J.: *Introductory statistics for business and economics.* New York: John Wiley, 1972.
[80] WANNACOTT, THOMAS, H.–WANNACOTT, RONALD J.: *Regression: A second course in statistics.* New York: John Wiley, 1981.
[81] WEITZMAN, MARTIN L.: *The share economy: Conquering stagflation.* Cambridge–London: Harvard University Press, 1984.

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
A kiadásért felel: Dalos Vilmos igazgató



87/2892 Franklin Nyomda, Budapest
Felelős vezető: Mátyás Miklós igazgató

K–5643 · Budapest, 1987
A szerkesztésért felel: dr. Fébó László
Műszaki vezető: dr. Martonné Vágó Magdolna
Műszaki szerkesztő: Derzsi Margit
A borítógrafika Derzsi Margit munkája
Az ábrákat készítette: Orlai Márton
Formátum: B/5 · Terjedelem: 22 A/5 ív
Betűtípus: Times

A gazdasági reform a vállalatok ösztönzésének középpontjába akarta állítani a nyereségérdekeltséget. Megvalósult-e ez az elgondolás vagy csupán illúzió maradt? Mennyiben függ a vállalati nyereség a piacon elért értékesítési bevételtől és a ráfordításokért a piacon kifizetett kiadásoktól, és mennyiben függ az állami beavatkozásoktól, a nyereség bürokratikus újraelosztásától? Milyen mélyen és milyen módon nyúl bele az állam a nyereség kialakításába? Ezekre a lényegbevágó, elméleti és gazdaságpolitikai szempontból egyaránt izgalmas kérdésekre keresik a választ a könyv szerzői, Kornai János (MTA Közgazdaságtudományi Intézet) és Matits Ágnes (Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Matematikai és Számítástechnikai Intézet).

A szerzők, több közreműködő segítségével, sok százezer adatot dolgoztak fel: valamennyi állami vállalatnak egy nyolcéves időszakban készült mérlegbeszámolóit. Ezekre az adatokra alapozva végeztek sokoldalú statisztikai elemzést. A könyv 20 megállapításban foglalja össze a fő tanulságokat. A tapasztalati anyaghoz kapcsolódva a mű hozzászól néhány általánosabb elméleti, gazdaságpolitikai és módszertani kérdéshez is; többek között az árrendszer és a fiskális újraelosztás kapcsolatához, a veszteséges vállalatok támogatásához, a vállalati költségvetési korlát felpuhulásához, a beruházások és a jövedelmezőség kapcsolatához, a nagyvállalatok előnypozícióihoz.

A könyv szövegét 71 táblázat és 15 ábra egészíti ki.

110 Ft