Kozma Ferenc

EGYÉN, VÁLLALAT, ÁLLAM

Kossuth



Kozma Ferenc 1931-ben született, a közgazdaságtudományok doktora. Érdeklődési területe a magyar népgazdaság belső fejlődési és egyensúlyi viszonyainak összefüggése a külgazdasági viszonyokkal, a nemzetgazdaság–világgazdaság kapcsolatrendszerének közgazdasági törvényszerűségei, valamint az emberi tényező szerepe a gazdasági fejlődésben. E témakörökben számos tudományos publikációja látott napvilágot magyar és külföldi folyóiratokban egyaránt. Eddig megjelent könyvei:

A „Két Európa" gazdasági versenye és a szocialista nemzetközi együttműködés (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó – Kossuth Könyvkiadó 1970.)

Gazdasági integráció és gazdasági stratégia (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó 1976.; angol nyelvű kiadás: Akadémiai Kiadó 1982.)

Jólét szocialista módon (Kossuth Könyvkiadó 1976., bővített kiadás 1979.; görög nyelvű kiadás: 1981.)

Mire képes a magyar népgazdaság? (Kossuth Könyvkiadó 1978.)

A nyitott szerkezetű gazdaság (Kossuth Könyvkiadó 1980.)

Az emberi tényező a gazdasági fejlődésben (Kossuth Könyvkiadó 1981.)

EGYÉN, VÁLLALAT, ÁLLAM

KOZMA FERENC

EGYÉN, VÁLLALAT, ÁLLAM

KOZMA FERENC

Egyén, vállalat, állam

(ADALÉKOK A SZOCIALIZMUS GAZDASÁGI VISZONYAINAK ELMÉLETÉHEZ ÉS A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁS MODELLJÉHEZ)

KOSSUTH KÖNYVKIADÓ, 1984

Lektorálta:
HUSZÁR ISTVÁN

ISBN 963 09 2360 2

© KOZMA FERENC, 1984

(3752)

„Ha előítéleteket megtámadni, balvélekedéseket gyengíteni, oszlatni 's a' tudatlanság sokszori büszke szavát nevetséges hanggá iparkodom változtatni; hazaszeretetből cselekszem; mert soha sem hihetem, hogy előítélet, balvélekedés, 's tudatlanság alapja lehessen egy nemzet előmenetelének 's boldogságának. — Ha itt amott az elaljasodást, romlottságot 's rothadást keserű szavakkal festem; honom imádásából teszem: mert illy nyavalák ellen csak a corrosiv szert tartom használhatónak. — Ha végre hazánkban mindent tökéletesb létre óhajtok emelni, a' középszerűnek, melly ocsmánnyal rokon, gyűlöletéből származik 's kivált azon középszerű gyűlöletéből, melly hazánk fényét homályositja."

***

„Istenért! nyissuk fel szemeinket, vegyük hasznát eszünknek. Minekünk is mozdulnunk kell, akár akarjuk, akár nem 's nehogy hátrafelé nyomattassunk, lépjünk inkább előre!"

(SZÉCHENYI)

ELŐSZÓ

Az utóbbi években ismét megélénkültek a gazdaságirányítási rendszerrel kapcsolatos viták Magyarországon. Ezen nincs csodálkozni való. 1968-ban ráléptünk egy olyan útra, amely folyamatossá tette irányítási rendszerünk fejlesztési igényét. Hozzáteszem, 1973 óta a környező világ is viharos változásba kezdett: ennek figyelembevétele nélkül pedig Magyarországon gazdaságirányítási rendszert lehetetlen kialakítani. A változások egyértelműen a feltételek szigorodását jelentik. A válasz erre óhatatlanul az adott szabályozási rendszer feltételeinek szigorítása, amely az újratermelés körülményeinek szűkebbre vonását eredményezi. Elsősorban a beruházások és az import lett – kénytelen-kelletlen – megnyirbálva, a gazdaságpolitika célja, helyesen, a lakossági életkörülmények maximális védelme. A szigorodás azonban önmagában csak a pillanatnyi nehézségek elhárítására, vagy hatásuk mérséklésére jó. Az a rendőr például, aki mindenkit figyelmeztet, büntet, aki a lámpa piros jelzésénél megy át az úttesten, egyrészt megmenti az egyéneket a közvetlen életveszélytől, másrészt némi pénzt gyűjt össze a költségvetés számára; az olyan átkelőhelyeken azonban, ahol feltűnően sok a pirosban való átszaladás, előbb-utóbb érdemes megnézni, a tényleges forgalmi viszonyoknak megfelelően van-e a jelzőlámpa beállítva. Körülbelül ilyen helyzetbe kerültünk a gazdaságirányítással is. Az utóbbi években fokozottan tapasztaljuk, hogy a szabályozásunk egyoldalúan „visszafog", ahelyett, hogy a kitörésre alkalmas pontokon előrelökne, az érdekeltségi viszonyok nem hegyeződnek ki eléggé az emberi szorgalom és tehetség kibontakoztatására a vállalatokon belül és a vállalati kockázatvállalásra a népgazdaságon belül, holott tisztában vagyunk azzal, hogy ez az a két pont, ahol a magyar népgazdaság megfogható és átbillenthető a szó szoros értelmében vett intenzív fejlődési vágányra. Minden jel arra mutat, hogy nem elég (noha nem is haszontalan) a meglevő szervezetek és szabályok apróbb pályamódosításaival élnünk, hanem *tudatos, átfogó, komplex fejlesztés állapotába kell tennünk gazdaságirányítási rendszerünk egészét.*

Továbbá, a körülmények adta változtatási igények jelentős része ideológiailag is tisztázandó kérdések sorát veti fel. A szocializmusról – az esetek túlnyomó többségében nem is egészen megalapozottan – alkotott közfelfogással szemben, amely az egyén és a közössé-

gek maximális biztonságára és egyenletesen növekvő jólétére épült, sajátos módon alá helyezve a partikuláris érdekeket egy — az általános biztonságot és jólétnövekedést szavatoló — közérdeknek, mindinkább érezzük, hogy a társadalom önmagában mind kevésbé képes e vállalásainak eleget tenni, ha kollektívái és tagjai nem kezdeményezőkészek, ha nem vállalnak kockázatot. *A kapitalizmus egzisztenciális bizonytalanságon alapuló „ösztönzési-korbácsolási" modelljének szocialista antitézise tehát nem az egyén és a kollektíva teljes, garantált biztonsága, hanem egy olyan társadalmi szerkezet, amely erősen ösztönöz a vállalkozásra, s egyben racionálisan osztja meg a kollektív vállalkozások kockázatát az egyén, a vállalat és a nemzeti méretű társadalmi egység között.* Az egyén és a szűkebb gazdálkodó közösség ebben az innovációs láncban nincs tökéletesen magára hagyva, de nem is mentesül teljesen tetteinek anyagi és egzisztenciális következményeitől. Kétségtelen, hogy ez a felismerés módosítja ugyan a szocializmusról kialakult közfelfogást, de nem a marxi—lenini elvek határainak áttörésével, hanem bizonyos „romantikus" illúziók leépítése árán. A „módosítás" tehát inkább „helyretevést" jelent.

Nem vállalkozhattam mindezen, aktuális, de egyben mélyen elvi kérdések teljes kifejtésére. Különösképpen nem vállalkozhattam arra, hogy minden megállapításomat adatok és irodalmi hivatkozások tömkelegével támasszam alá. A jelenségek, amelyekre hivatkozom, alapjában véve *közismertek*. Részletes dokumentálásuk rendkívül idő- és terjedelemigényes. Márpedig egyfelől az irányítási rendszerrel s ezzel összefüggésben a „szocializmusképpel" kapcsolatos széles körű gondolkodási és vitafolyamat *időben* sürget, másfelől *emészthetetlenné, kezelhetetlenné* válik a több ezer oldalas dokumentációval terhelt szöveg. Ezért kénytelen voltam megelégedni azzal, hogy — több évtizedes szakmai tapasztalatomra támaszkodva — a vitához való hozzászólás jegyében, esszé műfajban tárjam a közvélemény elé, milyen irányban látom célszerűnek *gazdaságirányításunk*, s egyben *gazdálkodási stílusunk* fokozatos továbbfejlesztését.

Amit leírtam, az én véleményemet tükrözi. Ugyanakkor ez a vélemény intenzív és alkotó vitákban alakult ki: olyan vitákban, amelyeket a magyarországi szocializmus továbbfejlesztése érdekében, a legkülönbözőbb szakterületeken, a legkülönbözőbb szakmákat kiváló színvonalon művelő kollégáimmal szervezett formákban folytattunk.

Ezek közül megtisztelő kötelességem gondolatforrási minőségben előrebocsátani a következőket:

a) 1980—1981 folyamán, a gyógyszer-, növényvédőszer- és intermedier-gyártás központi fejlesztési programja végrehajtási feltételeinek konkretizálása során, az iparág vállalatainál alaposan végiggondoltuk a vállalatok innovációcentrikus integrációjának lehetőségeit. A kollektív szakértői munkában *Bihari István*, *Hegyi Mária*, *Kádár László*, *Mészáros Zoltán* és *Zányi Jenő* vettek részt;

b) 1981 folyamán, a Társadalmi Szemle szerkesztőbizottságának megbízásából egy szakértői csoport, amelynek én is tagja voltam, részletes vizsgálatot végzett lakáspolitikánk alakításával kapcsolatban, amelynek során igen sok értékes, általános gazdaságpolitikai és szociálpolitikai gondolat is felmerült, illetve megfogalmazódott. A szakértői csoport tagjai *Benedetti Tibor*, *Gyóni Lajos*, *Juhász András*, *László Tivadar*, *Timoránszky Péter*, *Vukovich György* és *Zafir Mihály* voltak;

c) 1981—1983 folyamán alkalmam volt részt venni egy, a Társadalomtudományi Intézet által szervezett vitasorozaton, amelynek tárgya a magyar gazdaság és társadalom új jelenségei voltak. Az itt, két éven keresztül lezajlott viták rengeteg értékes szempontlal járultak hozzá tanulmányom témájához. A vitakör részvevői *Augusztinovics Mária*, *Balogh István*, *Csizmadia Ernő*, *Dévai Katalin*, *Hoch Róbert*, *Jávorka Edit*, *Juhász András*, *Szegő Andrea*, *Szegő Szilvia*, *Szorcsik Sándor*, *Thoma László* és *Zala Júlia* voltak;

d) végül, 1982—1983 folyamán, a Társadalmi Szemle szerkesztőbizottságának megbízásából ugyancsak egy szakértői csoport átgondolta a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésével kapcsolatos rendszerelméleti és ideológiai problémákat: e csoport munkájában ugyancsak részt vettem. A szakértői csoportban csaknem az összes főbb kérdés, amelynek feszegetését a könyvben megkísérlem, vitára került. E szakmai csoport tagjai *Apró Éva*, *Augusztinovics Mária*, *Bácskai Tamás*, *Bihari István*, *Bukta László*, *Csath Magdolna*, *Horváth László*, *Juhász Ádám*, *Juhász Jánosné*, *Sárközi Tamás*, *Szegő Szilvia*, *Sugár Tamás*, *Tatai Ilona* és *Zala Júlia* voltak.

E munkacsoportok nemcsak hasznos gondolatok légióival, ezek egyidejű kontrolljával és a szélesebb-mélyebb összefüggésekre való rávezetéssel járultak hozzá az alábbi gondolatmenet kialakításához, hanem egyben elmélyítették azon meggyőződésemet is, amely szerint a

gazdaság- és társadalompolitika koncepcionális munkálataiban felbecsülhetetlen szerepe lehet a szocializmus ügye iránt elkötelezett, a közös ügyet önzetlenül szolgáló, kiváló szakemberek ma még „informális" – vagyis a döntéselőkészítés munkálatainak *hivatalos rendjén kívüli* – agymunkájának. Meggyőződésem, hogy a jövőben az ilyen jellegű „tanácsadói szolgálatot" a párt és az állam döntéselőkészítési folyamatába a mainál sokszorosan nagyobb mértékben és hatóerővel szükséges beépíteni.

Budapest, 1983 tavaszán

a Szerző

BEVEZETŐ GONDOLAT: A SORSFORDULÓK DILEMMÁI

A magyar társadalom, történelmi szemszögből tekintve, nem az 1970-es években lépett be sorsfordulójának korszakába, hanem a XX. század közepén érkezett el ide, s a fasizmus alóli felszabadulása óta egyfolytában azon munkálkodik, hogy gyökeres fordulatot teremtsen saját történelmében. Ehhez kivételesen kedvező alkalmat teremtett annak az imperialista erőnek a katonai és ideológiai szétverése, amely Közép-Európának e kicsi, de értékes földdarabját következetesen saját életterének érezte, valamint az is, hogy az a magyar uralkodó osztály, amely érdekközösséget vállalt az imperializmussal, a fasiszták veresége folytán meggyengült és részben távozott is az országból. Politikai vákuum keletkezett tehát, amelyet a szocializmus erői ki tudtak tölteni és olyan fordulat felé tudták irányítani a társadalmat, amely minden tekintetben minőségi változást ígért.

A nagy, történelmi sorsfordulóknak azonban sajátos dialektikájuk van, s ez minden esetben ellentmondásossá, fájdalmassá teszi végrehajtásukat. A politika művészete nem az, hogy sikeresen *letagadjuk* saját magunk előtt történelmünk végigélendő gyötrelmeit, hanem az, hogy mindinkább *tudatosítsuk* magunkban ezek szükségszerű bekövetkeztét és *felkészüljünk* lehetőség szerinti csökkentésükre.

1. Elsőnek azt a kikerülhetetlen feszültséget érdemes megemlítenem, amely a *sorsforduló megtételének időigénye és az embereknek a forradalom gyümölcsei megérésével szembeni, a saját életciklusuk által objektíve behatárolt elvárásai között* keletkezik. Azt hiszem, nem kockáztatok túl sokat, ha ezt tartom a sorsforduló alapellentmondásának. Bármilyen mértékben felgyorsult a történelem napjainkban, ahhoz túl lassan cammog, hogy egy nemzedék életében mindazt a szépet és jót megvalósítsa, amit az emberek reméltek a forradalomtól az előkészítés éveiben. Mindez tetéződik azokkal az igényekkel, amelyekkel menet közben, szinte észrevétlenül egészül ki. A forradalom utáni, társadalommal szembeni igények – nyugodtan mondhatjuk – megsokszorozódnak. Ez a feszültség várhatóan a szocializmus útjára lépő legfejlettebb társadalmakban is jelentkezni fog, határozottan lép fel azonban azokban az országokban, amelyek az archaikus és modern társadalmak határmezsgyéjén találtatnak a szocialista átalakulás időszakában: itt ugyanis a lakosság az új rendtől nemcsak a kapita-

lizmussal szembeni *pluszt* kéri számon, hanem egyidejűleg mindannak a történelmi *mínusznak* a behozását is, amelyet egy szerencsésebb életpályájú tőkés társadalom a néptömegek számára meg tud teremteni, illetve amit az ilyen országokban a tömegek ki tudnak harcolni.

Az 1945 előtti Magyarországon a létbizonytalanság, az anyagi és szellemi szegénység, a politikai elnyomás hozzátartozott a lakosság abszolút többségének mindennapos létformájához. Az anyagi jóléti viszonyok, valamint az emberi szorgalom és tehetség kiteljesítési lehetőségei szempontjából a modell, a „vágyálom" akkoriban Nyugat-Európa és Amerika fejlett termelőerőkkel, többgenerációs polgári demokratikus hagyományokkal, legális munkásmozgalommal és viszonylag magas életszínvonallal rendelkező társadalmai voltak; a fasiszta propagandától el nem vakított emberek számára pedig mindinkább követendő modellként jelentkezett az a szovjet társadalom, amelyben megszűnt a kizsákmányolás, a tudás és műveltség osztálymonopóliuma, s megszületett a tömegek létbiztonságán alapuló gazdasági-társadalmi struktúra. (Sajnos, az 1930-as évek második felében elkövetett törvénytelenségek e modell vonzerejét sokak szemében jelentősen csökkentették!)

A munkásmozgalom – még annak reformista szárnya is, ha ellenzékben van – a munkaadókkal szembeni *teljesítményvisszatartás* és egyidejűleg a profitra való tekintet nélküli szociális (bér, munkafeltételek stb.) *követelések* jegyében alakította ki a maga politikai és ideológiai axiómarendszerét. Ez természetes, mivel a bérmunkás szervileg idegenként áll szemben a termelés és politika akkori teljes szervezetével. Sem a tőkés vállalat, sem az állam nincs tekintettel a dolgozó rétegek érdekeire, pontosabban, csak annyiban van tekintettel ezekre, amennyiben a munkaerő újratermeléséhez szükség van bizonyos juttatásokra és szolgáltatásokra, illetve, amennyiben számolnia kell a néptömegek politikai fellépésével. A kapitalizmus történelmi tapasztalata azt mutatja, hogy az értéktöbblet kisajátítása ellenében folyó harc gyakorlatilag, szerencsés esetben a munkaerő normális újratermelésének anyagi és kulturális feltételeit tudja biztosítani, beleszámolva ebbe azt is, hogy a műszaki feltételek, valamint az életmód változása objektíve növeli a munkaerő értékét meghatározó használati értékek tömegét. A dolgozó tömegeknek tehát nem kell „szégyellniök" a maximális követeléseket, nem kell figyelemmel lenniök ezek makroökonómiai következményeire: a végeredmény úgysem haladja meg azt a szintet, amely a tőke szempontjából elviselhető „áldozat" s egyben hasznos befektetés is.

Ez a „hozzáállás" akarva-akaratlanul átplántálódik a forradalmat követő idők szemléletére is. Az a dolgozó tömeg, amely a tőkés tulajdonossal szemben a saját energiájával való takarékosság és az engedmények kiharcolása álláspontján állt, a szocialista hatalom megalakulásával reális lehetőséget vélt felfedezni minden korábbi követelésének azonnali megvalósítására. Az sokáig még a szocialista társadalom politikai vezetésében sem tudatosodik, hogy a forradalomért folyó harc közben a tőkés tulajdonossal és a tőkés állammal szemben felvetett követelések jelentős része közgazdaságilag – fogalmazhatnék úgy is, hogy *matematikailag* – nem volt reálisan megvalósítható, hanem *a)* alkualapot jelentett a kizsákmányoló hatalommal szemben; *b)* gyöngíteni volt hivatva e hatalom presztízsét. Mindenesetre, a forradalmak utáni évek-évtizedek e téren kemény dilemmába kergetik az új, népi hatalmakat. A régi követelések egy része *azonnal gyakorlattá változtatható* és nemhogy akadályozná a fejlődést, de előre is löki azt. Más részük megvalósítható ugyan, de csak a gazdaságfejlesztés rovására, vagyis történelmileg *idő előttinek* bizonyul. Harmadik hányadukat pedig kénytelen-kelletlen *el kell napolni* azokra az időkre, amikor a társadalmi termelékenység magas foka lehetőséget nyújt megvalósításukra. A megvalósuló szocializmus azzal a ténnyel találja magát szemben, hogy a lakossági jólét növelése, valamint a jólétet megalapozó beruházási és termelési feltételek megteremtése területén keményen számolnia kell a makrogazdasági realitásokkal. Igaz, hogy fejlesztési célrendszerében a jólét növelését *elvileg* jóval előbbre helyezheti, mint a kapitalizmus. Stratégiai szempontból a lakosság kiegyensúlyozott emberi létkörülményeinek, növekvő jólétének célja a fejlesztési politika *egyetlen* célja, amely minden egyéb lehetséges cél – hatékonyság, rentabilitás, versenyképesség stb. – eredője. Más szóval, *minden olyan gazdasági eredmény, amelyet a szocializmus az árutermelés kategóriáiból származtat, egyben mérőeszköz arra vonatkozólag, hogyan halad előre a társadalmi munka a lakossági életkörülmények javítása feltételeinek bővítésében.* A rentabilitási mutatók vállalati szinten, ezek összegződéseképpen a népgazdasági számvitel mutatói országos méretekben jelzik a lehetőségeket és a korlátokat, amelyek között a társadalom saját jólétének anyagi alapjaival gazdálkodhat. E lehetőségek szükségszerűen szerényebbek az igényeknél, a korlátok pedig könyörtelenül jelzik a társadalom tehetősségének véges voltát nemcsak a jelenre, de a belátható jövőre is.

Ilyenformán annak a nemzedéknek, amely megalapozta a történelmi sorsforduló bekövetkeztét, ha realizálni akarja mindazokat az elvárásokat, amelyeket a forradalomhoz fűzött, kemény munkába kell fognia, és egyáltalán nem biztos, hogy a forradalom megvalósítói életciklusuk folyamán utolérik saját céljaikat. A kiugróan magas tőkés személyi fogyasztás kiküszöbölése széles néptömegek fogyasztási lehetőségeit nem növeli érzékelhetően. A gazdaságirányítás csak a termelőerők adott állapotáról indulva fejleszthet tovább: ebből rövid idő alatt akkora többletet kihozni, amely gyökeres változást hoz az életkörülmények javulásában ahhoz képest, ami *amúgy is* bekövetkezett volna – mégha kemény osztályharc árán is –, igen nehéz. Ráadásul a gazdaság kormánykerekét olyan réteg veszi kézbe, amelynek az irányításban nincs gyakorlata. Ideális esetben is jó néhány év „betanulás" szükséges, amit súlyosbít az is, hogy az irányítás eszközei és módszerei szükségszerűen különböznek a kapitalizmusétól: ezeket is a praxis nélküli vezetésnek kell kikísérleteznie. Csaknem elkerülhetetlenek a zökkenők, hatásfokveszteségek, mellékvágányra szaladások: hangsúlyozom, még olyan elképzelt esetben is, amikor a sorsforduló nem elmaradott országban megy végbe, amikor az adott ország nem háborús rombolásokat örököl, nincs ellenséges környezet nyomása alatt, nincs kitéve a fejlettebb környezet demonstrációs hatásainak és nem szenvedi végig a gazdaság és a politika szocializmustól idegen, súlyos torzulásait. A szocializmus ennek következtében már csecsemőkorában eleve szemben találja magát egy bizonyos *türelmetlenséggel*: részben jogos, objektíve is megalapozott türelmetlenséggel, részben pedig a saját előtörténete, az *ellenzéki* munkásmozgalom reflexeinek utóhatásaként és örökségeként fellépő türelmetlenséggel. Mindezeknek még ideális körülmények között is csak részben tud megfelelni.

2. A valós történelmi körülmények azonban eleddig igen messze voltak és vannak az ideálisaktól.

a) A szocializmus mint államilag deklarált, megvalósítandó társadalmi cél ez ideig háromféle országban jelentkezett. Az első – és egyben legelterjedtebb – típus a modern termelőerők kifejlesztésének útján megindult, de csak az első, következetlen és ellentmondásos lépésekig eljutott országoké. Ide sorolom a Szovjetuniót mint a cári Oroszország „jogutódját", valamint a közép- és kelet-európai országok zömét. A második típusban igen szegény, elmaradott termelőerők-

kel rendelkező országok találhatók, Albániától Kínáig, Kambodzsától Mongóliáig és Vietnamtól Etiópiáig. Viszonylag fejlett termelőerőkkel a mai szocialista világon belül csak Csehszlovákia cseh országrésze és az NDK indult.

Ez a helyzet megér néhány sornyi bővebb kifejtést.

– Alapjában véve arról van szó, hogy a szocialista forradalmak, bár országhatárok között mennek végbe, mégis sajátosan nemcsak az adott ország alapvető társadalmi feszültségeit vezetik le, hanem egyben a gazdasági-politikai világrendszer feszültségeinek csomópontjain hoznak társadalmi robbanásokat. Így világméretekben a szocializmus megvalósulásának kezdetei nem a legfejlettebb országokra esnek, hanem mindig oda, ahol a világméretű ellentmondások leginkább csomósodnak és egybeesnek országos méretű feszültségek kiéleződésével. Az 1917 és 1950 közötti években a világgazdaság és -politika ezen „vulkanikus övezete" a kapitalista fejlődés útján megindult, de annak csak egy sajátos fejletlen, torz formáját produkáló országcsoport volt. Az a régió tehát, amelyet a fejlettség és a fejletlenség találkozási sávjának szoktunk elkönyvelni. Feltétlenül ide tartozik, mint említettem, egészét tekintve a mai Szovjetunió és a közép- és kelet-európai szocialista országok többsége, de ebbe a vonulatba illik bele a két világháború közötti spanyol kísérlet, a világháborút közvetlenül követő görög kísérlet, és bizonyos értelemben Chile és Portugália is.

Ezt a fő vonalat egy másik, sajátos „mellékvonal" kísérte kezdettől fogva: a szocialista célokat kitűző felszabadító-népi forradalmak megjelenése az elmaradott országokban. Ez önmagában véve endogén jelenség, szocialista árnyalatait tekintve pedig a peremövezeti szocialista forradalmak kisugárzása. (A megszületett és megerősödött szocializmus más irányban is kisugároz, a klasszikus értelemben vett fejlett tőkés világ felé, de ennek a hatása csak akkor erősödik fel, ha a fejlett tőkés országokban éppen olyan társadalmi-gazdasági problémák éleződnek ki megoldhatatlanul, amelyeket a félig fejlett országokban működő szocializmus kielégítően meg tud oldani.)

– A szocializmus kiterjedése több országra – különösképpen az a tendencia, hogy e kiterjedés mind *szegényebb* országok felé történik – magával vonja a nemzetközi gazdasági hatások felerősödését is, más szóval azt, hogy a termelőerők fejlesztésében relatíve előrehaladott szocialista társadalmak gazdasági forrásokat bocsátanak a szocializmus útjára lépő elmaradottabb országok rendelkezésére. Végeredmény-

ben minden társadalom saját történelmének kovácsa, vagyis a belső erőforrások – társadalmi és gazdasági erőforrásokra egyaránt gondolok – feltétlen elsőbbséget élveznek. A külső segítség gyorsíthat olyan folyamatokat, amelyek alapjában véve a társadalmon belül játszódnak le: megvédheti e forradalmi folyamatokat az erőszakos külső hatásoktól; szelídíthet és ellensúlyozhat bizonyos, elemi erővel érvényesülő világgazdasági mechanizmushatásokat; gyorsíthatja a műszaki, társadalmi-szervezési ismeretek elterjedését; indító motorként átcsoportosíthat anyagi erőforrásokat; kritikus helyzetben megmentheti a társadalmi folytonosságot gazdasági segélyekkel, hitelekkel és így tovább. Ez óriási jelentőségű, de nem pótolhatja a belső forradalmi erők hatását.

Más kérdés az, hogy mekkora lehet a létező szocializmusnak e kisugárzó hatása.

A jelek szerint a kisugárzó szocializmus gazdasági teljesítőképessége az a határ, ameddig hatékonyan tudja segíteni a szocialista irányba való elmozduláshoz elégtelen társadalmi-gazdasági feltételekkel rendelkező, de ez irányban elkötelezett országok fejlődését. Ez a „sugárdózis" minden egyes időpontban történelmileg adott. Természetes nagyságát meghatározza az is, mekkora erőforrásokra van szüksége a létező szocializmusnak saját, ugyancsak térben és időben meghatározott iramú és irányú fejlődéséhez, s ezen felül mekkora erőforrástömeg marad a „kisugárzásra". Ha a létező szocializmus e „sugárzás" tekintetében túlerőlteti magát, vagyis saját feladatai rovására nyújtja a segítséget, ez a külső hatás csak ideiglenes lehet: a „donor" országok gazdasági bajai kiéleződnek, sugárzási képességük csökken, ugyanakkor a „receptor" országok sem tudnak még a kívánt önfejlődésbe lendülni, ott is félbehagyott akciók maradnak a segítség lanyhulása után, s az ellentmondások kiéleződnek. Amennyiben az ellenkező végletbe esik a létező szocializmus, olyan gazdasági és politikai térnyerési lehetőségeket szalaszt el, amelyek később megbosszulhatják magukat. A másik tényező e sugárzás földrajzi intenzitása. Az említett adott dózis irányulhat egyszerre túl sok helyre, s egyenként a hatásküszöb alatt marad. Ez esetben nem éri el azt, amire hivatott. Ha túl kevés helyre összpontosítják, és a receptor országban olyan mértéket ér el, hogy nem elősegíti, hanem elkényelmesíti a belső fejlesztési erőket, akkor viszont a tényleges forradalmi fejlődés helyett „kitartottságot" eredményez, ami ismét nem érdeke sem a donornak, sem a

receptornak. A harmadik tényező a „sugárzás" minősége: ennek feltétlenül olyannak kell lennie, hogy életre serkentse és meggyorsítsa azokat a gazdasági és társadalmi folyamatokat, amelyeknek forradalmi lendületbe való átmenete az adott receptor országban amúgy is a legígéretesebb a társadalmi átalakulás szempontjából.

— A kapitalizmust alig és csak torz formájában megélt társadalmak szocialista útra való lépésükben rengeteget hurcolnak magukkal azokból a társadalmi viszonyokból, megoldási reflexekből, amelyekhez előéletük folyamán hozzászoktak. Kína esetében ezek a makacsul továbbélő reflexek szorosan kapcsolódnak az ázsiai termelési módhoz. Kelet-Európában a sajátos, olykor bizánci maradványokkal tarkított abszolutizmus az, amely valamiféle gyötrő kontinuitásként „szennyezi" szocialista viszonyaink fejlődését. Lengyelországban még mindig kísértenek a nemesi „rzeczpospolita" reflexei és így tovább. Mindezek magukban hordozzák a fejletlen termelőerők viszonyaiból adódó anarchikus tendenciákat, csakúgy, mint a központosított prekapitalista állam centralizációs törekvéseit és az ezeken alapuló gazdálkodási stílust, s egyben hajlamosak áttekinthetetlenül és ugyanakkor rendkívül ellentmondásosan összeszövődni azzal az erő-, eszköz-, akaratkoncentrációs törekvéssel, amely erőkoncentráció a szocializmus struktúrájában nem a feudalizmus második virágkorának vagy a bizantianizmusnak, esetleg az ázsiai termelési módnak a koncentrációs igényéből fakad, hanem amelyet a legmodernebb termelőerők által kiváltott, igen sokoldalú munkamegosztás, stratégiai tervezési igény és általános társadalmi interdependencia követel meg. Ennek előfeltételei azonban a relatíve elmaradott termelőerőkkel rendelkező társadalmakban eleve nem adottak, viszont maga a társadalom könnyen hajlik a centralizációra, történelmi reflexei folytán. Ez fantasztikus ellentmondás, ami nagyon sokban magyarázza a mai szocialista társadalmak visszásságait, többek között alkalmazkodóképességük renyhe voltát. A fejlett termelőerőkkel rendelkező nyugateurópai társadalmakban is fellép az erőkoncentráció igénye — a termelőerők követelik meg, a monopolkapitalizmus pedig kihúzza belőle a maga hasznát —, de ennek a koncentrációnak az alapja egy olyan hallatlanul kifinomult, az áru- és pénzviszonyokból kinövő társadalmi érintkezési rendszer, amelyen alapulva ez a koncentrációs törekvés az egyik legnagyobb fegyverük az alkalmazkodóképességben.

b) A fejletlen gazdasági alapokon született szocializmus esetében

viszont az áru- és pénzviszonyok természetes antitézisei a prekapitalista gyökerekből kinőtt centralizációnak. Ez ismét egy olyan fontos dolog, amit nem árt nagyon mélyen elemezni és tudatosítani. Azokban a szocialista országokban, amelyek elérték termelőerőik és társadalmi civilizációjuk tekintetében a szocializmus felépítésének lehetőségeit, nemcsak az áru- és pénzviszonyok kifejlesztése a soron következő feladat, hanem a koncentráció korszerű alapokon való újraértékelése is. Ez azt jelenti, hogy az áru- és pénzviszonyok meghatározzák a döntési koncentrációt és fordítva: a korszerű döntési koncentrációs rendszer átformálja az áru- és pénzviszonyokat. Az amúgy is szűkös erőforrások mindig a koncentráció növelésének irányába kergetik a társadalmat, az egyéni iniciatívát fokozottan követelő primitív gazdasági struktúra pedig a decentralizáció felé taszít. A fejlődés nehezen tud egyenes vonalat leírni, de közben *mégis* hatalmas eredmények születnek. Ezek a modern nagyipar keletkező gócai, amelyek ismét erőkoncentrációért kiáltanak — persze másfajtáért, mint amilyent a prekapitalista hagyományok és a tőkeszűke viszonyai kialakítottak —, de vagy a tradicionális összpontosítást kapják, vagy áldozatul esnek azoknak a decentralizációs hullámoknak, amelyek a prekapitalista típusú centralizáció visszahatásaként, a még nem fejlett termelőerők követelményeinek érvényesüléseképpen söpörnek végig a sorsfordulójukat végigélő szocialista országokon.

Mindezek a szervezeti és szerkezeti „rángatódzások" — amelyeknek persze megvannak a maguk törvényszerű konzekvenciái a gazdaságszabályozás és a politika területén is — erősen megviselik a gazdaságot, gyengítik annak hatásfokát, éppen olyan korban, amikor a társadalom fokozott türelmetlenséggel várja egyszer s mindenkori megérkezését az „ígéret földjére".

A fejletlenség tehát — a közhiedelemmel ellentétben — nemcsak a lakosság szakmai képzettségét, az iparosodottság fokát, az iparon belül a technológia- és tudományigényes ágak arányát, a statisztikailag kimutatható termelékenységet, valamint az üzemszervezést érinti, hanem a vezetés, irányítás, tervezés módszereinek kiforrottságát is. Naivitás volna elvárni, hogy egy országban, amely kevés tapasztalattal rendelkezik a korszerű technológiák kezelése és gyártása területén, ahol nem áll rendelkezésre többgenerációs vezetési és menedzselési kultúra, vagyis minden és mindenki valamilyen mértékben elmaradott, a politikai-gazdasági irányítóközpontok legyenek szuperfejlettek. Ilyen

mutációt a természet sem produkál: ugartyúk-tojásból még nem láttunk nagy hozamú broiler-csirkét kikelni. Sajnos a múltban elkövettük azt a hibát, hogy összekevertünk két dolgot. Azt nyugodtan állíthatta bármely, a szocializmus útjára lépett ország – az NDK-tól Laoszig bezárólag –, hogy a stratégiai cél, tudniillik a szocializmus megvalósítása, az emberi történelem eddigi legtökéletesebb, legfejlettebb és legkorszerűbb célja. Azt már kevésbé szabadott volna megpróbálni közhiedelemmé tenni, hogy az ehhez vezető lépéseket egyenként is és láncolatukban is valami tévedhetetlen tökéllyel tudjuk végigjárni, útvesztők, hibák, zsákutcák, ellentmondások és konfliktusok nélkül. Nem tudom, a tökéletesség önmagunknak ilyen fajta módon való megelőlegezési hajlama mennyiben sorolható az elmaradottság jegyeihez, mennyiben tulajdonítható az ellenzéki múlt továbbélésének, de kétségtelen, hogy még nem akadt példa az ettől való *teljes* mentességre. Ez annál is problematikusabb, mivel, mint fentebb hangsúlyoztam, a szocialista sorsfordulót irányító politika még ideális esetben is szembe találja magát a túlfűtött reményekkel, a történelmileg lemaradott országokban pedig még a körülményekhez képest ideális gazdaságpolitikai felismerések és cselekvés esetén is embertelenül sok olyan belső korláttal, akadállyal kell számolnia, amely eleve szerény szintre szállítja le a túlfűtött remények realizálási lehetőségeit, különösen akkor, ha a szocializmus világa egyelőre nem olyan országokkal bővül, amelyek gyorsíthatnák a meglevők fejlődését, hanem olyanokkal, amelyek maguk is segítségre szorulnak.

c) Azt is számításba kell venni, hogy a szocialista sorsfordulójukat élő társadalmak nem jóindulatú, még csak nem is indifferens környezetben küszködnek öröklött elmaradottságaikkal, nagyfokú fejlődési ambícióikkal és még inkább felfokozott igényeikkel. Ez a környezet nemcsak tudatos katonai, diplomáciai és gazdasági tevékenységében ellenséges, hanem ösztönös természeténél fogva is. Amíg nem épültek ki a szerves gazdasági kapcsolatok a tőkés világgal, ezt az oldalát kevésbé éreztük (pregnánsabban érezhető volt az „előre megfontolt", tudatos politikai és gazdasági nyomás!). Amióta azonban újjáéledtek a kereskedelmi és egyéb gazdasági kapcsolatok, a szocialista országok megjelennek a nemzetközi piacokon mint *eladók*, és nemzeti munkájuk színvonala e piac normái szerint ítéltetik meg: meg kell mondani, *meglepően alacsony szinten.* A köztudat – még a szakmai köztudat is – ezt a hallatlan mérvű leértékelődést egyértelműen a termelőerők és a

szervezettség, egyszóval a gazdasági-műszaki kultúra elégtelen színvonalával magyarázza, tehát a termelékenységbeli szintkülönbség megnyilvánulását látja benne, s *részben* kétségtelenül igaza is van. Van azonban ebben az érvelésben valami *gyanús* is: tudniillik az, hogy az iparosodott szocialista országokénál lényegesen alacsonyabb gazdasági-műszaki kultúrával rendelkező, de nem szocialista országok a mienkénél jóval jövedelmezőbb kereskedelmet űznek a „Nyugat" központjaival, s ez még akkor is igaz, ha leszámítjuk azokat az esetleges kereskedelempolitikai kedvezményeket, amelyeket mi nem élvezünk, ők azonban igen. Milyen, mélyebben fekvő különbségekre lehet itt gondolni?

– Az első az, hogy a szocialista gazdaság működésében, *értékrendjében* az az elem, amit fentebb a *tömeges* társadalmi felemelkedés és jólét mindenekelőtti szolgálatával jellemeztem, még akkor is mélyen benne van, ha egyébként a vállalati érdekeltségi rendszer szigorúan a profitabilitásra is helyeződik. Ez nemcsak a költségtételekben mutatkozik meg, és nemcsak abban jut kifejezésre, hogy a vállalati kalkulációban költségként elszámolt munkaerő-ráfordítás minden 100 forintja társadalmi szinten kb. 140 Ft ráfordítást jelent, hanem abban is, hogy milyen beruházásoknak van prioritásuk, pénzszűke esetén melyek sorolnak hátrébb, valamint abban is, hogy mekkora erőfeszítések történnek a teljes foglalkoztatottság fenntartására és milyen visszahatással jár ez a termelékenységre, a költségekre, de még abban is, hogy a magasan kvalifikált dolgozók jövedelme viszonylag igen alacsony a kvalifikálatlan munkaerőéhez képest (ami, eredeti célját tekintve, elősegíteni hivatott a kvalifikált munkaerő bővített újratermelését az indulási esélykülönbségek csökkentése által) stb.

Az értékrendbeli különbségek mélyen benne vannak az ár- és bérrendszerben, a szociális juttatások rendszerében, a beruházási és adórendszerben, következésképp a *költség-, ár- és profitviszonyok a szocialista társadalomban egészen más összefüggéseket takarnak, mint a kapitalizmusban – hangsúlyozom, még akkor is, ha a vállalatok működése szigorúan a profitelvre van építve.*

Valószínű – noha ezt még senki sem számította ki –, hogy az értékrend-differenciák végül is azt eredményezik, hogy a *szocialista vállalat akkor is drágábban termel, ha egyébként az exportált áru használati értékét és fajlagos társadalmi munkaráfordítását tekintve ugyanazt a teljesítményt nyújtja, mint a tőkés vállalat.* Hogy ebben a

költségkülönbségben mekkora része van a munkaerő tényleges, a „boríték tartalmában" jelentkező túlfizetésének, mekkora az a szociális költségtöbblet, amely a társadalom egészének „túlerőltetettségéből" származik (a szocialista társadalom egy sor népjóléti vívmányt harmad- vagy feleakkora GDP/fő színvonalon vezet be, illetve tesz általánossá, mint a tőkés országok!), mekkora az a hatékonyságveszteség, amely a bérért vásárolt, illetve a szociális gondoskodás keretében kapott áruk és szolgáltatások minőségének, választékának alacsony voltából adódik és végül mégsem kerül levonásra a jóléti szintből, és végül mekkora az az ár, amelyet a társadalom a tagjaiból *kihozható* és a *ténylegesen* kihozott hatékonyság különbségeként fizet azért, mert jövedelempolitikájában *végül is* prioritást enged a szociális szempontoknak — nehéz volna pontosan kiszámolni. Mindenesetre több jel mutat arra, hogy a világpiaci árakon mért szocialista gazdasági (országos, illetve vállalati szintű) rentabilitás — egyébként azonos műszaki-gazdasági körülmények között — alacsonyabb a tőkés gazdaságénál, illetve, azonos rentabilitás mögött a szocialista gazdaság nagyobb fajlagos teljesítménye áll.

— A második torzítási tényezőt abban látom, hogy a világpiaci árakat, illetve azok zömét a monopolista óriásvállalatok — meglehetősen élénk állami és integrációs közreműködéssel — határozzák meg. Ezek az árak ugyan az esetek túlnyomó többségében nem lefelé manipuláltak, hanem *felfelé;* nem a piac igényeit kielégítő árutömeg *átlag*ráfordításához tartanak, hanem a *marginális* ráfordításokhoz (vagyis a monopolizálható termelési tényezőkhöz tapadó, különbözeti járadékelemeket tartalmaznak). A járadéktényezők azonban a technológiai láncok egyes szakaszai szerint eltérő nagyságúak. A legnagyobb járadékok a monopolizált anyag- és energiaforrások termékeihez, valamint azokhoz a féltermékekhez és termelőeszközökhöz járulnak, amelyek mögött nagy és koncentrált — tehát monopolizált — kutatási-fejlesztési kapacitásnak kell lenniök, máskülönben nem jöhettek volna létre, és amelyek életgörbéjük felszálló ágában foglalnak helyet. Egyes esetekben a tőketényező kivételes nagysága is járadék forrásává válhat. A szocialista országok vagy nem rendelkeznek ilyen, monopolizálható termelési tényezőkkel, vagy pedig a piacon nincsenek bevezetve a potenciálisan járadékhordozó termékeik. Az előbbi esetben nem eladnak, hanem vásárolnak járadéktartalmú (marginálismunkaárcentrumú) termékeket, és cserében járadékot nem vagy alig tartal-

mazó cikkeket kell exportálniok, az utóbbi esetben pedig vagy nem képesek a monopóliumok által uralt piacon eladni a magas árfekvésű cikkeket, vagy pedig csak jóval alacsonyabb árat érhetnek el, és szinte kizárólag a konjunktúracsúcsok kérészéletű többletszükségleteit elégítik ki eladásaikkal.

Magyarán, *a szocialista világ exportőrei a monopolista piacon a kívülállók poziciójába vannak szorítva. Elérhető rentabilitásuk — összehasonlítható minőség, műszaki paraméterek, szállítási határidők, hitelfeltételek stb. esetén is — ennélfogva jóval nyomottabb, mint a tőkés piac „belső körében" mozgó vállalatoké.*

Azt, hogy a szocialista világ *eleve drágábban termel* mint a tőkés, mivel a munkaerő újratermelésére társadalmilag fordított költségek nemzedékek fejlődését előlegezik meg, s ezért relatíve magasabbak a termelékenység szintjénél, továbbá azt, hogy a szocialista világ azon szektora is *outsider-helyzetbe van szorítva* a világpiacon (azaz legjobb esetben is csak az outsider-szektor profitrátáját képes realizálni), amelyhez hasonló szektorok a világpiacon keményen monopolizálva vannak, gazdaságpolitikai köztudattá kell tenni, különben káros illúziók fogságába esünk. Az egyik ilyen káros illúzió az, ha kizárólag a világpiacon elért rentabilitási eredmények alapján ítéljük meg akár népgazdasági fejlettségünket, akár vállalataink eredményességét: az objektív viszonyok alapján ugyanis *lefelé fogunk torzítani.* A délibábkép — s ez szülhet további káros illúziókat — két ponton exponenciálisan nagyít: minél „nagyüzemibb" a szocialista termelés és minél *szakmunka- és innovációigényesebb* területen kerül kifejtésre a társadalmi munka, annál kiáltóbb az ellentét az „előreszaladott" szociális ráfordítások és a középmezőny-fejlettségű termelékenység között, valamint a szektor bővített újratermelésének magas profitrátaigénye és az outsider-mivoltából eredő alacsony rentabilitás között. (Ezt csak *fokozhatja* a költségvetés túlméretezett újraelosztó szerepe, de — a közhiedelemmel ellentétben — nem *okozza!*) A monopoltőkés árviszonyok között tehát a szocialista nagyüzem — a *valóságos* nagyüzem is, nemcsak a középüzem-konglomerátumként működő „kvázi-nagyvállalat"! — fokozottan alacsony rentabilitású, ha teljesítményét a tényleges világpiaci árakon mérjük. A látszat tehát amellett érvel, hogy a szocializmusnak a nagyüzem púp a hátán, mivel a kisüzem jobban beleillik a monopolista világ értékrendje által teremtett viszonyokba: jobban elviseli az outsiderség állapotát, jobban megtalálja

munkamegosztásbeli helyét, rendszerint másod- vagy harmadrendű bedolgozóként.

Ha mindehhez még hozzászámítjuk a késői iparosodásból eredő „indulási hátrányokat" (bevezetetlenség a piacokon, a piacismeret hiánya, a marketingszervezet kiépítetlensége stb.), valamint azt a tudatos diszkriminációt, amelytől a fentiekben eltekintettem, világossá válik, hogy a szocialista ország és/vagy vállalat munkája a monopoltőkés piaci mechanizmusok közepette a mindenkori teljesítményéhez képest értékelési veszteséget szenved, *objektív hátrányban van.*

Tévedés ne essék: egyik rentabilitáscsökkentő tényező sem homályosítja el a műszaki elavultságot, a minőségi hiányosságokat, a kereskedelmi kultúra alacsony fokát – vagyis a gazdasági elmaradottságból származó törvényszerű következményeket. Nem nyújt felmentést a „kényelmes" külkereskedelmi munka rentabilitásrontó hatása alól sem. Felsorolásukkal azt a hipotézist kívánom alátámasztani, amely szerint tökéletesen „világszínvonalú", „konvertálható" áruválasztékkal, azonos hatékonysági (fajlagos, halmozott munkaráfordítási) viszonyok között a szocialista cég, illetve ország rentabilitása a monopoltőkés erőviszonyok által determinált, a monopoltőkés értékrend szerint megszervezett világpiacon jóval alacsonyabb, mint amekkora rentabilitást a piacot determináló tőkés vállalatok el tudnak érni. A tőkés világpiacon is egzisztálnak a monopolista körön kívüli vállalatok, amelyeknek be kell érniök a determináns szektor elvárt rentabilitásának töredékével: ezek vagy megelégszenek az alacsony profitrátával (pl. azért, mert alacsony a fajlagos tőkeigényük, nincs K+F kiadásuk, bedolgoznak a nagy cégeknek), vagy pedig olyan helyre települnek, ahol az ár és a költségek közötti rést az *alacsony bérrel* tudják szélesíteni. A szocialista világ azonban olyan helyzetbe kerül, hogy a tőkés piacokon tudományigényes termékeit is *monopóliumon kívül* kellene értékesítenie, kommersz minőségű iparcikkeit pedig olyan áron kénytelen felkínálni, amelynek színvonalába eleve igen alacsony bérköltség van beleszámítva. *A tőkés piac a szocialista világ szellemi munkáját olyan áron veszi meg, mintha az szakképzettség nélküli (vagy legalábbis műszaki újdonságteremtés nélküli) munka volna, a normál ipari munkáért pedig kvázi-gyarmati bért fizet.* Ez bizony, akárhogy számoljuk, *kollektív kizsákmányoltatás*, amit a szocialista világ kénytelen elszenvedni azért, hogy korszerű technológiákhoz és

egyéb, termelési palettáján nem (vagy *még* nem) található termékekhez (finomanyagokhoz, alkatrészekhez stb.) jusson.

Az ilyenfajta kizsákmányolás elszenvedésének „gazdaságossága" elvileg kiszámítható. Ha az átengedett „értéktöbblet" összege kisebb, mint annak a plusz hatékonyságnövekménynek a normál beruházásmegtérülési ciklus idején felhalmozódott többlete, amely abból adódik, hogy az importált technikával magasabb termelékenységű munkát lehet elérni, mint a szocialista világban beszerezhető technikával, az „értéktöbblet-átadás" műszaki fejlesztési beruházásnak („iskolapénznek") fogható fel.

Ebben az értelmezésben a szocialista országoknak érdekük *a)* tőkés importjuk minél nagyobb hányadát technológiaimportra fordítani, mivel az „értéktöbblet" átadása az egész kereskedelemre vonatkozik, a megtérülést viszont csak a behozott gépek, berendezések, műszerek, licencek stb. biztosítják; *b)* olyan magas színvonalú technológiát vásárolni, amilyent csak meghonosíthatnak, mivel minél nagyobb az importált és a hazai műszaki kultúra termelékenységnövelő hatása közötti különbség, annál gyorsabb a megtérülés; *c)* olyan hazai kultúrákba injekcionálni az importált technológiát, amelyek a leghamarabb képesek azt honosítani, beleértve ebbe a továbbfejlesztést is.

Gyakorlatilag persze nem tudjuk még megközelítő pontossággal sem kiszámítani, mekkora az a nemzetijövedelem-rész, amelyet kollektív kizsákmányoltatás címén a tőkés világpiacnak leadunk, s az sem számítható ki pontosan, mekkora a technikaimport által nyerhető hatékonyságtöbblet. Ezért a fenti kalkuláció inkább gondolat- és cselekvésrendező elv, mintsem tényleges kalkulációs séma.

3. Sorsfordulónk dilemmáihoz hozzátartozik az a *felemásság, ahogyan saját társadalmunkat a kapitalizmussal szemben megítéljük.* Egyfelől állítjuk, hogy a szocializmus a társadalom magasabb rendű mozgásformája a kapitalizmusnál, forradalmaink történelmi szükségszerűségét éppen a tőkés rend haladásellenessé válásából vezetjük le. Másfelől tapasztaljuk, hogy a fejlett kapitalizmus nemcsak hogy hatékonyabb termelőerőkkel rendelkezik, mint a szocialista világ, hanem bizonyos vonatkozásokban gyorsabban is képes azokat fejleszteni. Tudjuk, hogy a tőkés magántulajdon kizsákmányolással jár, de azt is látjuk, hogy a munkaerő áraként a dolgozónál maradó összeg nagyobb fejenkénti fogyasztást tesz lehetővé, mint az a kizsákmányolásmentes jövedelem, amelyet a szocialista országokban mi magunknak biztosíthatunk. Arról is tudomásunk van, hogy a szociális gondoskodás hálózatát a szocialista országok, fejlődésük igen kezdeti stádiumában, úgyszólván erejükön felüli erőfeszítéssel hozták létre — „találták fel" —, s a fejlett kapitalizmus ennek mintájára, az ottani osztályharc nyomására imitálta csak ezeket. Hasonló a helyzet a makroökonómiai

tervezéssel is. Ám azt is ismerjük, hogy a szociális infrastruktúra nem egy tőkés országban jobban működik, mint nálunk, szolgáltatásai tökéletesebbek. A népgazdasági tervezés hatékonysága nem egy tőkés országban vetekszik a miénkével, sőt túl is szárnyalja azt. A szocialista országok kísérleteztek az áru- és pénzviszonyok újratermelésben betöltött szerepének erős korlátozásával. Az idők folyamán be kellett látnunk, hogy ez utópia. A piac nélkül a nemzetgazdaság csak addig szervezhető, amíg szerkezete viszonylag primitív, és ilyen körülmények között is megvan az a rendkívüli hátránya, hogy közömbösíti az egyéni és csoportiniciatívát, az előrehaladás legfontosabb motorját. Visszanyúltunk tehát azokhoz a módszerekhez, amelyek használatát annak idején — mint a tőkés rend tartozékát — elítéltük: a vállalkozás, a nyereségelv, a vállalatok differenciálódása, a piaci mechanizmusok hatása ismét mindennapos kenyerünkké vált.

Érthető, hogy mindezek hatására kishitűség kél lábra az emberek egy részénél abban a tekintetben, *hogyan is állunk a szocializmus magasabbrendűségével.*

Valójában inkább a világról alkotott ismereteink hiányosságáról van szó. Az is kapitális tévedés volt, hogy a munkáshatalom és a termelési eszközök társadalmi tulajdonba vétele oly egyszerűen teszi kikapcsolhatóvá az áru- és pénzviszonyokat, mintha az egy villanykörte volna. Legalább ehhez mérhető nagyságú azonban az a tévedés, amely szerint a kvázi-naturálgazdálkodással szemben a „monopolista vonásaitól megtisztított" — tehát gyakorlatilag a múlt század közepén uralkodó állapotnak megfelelően kialakított — áru- és pénzmechanizmusok jelentenék a megoldást. Azok a termelőerők ugyanis, amelyeket kifejlesztettünk, még akkor is XX. századi szerkezetűek, ha színvonaluk egyelőre nem is éri el az Egyesült Államok és Nyugat-Európa termelőerőit. Ennélfogva éppúgy megfulladnak a szabad verseny játékszabályai között, mint a csirke, amelyet visszagyömöszölnek a tojáshéj börtönébe. Azt viszont józan ésszel minősíteni sem lehet, hogy aprózzuk szét termelőerőinket olyan kicsi darabokra, hogy méreteik feleljenek meg a hamvaiból feltámadó XIX. századbeli szabad konkurrencia követelményeinek. Továbbá, tévedés — mégpedig igen veszélyes — a modern kapitalizmusban létrejött minden szervezetet és mechanizmust egyértelműen a monopolista profitszerzés eszközének tekinteni. A monopolkapitalizmus nem egy gazdasági konstrukcióját, ha elemezzük és lehántjuk róla a magántulajdon

adta torzulásokat, teljesen konformnak találjuk a modern termelőerők fejlődésének követelményeivel, tehát adaptálhatónak szocialista viszonyok között – természetesen megváltozott társadalmi tartalommal.

Át kell gondolnunk – tisztánlátásunk, helyes cselekvésünk és ideológiai lelkiismeretünk helyrerázása céljából egyaránt –, *vajon a termelőerők – termelési viszonyok dialektikájával kapcsolatos felfogásunk, abban a formában, ahogyan azt tanítjuk és tanuljuk évtizedek óta, megfelel-e a mai valóságnak?* Egy társadalom elöregedettségének egyetlen kritériuma-e a *gazdasági növekedés* lelassulása és az *innovációk visszatartása?* A feudalizmus alkonyán ez kétségkívül, bizonyíthatóan igaz volt, a marxizmus megalapítói helyesen ismerték fel a feudalizmusban a gazdasági növekedés és a műszaki fejlődés fékjét, a kapitalizmusban pedig mindezek előmozdítóját. Továbbá, joggal feltételezték – a tőkés rend belső antagonizmusainak elemzése alapján –, hogy a kapitalizmus magában hordja anakronizmussá válásának minden objektív feltételét, csíráját. Azt azonban a múlt században még nem lehetett pontosan látni, hogy a termelőerők és a tőkés rend közötti konfliktus *milyen dimenzióban* fog testet ölteni. A XX. század végén már e tekintetben is több a tapasztalatunk. Nem lehet állítani, hogy a tőkés rend ma ne törekedne a növekedésre – még a válság körülményei között is – és ne volna fogékony az innovációra. Ezzel szemben mind világosabban kibontakozik az, hogy a növekedést változatlanul az *expanzió* – a klasszikus, vagy a neokolonializmus – szolgálatába állítja és, ha ez sikerül, hajlamos az ó-, vagy újgyarmati módon megszerzett, olcsó termelési tényezőkkel igen pazarlóan gazdálkodni: olyannyira pazarlóan, hogy az sok tekintetben a bioszféra épségét is kezdi veszélyeztetni. Továbbá, ez a kimeríthetetlenül expanzív és innovatív jellegű kapitalizmus belső energiáinak mind nagyobb hányadát kifejezetten *emberiségellenes* célokra fordítja: a fegyverkezés és a háború lételemévé vált, a technika összes csodái egyben a terrorizmus, bűnözés, kábítószer-termelés fegyvertárát gyarapították, az emberi életmód rendkívül egészségtelenné válását is elősegítették, aminek következtében az emberi faj biológiai elsatnyulásának, elöregedésének feltételeit teremtette meg és gyorsította. Vagyis, *tanúi vagyunk egy, az egész emberi nem egészségére, életére, jövőjére nézve életveszélyes és káros irányban túlburjánzó műszaki fejlődésnek.* A ter-

melőerők és a termelési viszonyok konfliktusa ebben a dimenzióban is felfogható.

Amit a marxizmus klasszikusai, működésük idején ugyancsak nem tudtak kellőképpen érzékelni – a Nagy Október környékén még Lenin sem érzékelhette kellőképpen –, az egy olyan jelenség, amely a második világháború után tudott csak teljes egészében kibontakozni: arról van szó, hogy az a kapitalista rend, amely kétségkívül elöregedett, embertelenné és társadalomellenessé vált, amely fejlődésének minden mozzanatában kimutatható egy jellegzetes emberiségellenes, perspektivikusan önpusztító vonás, *fennmaradási és alkalmazkodási képességeit tekintve váratlanul virulensnek bizonyult.* Egyelőre alkalmazkodóképesebb, mint az a létező szocializmus, amely prekapitalista maradványokkal terhes talajon született meg. Vagyis, összes elavult és pusztulásra váró lényege mellett van a kapitalizmusnak egy olyan sajátos, belső tulajdonsága, amely akkora energiatartalékot hordoz magában, ami példátlan az egész eddigi emberi történelemben: tudniillik a minden helyzethez alkalmazkodni tudás képességét. Ez nem dicshimnusz a tőkés társadalom mellett, hanem komoly figyelmeztetés annak *fokozott életveszélyessége* ügyében. Ha tudniillik az a kapitalizmus, amely lényegénél fogva az emberiség alapvető létérdekei veszélyeztetése árán tud csak egzisztálni, képes a csaknem korlátlan alkalmazkodásra, és minél alkalmazkodóbb, annál sokoldalúbban hozza létre az emberiség létét fenyegető helyzeteket, akkor *a történelem ilyen veszélyes jelenséggel még nem állt szemben, mint a mai kapitalizmus.* Akárhogy is van, a kapitalizmus rendkívül nagy alkalmazkodóképessége az egyik tényezője annak, ami kialakította a mai világ sajátos arculatát. Szemben Marx és Engels prognózisával, amely a világ legfejlettebb pontjaira helyezte a sikeres szocialista forradalom kezdetét és számolt azzal, hogy e forradalom viszonylag hamar végigszáguld a világon; szemben az 1920—1930-as évek baloldali elhajlásaival, különösképpen a trockizmussal, amely ugyan tényként elismerte a lenini „leggyengébb láncszem" gondolatát, de kötötte az ebet a karóhoz, hogy ebből kiindulva is végig kell viharzania a szocialista forradalomnak az egész világon, a valóság az, hogy *a)* a legfejlettebb termelőerőkkel rendelkező régiókban a kapitalizmus eléggé alkalmazkodóképes még ma is ahhoz, hogy mindenkor elviselhető kompromisszumot találjon a társadalmi problémák kiéleződésére, miközben történelmileg az emberiséget a lehető legveszélyesebb szituációk felé ta-

szítja: azonban a tényleges szocialista forradalomtól még mindig sikerül megmenekülnie; *b)* a harmadik világban végbemenő felszabadító mozgalmak és népi forradalmak egy része ugyan a marxi értelemben vett szocializmus célját tűzi ki, de igen nagy a veszélye annak, hogy deviáns jelenséggé váljék; más részük valamilyen szocialista jellegű átalakulásba fog bele, de annak politikai-ideológiai alapja igen halvány közösséget mutat a tudományos szocializmuséval (muzulmán szocialista irányzatok stb.), harmadik részük pedig ilyen vagy olyan konkrét történelmi okoknál fogva visszakanyarodik a kapitalizmushoz, annak neokolonialista hálózatában egy fokkal kedvezőbb helyzetet vívván ki magának, mint amilyent a klasszikus gyarmati időkben birtokolt.

4. Amit ebből a mérhetetlenül bonyolult — ideológiailag, valamint közgazdaság- és politikaelméletileg messze fel nem tárt — világból a ma átlagos szocialista állampolgára érzékel, az az *éles kettősség, amelyet egyfelől a szocializmussal szembeni igényei és a tényleges beteljesülés, valamint a fejlett, szomszédos kapitalizmus várakozásokon felüli teljesítőképessége és műszaki megújulóképessége között tapasztal.* Ehhez hozzájárul az a társadalmi tudattá vált tapasztalat is, amely szerint a szocializmus termelékenységbeli, jóléti, műszaki fejlődési vívmányai csak a saját magával való összehasonlításban érzékelhetőek, amint a világpiac mérlegére kerülnek, csaknem semmivé zsugorodnak. Él az emberekben az a meggyőződés, hogy a szocializmus legalább a félig fejlett, periferiális országok számára használható modell az elmaradottságból való kikecmergésre, amióta azonban a világválság nyomán Kelet-Európa fejlődése megtorpant és feszültséggel telivé vált, a fejlődő országok egy részében viszont gyors, kapitalista ipari fejlődés kezdődött, a „kelet-európai modellbe" vetett bizalom is halványult.

Mindezek együttesen alkalmasak arra, hogy adott történelmi helyzetben *bizalmi válsággá* lehessenek élezhetők, holott a szocializmus sem történelmi perspektívában, sem úgy, mint a maga összes korlátaival és hibáival, ügyetlenkedéseivel terhelt létező szocializmus, „nem érdemli meg" a bizalmi válságokat. Pontosabban, ezek a bizalmi válságok nemcsak a szocialista társadalmak szempontjából károsak, hanem az emberiség egészére nézve is, mégpedig a következő, teljesen gyakorlati indíttatású okok miatt:

a) Az emberiség közeledik az ötmilliárdos lélekszámhoz. A Föld sűrűn lakható vidékei ma már de facto sűrűn lakott területek. A né-

pesség fele városokban, döntően nagyvárosokban él. A társadalmi munkamegosztás az iparosodott vidékeken hallatlan méllyé vált, az ember biológiai létfeltételeit ezer kilométerekre megtermelt termékek, az ezeket a piachoz közvetítő infrastruktúrák, valamint ellátóhálózatok biztosítják. A négyzetkilométerenként 100–1000 lelket számláló körzetek, országrészek, országok és kontinensek lakossága az egymásrautaltság olyan fokára lépett, hogy együttműködés, mégpedig szervezett és fegyelmezett együttműködés, egymáshoz való sokoldalú és fegyelmezett alkalmazkodás nélkül fizikai létfeltételei mélyebbre zuhannának vissza a neandervölgyi barlanglakókénál. *Az a kor, amelybe az emberiség visszavonhatatlanul belépett, nem az individualizmus kora:* csak az ember dédelgeti magában hasztalan és reménytelenül megszokott individualizmusát, idegenkedik makacsul a kollektivizmustól, mint egy elkényeztetett gyerek, aki sírógörcsöt kap tavasszal, követelvén szüleitől, hogy varázsolják neki vissza az ablakra kedvenc jégvirágait.

b) Az emberiség vészesen polarizálódott. A különböző kontinensek, országok, népek munka- és létfeltételei soha nem látott mértékű eltéréseket mutatnak, miközben a köztük levő információs távolság olyan ütemben zsugorodott, amilyen sebességkülönbség a vitorláshajók és a telexgépek hírtovábbítása között van. A technika- és életmódkultúrák fantasztikus ütemben keverednek, rétegződnek, belátthatatlan következményű demonstrációs hatásokat teremtvén a leggyorsabban szaporodó és legnyomorultabb munka- és létkörülmények között tengődő embermilliárdok tudatában. Ez önmagában olyan feszültségeket szül, mégpedig kontinens- és földgolyóméretekben, amelyek lehetséges következményeit nem is tudjuk – vagy merjük – prognosztizálni. Századunk utolsó évtizedei jelentik azt a „huszonnegyedik órát", amelyet meg kell ragadnia az emberiségnek az önemésztő tendencia megállítására és megfordítására. *A mi korunk nem a nemzeti vagy a kontinentális individualizmus kora:* csak a műszaki monopólium birtokában levő országok ragaszkodnak csökönyösen ahhoz, hogy markukban tartsák az innováció és a technológiai tudás gyeplőjét, akkumulálják a maguk szűk kisebbségi területén a termelő, fogyasztó, közlekedő ember hihetetlen kényelmének eszközeit: jólfésült, matrózgalléros úrifiúkként rolleroznak és majszolják a csokoládét mezítlábas, éhes proligyerekek tömegében. Esztelen és értelmetlen helyzet ez, amelyet a magántulajdonosi profitelv mint társada-

lomszervező erő, csak élezhet – egészen a globális tragédia bekövetkeztéig. Ellenben olyan világméretű akciókra van – elkerülhetetlenül – szükség, amelyek racionálisan gazdálkodnak a természeti kincsekkel, élelmiszerrel, tőkével, szisztematikusan plántálják el tömeges méretekben a tudást, a munkakészséget, a gazdálkodási módszereket, honosítják meg – a fejlett és fejletlen termelőerőkkel rendelkező országokban egyaránt – a racionális életmódot stb.

c) Az extenzív és intenzív irányban egyaránt parttalanul terjeszkedő magántulajdon a fegyveres konfliktusok melegágya. A tőke nem szereti a korszakváltásokat, mert azok pénzbe kerülnek. A mai értelemben vett intenzív jellegű fejlődésre való átmenet műszaki feltételei a század első évtizedében adottak voltak: a tőke inkább világháborút csinált, csakhogy megmeneküljön az átépítés sokmilliárdos terhétől (a háború költségeit a lakossággal tudta megfizettetni: pénzben, nyomorban, vérben egyaránt). A háború utáni átrendeződésben rejlő extenzív fejlődési lehetőségek tíz év alatt kimerültek: az 1920-as évek fellendülése *válságba* torkollott. Ez kényszerített volna az intenzív átépülésre, de a tőke ismét a *világégést* találta rentábilisabbnak. A második világháború végre, katonai kényszerből létrehozta azt a technikai bázist, amelynek *morzsáiból* az 1950–1960-as évek intenzifikálási fordulata („tudományos-technikai forradalom") ki tudott indulni, de a „TTF" fő motorja az utóbbi 37 év folyamán is a haditechnika fejlődése maradt. Az 1970-es évtized elején ez a fellendülés is kifulladt: ma ismét válság van és ez ismét kérdésessé teszi a fejlett tőkés világ földgolyóméretekben invesztált, sok billió dollárnyi technikai apparátusának életképességét. Ki kellene cserélni energiatakarékosabbra, anyagkimélőbbre, tartósabb élettartamú termékeket gyártóra, kevésbé szakképzett ember által is kezelhetőre, környezetkímélőbbre stb. Ma ott tartunk, hogy ez a csere lassan és bizonytalanul megy, a fegyvergyártás békeidőben soha nem látott iramban fejlődik, terjeszkedik, s a háborús tűzfészkek pedig leprás foltokként szaporodnak égitestünk arcán. A XX. század történelmének legnagyobb tanulsága az, hogy az egyetlen reális erő a szocializmus, amely *természeténél fogva* háborúellenes, békés irányban befolyásolja az emberiség életét.

d) Végül konkrétan Kelet-Európa, s ezen belül hazánk sorsa. Ez a régió a kapitalizmus születésével egyidőben és e születés következményeképpen vált a fejlődés mellékutcájává, majd a fejlett tőkés birodalmak közötti marakodás egyik tárgyává és fegyveres konfliktusaik

első számú harcmezejévé. Kiszakadása a tőkés világrendből a XX. század elején-közepén történelmi horderejű lépés annak érdekében, hogy egyszer s mindenkorra kivonja magát az imperialista érdekszférák újra és újrafelosztásának gazdasági és katonai hatásai alól, valamint annak érdekében, hogy önálló fejlesztési világgócot hozzon létre, elsősorban saját elmaradottságának felszámolása céljából. Mindkét vonatkozásban sikerült jelentős előrehaladást elérnie, bár a világkapitalizmus mindent megtett azért, hogy a kísérlet sikertelenségét előmozdítsa: a fegyveres intervencióktól kezdve az ellenforradalmi lázadások szításáig, az embargótól a monopolista világrendbe való, egyoldalú függési viszonyok közötti beintegrálási kísérletekig. Az eszközök és módszerek időről időre változnak. Természetes, hogy a meghamisított kapitalizmus- és szocializmusszemlélet, amely eltorzítva adja vissza a kettő egymáshoz viszonyított képét is, alkalmas arra, különösen a mai, kiélezett viszonyok mellett, hogy bizalmi válságot segítsen világra jönni: különösen azokon a helyeken, ahol a szocializmus az adottságainak megfelelő lehetőségeket sem használja ki, súlyos politikai és gazdaságvezetési hibák következtében.

A szocializmussal szemben álló erők által keltett és felerősített bizalmi válságok visszavetik a gazdasági és társadalmi fejlődésüket, súlyos évveszteségeket idéznek elő az előrehaladásban, összekuszálják az új társadalom amúgy is nehezen kirajzolódó, egységes körvonalait. Emellett életveszélyes feszültségi pontokat létesítenek az amúgy is törékeny európai gazdasági és politikai erőegyensúlyban. Kelet-Európa most kialakuló szocializmusának felkorbácsolt és manipulált bizalmi válságokkal való megbolygatása, a fejlődésben való visszavetése nemcsak a térség népei elleni bűn, de a világbéke elleni gyilkossági kísérletként is felfogható.

5. Ismét csak vissza kell kanyarodnom a refrénhez: az a könyörtelenül nehéz külső és belső szituáció, amelyben a létező szocializmust alakítva működtetjük és működtetve alakítjuk, nem ment fel bennünket a sorsáért való felelősség alól. A nehéz körülmények a gondolkodás, a döntés és a tettek *objektív közegét* ugyan körülhatárolják, de nem szabad, hogy bénítsanak. Magyarországon még nem élt olyan nemzedék, amely megmenekült volna az utókor kemény, legtöbbször lesújtó bírálatától. Mi sem leszünk kivételek. Tapasztalatlanságaink, gyengeségeink éles kritika tárgyát fogják képezni. *Azt viszont meg kell előznünk, hogy az utókor a mai nemzedéket úgy ítélje meg, mint amely a ka-*

mion reflektorfényétől elvakított, megbabonázott nyúlként viselkedett a XX. század végének viharában, ezzel hátrasoroltatta a nemzetet a népek listáján, s veszélybe sodorta történelmünk legdrágább vívmányát, a szocializmust. A tettrekész realizmus minden, csak nem fatalizmus, koncepciótlanság és földhözragadtság.

Tudnunk kell, hogy a fejlődés *félútján* tartunk: de nem szabad letáboroznunk az elért kilométerkőnél. Tudnunk kell, hogy *rövid idő alatt* nem tudunk felülemelkedni öröklött elmaradottságunk összes maradványain: de nem szabad azt hinnünk, hogy a sors nem is enged előrehatolni bennünket. Minden erőnket össze kell szednünk a fejlődésünk gyorsítására. Azt is tudnunk kell, hogy terveink és tetteink eleve *nem tökéletesek*, korrekcióra szorulnak, a *körülményeink is változnak*, s ekképpen terveinket és tetteinket alkalmaztatnunk kell hozzájuk: ezért kerülnünk kell a mozdulatlanságot, de a felelőtlen kapkodást is. Nem az a jó sakkozó, aki gyorsan lép, hanem az, aki úgy lép, hogy előtte számításba veszi a 64 kockán lejátszódó folyamatok teljes rendszerösszefüggését.

Ahhoz, hogy helytállhassunk, mindenekelőtt *tisztánlátásra* van szükségünk: olyan tisztánlátásra, amely mindig és minden esetben a valóság tényeinek és lehetőségeinek elemzésére alapozódik, s mentes a dogmatizmus és doktrinérség minden fajtájától, s az állandó önkontroll próbakövén csiszolódik. Kínosan vigyáznunk kell arra, hogy összevegyük, mikor gondolkodunk idejétmúlt „axiómákban", mikor cselekszünk olyan „reflexek" alapján, amelyek nem a mai valóságtól kapott impulzusok visszacsengései tudatunkban, hanem a tegnapi állapot emlékképei. Az idejétmúlt axiómák és a tegnapi hatásokra reagáló reflexek követését az ideológiában és a cselekvésben nevezem dogmatizmusnak, a gyakorlati tapasztalattól elvonatkoztatott elméleti felhőkarcolók építgetését pedig doktrinérségnek. A dogmatizmus *virtuális* ellenpólusa a parttalan reformizmusnak, már csak azért is, mert az egyik fajta dogmarendszerrel szembeszögezett, hasonlóan retrográd ideológia maga is dogmarendszerré válik a „hatalomért folyó harc" folyamatában. A doktrinérség *virtuális* ellenpólusa a földhözragadt pragmatizmus: csak éppen nem vegytiszta elméleti panelekből építgeti felhőkarcolóit, hanem vegytiszta rutinelemekből. E négy ideológiai aberráció hajlamos a keresztbe-kasul vegyülésre: dogmatikusok és neodogmatikusok egyaránt kikerülhetnek a tudományos tekintélyektől és/vagy a sterilizált adatsoroktól ihletet me-

rítők közül éppúgy, mint a szokások, rendeletek bástyái mögé húzódók köréből. Különböző irányzataik között rendszerint ádáz harc dúl, ám ennek komolysága ritkán haladja meg azét az ütközetét, amelyet az Egyesült Államok kormánya a gettysburgi csata kétszázadik évfordulóján rendezett.

A különböző archeo- és neodogmatizmusok vonzerejét növeli a kényelmesség és a felelősségtől való menekülés. A dogmatizmus az analógiákból él: „így írta le X vagy Y, tehát így kell csinálni"; „így csinálják A vagy B országban, tehát nekünk is így kell csinálni"; „ez a megoldás született N vagy M esetben, tehát az O és P esetben is ezt a megoldást kell választanunk"; — holott a valóság térben és időben mechanikusan meg nem ismétlődő jelenségekből és összefüggésekből áll. Ha nem dogmatikusan gondolkodnánk, az előbbi sorozat így hangzana: „X vagy Y akkor, az *akkori* vagy az *ottani*, térben és időben konkrétan meghatározott körülmények között (A vagy B országban, N vagy M szituációban) ilyen és ilyen megoldást talált. Most más a szituáció. Nosza, vegyünk példát X vagy Y elemzési zsenijétől, és dolgozzuk ki az adott helynek és időpillanatnak leginkább megfelelő megoldást." Az igényes szakmai, politikai reagálás, vagy úgy is mondhatnám, *a tényleges marxizmus–leniniznus ugyanis nem a kipróbált megoldási módozatok mikéntjéhez való hűség, hanem a valóság feladatainak mindig friss aggyal való megközelítése: az új, tökéletesebb és megfelelőbb elméleti és gyakorlati megoldásokra való permanens nyitottság, mégpedig a feltételek könyörtelen realitással való számbevétele és elemzése útján.*

A mindenkori „neodogmatizmus" ezenfelül még egy potenciális előnnyel rendelkezik. Azzal tudniillik, hogy úgy néz ki, mintha forradalmian új volna, holott sokszor ásatagabb annál az „archeodogmatizmusnál", amely ellen kikél. A jelenség pszichológiai párhuzamát a divatáramlatok tanulmányozása szolgáltathatja, vagy talán még tömörebben jellemzi a „Ludas Matyi" hajdani szállóigéje: „egy csecsemőnek minden vicc új". Azoknak, akik a bőrükön érzik az adott gyakorlat hiányosságait és kutatnak a megoldások után, könnyen akad a kezébe olyan, valahol, valamikor már kipróbált és megbukott, de az adott hibás vagy túlhaladott gyakorlat *antitéziseként* jelentkező (tehát eleve tetszetős) elméleti konstrukció, amelynek gyakorlati működését, összes visszásságaival együtt, az n–1-ik, vagy az n–2-ik nemzedék sínylette meg. *A neodogma ezért mindig tökéletes megoldás-*

nak hat, mivel rendszerhibái nem képezik a bevezetők élettapasztalatának részét.

Az a játék, amelyet a különböző dogmatizmusirányzatok a közvélemény, illetve a gyakorlati gazdaságvezetés manipulálásával folytatnak, bazári logika szerint megy végbe. Adva van egy helyzet, amely kinőtte a „n" évvel azelőtte kialakított stratégia, taktika és metodika kereteit, tehát megújításra szorulnak a mechanizmusok, intézmények, célrendszerek stb. Az első reakciók mindig végletesek: egyrészt azért, mert a túlfűtöttek reagálnak a leghamarabb, másrészt azért, mert az extremitást könnyebb „kitalálni", végül azért is, mert maga a helyzet is fokozatosan tisztul le értékelhetővé és reformálhatóvá. Végbemegy tehát a szokásos huzavona azok között, akik makacsul ragaszkodnak az élő valóságnak az „archeodogmák" szerint kialakított Prokrusztész-ágyba való gyömöszöléséhez, és azok között, akik az „archeodogma-rendszer" antitéziseként romantikus elméleti konstrukciók bevezetéséért törnek lándzsát, és megszületik valamilyen szintézis. Jobb esetben a két véglet egymással való keveredése hozzásegít élesen kiexponálni a valós összefüggéseket azok szemében, akik végül is dönteni hivatottak, s megszületik egy *valóban új* megoldás. Rosszabb esetben a döntéshozók megadják az istennek, ami az istené, a császárnak, ami a császáré, s megszületik a kedélyeket úgy-ahogy lecsillapító kompromisszum, amely azonban magában hordja felbomlásának összes feltételeit, mivel a *valóságos* élet követelményeinek a választott megoldás nem felel meg.

A dogmák harcát rendszerint egyfajta „lelki terror" fegyverének használatával igyekeznek a felek vívni. Amikor járványszerűen jelentkezik egy-egy áramlat, amely ésszerű követelményekből táplálkozik ugyan, ám túlnőve racionalitásának határait, olyan helyeken is érvényesül, ahol már nemhogy használna, de egyenesen árt, rendkívül nehéz felvenni vele a harcot, éppen azért, mert „divatról" van szó, amellyel szemben „nem illik" fellépni, akkor sem, ha a józan ész parancsolja: ki venné magára a „retrográdság" bélyegét? A vita rendszerint praktikus, gazdaságpolitikai részletkérdésekből indul ki: az árképzés módszerei, a forint árfolyama, a vállalati nyereség kívánatos mértéke, a bérek emelésének kritériumai stb. kerülnek a szűkebb vagy szélesebb szakmai közvélemény ítélőszéke elé. Ezek *egyenként* mind vitatható és vitatandó kérdések. Egy idő múltán a problémakör *szélesedik* és *mélyül:* szervesen kapcsolódva a szűkebb értelemben vett

gazdaságpolitikai részletkérdésekhez, felvetődnek a gazdaságpolitika, majd ezt követően a politika egészének általános kérdései. Az 1980-as évek elejének vitái végső soron két nagy kérdés körül forognak.

1. Az a helyzet, amelyben ma Magyarország van, a külső és belső viszonyok alakulásával és a szocializmus fejlődésével szükségszerűen együtt járó, konfliktusokkal terhes periódus nehézsége-e, vagy pedig egész eddigi gazdaságpolitikánk és fejlesztési tevékenységünk alapvetően elhibázott voltának köszönhető-e az az egyensúlybomlás, amelybe az ország gazdasága az 1970-es évek közepén került?

2. A jelenlegi helyzetből való elmozdulásunk gazdaságpolitikánk (beleértve a fejlesztési célokat, a szabályozókat, szervezeteket és intézményeket) újraértékelését és fokozatos idomítását követeli-e meg a megváltozott (és szüntelenül változó) helyzethez, vagy pedig a szocialista típusú gazdaságpolitika feladását és egy, ettől teljesen eltérő minőségű társadalmi-gazdasági szervezet létrehozását?

Ezek a kérdések rendszerint nem fogalmazódnak meg ilyen nyíltan. A legszélsőségesebb álláspontokat képviselő szerzők is egyelőre kerülik a konfrontációs hangvételt. Ugyanakkor a közgazdasági irodalomban hangot kapók egy része mind határozottabban megkérdőjelezi, hogy

– általában az állam és konkrétan a mai formájában felépített magyar állam (beleértve ebbe a párt gazdaságirányító szerepét is) alkalmas-e a gazdasági folyamatok vezérlésére és képes-e célirányos gazdaságpolitikát teremteni; nehéz elválasztani ebben a kételyben a neoliberális, friedmanista iskola hatását a szocialista állam gazdaságpolitikájával szembeni konkrét bizalmatlanságtól;

– a nagyvállalat képes-e rugalmasan, vállalkozásszerűen működni és versenyképes termékeket előállítani; ebben is nehéz szétválasztani egyfelől a mesterségesen létrehozott vállalati konglomerátumok negatív tapasztalatait az igazi nagyvállalatokétól, másfelől a nyugati szakirodalom államosított nagyvállalatokkal szembeni fenntartásainak hatását attól a hátsó gondolattól, amely szerint az állami gazdaságirányításnak a vállalati támaszai ma Magyarországon a nagyvállalatok: ha tehát a szocialista állam gazdasági funkcióit támadom, akkor ennek legerősebb vállalati bástyáit is támadnom kell.

Hasonló egyoldalúság tapasztalható a gazdasági bajok eredendő okainak magyarázatakor. Azt a szerzők helyesen látják, hogy mai

helyzetünkben igen súlyos dilemmákkal küszködünk: elkerülhetetlen az intezív fejlődési pályára való áttérés, de ezzel szemben beszűkültek lehetőségeink; a stagnálás hosszú távon nem tartható (kimerülőben vannak az objektív és szubjektív lehetőségeink), ugyanakkor az új növekedésbe való lendülést az egyensúly vészes romlása nélkül ma még csaknem lehetetlen végrehajtani. Az okok keresésekor többségük az 1970-es évek elejéig nyúlik vissza, a reformfolyamat megtorpanását teszi felelőssé. Ennek tulajdonítja a világgazdasági válságra és az árátrendeződésekre való lassú és elégtelen reagálást, és elég egyértelmű az a nézet is, hogy az 1979-től kibontakozó gazdaságpolitikai irány-módosítás tele van felemás megoldásokkal. Ezt a jelenséget többen azzal magyarázzák, hogy a gazdasági vezetés még mindig a központilag irányított, direktív tervgazdálkodás bűvkörében él, a reform által elhatározott intézkedéseket kedve ellenére, tömegnyomásra hajtja végre, s így ezek erőtlenekké válnak, az alapvető politikai mechanizmus a reform előtti gazdaságpolitika restaurációját követeli. Fel sem merül az érvelésekben az a gondolat, hogy egy ilyen világgazdasági és világpolitikai megrázkódtatást, mint amilyennek szenvedő alanyai vagyunk, a hozzánk hasonló helyzetű országok – társadalmi hovatartozástól függetlenül – valamennyien nehezen élnek át; hogy az 1968-as reform nem is számolt egy, a megtörténthez hasonló horderejű törés bekövetkezésének lehetőségével, és teljes egyértelműséggel a keleti és nyugati konjunktúrára alapozódott; hogy az 1960-as évek végén, az 1970-es évek elején elvétettük a nyugati anyag- és félkésztermékimport egészséges mértékét, és ez egyoldalú függést eredményezett a nyugati konjunktúrától is és a tudatos nyugati manipulációkkal szemben is stb.

Végső soron tehát e közgazdasági irányzat összes bajaink okát abban keresi, hogy a szocialista állam – jól vagy rosszul, sikeresen vagy sikertelenül – megpróbálja csatornázni a gazdasági folyamatokat és megpróbálja központilag vezérelni az egyensúly visszanyerésére irányuló törekvéseket.

Mindezek magyarázzák, miért kanyarodott vissza a tanulmányok egy része mint „bölcsek kövéhez", a nem, vagy alig-alig szabályozott „valódi" piaci viszonyok létesítésének követeléséhez.

Ha mindezek a tendenciák nyilvánvalók, kimondottak, logikusan végigvezetettek volnának, igen könnyű volna a hadakozás ellenük. A probléma a következő:

– a népgazdaság működésével kapcsolatos kritikák kétségkívül

magvasak. A belemagyarázás nem a tényeknél és a szemmel látható tendenciáknál kezdődik, hanem a mélyebben fekvő okok egyoldalú szemléleténél;

– a gyógyszerek megválogatásakor szinte lehetetlen olyat találni, amelynek használata ne volna kívánatos: az adagolás és az összetétel a problematikus, s ez valóban vita tárgya lehet, ám az a fél, aki ebben a vitában a józanabb álláspontot képviseli, szükségszerűen lépéshátrányban van azokkal szemben, akik „prófétizálnak", vagyis az újdonság varázsával próbálják ütőerejüket növelni;

– nehéz helyzetben van az, aki fegyelmezett, összefogott, alaposan átgondolt és országos méretekben szigorúan koordinált gazdaságpolitikát javasol, mert az eddigiek folyamán minden ilyen központilag koordinált gazdaságpolitika magában hordozta saját korlátait is, és utólag viszonylag egyszerű bebizonyítani, hogy a sikertelenségek összefüggésben vannak a gazdaságpolitikával.

Létezik egy másfajta válasz is a magyar gazdaság mai nagy dilemmájára. Ez – dióhéjban – a következőképpen jellemezhető. A mai gazdaságirányítási és szervezeti rendszer *önmagában* jó, a tőle elvárt hatások csak azért nem jelentkeznek, mert a vállalati szféra gyorsan megtanul „bújócskát játszani" a szabályozók erdejében, s a végeredmény mindig az, hogy teljesítménytöbblet nélküli jövedelemtöbbletek keletkeznek. Bármilyen karikaturisztikusan hangzik is, de e nézet hívei a nyereségelven felépülő gazdaság vállalatait szüntelenül korholják azért, mert minél nagyobb nyereségre kívánnak szert tenni.

Ugyancsak furcsa, hogy egy, a vállalati önállóságra felépülő gazdaságban a nettó nemzeti termék 2/3-a keresztülfolyik a költségvetésen, a népgazdasági szintű gazdasági tevékenységből származó vállalati tiszta jövedelemnek pedig csaknem 2/3-a kerül elvonásra, ennek kb. 60%-a a vállalati szférában osztódik el újra. A termékek eladási árában megtérülő – az egyszerű újratermelést szolgáló – amortizáció 40%-a is központi felhasználásra kerül. Más szóval, ha a magyar vállalatok összesen 100 Ft nettó nyereséget termelnek, ebből mindössze 33 Ft az, amivel saját döntési körben gazdálkodnak (egyben ez az amortizáció 40%-ának fedezete és a banki hitelképességük alapja is), 27 Ft-ot befizetnek az államkasszának „közös kiadások" címén, a maradék, költségvetésnek befizetett 40 Ft-ért pedig harcolniok kell, hogy különböző támogatások címén visszaszerezhessék. A vállalatok a nyereség náluk maradó 1/3-át sem használhatják fel legjobb belátásuk szerint,

mivel ebből először is törleszteniök kell a korábban felvett hiteleket, fizetniök kell ennek kamatait, a maradékot pedig központilag előírt normák alapján kell felosztaniok beruházási, kutatási-fejlesztési, részesedési, szociális és tartalékalapokra. Ehhez még hozzájárul az, hogy a műszaki fejlesztési alap jelentős hányada a szakminisztériumok kezén központosításra, ezt követően újraelosztásra kerül. Mindent összevetve a vállalati szféra mobil, állótőke felújítására és képzésére fordítható évi tartalékai alig érik el állóeszközei nettó értékének 1%-át. Ilyen körülmények között illuzórikus vállalati önállóságról beszélni.

Végül sajátos furcsasága jelenlegi irányítási rendszerünknek az, hogy a vállalati tervezés teljesen más dimenzióban folyik, mint a népgazdasági tervezés: egymással gyakorlatilag csak a szabályozók közvetítésével találkoznak. A népgazdasági tervezés fut a maga pályáján és részben tájékoztató – senkire sem kötelező érvényű – mérlegszámításokba, részben szabályozók beállításába torkollik, részben pedig gazdaságpolitikai kvintesszenciája törvényerőre emelkedik. Ez utóbbiból időnként kinő egy-két központi fejlesztési program, speciális hitelkonstrukció, vagy nagy volumenű államközi szerződéses kötelezettségvállalás, amelyeknek beruházási, termelési és külgazdasági vonatkozásaira a gazdaságpolitika egyedileg is jobban odafigyel. A *vállalati tervezés* elvileg tényleg csak a szabályozók figyelembevételére szorítkozik. Valójában persze több helyről érik szabályozáson kívüli impulzusok is: a fentebb említett, egyedileg is szemmel tartott programokhoz való csatlakozás, minisztériumi tervkonzultációk, helyi (területvagy várospolitikai) igények stb. érzékelhetően befolyásolják, olykor félig-meddig determinálják a vállalat fejlesztési és gazdálkodói magatartási elképzeléseit. Az alaptónust azonban a szabályozásnak kellene megadnia: hogy mégsem teszi, annak két oka van. Egyrészt a szabályozás folytonos változásban van, mégpedig előre nehezen kiszámíthatóan. A vállalat, tervének kialakításakor, nem vehet mérget az adott időszak gazdálkodási szabályaira, mivel csak egyben lehet biztos: tudniillik abban, hogy holnap, holnapután ezek *mutációt* szenvednek, nem tudni milyen irányban és milyen mértékben. Márpedig az alig 1%-os likviditású vállalat 5–10 évre előre kialakított tervelképzeléseit a szabályozási környezet legkisebb mutációja romba döntheti. A másik ok az, hogy a szabályozók *nem képeznek konzisztens rendszert:* ellentmondanak egymásnak, keresztezik egymást, nap mint nap „Pókainé"-dilemmába kergetik az értelmükben cselekedni hivatott

vállalati termelőkollektívákat. Hozzá elég részletesen, lebontottan szólnak bele ezek a szabályozók a vállalati praxisba ahhoz, hogy ellentmondásaikat nagyvonalúan lehessen kezelni, és elég kemény szankciókat vonnak maguk után ahhoz, hogy egyiket a másik kedvéért sarokba lehessen hajítani. Az inkonzisztens és hektikusan változó szabályozók légkörében a vállalat a saját tervezési tevékenységét afféle kötelező közgazdasági csuklógyakorlatnak fogja fel, valójában nem veszi komolyan és nem is e tervek alapján működik. Minél hosszabb távú ez a terv, annál inkább „csuklógyakorlat"-ként fogják fel, mivel a tervezés értelmetlensége egyenes arányban nő a piaci és szabályozási környezet gyökeres változásainak valószínűségével. Így aztán a kétfajta tervezés, a kis valószínűséggel realizálódó „makro-csuklógyakorlat" és az eleve nem komolyan vett „mikro-csuklógyakorlat" elhalad egymás mellett. Mi marad: *a szabályozás*, amely vagy túl normatív ahhoz, hogy a rendkívül heterogén gazdaságot egységes mederben tartsa, vagy pedig túl testhezállóvá válik, s akkor voltaképpen egyedi szabályozgatásba torkollik, mindazon szubjektív hibalehetőségektől terhesen, amelyek kiküszöbölése végett a tervlebontásos rendszert megszüntettük.

A jelenlegi gazdaságirányítási rendszer tehát mindkét lábára *sántít*. Ennek ellenére elég széles a tábora a stratégiai koncepciót mellőző, folyamatos javítgatások célszerűségét vallóknak. A két irányzat: a parttalan, nyakló nélküli reformok követelése és a gyengülő hatásfokú, pragmatizmusba fulladó szabályozgatás gazdaságpolitikánk két olyan szélső pólusa, amely *látszólag* ellentétes egymással, *valójában egymás kezére játszik*: a szabályozgatók adják az érvanyagot azoknak, akik érvelésükkel mindinkább a mindenfajta szocializmus tagadásáig sodródnak, az álradikális reformerek pedig mumusként szerepelnek a konzerválók érvanyagában viszonyaink *tényleges* továbbfejlesztésével szemben.

A legrosszabb, amit tehetünk, ha hagyjuk, hogy a gazdaságpolitikai viták e két végleges nézet között éleződjenek ki. A szélsőségek összecsapásai ugyanis nem higgasztják, hanem felkorbácsolják a szenvedélyeket, hatásuk nem a józan szintézis születéséhez vezet, hanem a valódi problémák elhomályosulásához, a cselekvés félresiklásaihoz, a társadalmi fejlődés felesleges vargabetűinek kialakulásához. A követendő politikai irány nem a szélsőségek közötti „átlagolásból" alakul ki. Ezek ugyanis eleve irreális, az élet követelményeitől elrugaszkodott

síkon születnek. (Tehát nemcsak és nem is feltétlenül az *egyes tételeik* elvetendők, hanem mindenekelőtt az a *logikai dimenzió* használhatatlan, amelyben mozognak.) Ahhoz, hogy a továbbhaladáshoz használható megoldásokhoz jussunk, először a *helyes szemléleti dimenziót* kell megtalálnunk.

I. A vállalat és az állam viszonya

1. A VÁLLALAT: A SZOCIALISTA GAZDASÁG EGYIK NAGY KÉRDŐJELE

1.1. TECHNOLÓGIAI ÉS INNOVÁCIÓS LÁNCOK SZAKASZAI A VÁLLALAT SZERVEZETI ÉS ÉRDEKKÖZÖSSÉGÉBEN

A társadalmi tulajdonban levő két termelési tényező: a *természet* és annak javai (munkatárgyak), valamint a *tőke* és annak megjelenési formái (építmények, munkaeszközök) csak úgy integrálhatók a harmadik – az *emberi* – termelési tényezővel, ha ez utóbbi szervezett, célra orientált kollektívákat hozván létre mintegy „bérbe veszi" azokat a társadalom egészétől. A „bérlet" (amit itt nem a szó szoros, polgári jogi értelmében kell érteni, hanem annak a *termelési viszonynak* a jellemzőjeként, amely kialakul a társadalom *egésze* és egy *elkülönült kollektívája* között) néhány jól körülhatárolható kötöttséget kell hogy tartalmazzon. Egyfelől a „bérlő" kollektíva kötelezi magát a természeti és tőkejavak rendeltetésszerű használatára, tehát az állagmegóvásra és a tényleges társadalmi szükséglet kielégítését célzó termelésre (vagy szolgáltatásra), másfelől ugyancsak kötelezi magát a gyarapításra és fejlesztésre is. Más oldalról nézve, a gazdálkodó kollektíva vállalja, hogy a rábízott termelési tényezőkkel takarékosan bánik, tehát gazdálkodása folyamán nyereségre tesz szert, és hogy a munkafolyamat eredményességét a tulajdonos össztársadalommal (illetve annak képviselőjével, az állammal) meghatározott arányban megosztja: egyfelől olyan módon, hogy a nyereség egy részét visszatáplálja az általa „bérelt" termelési tényezők gyarapításának és fejlesztésének céljaira, másik részét pedig az össztársadalom „közös költségeinek" fedezése céljából az állam rendelkezésére bocsátja.

Mindezek mellett gazdálkodó tevékenységét és fejlesztési elképzeléseit köteles koordinálni a tulajdonossal, s végső soron elfogadni az össztársadalmi érdekek érvényesülését, ha nézet- vagy érdekkülönbség merül fel közötte és az állam között. E kötelezettségektől elválaszthatatlanul a „bérlő kollektívának" nagymértékű autonómiája is kell hogy legyen. Kevés kivételtől eltekintve rá van bízva, hogy *a)* az általános célt (valamilyen reális társadalmi szükséglet kielégítését) milyen konkrét termékösszetétellel teljesíti; *b)* ennek eléréséhez a termelési tényezők milyen kombinációját használja fel; *c)* tevékenysége előre-

mozdítása végett milyen kapcsolatokat létesít más kollektívákkal; *d)* a vállalt feladatot milyen belső szervezési, ösztönzési, döntési rendszerben teljesíti. Az ilyen helyzetben levő termelőkollektívákat lehet *vállalatnak* nevezni.

A fentiek alapjában véve az „állami" vagy „nemzeti" vállalat helyzetére szabottak. A *szövetkezeti* vállalat elvileg ennél kevesebb kötöttséggel és több önállósággal rendelkezik: a termelőapparátust nem „bérli", hanem *birtokolja*, ebből fakadóan enyhébb a koordinálási kötelezettsége, s a központi kasszába is kevesebbet fizet be. A vállalat vezetői, szervezői tisztjeinek betöltése is választás, nem pedig a tulajdonosi jogon gyakorolt kinevezés útján történik. Ezek a különbségek azonban jószerével csak *fokozatiak*, nem pedig lényegiek. A koordinálási kötelezettség olyan mértékben szükségszerűen nő, amilyen mértékben az adott szövetkezeti vállalat működése tényleges, érezhető hatással van a gazdaság egészének működésére. A közös kasszába való befizetés enyhébb mértékét viszont az onnan való kivételi lehetőségek korlátozottabb volta semlegesítheti; a vállalati demokrácia azon megnyilvánulása, hogy a vezetőket választják, illetve elmozdítják, pedig csak akkor bír reális tartalommal, ha a szövetkezet tagsága átlátással rendelkezik a vállalat ügyei felett és ellenőrizni képes a vezetők munkáját. Mindez igen fontos a kis szövetkezetek és a (viszonylag zárt társadalmi egységekként működő, eléggé állandó tagsággal rendelkező) falusi szövetkezetek esetében. A bonyolult közép- vagy nagyüzemi feltételekkel működő, jelentős munkaerőmozgású, lakóhelyileg szétszórt tagságú városi szövetkezeteknél a határ az állami vállalatok és közöttük mindinkább elmosódik. Az alábbiakban ezért nem teszek különbséget az állami és a szövetkezeti vállalatok között: a mondanivalót úgy kell érteni, hogy az elsősorban az *állami vállalatok*, különösképpen a *nagyvállalatok* viszonyaira vonatkozik.

A vállalat — mint a dolgozó embereknek a társadalmi tulajdonú tárgyi termelési tényezőkkel gazdálkodó autonóm kollektívája — lényegét tekintve többszörösen is kettős arculatú: a vállalat kategóriája belső ellentmondásokat, feszültségeket tartalmaz.

a) Egyik oldalról a vállalat integráns része egy termelőapparátusnak, amelynek hivatása a népgazdaság működéséhez szükséges sokféle termék és szolgáltatás hatékony létrehozatala, vagyis olyan ráfordítási viszonyok közötti létrehozatala, hogy azok a felhasználók számára — az adott jövedelmi szint mellett — hozzáférhetők, megvásárolhatók legyenek. Másik oldalról a vállalat a „bérlők" *érdekszövetsége* a megélhetés (és a jobb megélhetés) biztosítására. Ez magában foglalja azt is, hogy a vállalat csak módjával hajlandó válogatni a jövedelemnövelés eszközeiben: pontosabban, a gazdálkodás össznépi (jogi és gazdasági) játékszabályainak keretein belül *nem válogat* a jövedelemhez jutás eszközeiben. Alternatív döntési lehetőségek esetén a vállalat azt

az utat fogja választani, amely számára nagyobb jövedelmet hoz. E hatást *gazdaságon kívüli* eszközökkel (meggyőzés, politikai ráhatás, adminisztratív szankciók stb.) ideig-óráig lehet tompítani, kiküszöbölni azonban nem. A vállalat e kettős arculata egyenes következménye annak, hogy a szocializmus árugazdaság. Tartózkodván a gazdaságon kívüli ráhatás túlzott és imperatív eszközeitől, az ellentmondást a gazdálkodási játékszabályok módosításával, finomításával igyekszünk elérni: ez viszont a józan mértéket átlépve túlszabályozáshoz vezet, ami nagyjából ugyanolyan hatású, mint az adminisztratív szabályozás, legfeljebb valamivel puhább, rugalmasabb. Valószínű, *ennek az ellentmondásnak a legcélirányosabb mozgási formáját akkor találjuk meg, ha sikerül a vállalatok gazdálkodási horizontját kitágítanunk: az össztársadalmi érdek és a „bérlői kollektíva" érdeke stratégiai időtávlatában ugyanis összehasonlíthatatlanul konvergensebb, mint a mindennapos, rövid távra beszabályozott üzleti tevékenységben.*

b) A vállalat másfelől magában foglalja a gazdálkodás kontinuitásának és diszkontinuitásának ellentmondását. Minden vállalat bizonyos értelemben „közmű"-szerepet játszik: akárcsak a tényleges közműnek, biztosítania kell valamilyen hasznos szolgáltatás folytonosságát: szenet, áramot, kenyeret, anyacsavart, ruhát, gépet, gyógyszert állít elő és bocsát a gazdaság rendelkezésére, ellátja vele a továbbfeldolgozókat és a végfelhasználókat, mégpedig – mint fentebb aláhúztam – elérhető költség- és árviszonyok mellett. Korlátlan importlehetőségek esetén ez a „közművi" jelleg némileg elhalványul, ám akkor az exportcélú végfelhasználás rendelkezésére bocsátott terméktömegnek kell csaknem teljes mértékben minden igényt versenyképesen kielégítő színvonalon állnia: vagyis a gazdaság egésze túl kell hogy lépje azt a fejlődési stádiumot, amelynek előtte vagyunk, s amely mihamarabbi túllépése érdekében ezen gondolatokat is papírra vetem. E „közmű"-jelleget tehát ma még nincs jogunk lesöpörni az asztalról, mivel *létezik*. Egyébként mindig létezni is fog egy adott vonatkozásban, tudniillik ha nem az adminisztratív értelemben vett „ellátási kötelezettséget" értjük rajta, hanem azt, hogy a vállalati gazdálkodásban szükségszerűen jelen van a tevékenység folyamatossága, a valamikor elkezdett, bevezetett termékek termelése a rendelkezésre álló termelési tényezők segítségével. Ha a vállalatnak nem volna ilyen jellege, akkor nem vállalat, hanem *kutatóbázis* vagy *tőzsdeügynökség* volna.

Egyidejűleg a vállalatot a körülmények arra is késztetik, hogy sza-

kítson ezzel a kontinuitással: engedelmeskedvén a rövidebb-hosszabb távú piaci előrejelzéseknek, növelje, vagy szűkítse tevékenységi körét, módosítson a termékszerkezetén, új termékeket vezessen be és bocsásson piacra, változtasson a termelés műszaki és szervezési módszerein, a kollektíva ösztönzési, informálási módjait igazítsa a változó viszonyokhoz stb. Minden ilyen elrugaszkodás a bevezetett, „rendszerbe állított" tevékenységtől — „ugrás az ismeretlenbe". Egyfelől megbolygatja a kialakult *rendszert*, veszélyezteti a technológiai-üzleti tevékenység folyamatosságát. Másfelől nem lehet pontosan felmérni, hogyan fogadja a *piac* a változást, lesz-e sikere és mekkora lesz a sikere. Harmadrészt azt sem lehet fillérre kiszámolni, milyen lesz a változtatások *költségei és eredményei* közötti viszony, s mennyi idő alatt „fordul termővé" az újítás: lesz-e addig elegendő tartaléka a kollektívának a folyamatos üzem zavartalan fenntartásához. Egyszóval a kontinuitástól a diszkontinuitás felé, az állandóságtól a fejlődés felé tett minden lépés *kockázattal* jár: a vállalat e tevékenysége már messze nem „közművi", hanem *vállalkozói*.

A vállalkozó vállalat, miközben a meglevőtől való elrugaszkodást tervez vagy hajt végre, tekintetét óhatatlanul a jelenről a *jövőre* vetíti. Hogy milyen távoli jövőre, azt persze vállalkozása válogatja. Az egészen apró, az adott helyzettől csak milliméteres elmozdulásokat előirányzó vállalkozásokat — gyakorlati okokból — kiejtem a jelen gondolat köréből. Ha egy konfekcióüzem elhatározza, hogy keskeny fazonú zakók helyett széles fazonú zakót fog gyártani, ez ugyan, „vállalkozás", de érzékelhető kockázatot csak akkor foglal magában, ha a divat éppen a keskeny fazonú zakók felé halad. Ugyancsak nem tekintem vállalkozásnak azokat a vállalati elhatározásokat, amelyek a tisztességes munka feltételeinek megteremtéséért történnek. Ha esztelen pazarlás megy az energiával, anyagokkal, kapacitásokkal, szervezetlen a munka, nem tartják be a technológiai fegyelmet, s emiatt rossz a termék minősége, ésszerűtlen és hozzá nem értő a kereskedelmi apparátus stb., s a vállalat mindezeken változtatni akar, „új életet kezd" — ez nem vállalkozás, hanem a nép vagyonával való rendeltetésszerű gazdálkodás elemi követelménye. Mondanom sem kell, amíg a vállalat a fent felsorolt gondokkal küzd, érdemesebb az energiát a *rendcsinálásra* fordítani, mintsem vállalkozásokba fognia. A rendetlenség ugyanis olyannyira növeli a vállalkozás ráfizetési esélyeit, hogy az már nem is kockázatvállalás, hanem *biztos bukás*.

Tegyük fel ezek után, hogy a vállalat — a rendelkezésére álló termelési tényezők adta lehetőségek határáig — rendezetten és célirányosan teljesíti a „közművi" feladatát, beleértve ebbe az apró-cseprő változtatgatásokat is. Elemi feltételei megvannak tehát ahhoz, hogy felemelje a szemét a *ma* horizontjáról, s a távolabbi jövő felé tekintsen. Milyen vállalkozási alaptípusokban gondolkodhat?

A legegyszerűbb alaptípus a *terjeszkedés:* az adott emberi és technológiai keretek között adott (vagy csak lényegtelenül, a technológiai keretet nem feszegető mértékben változtató) termékszerkezettel bővíteni kívánja tevékenységi körét. (A politikai gazdaságtan ezt „felhalmozás változatlan szerves összetétel mellett" kifejezéssel illeti.) A kockázat itt hármas: egyfelől a vállalat *forráskorlátba* ütközhet, tehát anyagellátási, beruházási és munkaerő-nehézségekkel találhatja szembe magát; másfelől *piackorlátba* botolhat, ha prognózisaiban túlméretezi a fizetőképes keresletet, és végül a *hatékonysági korlát* is felléphet, tehát egységnyi elmozduláshoz (árbevételtöbblethez) egységnyinél mind nagyobb volumenű és/vagy értékű forrást kell felhasználnia, termelési tényezőinek hozadéka csökkenni fog. Ameddig mindezek fel nem lépnek, a vállalat előnyben részesíti ezt a fajta vállalkozást, mégpedig azért, mert ez *nem igazán* rugaszkodik el a meglevő, kialakult rendszerétől: nincs egyébről szó, mint a megszokott „közművi" rutinmunkájának megsokszorozásáról. Az „inercia" ez esetben legyőzi a vállalatot a megszokott pályáról kilökni akaró erőket.

Ha azonban a terjeszkedés korlátai tapinthatókká válnak, más alaptípushoz kell átpártolnia. Ennek lényege a technológia és/vagy a kibocsátott termékek *lényeges* megújítása, a vállalaton belüli szervezeti és érdekeltségi viszonyok *lényeges* átrendezése, a termelésitényező-kombináción belüli *lényeges* átcsoportosítás, az üzletpolitika érezhető megváltoztatása: összefoglaló néven az *innováció.*

Az innováció fogalmát az irodalom kettős értelemben használja: van, aki a *megújulás folyamatát* érti rajta, van, aki a megújulási folyamat *végeredményét,* a technológia, a termék, vagy a piaci munka új, tökéletesebb formáit. Szívesebben csatlakozom az előbbiekhez, s folyamatként fogom fel, illetve olyan *gazdálkodási stílusként,* amelynek természetszerű következménye a műszaki fejlődés, a hasznos, új termékek megjelenése és sikeres eljuttatása a felhasználóhoz. Ilyen értelemben az innováció a gazdasági fejlődés intenzív szakaszának alapvető mozgásformája.

Nem akarván elszakadni a magyar gazdaság mai, élő feladataitól, engedtessék el a szerzőnek a két vállalkozási alaptípus egyforma súlyú

tárgyalása. A továbbiakban a „vállalkozás" szóval egyértelműen az *innovációs típusú vállalkozást* fogom jelölni.

A vállalkozó vállalat persze nem egymagában áll a világban: millió szállal kötődik környezetéhez. Ezek közül a legfontosabbak a *technológiai* szálak, az *innovációs* szálak, a *konkurrencia*viszony, valamint az *állami* gazdaságpolitikához és -szabályozáshoz való viszony. Magyarországi *vállalat*okról lévén alapvetően szó, a konkurrenciaviszonyt külön tényezőként ehelyütt nem veszem vizsgálat alá: úgy fogom fel, hogy a *belső* piacon ezt nagymértékben determinálja a szabályozórendszer, még akkor is, ha eltekintünk attól a körülménytől, hogy az ország kis méretei folytán gazdaságos termelés csak olyan korlátozott számú termelőegységben folytatható (legalábbis a nagyipar területén), amely eleve lehetetlenné teszi a valódi konkurrencia létrejöttéhez szükséges vállalathalmaz kialakulását. A *tényleges* konkurrensekkel a vállalatok többsége külpiacon találja szembe magát. Ugyancsak nem vizsgálom itt részletesen az államhoz való viszonyt: ezt egy következő fejezet feladatául tartalékolom. Imigyen szűkítve a képletet, a vállalat keretében szervezett gazdálkodás két, egymástól különböző tulajdonságú, de egymással millió szállal összefüggő hálózatba rajzolható be: az ágazati kapcsolatok rendszerébe, amelynek elemi szálai a *technológiai láncok*, és a műszaki-gazdasági fejlődés rendszerébe, amelynek elemi szálai az *innovációs láncok*.

1.2. A VÁLLALAT ELLENTMONDÁSOS POZÍCIÓJA A TECHNOLÓGIAI LÁNCOKBAN

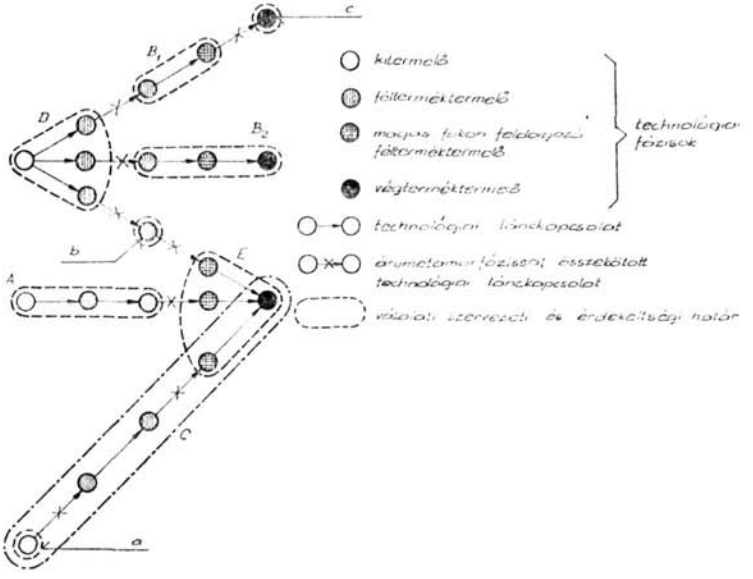
A technológiai lánc legfontosabb szemei:

- a kitermelő fázis,
- a félterméktermelő fázisok,
- a magas fokon feldolgozó félterméktermelő fázisok,*
- a végterméktermelő fázis.

* Ezt azért célszerű külön említeni, mert a termelési tényezők egészen más kombinációjával valósul meg. Az elsődleges feldolgozás rendszerint tőkeigényes, a magas fokon való feldolgozás pedig munkaigényes, sok esetben erősen kvalifikáltmunka-igényes.

Amennyiben egy lánc adott ponton szétválik, *láncosztódás*ról, amennyiben több lánc egy adott ponton összekapcsolódik, *láncegyesülésről* beszélünk. A nem osztódó és nem egyesülő láncot *homogén* láncnak nevezzük: ilyen a gyakorlatban azonban nincs. Ha a technológia zöme, lényege egy láncon fut végig, az osztódás és egyesülés csak másod-harmadrendű jelentőségű, akkor *homogén jellegű* láncnak hívjuk: ilyen már van a gyakorlatban is (pl. a bauxit-alumínium lánc, a végtermék szakaszig). Ha osztódások és egyesülések sorozatosan lépnek fel, a lánc *heterogén*. (Lásd az 1. ábrát.)

1. A technológiai láncok és a vállalati szervezetek viszonya



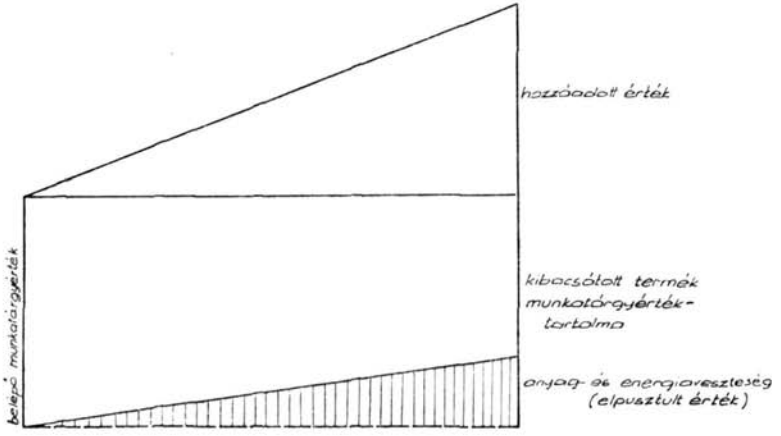
A technológiai lánc egyes szakaszaira a következő folyamatok a jellemzőek:

a) az anyagok *megmunkálódnak*, miközben
b) emberi *fizikai energia* használódik fel;
c) emberi *szellemi energia* használódik fel;
d) addicionális *természeti energia* használódik fel;

e) a termelőberendezések *kopnak* és *avulnak;*
f) a folyamatból *hulladékok* lépnek ki (energia és anyag).

Ez utolsónak említett pontnál érdemes egy pillanatra megállni. Az adott technológiai szakaszból kilépő, egy fokkal *jobban* feldolgozott termék anyag- és energiatartalmának értéke – éppen a veszteségek miatt – mindig kevesebb, mint a belépő anyag- és energiaérték. Erre a hatásfokveszteségre az árelmélet nem figyelt fel mindaddig, amíg a természeti javak árai alacsonyak voltak a többi termelési tényező áraihoz viszonyítva. A megváltozott helyzetben azonban érdemes újra átgondolni ezt a jelenséget. Valószínű, van egy olyan összefüggés, amely szerint a feldolgozási veszteség (hulladék, selejt) végképp használhatatlanná vált részének teljes értéke, a reciklálható (nyersanyagként újrafeldolgozható) részének pedig a hozzáadottérték-hányada a kibocsátott termék értékét nem gyarapítja (az összefüggést a 2. ábra illusztrálja).

2. Az anyag- és energiapazarlás hatása az értéktermelésre



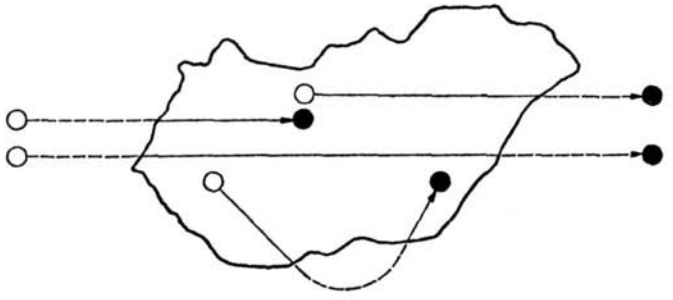
Ha a termelés közben keletkezett hulladék vagy melléktermék kiindulópontja egy másik technológiai láncnak, úgy *láncosztódás*sal állunk szemben. Ha a hulladék reciklálható, úgy az adott szakaszban *osztódás*, a megelőző fázisban pedig *egyesülés* megy végbe. Mindez gyakorlati szempontból is fontos. A mi viszonyaink között például lényegesen több energia és anyag vész kárba a laza technológiai normatívák és ezek laza kezelése, be nem tartása folytán, a tervezési túlméretezések miatt, a szállítási veszteségek stb. miatt, mint amennyi elviselhető volna. A vállalatok viszont, anyagfelhasználás címén nyugodt lelkiismerettel felszámítják egymásnak e veszteségeket is, vagyis a társadalom egészével megfizettetik rendetlenségüket és hozzá nem értésüket. Az egyetlen vásárló, aki ezt nem hajlandó megfizetni – az a világpiac: vagyis éppen az, amelyiktől ezen anyagok és energia túlnyomó

többségét vásároljuk. Az anyagok és energia pazarlása az egész technológiai lánc hatásfokát rontja, a melléktermékek és hulladékok újrafelhasználása jelentősen javíthat – ha többlet hozzáadottérték-felhasználás árán is – ezen a hatásfokon, különösképpen pedig az importhelyzeten. El kellene tehát érnünk azt, hogy a kalkulációkban a hulladék és selejt „termelésére" eső ráfordítások a vállalat *veszteségeként* jelentkezzenek, ne legyenek átháríthatók a felhasználóra, a hulladék- és melléktermék-feldolgozás, valamint a reciklálás pedig a vállalat fontos, jövedelmező üzletágává váljék.

Az egész lánc az egymást követő, egymásra épülő szakaszok *rendszere*, amelynek a gerince az anyag megmunkálódása a kitermelt nyersanyag állapottól a végfelhasználásra (beruházásra vagy fogyasztásra) alkalmas állapotig.

Népgazdasági méretekben gondolkodva az *export* is végfelhasználás: ha azonban nyers- vagy félterméket exportálunk, a technológiai lánc voltaképpen az országhatáron *túl folytatódik*. Az importált termékek viszont az adott készültségi fokon lépnek be a hazai technológiai láncokba, itt tehát egy, a határainkon *túl induló* lánc folytatódik magyar földön. Ha az importált anyagokból olyan közbeeső termék keletkezik, amelyet újra exportálunk, a lánc *áthalad* az országon, ha Magyarországon kitermelt anyagot bérmunkában feldolgoztatunk egy bizonyos stádiumig, utána itthon tovább-feldolgozzuk, a lánc *kitér*, illetve *visszatér*. (Lásd a 3. ábrát.)

3. A technológiai láncok külgazdasági összefüggései



A külgazdasági kapcsolatrendszer tehát megjelenik a technológiai láncok „rajzolatán" is, azzal a sajátossággal, hogy *a)* a „*befutó*" láncok (anyag- és féltermékimport) halmozott értéke közvetlenül nem hazai munka, a „*kifutó*" láncok (anyag- és féltermékexport) halmozott hazai értékének gyarapítása pedig már külföldi munkával történik.

Az, hogy a különböző technológiai fázisokban mennyivel gyarapszik a láncon végigfutó termék hozzáadott értéke, kétféleképpen határozható meg. *Elvileg* a szakaszban alkalmazott eleven munka *értéktermelő* képességétől és termelékenységétől, valamint a felhasznált (amortizálódott) munkaeszköz értékétől függ. Minél bonyolultabb az adott szakaszban szükséges (elvégzendő) munka és minél *intenzívebben* (szorgalmasabban) végzik azt, annál nagyobb az egyedi (egy, a fázisból kilépő termékre eső) értékteljesítmény, s ezzel együtt az időegységre jutó értékteljesítmény is. Minél *nagyobb* és *értékesebb* állóeszköz, minél *gyorsabban amortizálódik* a fázisban, annál nagyobb összeggel növeli a hozzáadott értéket, áruegységre nézve is, időegységre nézve is. A munka termelékenysége viszont csökkenti az egységértéket — az eleven munka és az amortizáció szempontjából egyaránt —, növeli azonban az időegység alatt kibocsátott terméktömeg értékét.

Ez azonban csak elméletileg igaz. *Valójában* valamilyen normatív munkabonyolultsághoz, intenzitáshoz, termelékenységhez, felszereltséghez és amortizációs ütemhez tapad az adott fázisból kibocsátott termék értéke, s a tényleges árbevétel a normatív értéktől a kereslet-kínálat játéka következtében jelentősen eltérhet. A tényleges elevenmunka- és amortizációtartalom nem a realizálási áron, hanem a *költségeken* keresztül jelenik meg. A kettő (a „normatív" és a tényleges) viszonya arányos a nyereségesség nagyságával. Tételezzük fel egy pillanatra, hogy a teljes technológiai lánc egységes szervezetben van összefogva (lásd 1. ábra „C"). Ezt *vertikálisan integrált* szervezeti rendszernek lehet nevezni. Ebben az esetben áruként csak a végfelhasználásra alkalmas termék jelenik meg. A technológiai lánc egyes szakaszait egységes döntési, szervezési és érdekeltségi elv alapján lehet egymáshoz illeszteni. Ebben az esetben a *szervezeti-érdekeltségi-döntési (azaz: vállalati) rendszer fedi a technológiai rendszert:* ha a kettő között meg nem felelés van, az szubjektív okokra vezethető vissza. Magyarán: a vállalatvezetésnek módja van a belső szervezeti, érdekeltségi rendszert maximálisan idomítani a technológia követelményeihez. Amennyiben a technológiai lánc maga tökéletlen, belső kapacitásbeli, minőségi stb. ellentmondásokkal terhes, vagyis a termelési tényezők nem jól vannak „összerakva", egységes vállalati szervezet esetén itt is a vezetés döntésétől függ az egyenetlenségek kiigazítása, feltételezve, hogy a kiigazításhoz szükséges termelési tényezők a ren-

delkezésre állnak: tehát a kitermelési feltételek nem kedvezőtlenebbek a marginálisnál, jelen van (vagy felfogadható, bevonható) a kellő mennyiségű, szakmai összetételű és szakképzettségű munkaerő, s a vállalatnak van annyi megmozdítható (saját és hitel-) tőkéje, amely elegendő a munkaeszköz-kapacitások egységes, a másik két tényezőhöz igazodó színvonalra emeléséhez. *Nemzetgazdasági oldalról nézve tehát, a nemzeti jövedelem reálhátterét alkotó, végfelhasználásra alkalmas termékek termelése, a termelés hatékonysága, zavartalansága, racionalitása annál jobban függ a technológiai láncokat vezérlő, vállalati jellegű döntési központok műszaki-gazdasági racionalitásától, minél nagyobb ezek vertikalitása és minél zavartalanabb a diszponálási lehetőségük a „kiigazító" termelési tényezők bevonását illetően. Társadalmi szinten ez esetben a végfelhasználási piac szabályozása a fő feladat* annak elérése érdekében, hogy *annyi* és *olyan összetételű* áru bocsáttassék ki e hosszú technológiai láncra épülő vállalati szervezetekből, amennyire a végfelhasználásnak szüksége van.

Vegyük az ellenkező végletet: minden technológiai fázis autonóm, szervezetileg és érdekviszonyait tekintve egyaránt (lásd 1. ábra „a" és „b"). Ezt *atomizált* szervezeti rendszernek lehet nevezni. A technológiai lánc annyi szervezeti és érdekeltségi „birodalomra" van felszabdalva, ahány gyártási fázison keresztülmegy, ennélfogva az áruviszonyok megsokszorozódnak. Nemcsak a végfelhasználásra alkalmas termék válik áruvá, hanem a különböző feldolgozottsági fokú anyagok, féltermékek, alkatrészek, részegységek és a forgalmat lebonyolító szolgáltatások egyaránt. Azt, hogy a technológiai lánc egyes szemei milyen összetételű, valamint minőségű termelésitényező-kombinációkból álljanak, nem közvetlenül és nem elsősorban műszaki-szervezeti optimalizálási megfontolások döntik el, hanem *piaci* megfontolások, tehát értéknormatívák, a kereslet, a kínálat. A lánc belső ellentmondásait, egyenetlenségeit az autonóm vállalatok láthatják, érzékelhetik, azonban az ez irányú döntéseiket nem a műszaki racionalitás fogja végső soron motiválni, hanem az *üzleti érdek. A vállalati rendszer nem fedi a technológiai rendszert. Ha azt akarjuk, hogy a technológiai lánc ne szakadjon meg unos-untalan, a munkatárgypiaci mechanizmusoknak kell idomulniok a technológiai lánc posztulátumaihoz. Nemzetgazdasági szinten nézve, minél töredezettebbek vállalatszervezeti, vagyis az anyagi érdekviszonyok oldaláról a technológiai láncok, annál inkább függ a termelés zavartalansága és hatékonysága a vállalati döntési központok*

üzleti racionalitásától, de egyben annál nagyobb felelősség nehezedik a piaci és pénzügyi mechanizmusokat alakító – spontán és tudatos – erőkre abból a szempontból, hogy a végső lényeg, tudniillik a technológiai láncok zavartalan működése végbemehessen. Ez esetben előtérbe nyomul a termelőfelhasználási piac szerepe a végfelhasználási piac mellett – sokszor vele *szemben* is.

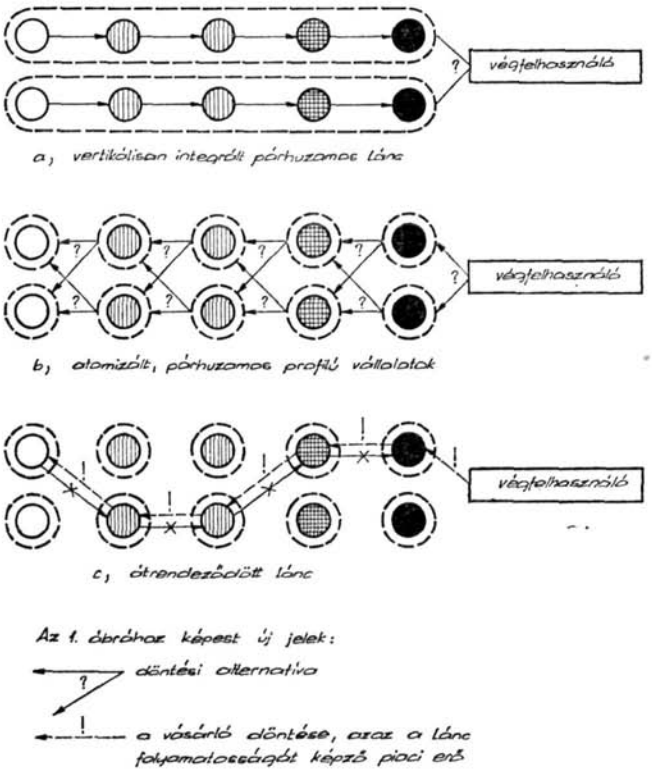
Az eddigiek során nem tettem említést arról, hogy egy nemzetgazdaságban egy adott végfelhasználói szükséglet kielégítésére nem feltétlenül *egy* technológiai lánc szolgál, hanem az esetek többségében *párhuzamos láncok* működnek. Ha ezek a párhuzamos láncok vertikálisan integrált szervezeti egységeket alkotnak, akkor a *verseny* közöttük a végfelhasználási piacon alakul ki. Ha atomizált a szervezeti rendszer, a láncok minden szemén versenyhelyzet lép fel. (Lásd a 4. ábrát.)

E versenyhelyzetben az az n-ik fázisvállalat jut megrendeléshez, amelyik kedvezőbb műszaki és gazdasági feltételeket kínál a vásárlója, tehát az (n+1)-ik fázisvállalat számára, figyelembe véve az árakban kifejeződő normatív értékelvárásokat. *A technológiai láncok ennélfogva minden egyes technológiai ciklus alkalmával újrarendeződhetnek:* fázisvállalatok beléphetnek, kieshetnek – attól függően, hogyan változnak a költség- és a kínálatiár-viszonyok, illetve a vállalati üzletpolitikák.

Hasonlattal élve, amíg a vertikálisan integrált vállalati szervezet keretében egymás keze alá dolgozó láncszemek a hű házastársakhoz hasonlók, akik a közöttük keletkező súrlódásokat közös erőfeszítésekkel oldják meg, az atomizált szerkezet vállalatai az olyan együttélésekhez hasonlók, ahol az első összezördülésre partnert váltanak. Nem tagadva ez utóbbi életforma vitathatatlan előnyeit, utalnom kell rá, milyen előnytelen ez például a gyermeknevelés – kétségtelenül *hosszú távú* – szempontjából.

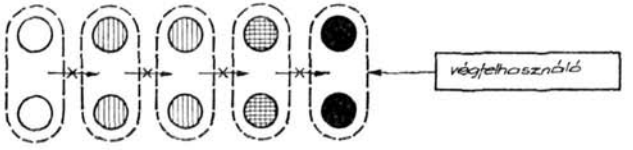
Ha nincs általános hiánygazdálkodás – azaz mobilizálható *termelésitényező-tartalékok* állnak a társadalom rendelkezésére a technológiai lánc minden szeménél –, minden fázis autonóm (egymással versenyző) vállalatai törik magukat azért, hogy elnyerjék a következő láncszemben működők megrendeléseit: a verseny jótékony hatással van a ráfordításokra is és a műszaki teljesítményekre is. Ha hiánygazdaság állapota áll fenn, azaz a társadalomnak nincsenek tartalékba helyezett, s megakadás esetén onnan előhúzható termelési tényezői (az összesre – esetleg annál többre is – szükség van ahhoz, hogy

4. Párhuzamos technológiai láncok



a végfelhasználás igényei kielégíttessenek), a vásárló (n+1)-ik fázisok igyekeznek stabilizálni ellátóikat, tehát a verseny de facto kiküszöbölődik (vagy legalábbis erősen tompul). A vásárlók felé érvényesülő ár-fizetési normatív elvárás az átlagostól közeledik a marginális (legrosszabb, a szükséglet kielégítéséhez még bevonandó) források hatékonysága felé. A versenypiac tehát monopolpiaccá kezd válni. Ezt erősítendő (az *eladók* számára tudniillik a monopolhelyzet előnyös pozíció!) megkezdődik a vállalatok horizontális összenövése. A 4. ábrán illusztrált helyzet egyszerűsödik (lásd az 5. ábrát). Lényegében megszűnik a láncok párhuzamossága. Létrejön, illetve erősödik a technológiai fázisokat uraló vállalati szervezetek monopolhelyzete.

5. A technológiai lánc újraegyesülése horizontális centralizáció útján



Egyik végletes modell sem jelenhet meg a gyakorlatban a népgazdasági vállalati szervezet tiszta profiljaként.

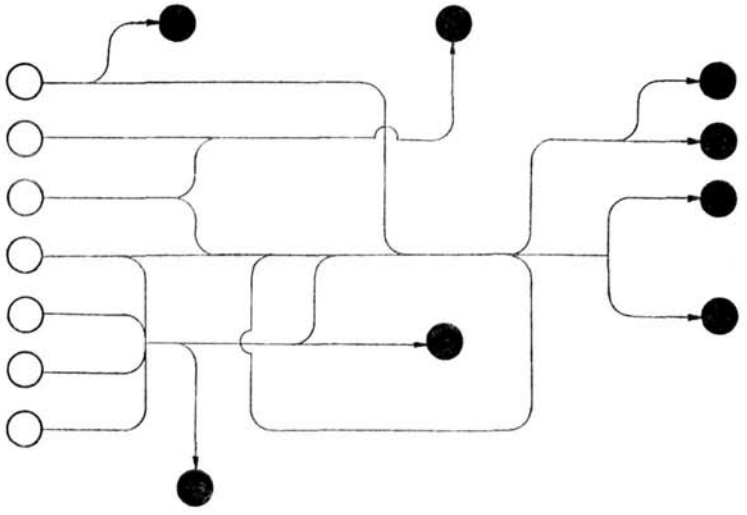
a) Az elejétől végéig homogén technológiai lánc – a maga vegytiszta valóságában – absztrakció. A termelés tényezői bizonyos határok között konvertálhatók. Egy adott anyagból számtalan végtermék gyártható, egy adott végtermék több, egymást helyettesítő anyagból készíthető. Egy adott gépi kapacitáson átállítással, átszerszámozással, vagy egyéb, más technológiai és szervezési változtatással termékváltást lehet véghezvinni, illetve egy adott terméket egymástól eltérő (sokszor jelentősen eltérő) technológiával lehet megtermelni. Az emberek szakképzettsége sincs – szerencsére – egy adott termék termelésére predesztinálva. Ennélfogva a technológiai láncot nem szabad merev, megváltoztathatatlan kategóriaként elképzelnünk. Ellenkezőleg, e lánc nagyon is rugalmas, állandó mozgásban, változásban, az átrendeződés állapotában levő valami. A technológiai láncok valójában egy bonyolult *hálózatban* vannak elrejtve, ábrájuk jobban hasonlít egy rendező pályaudvar légifelvételéhez, mint egy metróvonal sémájához (lásd a 6. ábrát).

A láncok egyes szemeinek minimálisan vagy optimálisan gazdaságos kapacitásai ugyanis nem egyformák. Van, ahol a tömegtermelés a technikailag-gazdaságilag megalapozott, van, ahol az egyedi vagy kissorozatú gyártás a célszerű. Ennélfogva a láncok szükségszerűen osztódnak és egyesülnek. A gyakorlatban nem fordulnak elő homogén technológiai láncok.

b) A különböző vég- és féltermékek iránti társadalmi (piaci) igény is időben ingadozik. Minden vállalati szervezetnek ezért érdeke egyidejűleg „több vasat tartani a tűzbe", még akkor is, ha a legtisztább műszaki-gazdasági megfontolások a tiszta (egyoldalú) specializáltságot sugallják.

c) Reális érdekként jelentkezik a *vertikalizálódás* a technológiai folyamat biztonságának növelése szempontjából, ezzel szemben ugyan-

6. A technológiai láncok hálózata



csak reális kívánalom a többé-kevésbé elkülöníthető technológiai fázist végző embercsoportok elkülönített érdekeltségének és felelősségének erősítése, ami viszont az *atomizálódás* felé lök.

A sort lehetne folytatni, ám nem érdemes: az eddigiek is remélhetőleg kellően illusztrálják azt, hogy az élő népgazdaságban sem a következetesen vertikális, integrált szervezetet, sem az atomizált szervezetet nem lehet egyeduralkodó vállalati modellé tenni. Meg kell békülnünk azzal a gyakorlattal, hogy a termelési tényezők célszerű működtetése közben felmerülő sokféle, egymásnak ellentmondó követelményt csak *kompromisszumokkal* lehet áthidalni. A kompromisszum pedig – még a legbecsületesebben kialkudott is – *engedményt* jelent valaminek a rovására, valaminek az érdekében. Így aztán a következő, jellemző vállalati formációkkal találkozunk:

– kitermelő vállalat, amely bizonyos fokig fel is dolgozza a nyersterméket (lásd 1. ábra „A"), illetve több irányú hasznosításra teszi azt alkalmassá (lásd 1. ábra „D");

– feldolgozó vállalat, amely nyers vagy félig feldolgozott anyagot vásárol, s azt továbbfeldolgozza (lásd 1. ábra „B_1"), illetve végfelhasználási termékké alakítja át (lásd 1. ábra „B_2");

– „szerelő" vállalat, amely sokféle félterméket vásárol, s azt végfelhasználásra alkalmas termékké feldolgozza (lásd 1. ábra „E").

Persze még ezek sem tiszta formában léteznek: egyfelől csaknem minden vállalatnál, az általa gyakorolt technológiai szakasz kezdőpontján láncegyesülések jelentkeznek, másrészt a technológiából útközben is kilépnek áru-féltermékek és végtermékek, harmadrészt rendszerint többféle terméket gyártanak. Végeredményben a gyakorlat olyan bonyolult átütési hálózatokat produkál a technológiai láncok között, hogy ennek fényében maga a technológiai lánc bizonyul absztrakciónak, s inkább az így-úgy kialakult vállalati szervezetek bizonyulnának „természetes", „reális" képződményeknek, ha a tökéletlen érdekviszonyok nem figyelmeztetnének unos-untalan arra, hogy a társadalom igen sokat veszít azon, hogy az egységes technológiai láncokat az érdekeik tekintetében elkülönült embercsoportok (vállalatok) csak akadozva tudják összefogni. Ez a nagybani árutermelés sajátos ellentmondása, amelyet hasztalan kísérelünk meg akár az adminisztratív, akár a piaci irányítás segítségével feloldani: csak jelentős és nagyon átgondoltan elosztott *tartalékrendszerrel* lehet biztosítani a technológiai láncok célirányos működtetését. Vagyis a *gazdaság technológiai és szervezeti-érdekeltségi rendszerének antagonizmusát egy harmadik (tartalék-) rendszer tompíthatja le annyira, hogy kezelhetővé váljék.* E tartalékrendszernek *naturális* megjelenési formája a termelésitényező- és a terméktartalékok (raktári készletek) hálózata, adekvát *gazdasági* mozgási formája pedig a *bank- és hitelhálózat. A tartalékrendszer ugyan immobilizálja a termelési tényezők egy adott hányadát, ez azonban relatív megtakarítást jelent ahhoz képest, amekkora termelésitényező-tömeg megbénul akkor, ha a vállalati határok által szétszabdalt technológiai láncok a tartalékrendszer hiányában kénytelenek működni.*

1.3. A TECHNOLÓGIAI ÉS INNOVÁCIÓS LÁNCOK FESZÜLTSÉGEKKEL TELI ÖSSZENŐVÉSEI A VÁLLALATON BELÜL

Az innovációs lánc a következő fő szemekből áll:

– alapkutatás,
– alkalmazott kutatás,
– fejlesztés,

– technológiai és készüléktervezés (vagy teljes létesítmény-, illetve rendszertervezés),

– gyakorlati technologizálás (beleértve az üzemszervezést is),

– gyártmány- és gyártásmódosítások a termelés közben (korrekciós fázis),

– piaci innováció (piacfeltárás, piacszervezet).

Az innovációs lánc is osztódik, illetve egyesül. Itt sem beszélhetünk teljesen homogén láncokról.

Az egyes szakaszokra alapvetően jellemző, hogy

a) adott, meglevő termék vagy eljárás – a társadalmi szükségletek változásának megfelelően – *tökéletesedik*, illetve *átadja helyét* egy másik terméknek vagy eljárásnak;

b) közben igen sok emberi *szellemi energia* használódik fel;

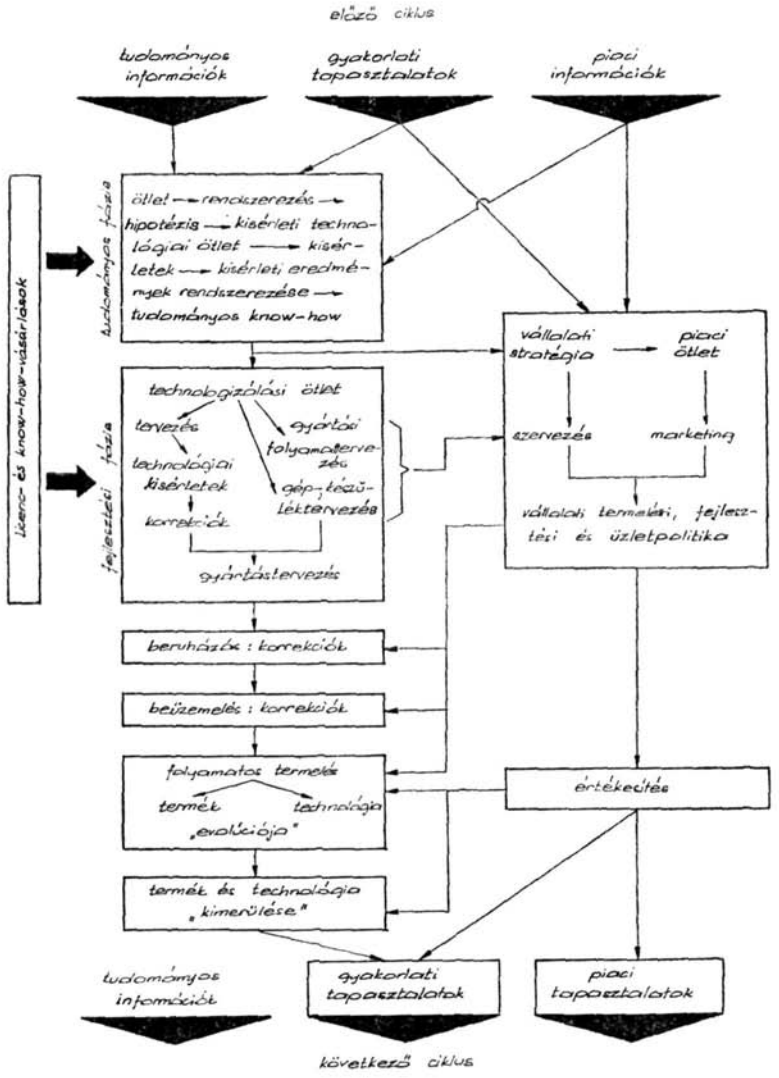
c) a kísérletek elvégzése közben *materiális* felhasználás is történik: anyagok fordítódnak az innováció céljaira, gépek, műszerek kopnak stb.

Az innováció értékteremtő tevékenysége azonban nem elsősorban magának az újonnan létrehozott tudományos dolgozatnak, tervnek, prototípusnak a munkatartalma, hanem az a *többlet hozzáadott érték*, amelyet az új termék vagy eljárás segítségével az elavulttal szemben megtermelni lehet. Az innovációs lánc tehát *előkészíti a technológiai láncot, akárcsak a beruházás*. A kettő közötti alapvető különbség azonban az, hogy amíg a beruházás – egy adott technológiai lánc szempontjából – *szakaszos* (mint önálló, beruházói-építői, szerelői stb. technológiai lánc, ő is folyamatos!), az innovációs lánc *folyamatos*, nemcsak megelőzi a technológiát, hanem kíséri is.

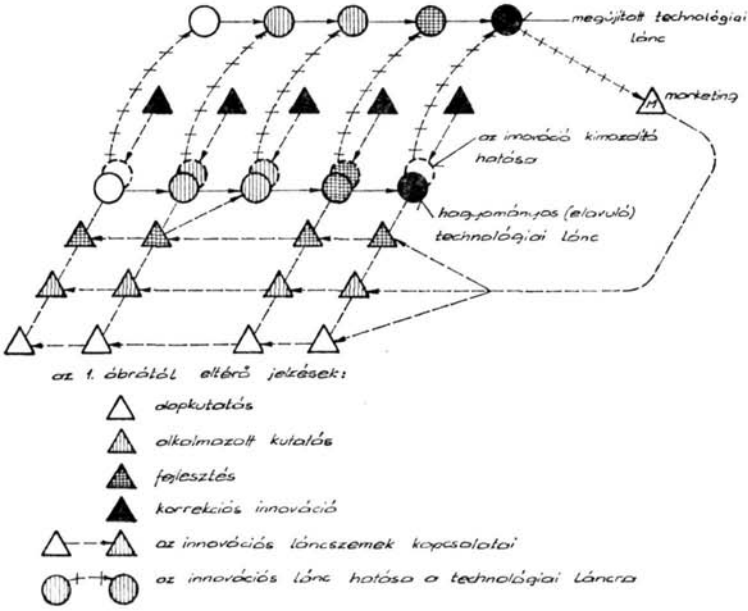
A 7. ábrán megkísérelem grafikusan érzékeltetni az innovációs lánc szakaszait. Megfigyelhető, hogy a lánc eleve kettős: egy műszaki és egy vállalatszervezési oldalból áll. A 8. ábra pedig illusztrálja az innovációs lánc összefüggéseit a technológiai lánccal.

A kiindulópont a meglevő (elavult, a társadalmi szükségletet már nem kellően kielégítő) gyártás, amelyet az anyagszférában és/vagy a féltermékszférában és/vagy a végtermékszférában újítási impulzusok érnek. Ezek maguk is egy lánc eredményeként gerjednek: az alapkutatástól a fejlesztésig több „újítási-technológiai" forráson mennek keresztül, amíg konkrétan „termelőerővé" válhatnak, vagyis kimozdítják a technológiai lánc egyes szakaszait eredeti állapotukból (az innovációs lánc szemeit az ábrán háromszögekkel jelölöm, éspedig az alapkutatást üres, az alkalmazottat vonalkázott, a fejlesztésit keresztbe vonalkázott, a korrekciós fázist pedig fekete háromszögekkel). A végső simítást a korrekciós fázisok jelentik, amelyek megadják a technológiai lánc és a termék kialakult, új arculatát.

7. Az innovációs lánc



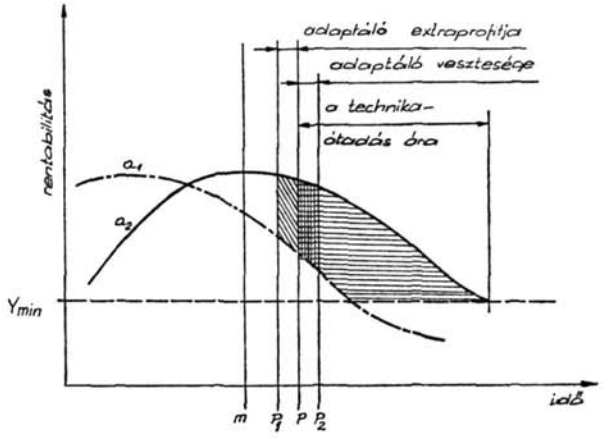
8. Az innovációs lánc és a technológiai lánc kapcsolata



A vállalati szervezet az innovációs láncot – a technológiai lánchoz hasonlóan – ugyancsak darabokra szabdalja. A lánc azon szakasza, amely a vállalat egységes szervezeti-döntési hatósugarába esik, egységes szempontok szerint vezérelhető. A vállalatba *bemenő* és onnét kilépő innovációs láncszem azonban éppúgy árukapcsolatot takar, mint ahogyan a vásárolt anyag és az eladott termék is csak az árumetamorfózison átbukva tud továbbhaladni a technológiai láncon. A vásárolt innováció ára a *tőkésített „agyjáradék"*, vagyis az a többlet hozzáadott érték, amely a megvásárolt innovációs termék (szabadalom, licenc, know-how) segítségével termelhető és eladható áru árában, a származási hely piaci árviszonyai mellett még realizálható. Az árképződés sémáját (elvét) a 9. ábrán illusztrálom.

Ezek szerint, ha az a_1 termék életgörbéjének hanyatló szakaszához közeledik, a piac bővülési irányzata megáll, a termékben és az őt előállító gyártási módokban rejlő „korrekciós" újítási lehetőségek kimerülőben vannak, a fajlagos (1 db-ra, vagy időegység alatt megter-

9. A vásárolt innováció ára



Jelek:

a_1 = a kifutó technológiai lánc rentabilitása
a_2 = megújított lánc rentabilitása
Y_{min} = elvárt legkisebb nyereségráta
m = innovációeladás legkorábbi időpontja
p = optimális piacradobás időpontja (p-m = adoptálási idő)
P_1 = gyors adoptálók piacradobási időpontja
P_2 = késedelmes adoptálók piacradobási időpontja

melhető volumenre jutó) nyereségszerzési lehetőségek elkezdenek zuhanni egy, viszonylag alacsony (a rentabilitás alsó határát jelképező) nyereségszint felé (y_{min}). Az a természetes, hogy ilyenkor az innovációs lánc korábbi szakaszaiból kilép és a piacra kerül egy új, a_2 termék, amely piacot hódít és magas profitlehetőséget biztosít. Az innováló cég extraprofitja (amennyiben az innováció más helyütt való reprodukálása csaknem elháríthatatlan akadályba ütközik: „agyjáradéka") az a_2 görbe és az y_{min} egyenes közötti területtel egyenlő, megszorozva az eladható termékek volumenével (ami persze prognosztizált, becsült szám). Amennyiben egy másik cég (vagy másik ország) az „m" időpontban megszerzi a gyártáshoz szükséges ismereteket és a gyártás jogát, és a „p" időpontban meg is jelenik a piacon (a p−m idő = elsajátítás, felkészülés a gyártásra), még akkora tömegű extraprofitot szerezhet, amekkora az említett görbéből az ábrán vízszintesen be van vonalkázva, szorozva a gyártott mennyiséggel. Ez

az extraprofit úgy válik az innováló agyjáradékává, hogy a gyártási lehetőségek átengedése fejében egy, a prognosztizálható extraprofit összegének megfelelő árat követel. Az átvevőnek akkor éri meg az innováció meghonosítása, ha

– vagy meggyorsít egy nála folyó innovációs folyamatot, azáltal ő is „eredeti" innoválóvá válik, mégpedig gyorsabban, mint a vásárlás nélkül;

– vagy a meghonosítást tudja a normatív (a licenc- vagy know-how-vételárban kalkulált) időnél gyorsabban – az ábrában az $m-p_1$ időintervallumban – megvalósítani, így még „elkapja" az extraprofit-szerzési lehetőségek utolsó fázisát (harántirányban vonalkázva).

Ha a bevezető a normatívnál lassabban honosítja meg a gyártást (az ábrában $m-p_2$ időintervallum alatt), az y_{min} profitot sem sikerül realizálnia, vagyis rajtaveszt (két irányban vonalkázva).

Egy vállalat fizetési mérlegében komoly szerepet játszik az, hogy

– mennyi extraprofithoz jut a nála született „eredeti" innovációk után (leszámítva ebből az innovációra történő ráfordításainak amortizációját és a folyó ráfordításait);

– mennyi a jól adaptált (vásárolt) innovációkból eredő „maradék" extraprofit, illetve az elkésett adaptációk utáni veszteség szaldója;

– mennyi az eladott (a vállalatnál bevezetett, de az életgörbe célszerű pontján továbbadott) innovációk utáni „agyjáradék";

– mennyi a vállalatnál keletkezett, de be nem vezetett innovációk elmaradt haszna, levonva ebből a be nem vezetett, de „in statu nascendi" értékesített innovációk agyjáradék-bevételét.

A folyó termelés mellett tehát a vállalatnak van párhuzamos, szellemitermék-termelési és -kereskedelmi profilja. A vállalati tevékenység nem merül ki a technológiai lánc (illetve láncok) adott szakaszán való rutintevékenységben, hanem egyben minden vállalat *innovációs vállalkozás* is. Az innovációs láncok befutnak a vállalat „kapuján", ott további szemekkel gyarapodnak, és el is hagyhatják azt. Konjunkturális és monopolhatásoktól eltekintve az a vállalat, amely egyáltalán *nem innovál*, csak – a fenti ábrában y_{min}-mal jelzett – minimális rentabilitással működhet. A technológiai láncok hatékony működtetése ezért legfőképpen attól függ, hogyan képes a vállalat az általa művelt technológiai láncot, láncszakaszt vagy láncszemet állandó jelleggel innovációs láncokkal, láncszakaszokkal és láncszemekkel „lefedni", párosítani, megtermékenyíteni.

Az innovációs lánc vállalati szakaszának erősítése három tényezőtől függ:

— a rendelkezésére álló *munkaerő* szakképzettségétől és innovációra való alkalmasságától (beleértve az ösztönzöttséget is);

— a vállalati innovátorok ilyen irányú *műszaki felszereltségétől;*

— az innoválásra képes dolgozók *informáltságától*, ami az *elmélet—gyakorlat* kölcsönhatását is magában foglalja (szerkesztési, fejlesztési részlegek kapcsolata a gyártó és kereskedelmi részlegekkel) és a *más helyütt* folyó innovációs tevékenységről való értesültséget is.

Az innovációs láncnak tehát éppúgy megvan a maga információs háttérrendszere, mint ahogyan a technológiai lánc kellő hatásfokú működéséhez elengedhetetlen a tartalékrendszer. Különben óhatatlan fellép a szellemi tényező pazarlása: a kutató-fejlesztő apparátus a piac által nem igényelt, gazdaságosan nem technologizálható, vagy mások által már kitalált termékeket fog kikísérletezni.

2. VÁLLALATTÍPUSOK

2.1. MIKROÖKONÓMIAI DIMENZIÓ

Azt, hogy a vállalat Janus-arcú képződmény — rutin-termelő és újító-vállalkozó —, csak akkor fedezhetjük fel igazán, ha az újító-vállalkozó jellegének érvényre jutása életfontosságúvá válik az egész gazdálkodási tevékenysége sikeressége szempontjából. Egy olyan korszakban, amikor a gazdaság — s ezen belül a vállalat — fő feladata az általános hiányhelyzet megszüntetése, a hiányzó makro- és mikroszerkezeti elemek pótlása, s az innovációra sem pénz, sem emberi energia nem marad (lehet, hogy rendelkezésre sem áll, a dolgozó lakosság szakmai kultúrája még nincs azon a szinten, ahol az innováció tömegesen kibontakozhat), a vállalat teljesen egyértelműen a vertikális technológiai lánc egy adott szakasza „kezelőjeként" jelenik meg, s fő kötelessége a termelés, a többtermelés, vagy az elfogadható költségviszonyok közötti termelés. Más fejlődési szakaszban viszont, például akkor, ha a többtermelés folytatása termelésitényező- vagy piackorlátba ütközik, az újító-vállalkozó jelleg lép előtérbe mint a

vállalat létének értelme. Itt sincs szó persze végletes, vegytiszta értelmezésről, csak a *jellegek, funkciók* világos elkülönítése végett fogalmazok sarkosan. Valójában egy ország, iparág vagy vállalat életében vannak olyan periódusok, amikor az újító-vállalkozó jelleg háttérbe szorul a rutin-termelő jelleggel szemben, s van, amikor megfordul a prioritássorrend.

Azokban a korszakokban, amikor a rutin-termelő jelleg nyomul előtérbe, az innovációs lánc rendszerint *csonka* marad. Mindenekelőtt leszakad, önállósul (úgy is lehet fogalmazni: *öncélúvá* válik) az alapkutatás. A tudományos intézmények kevéssé tekintik feladatuknak a természettörvények műszaki felhasználási célok érdekében való vizsgálatát, a kutatások részben személyes, tudósi ambíciók kielégítését szolgálják, részben a nem termelő szféra (pl. a hadsereg) megrendeléseit elégítik ki. Az alkalmazott kutatás is nagy ambíciójú, új felfedezéseket céloz meg, művészi fokra emeli a műszaki megoldások szellemességét és tökéletességét – kevéssé tud azonban számolni a technológiai gyakorlat és a piaci igény kielégítésével, mivel attól jelzést sem kap, s az jószerével nem is áll szóba vele: teljesen elfoglalja a napi termelési gondjaival való bajlódás. A vállalati keretekben (vagy az iparral szoros összefüggésben) működő fejlesztő-tervező munka a csonka innovációs lánc tulajdonképpeni origója. Nem lévén azonban sem kutatási hátországa, sem piaci tájékozottsága, a fejlesztés alapjában véve a kéz alatt levő technikát variálgatja: részben „eleszi a kenyerét" a műhely szinten legjobban végezhető korrekciós innovációnak, részben ráveti magát a termelésitényező-kombináció legszűkebb keresztmetszetéből adódó technológiai problémák megoldására, részben a termékeket módosítja aszerint, hogy milyen megrendeléseket kap, vagy milyen vállalati árpolitikai megfontolás készteti erre a munkára. Szó sincs róla, hogy e körülmények között ne születnének figyelemre méltó, hasznos eredmények: ez az a korszak például, amikor a termékek *tömeggyártásának* kidolgozására, megszervezésére a leginkább gondot fordítanak, ekkor születnek a különböző berendezések, gépek, járművek *méretsorozatai*, ekkor próbálják fenékig kiaknázni az *adott* technológián belüli elevenmunka-tartalékokat, anyag- és energiaráfordítási tartalékokat, ez az időszak kedvez a *formatervezésnek*, a divatirányzatok figyelembevételének – sokszor manipulálásának – stb. Az innováció valódi, teljes értelmében azonban ez a korszak mégis *állóvíz*, mivel az innováció két legerőteljesebb előre-

mozdító erejét – a tudományt és a dolgozó tömegeket – kikapcsolja a láncból. Az előbbit önmozgó-öncélú tevékenységgé – afféle, rosszul értelmezett „kulturális szektorrá" izolálja, az utóbbit pedig aláveti az apróra parcellázott, lélektelenné vált munkafolyamatoknak, s ezáltal lényegében megfosztja a munka közbeni gondolkodási és döntési kényszertől – vagyis a tulajdonképpeni szakértelem használatától, az alkotási lehetőségtől. Ha ezt a korszakot a *hiánygazdaság* hozza felszínre, úgy még a „csaknem-látszat-innováció" sem virágzik: a vevő azt kap, ami van, örüljön annak, ha egyáltalán jut neki valami. Senki nem töri magát azért, hogy kedvébe járjon, vagy figyeljen a meglevő és keletkező szükségleteire. A vállalat érdeklődésének homlokterében a széttöredezett és az általános érdektelenség miatt az áru- és pénzviszonyok segítségével is csak nehezen összefoldozható technológiai lánc napi zavarainak elhárítása áll, esze ágában sincs az innováció keresztjét többletteherként a hátára venni. Egyébként, érdekes módon, rokon hatások bontakoznak ki az olyan helyzetekben is, amikor a vállalat *pénzügyi nyomások* alatt roskadozik: akár azért, mert eladási nehézségei vannak, akár azért, mert számára az árviszonyok kedvezőtlen fordulatot vettek (cserearány-vesztesége keletkezik), akár azért, mert valamilyen külső, elviselhetetlenül nagy pénzügyi nyomás nehezedik rá: túlságosan eladósodott hitelezőivel szemben, vagy a költségvetés fojtogatja (nőnek az adóterhek, csökkennek a szubvenciók). A pénzzavar éppúgy beszűkíti a vállalat kitekintési horizontját, mint az ellátási zavar, vagy a realizálási piacon való „túl kényelmes" helyzet. Legfeljebb a teljes innovációs renyheség helyett az innováció elaprózása, az álinnovációk előnyben részesítése, az ügyeskedésnek a műszaki területről a spekuláció területére való átterelése dominál: a cél azonban ugyanaz – tudniillik a technológiai lánc vállalatra jutó szakaszának fenntartása, üzemeltetése, vagyis a *túlélés*.

Minél *fontosabb* az adott helyen, az adott időben az, hogy a termékszerkezet és a technológia megújuljon, és minél *költségesebb* ez a folyamatos megújulás a tényleges cél elérése, vagyis a piacon, tisztességes viszonyok közötti realizálódás szempontjából, annál veszélyesebb az adott technológiai láncra az, ha a gazdálkodás elmulasztja a stílusváltást. Az innováció be nem kapcsolása ilyen pontokon úgy hat a termelés jövőjére, mint az oxigénpalack be nem kapcsolása a könnyűbúvárra: tudniillik vagy visszamegy a felszínre, vagy megfullad, a célját azonban semmiképp sem éri el. Különösen az ilyen jellegű ipar-

ágakban tehát mindent meg kell tenni a technológiai és innovációs láncok helyes összekapcsolása és közöttük a helyes viszony megteremtése érdekében. – Persze az is elképzelhető, sőt a gyakorlat világosan mutatja is, hogy a két lánc összefonásának az az intenzitása, amely életfontosságú az adott időszakaszban egy adott iparág vagy vállalat számára, felesleges túlbiztosításnak bizonyul egy más időszakban, vagy egy más típusú termelőtevékenység esetében. Nincsenek abszolút receptek, csak konkrét helyzetekhez illő konkrét megoldások. A gyógyszer-, finomvegyszer- és növényvédőszer-iparban például ma elkerülhetetlen a teljes nemzeti méretű technológiai lánc *alárendelése* a piacorientált innovációs láncnak. Hasonló átlényegítésre a kötszövőiparban vagy a hentesiparban sem szükség, sem lehetőség nincs. Mármost, ha az irányítási-döntési rendszerünk a két szituáció *átlagát* veszi alapul (a normativitásnak nemzeti méretűnek kell lennie!), akkor a gyógyszeripart nem vértezi fel eléggé a gyilkos világpiaci versenyben való, teljes értékű helytállásra ugyan, de azt eléri, hogy az üzletekben megjelenik az ötujjú zokni és a négyszögletes parizer. Más szóval, az innovációorientált területeken sem az ösztönzés, sem a szervezet, sem a vállalatra ható egyéb erők nem elégségesek ahhoz, hogy az innovációs tevékenység elérje a *küszöbértéket* és kimozdítsa a technológiát a megszokott (és elégtelennek ítélt) állapotából, a kevésbé innovációorientált területeken pedig álújítások, „van-de-minek"-innovációk ütik fel a fejüket, s ilyenformán az innovációra szánható nemzeti forrás két oldalról *pazarlódik* el.

Az innovációs láncok felélesztését, helyes megszervezését (a vállalati kereteken belül és között), szerves kapcsolását a technológiai láncokhoz tehát *szelektíven* kell kezelnünk: az adott termelőtevékenység jellegéhez, adottságaihoz, műszaki és piaci helyzetéhez, illetve lehetőségeihez legmegfelelőbb módokat kell találnunk. Ez különösen vonatkozik négy alapvető feltételre.

a) Ahol a piaci helyzet megköveteli az *innovációs energiáknak*, különösen a lánc első három, valamint utolsó szemében, vagyis az alap- és alkalmazott kutatásban, a fejlesztésben és a marketingben való *nemzeti méretű* koncentrációját (például azért, mert az innovációs küszöbértéket csak ekkora koncentrációval tudjuk átlépni s tudunk a világversenyben helytállni), ott a *vállalatszervezet vezérmodelljévé az innovációs láncot kell megtennünk*. (Ilyennek tartom pl. a gyógyszeripart, valamint a professzionális hírközlési berendezések gyártását.) A gaz-

dálkodási folyamat döntési, vezérlési központjának az innovációs lánc legérzékenyebb pontján – például a közös vezérlés alá vont fejlesztő-külkereskedő központban – kell helyet foglalnia, s a technológiai láncokat olyan kölcsönfüggésbe kell helyezni e központtal, amelyben az érdekviszonyokat egyértelműen ez a központ determinálja. Semmilyen más megoldás nem célravezető. Ha ugyanis az innovációs és technológiai lánc szétaprózottságát (a kvázi-atomizált modellt) választjuk, a kis, gyenge láncok nem fogják bírni a verseny nyomását: az innovációs lánc szemei elsorvadnak, avagy beilleszkednek a konkurrensek életképes technológiai-innovációs láncaiba „segédüzemekként", vagyis a szellemileg igénytelenebb munkafázisok elvégzésére vannak ítélve. Ez akkor jelent veszélyt a társadalom számára, ha a konkurrens külföldi, s ha a „segédüzemi" szinten való beolvadás tendenciája fenyegeti azokat a szellemi műhelyeket is, amelyek ennél magasabb szinten is működtethetők volnának. Más helyen is el lehet azonban vétení az innovációs láncok kezelését. Ha létrehozzuk ugyan a nemzeti méretű koncentrációt, a vezérlőpultot azonban a technológiai láncba helyezzük (vagyis az innovációt és a marketinget alárendeljük a rutin-termelés érdekeinek), hiába számítunk arra, hogy ez önmagától, önerőből megszervezi és mintegy maga fölé rendeli akár a fejlesztést, akár a marketinget. A kivitelező technológia napi tömegtermelési és gazdaságossági szempontjai válnak dominánsakká, a fejlesztés alá lesz rendelve a technológiának, a termelés pedig a biztos volumenpiacok követelményeinek. Ha – végül – az innovációs lánc valamely szegmensét helyezzük a döntési-érdekeltségi rendszer középpontjába – mondjuk, a kutató-fejlesztő fázist –, a piacorientáltság hiányában ez is tévútra viszi az egész komplexumot.

b) Ahol a piacon való helytállás elsődleges feltétele a nagy tömegű, kifogástalan minőségű termelés (pl. a szórakoztató mikroelektronika, a vákuumtechnika, a konfekcióipar, a gabonatermelés, baromfinevelés stb.) – a termékek és (esetleg) technológiák folyamatos és gyökeres megújulása ehhez képest másod- vagy harmadrendű tényező –, ott a tömegtermelés folyamatossága, biztonsága, termelékenysége, a minőség biztosítása áll a figyelem középpontjában. Az ilyen jellegű termelést vagy mély vertikumú és horizontálisan is óriási méretű kombinátok tudják sikerrel vinni, vagy pedig olyan, nem mély vertikumú óriásüzemek, amelyek a tőlük technológiailag és pénzügyileg *egyoldalúan és szorosan függő* bedolgozó vállalatok bolygórendszerével vannak

körülvéve. Ha ez utóbbi akár a kialakult szerkezet, akár a hiánygazdaság miatt nem megoldható, inkább kell a mammutkombinátokat választani, mintsem a szerelőüzem folyamatos tömegtermelését vagy a végtermék minőségét a megbízhatatlan „bolygórendszer" szeszélyeinek (és – alkalmasint – *zsarolásának*) kitenni. E nagyvállalatok tudni fogják, mekkora innovációs kapacitást hogyan használjanak fel: nagy valószínűséggel az innováció zöme a technológia és a szervezés fejlesztésére, valamint a minőségellenőrzésre, a célgéprendszerek üzembiztonságának növelésére stb. fog irányulni, vagyis lényegében a technológiai láncnak van *alárendelve.*

c) Ahol a technológiai lánc „szíve" a nagyértékű termék szinte egyedi vagy teljesen egyedi „megépítése" (sok esetben „kifaragása", mivel a féltermékek, alkatrészek zöme is egyedileg készül!) – mint például az ipari technológiai berendezések gyártása –, ott az innováció zöme konstruktőri és rendszertervezői jellegű, erősen kiegészülve azokkal a „korrekciós" innovációkkal, amelyek részben a gyártóműhelyekben, részben a beruházási (beépítési) tevékenység során születnek. A gyártási lánc – éppen az alkatrészgyártás egyedi jellege miatt – rendszerint mély vertikumú, s a nagyfokú egyediség miatt nincs alárendelt szerepben az innovációs lánccal szemben. A fejlesztő-tervezői-konstruktőri központ, a gyártó központ és a kereskedő-marketing központ e típusnál *egyenrangú.*

d) Ahol a gazdálkodási tevékenység legfőbb célja valamely, többékevésbé szabványosított termelői vagy fogyasztói szükséglet minél gazdagabb választékú és minél olcsóbb kielégítése (élelmiszeripar, ruházati ipar, bútoripar, fémtömegcikkipar, szolgáltatások, kis sorozatú speciális kis- és középgépek, műszerek, speciális zöldség- és gyümölcskultúrák stb.), az ésszerű vállalati keret a kis- és középvállalat, bő választékú, normalizált anyag- és alkatrészellátás (tömegtermeléses nagyüzemi forrásból), vagyis a *szűk vertikalitás, gyorsan átállítható* gép- és munkaerő-kapacitás. Ilyen helyeken a vállalatnál az innovációs láncnak legfeljebb az utolsó („korrekciós") szakasza honosítható meg: a technológia és a termékek modelljeit a vállalatok általában *vásárolják.*

E négy alaptípusnak is vannak átmeneti vagy vegyes formációi, hibridjei. A konjunkturális biztonság növelése, valamint a rentábilis kapacitások egyenlőtlenségei folytán keletkező „termelésitényező-hulladékok" hasznosítása arra kényszeríti a vállalatokat, hogy

„átfedjék egymást". Racionálisan megszervezett vállalatoknál azonban sohasem találkozunk olyan jelenséggel, hogy egy adott technológiai-innovációs láncot egy *másikra illő* formában hozzanak létre. Az Ikarus hulladék kapacitásával nem személygépkocsikat gyárt, a Radelkis KSz nem rendezkedik be villamosmozdony-gyártó „melléküzemágra", az mgtsz-ek sem rendezkednek be növénybiológiai alapkutatásokra: *a melléküzem, hulladékfeldolgozó üzem, kiegészítő profil a maga nemében életképes technológiai láncot (-szakaszt, -szemet) kell hogy alkosson.* Ha nem így van, akkor az egész technológiai-innovációs rendszer közeledik saját maga karikatúrája, a „népi kohó" modell felé.

További lehetőség is van az ellentmondás enyhítésére: „félvállalati" formációk létesítése a vállalaton belül és korlátozott autonómiájú kisvállalatok a vállalatok mozgáskörében. Ezt a kérdéskört csak nagyon vázlatosan és csak a gondolatmenet teljessége kedvéért érintem. Az egész iparosodott világ — szocialista és kapitalista egyaránt — küszködik azzal az ellentmondással, hogy a technika fejlődése csakúgy, mint a piaci ütőképesség növelése mind több szektorban, különösen a tömegtermelés-igényes és az innovációigényes szektorokban mindinkább az óriásvállalatot teszi a megoldás egyetlen útjává. Ugyanakkor az óriásvállalatok, amelyek technológiai és döntési szempontból kiválóan kezelhetők, úgyszólván kezelhetetlenek a kisebb csoportok, egyének iniciatíváinak felkarolása szempontjából, ezért óhatatlanul rugalmatlanok, továbbá erősen kiszolgáltatottá válnak — a hiánygazdaság legkisebb mérvű jelentkezésére — beszállítóikkal szemben. A szakmai közvélemény ezért hajlamos lemondani a nagyvállalati szervezet nyújtotta előnyökről az iniciatíva és az atomizáltság adta nagyobb egyenszilárdságú versenypiac előnyei javára. A dolog azonban nem ilyen egyszerű. Egyrészt az ipar telepítése javarészt nagyvállalati keretekben történt. Másrészt a korábbi (sokszor megalapozatlan) szervezeti összevonásokat az „egy akolba összeterelt" kis- és középvállalatok valamiféle technológiai és innovációs összenövése követte (a gyáregységek vertikálisan specializálódtak, közös kiszolgálószervezet, üzleti hálózat jött létre stb.). Végül vannak olyan párhuzamos profilú vállalataink, amelyek a hazai piacon amúgy sem versenyeznek, a külpiaci verseny követelményeihez képest pedig egyenként méret alattiaknak számítanak. Értelmetlen volna megismételni a korábbi hibát — tudniillik az egyoldalú szempontok alapján való döntést —, és

most, ezúttal odadobni a nagyvállalati szervezet kínálta előnyöket a közép- és kisvállalati szervezet ígérte rugalmasság kedvéért. Néhány év elteltével ugyanis újólag bekövetkezne az, ami napjainkban kulminál, tudniillik, hogy a korábbi döntés hátrányos oldalai felszínre kerülnek, a döntést sugalló előnyös oldalak pedig feledésbe mennek, megszületne az új „divat" és elindulna ismét az ellentmondást nem tűrő centralizáció. Nem vagyunk és nem is leszünk olyan helyzetben, hogy 5—6 évenként — vagy akár évtizedenként — maradandó károsodás nélkül elviselhessünk ilyen komplex stresszhatásokat. Ezért már most nagyon józanul mérlegelnünk kell, mégpedig *nem szervezetenként, hanem funkciónként*, mit vonunk össze, mit decentralizálunk, s mind az összevonás, mind a szétszabdalás milyen *mértékű* legyen.

Az alapcél a technológiai és innovációs láncok zavartalan működésének biztosítása a szerkezet és piac olyan feltételei között, amilyenek vannak: ehhez képest minden egyéb szempont másodlagos és alárendelt. Nem lehet tehát eszköz sem a válogatás nélküli centralizáció, sem pedig a láncok mesterséges szétdarabolása a termelőszférán belüli árumetamorfózis-helyek minden határon túli szaporításával. Ezért nyomulnak óhatatlanul előtérbe a nagyvállalati belső „korlátozott autonómiák" csakúgy, mint a korlátozott autonómiájú „bolygóvállalatok" — mint célszerű, átmeneti szervezeti típusok a monolitikus nagyvállalat és az atomizált közép- és kisvállalat között.

2.2. MAKROÖKONÓMIAI MEGKÖZELÍTÉS

A gazdaságirányítás és a vállalat nézet- és érdekeltéréseinek egyik fő forrása az, hogy a vállalatok gazdálkodási és fejlődési feltételeiben tapasztalható eltéréseket — *vagyis a vállalatok objektív adottságbeli különbségeit* — a gazdaságirányítás nem a ma ténylegesen meglevő, a gyakorlatban ható ismérvek szerint fogja fel, hanem olyan ismérvek szerint, amelyek a *múltban* szerzett tapasztalatok alapján alakultak ki. A szabályozókat, a szervezeteket ezekhez az „atavisztikus" ismérvekhez igazítja: következésképp csaknem minden létező vállalat kilóg a rendszerből. A jelenség hasonlít ahhoz, amikor a magyar nyelvtant megpróbálták a latin grammatika szabályai szerint összefoglalni. Szép anyanyelvünk, finnugor eredetű lévén, a latin nyelvtan rendszerében csupa szabály alóli kivételt produkált.

2.2.1. *A vállalatok jellegeltérésével kapcsolatos szemléleti atavizmusok*

a) Az ágazati szemléletmód mint atavizmus

Hajlamosak vagyunk gazdaságunkat ágazatok (nagyjából homogén technológiai tevékenységek) rendszerének felfogni. Ágazatok persze léteznek: az „ágazati látásmód" azonban mind több zűrzavart okoz.

Gondoljunk csak olyan problémáinkra, mint például arra, hogy „a gépipar exportja nem kielégítően növekszik", „fejleszteni kell a bányászatot", „elmaradott a szolgáltatás" – amelyekkel évek óta küszködünk és nem tudunk velük zöldágra vergődni. Hiába telepítünk forrásokat és ösztönzőket a gépipari export növelésére: lesz olyan gépgyártó vállalat, amely ezek nélkül is dinamikusan növeli az exportját, lesz olyan, amelyet háromszor akkora ösztönzéssel sem tudunk gazdaságos exportra késztetni. A bányászat fejlesztése *általában* – ha divattá válik – méregdrága energiát és egyéb anyagokat eredményezhet, miközben lemaradnak más tevékenységek, amelyek gazdaságos termelését exportálván jóval olcsóbban juthatnánk energiahordozókhoz vagy más anyagokhoz. Ha *generális* intézkedéseket hozunk a szolgáltatási szektor fejlesztésére, gombamódra elszaporodnak a házasságközvetítő irodák, de lassú és piszkos marad a vonatközlekedés, és változatlanul nem lesz hol megtalpaltatni a lyukas cipőket.

Az ágazati látásmód egy sokágazatúvá kifejlődött diverzifikált gazdaságban annál károsabb *szemléleti atavizmus*, minél messzebb kerül az irányítás a termékekre lebontott tervutasítások alkalmazásától. Az „ágazat" ugyanis sajátos absztrakció. A gazdasági tevékenységeket aszerint rokonítja egymással, hogy milyen anyagot dolgoz fel, milyen jellegű technológia segítségével. Ez a rokonítási ismérv csak annyiban tartalmaz realitást, amennyiben a kézbe fogott anyagok, vagy az alkalmazott munkaeszközrendszerek meghatározzák a termelés és gazdálkodás jellegét is: az üzemnagyságot, a felszereltséget, a munkaerő minőségével szemben támasztott igényeket, az export- vagy importorientáltságot, az innovációval, műszaki fejlesztéssel kapcsolatos igényeket stb.

Ilyen értelemben kétségtelen, hogy sajátos módon kell számolnunk például a bányászattal, a mezőgazdasággal, a villamosenergia-iparral, a hírközléssel, és ismét másképpen a feldolgozó ipar legtöbb tevékenységével. Ám a nehézvegyipar technológiai determináltsága sokkal jobban hasonlít a villamosenergia-iparéhoz vagy a vaskohászatéhoz, mint például a vele egy ágazatba sorolt gyógyszeriparéhoz. A fémtömegcikkiparnak több közös determináló tulajdonsága van a műanyagfeldolgozó iparral, vagy akár a konfekcióiparral, mint a vele egy ágazatba sorolt

gépi berendezések gyártásával. A nagy tömegű mérőműszergyártás, vagy a szórakoztató elektronikai cikkek ugyancsak tömegtermelésre alapozódó termelése közelebb áll gazdálkodási törvényeit tekintve a bőrdíszműiparhoz, cipőgyártáshoz, mint a vele egy ágazati kategóriába szorított professzionális híradástechnika, vagy a bonyolult orvostechnikai berendezések gyártása: ez utóbbiak viszont számos rokon vonást mutatnak a gyógyszer- és növényvédőszer-gyártással, a nehézgépiparral, a speciális járműgyártással s.i.t. A példák felsorolása nem azt a javaslatot kívánja bevezetni, hogy a mai – alapanyag- és technológiaszemléletű – ágazatok helyett más ismérvek alapján más ágazatokat alkossunk. Az sem volna ugyanis célravezető, ha a tömegtermelés, a műszaki fejlesztés iránti igény, a szakmunka iránti igény, vagy bármely más ismérvek alapján új besorolást vezetnénk be: *a skatulyákat nem újracímkézni kell, hanem elhajítani* – legalábbis a gazdaságpolitikai filozófiánkból ki kell küszöbölnünk, mivel zavarják a tisztánlátást.

Az ágazati szemléletmód az iparosítási korszak atavizmusa: fejlődésünk azon szakaszáé, amikor a fő feladat bizonyos szakmák – minden szinten való – megtanulása, bizonyos hiánytermékek megtermelése, a nemzet műszaki műveltségéhez feltétlenül szükséges technológiai kultúrák meghonosítása volt. Ma, amikor ezen a fejlődési fázison nagyjából túljutottunk, a tanulás és meghonosítás mint fő feladat helyét a *gazdálkodás* vette át: gazdálkodni kell tudnunk a munkáskézzel, az alkotó energiákkal, a beruházott javakkal, az anyagokkal, energiával; gazdálkodnunk kell a vállalaton belül, a vállalatok közötti kapcsolatokban, a bel- és a külpiacon: gazdálkodnunk kell vállalati és nemzetgazdasági méretekben. Fel kell eközben tételeznünk, gazdaságpolitikánkban meg kell követelnünk, hogy mindenki, a maga posztján értsen a szakmájához, legyen tisztában azokkal a műszaki-szervezési sajátosságokkal, amelyek megkülönböztetik az olefinkémiai ipart a kozmetikai ipartól, a turbinagyártást a bútorgyártástól, a tömegtermelést az egyedi termeléstől. A gazdaságirányítást azonban nem szabad azon az alapon megkülönböztetnünk, hogy egy dolgozó kollektíva vasat alakít-e át használati értékké, vagy kaolint, fonógépeket működtet-e, vagy kábelsodró gépeket, termelőeszközöket gyárt-e, vagy fogyasztási cikkeket.

b) A „kisvállalat–nagyvállalat" megkülönböztetés mint második atavizmus

Hasonló nehézségeket okoz a vállalatok *gazdaságirányítási szintű* kezelésekor az, ha kis- és nagyvállalatok, versenyhelyzetben levő, vagy monopolhelyzetben levő vállalatok kategóriájában próbálunk gondolkozni.

A kis- és nagyvállalatok közötti megkülönböztetés ismérveit tekintve két nézettel szoktunk találkozni. Az egyik – primitívebb – nézet szerint a kisvállalatot arról ismerjük fel, hogy az rugalmas, alkalmazkodik a piac követelményeihez – szemben a lomha, nehézkes nagyvállalattal. „Small is beautiful." E vélemények két forrásból táplálkoznak. Egyfelől a mai gyakorlati tapasztalatokból. Valóban, a kisvállalatok ma tényleg jobban prosperálnak, mint a nagyok. Részben azért, mert legtöbbjük hiányszférában gazdálkodik, tehát nem nehéz eltalálniuk a piaci igényeket: bármit csinálnak, hiányt enyhítenek. Másfelől a kisvállalatok, kevésbé lévén az országos irányítószervek „szeme előtt", bátrabban élhetnek a túlszabályozásból eredő legfontosabb következménnyel: tudniillik a következetlen, ellentmondó szabályozásból eredő manőverezési lehetőségekkel. Rugalmasan, piacorientáltan gazdálkodó nagyvállalataink is vannak egyébként, amelyek vállalják az irányítószervek időnkénti rosszalló gyanakvását. Ezeket szabályozóink és irányító szerveink igyekeznek féken tartani: keményen megkövetelik tőlük a sokszor egymásnak homlokegyenest ellentmondó jogszabályok betű szerinti betartását, korholják őket az esetleges magas nyereségrátáért, sőt, el is vonják tőlük az „extraprofitot", nagyvolumenű vállalkozásaikat engedélyek, jóváhagyások százaihoz kötik. Lassítjuk a folyamatokat – vagyis tulajdonképpen mindent megteszünk annak érdekében, hogy a lomhaságot, rugalmatlanságot *művi úton* újratermeljük. Ez a veszély a „kisvállalat" esetében is fennáll, ha skrupulózusan tartja magát a betű szerinti jogszabályokhoz: ám, nem lévén – mint említettem – szem előtt, a kisvállalatnak ténylegesen elég nagy a manőverezési képessége. A „small is beautiful"-nézet tehát felcseréli az okot az okozattal: a mai gazdasági irányítási rendszerünk fonákságából eredő nemkívánatos jelenséget természettörvényként fogja fel, amikor a kisvállalattal karakterisztikusan azonosítja a rugalmasságot, a nagyvállalattal pedig a lomhaságot.

A másik nézet szerint kisvállalatnak azokat a gazdálkodó kollektívákat lehet nevezni, amelyek termelő, szolgáltató és piaci tevékenysége elég egyszerű és korlátozott kiterjedésű ahhoz, hogy azt a vezetők és a dolgozók viszonylag könnyen áttekinthessék, következésképpen egyszerűbben megszervezhetők, üzemeltethetők, mint a nagyvállalatok. Ez önmagában igaz, csak éppen igen kevéssé használható gazdaságpolitikai szemszögből: mindössze arra hívja fel a figyelmet, hogy

nagyobb gondot kell fordítani a nagyvállalatokon belüli szervezési, ösztönzési viszonyok fejlesztésére, hogy a több ezer vagy tízezer ember mozgatásából, a bonyolult technológiai és piaci viszonyokból adódó nehézségek áthidalhatókká váljanak.

Valójában egyik nézet sem ad választ arra, milyen objektív ismérvek alapján minősül egy vállalat — gazdaságpolitikai kezelés szempontjából — „kicsinek" vagy „nagynak". Persze ez a kérdés így feltéve akadémikusnak látszik: ha azonban már úgy szegezik a vezetés mellének, hogy egy adott vállalat „túl kicsi"-e, vagy „túl nagy" — akkor kiderül, hogy mégsem Ádám és Éva köldökéről van szó!

Mikor szoktunk panaszkodni arról, hogy egyes vállalataink „túl kicsik"? Rendszerint akkor, ha számosan vannak, irányításuk sok kényelmetlenséggel jár, mozgásukat a normatív szabályozással (túlszabályozással!) nem vagyunk képesek a gazdaságpolitika által megkívánt mederben tartani, tehát szükségesnek tűnik egy „reléállomás" beiktatása a vállalat és az irányító hatóság közé, amely felerősíti a központilag sugárzott impulzusokat. Ha ez a szempont erősödik, a gazdaságot centralizációs hullám önti el, annak minden gazdaságideológiai garnírungjával együtt: kiszámíttatik, hány embert lehet megtakarítani az anyagbeszerzésben, bebizonyíttatik, hogy a specializáció és a tömeggyártás milyen jótékony hatású a termelékenységre, és így tovább. Az esetek bizonyos hányadában ezek be is válnak. Ha a centralizáció által egy nyájba terelt vállalatok *tényleg* specializálódnak, egymás keze alá kezdenek dolgozni, kutató-fejlesztő apparátusuk szerencsésen válaszol a centralizáció „kihívásaira" — akkor az aktus sikerrel jár. Erre azonban az eddigi gyakorlatban igen kevés intézményes biztosíték született. Az összefogó-koordináló szerv inkább a „mini-minisztérium" feladatát látta el. Jól érzékelvén létrehozásának szégyenlősen elhallgatott ősokát, inkább az erősítő állomás szerepét alakította, mintsem a gazdasági valóság által szükségeltetett kollektív funkciókat látta volna el. Ehhez ugyanis *másfajta* szervezeti koncentráció szükségeltetnék, amely viszont annyira nem honosodott még meg Magyarországon, hogy létrejöttéről a vállalati törvény módosítása nélkül álmodnunk sem lehet. A „túl kicsi" vállalatok adminisztratív-igazgatási jellegű centralizációja tehát *művi úton* termelte ki azokat a vállalatmonstrumokat, amelyeket csak azok neveztek „nagyvállalatoknak", akik ezeket a képződményeket csak statisztikai adatok tanúságából ismerték. Akik *valójában* ismerték a helyzetet, ezeket csak kis-

és középvállalatok egységes igazgatás alá rendelt konglomerátumaiként foghatták fel. Ezek a képződmények azonban kiváló céltáblául szolgáltak mindazok számára, akik hajlamosak a lomhaságot, rugalmatlanságot a vállalat nagy méretével szinonimaként kezelni.

Megszületik tehát – egyszerre két oldalról is – a „gyakorlatilag is alátámasztott" érvrendszer arra, hogy elkezdjünk panaszkodni: a vállalataink „túl nagyok". Egyfelől minden, szem előtt levő vállalat a túlzott szabályozási megkötöttségek hálójában vergődik, s imígyen megbénul (ha mégsem: az a kivételesen rátermett, a mozgásszabadság minimumát az irányítószerveknél egyedileg kiharcolni képes vezetés érdeme – ezt kellő idejű kálváriajáratás után el is ismerjük!). Másfelől egy sor kis- és középvállalatból a leírt módon „pszeudo-nagyvállalat" formálódik, s ezek – természetesen – eleve lomhák. Ilyenkor elhalkulnak azok a közgazdasági fanfárok is, amelyek a centralizációs hullámot kísérték, előkerülnek az ellenérvek: „small is beautiful", szemben a nagyvállalattal, amely lomha, amely monopolista pozíciójából kizsarolja a piacot, nem fejleszti a technikát stb.

Az új divat új tetteket szül: megkezdődik a „redecentralizálás". Ennek során szétszednek néhány „mini-minisztériumot" is, s ezzel újra szárnyakat kapnak az iniciatíváiktól megfosztott vállalatok, a nagy forgatagban felrobban néhány olyan szervezet is, amely a centralizációt *tényleg* a specializálódás és a kooperáció kiépítésére használta fel, és lehetetlenné válik az erők tényleges koncentrációja azokon a területeken, amelyeken a való piaci helyzet azt megkövetelné. Hiába, a nagy népünnepélyek során elkerülhetetlenek a szakrális áldozatok!

Persze a divat nem azért divat, hogy *mélyen ésszerű* legyen. A figyelem középpontjában a mélyebb realitások tanulmányozása és gyakorlati átültetése helyett a sorozatos, egymást követő és egymást *okozó* balsikerek ellenére változatlanul a „kicsi" és a „nagy" forgolódik, anélkül, hogy bárki – a fentebb említett két érven túl – megpróbálná meghatározni, hogy *mitől* kicsi a kicsi és *mitől* nagy a nagy, illetve *miért túl kicsi* vagy *túl nagy* az, amit annak ítélünk.

c) A „versenyvállalat" és a „monopolvállalat" merev különválása – harmadik ataviznus

A „nagyvállalatot" azért is hajlamosak vagyunk eredendő rosszként elítélni, mert, úgymond, monopolhelyzetet élvez, diktálja a piaci feltételeket és elhanyagolja saját fejlesztését. Kétségtelen, ha egy vállalat

a saját csoportérdekeitől vezéreltetve kizsebeli partnereit és elhanyagolja termelőerőinek fejlesztését, az igen káros jelenség. Nem biztos azonban, hogy mindez a nagyméretű vállalat veleszületett sajátossága.

Egy csarnoki kofa, ha egyedül nála kapni fejes salátát, monopolistább „vállalat" a Taurus Műveknél, amely ugyan egyetlen magyar gumigyár, de termékeinek zömét a Semperittel, a Michelinnel és a Goodyearrel versenyben kell a világpiacon elhelyeznie. A kofa a fizetőképes kereslettel szemben az adott konkrét ponton fölényben van, míg a Taurus pedig állandóan veszélyeztetett helyzetben. A kofa egzisztenciáját nem veszélyeztetheti például a fejes saláta felvásárlási árának növekedése, mivel az étkezésre igényes vevőkörére ezt rendszerint áthárítja. A Taurus igen nagy bajba kerülhet, ha a költségei növekednek, s ezt – éppen világpiaci versenyhelyzete miatt – nem képes a vevőivel „lenyeletni". A kofa addig emeli a fejes saláta árát, amíg a potenciális piaca „fizetőképes" – a Taurusnak viszont vigyáznia kell minden áremelési kísérlettel, mert könnyen hoppon maradhat a konkurrensek kedvezőbb árajánlataival szemben. Sovány vigasz számára, ha a belső piacon, gumimatrac-termelésének 15–20%-a erejéig monopolista helyzetben van, s így – a zöldségeskofa mintájára – a fizetőképesség határáig megemelheti az árait.

Ha egy vállalat *versenyképességét* a *fő* mozgásterét jelentő piacon – ahol pedig nincs monopolhelyzetben – az általa birtokolt termelési tényezők olyan nagy tömege biztosítja, amely valamely *mellék*piacán esetleg nemkívánatos monopolpozíciót teremthet számára, világos, hogy a nemzetgazdaság szempontjából a mellékpiaci monopolhelyzet a „kisebbik rossz", amit el kell tűrnie azért, hogy nagyobb súllyal latba eső érdekei ne kerüljenek veszélybe.

Vétek volna a Taurust tíz kis gumigyáracskára szétszabdalni a hazai kempingcikkpiaci verseny fellendítése érdekében, s ezzel eleve reménytelen helyzetbe hozni a *magyar gumiipart* a külföldi konkurrenciával szemben. Sőt: ha van pénzünk gumiipari fejlesztésre, azon sem konkurrens gumigyárakat kell létrehívnunk, hanem a Taurus külpiaci pozícióit javítandó, a meglevő kapacitások modernizálására, a fejlesztési tevékenység fellendítésére, a Taurus bővítésére kell fordítanunk, mintegy mesterségesen megerősítve ezzel monopolpozícióját a hazai piacon: akkor is, ha egyébként gazdaságpolitikánk a káros hazai monopolhelyzetek ellen dolgozik. Persze az ellenkezőre is lehet példát hozni. Ha például kiderül, hogy egy vállalat rossz hatékonyságú munkája a belpiaci monopolhelyzet eredménye, nem szabad késlekednünk odahatni, hogy ez a monopolhelyzet valamilyen módon megszűnjék: akár decentralizálással, akár más vállalatok fejlesztésével, akár importtal.

Továbbá, tegyük fel, hogy egy vállalat – amely a belső piacon keresi kenyere javát – monopolhelyzetben van. Elvileg tehát a zöldségeskofa pozíciójából „viszonyulhat" vevőihez. Legjobb volna tehát

vagy szétszabdalni, vagy melléfejleszteni konkurrenseket, vagy importversennyel sakkban tartani. Igen ám, de *a)* ha decentralizáljuk, az utódvállalatok termelésitényező-koncentrációja eleve csak alacsony hatékonyságú termelést tesz lehetővé: ezek is drágán fognak eladni, de nem azért, mert monopolhelyzetben vannak, hanem azért, mert drágán termelnek; *b)* ha melléje fejlesztünk vállalatokat, az összes teljesítmény messze meghaladja a hazai piac szükségleteit, a külpiacokon pedig e területen nincs sok keresnivalónk; *c)* az importversenyhez rendszeres, nagy mennyiségű behozatalra volna szükség, ez pedig devizakorlátokba ütközik. Végül is meg kell alkudnunk azzal, hogy az adott területen az optimális termelésitényező-koncentrációval a hazai piacon monopolhelyzet jár együtt: világos, hogy egy ilyen esetben másképp kezelünk egy monopolhelyzetben levő vállalatot, mint akkor, ha a gazdaságos termelési méreteket nála kisebb vállalat is elérheti, vagy ha a piacon több, gazdaságos méretű vállalat is megélhet egymás mellett.

2.2.2. *A gazdaság vállalati szerkezetének heterogén volta*

A vállalat mint népgazdasági gazdálkodó alapegység felfogásában még nem léptünk át a XIX. és a XX. század határmezsgyéjén. A XIX. század közgazdasági gondolkodása a nemzetgazdaságot vállalatok *homogén tömegének látta*, olyan rendszernek (ha akkor még nem is így nevezte), amelynek bármely atomja egy adott, bármilyen impulzusra (piaci vagy hatalmi, külső vagy belső impulzusra) statisztikusan azonosan, előre nagyjából kiszámíthatóan reagál. Ez a felfogás a nemzetgazdaságok és a vállalatok viszonyát olyasforma filozófia alapján értelmezte, mint ahogyan a fizika a gázok viselkedését a véges téren belül. Ez a múlt században is absztrakciónak számított – ám akkor még megengedhető absztrakciónak. A vállalatok közötti minőségi jellegeltérések alapjegyei ugyan kibontakozóban voltak – gondoljunk „A tőke" alapos elemzésére a szervesösszetétel-különbségekkel, a tőkemegtérüléssel, a természeti tényezőket közvetlenül hasznosító vállalkozásokkal vagy az újratermelési ciklus különböző posztjain működő tőkék magatartásával kapcsolatban –, ezek azonban még nem voltak olyan markánsak, hogy a háborítatlanul működő áru- és pénzmechanizmusok – a gazdaságnak ezen „általános gáz-

törvényei" – meg ne tudták volna teremteni az áthidalás feltételeit, s ezen keresztül ne tudták volna (legalábbis rövid távon) biztosítani az egész újratermelés többé-kevésbé egyenszilárdságú működését.

E viszonylag homogén szerkezet azonban már rég a múlté. A kapitalista gazdaságban a XX. század elején megkezdődött, majd a század második felében lényegében mindenre kiterjedővé és mindent meghatározóvá vált egy olyan heterogén gazdasági szerkezet, amelynek adekvát *tőkés* mozgásformája az állami monopolkapitalizmus. A szocialista gazdaságok pedig olyan módon nőttek fel, hogy szervezeti-gazdálkodási rendszerük eleve heterogén, s e tekintetben a mozgásukat meghatározó törvények eleve közelebb állnak a monopolkapitalizmuséihoz, mint a XIX. század elejét-derekát uraló, általában a „szabad versennyel" jellemzett szindrómáéhoz. Azok a vállalatok, amelyeknek működését hajlamosak vagyunk a „gáztörvények" alapján elvárni (és szabályozni), kiderül, hogy – a legkülönbözőbb ismérvek szerint mérlegelve – *egymástól minőségileg eltérő tulajdonságokkal* rendelkeznek. Képletesen szólva, abban a lombikban, amelyet vizsgálunk, a gázmolekulák nagysága az ezredmikronnyi átmérőtől az öklömnyi nagyságig szóródik, adott hőhatásra kiváltott mozgásuk sebessége az 1 cm/sec-tól a fénysebességig terjed, elektromos vezetőképességük óriási különbségeket mutat – és így tovább.

A lombikban tehát nem fogjuk tudni kimutatni az általános gáztörvényeket. Ugyanakkor azt is észre kell vennünk, hogy nem az egyedi molekulák amorf tömegével van dolgunk, hanem olyan rendszerrel, ahol észrevehető kölcsönkapcsolat áll fenn a legkülönbözőbb szempontokból vizsgálva legkülönbözőbb módon eltérő tulajdonságú gázmolekulák között. Az egymástól minőségileg eltérő vállalati képződmények reakciórendszere messzemenően heterogén, de mégis együttesen adják, mintegy eredőhatásként a népgazdasági növekedést, fejlődést, egyensúlyt stb., azaz határozzák meg a lakosság sorsának alakulását.

Ez a komplex s egyben mégis differenciált szemléletmód két szempontból is fontos:

– egyfelől a gazdaságpolitikának a gazdasági-társadalmi fejlesztési stratégia keretein belül minden feltételt biztosítania kell a vállalatok számára, hogy javítsák *piaci pozíciójukat*, s az így generált energiát a gazdaságfejlesztés szolgálatába állítsák;

– másfelől, a gazdaságpolitikának megkülönböztetett figyelemmel kell kísérnie azon vállalatok gazdálkodási tevékenységét, amelyek *meghatározó szerepűek* az újratermelési folyamat egészére.

A vállalatok gazdaságstratégiai szemszögű megítélésénél tehát két objektív ismérvünk van: a vállalat adottságai a piaci pozíció szempontjából és a vállalat makroökonómiai jelentősége.

2.2.3. *A vállalatok relatív piaci pozícióinak különbségei*

A vállalat – akár folyamatos termelési rutinfunkcióját, akár új utakat taposó vállalkozói funkcióját vegyük is alapul – három malomkő között őrlődik: a rendelkezésére álló termelési tényezőkben rejlő *lehetőségek*, a piaci *követelmények*, s a mindkettőt jelentősen befolyásoló *állami szabályozás* között. Reakcióit tehát egyfelől az határozza meg, hogy az általa mozgatott termelésitényező-tömeg, ennek színvonala és szerkezete *mit képes produkálni* annak a számára reális mozgástérnek, ahol a vevők megjelennek az adott vásárlóerővel a kezükben és az adott szükséglettel (vásárlási elképzeléssel) a fejükben, másfelől azoknak a tényleges vagy potenciális *konkurrenseknek* a teljesítménye, akik ugyanazon mozgástérben tőle eltérő termelésitényező-kombinációkkal és piaci politikával operálnak. Másképpen viselkedik az *újratermelési folyamat bármely fázisában* egy vállalat a *maga piacán*, ha ő határozza meg a szükségleteket és/vagy az értékítéleteket, mint akkor, ha neki kell igazodnia olyan szükségletekhez és értékítéletekhez, amelyeket a konkurrensei alakítottak ki. Ez utóbbi esetben más a fellépése egy vállalatnak, ha meg tud felelni a számára adottságként jelentkező piaci helyzetnek, mint akkor, ha éppen hogy létezni képes a piacon, s ismét más, ha e piacon kevés a keresnivalója. Eltérő a vállalat reakciórendszere, ha a piac bővül, ha stagnál, vagy ha szűkül. Más-más vállalati viselkedést indukál a konkurrensek gyengülése, illetve fogyása, és a konkurrensek erősödése, illetve számának szaporodása.

Két dolgot hangsúlyozni kell: először is azt, hogy ezek a mozgások *együttesen* alkotják a vállalat relatív piaci pozícióját, s minthogy a piac rendkívül bonyolultan hullámzó élettér, a vállalatok egyedi reakciórendszere nem az általánosítható, nagy tendenciáktól fog függni, hanem az *ő piacuk* konkrét tendenciájától; másodsorban pedig azt kell hangsúlyozni, hogy bár a vállalatok mozgását a népgazdaságból belülről próbáljuk szabályozni, azok, amelyek számára a mozgástér ki-

terjed a külpiacokra, a mi szabályozásunkkal egyenértékű – sokszor annál nagyobb hatású – szabályozó hatást szenvednek el a külpiacon. E külpiaci hatásokat nem a hazai gazdaságirányítás tervezi meg: előrelátni is csak legáltalánosabb vonalaiban képes – sokszor még erre sem, hiszen a külpiacnak hektikus mozgásai is vannak. A külpiacokon is mozgó, vagy *főleg* ott mozgó vállalatok reakcióit lehetetlen tehát hazai piaci követelmények és rend szerint beszabályozni. Aki erre vállalkozik, hasonlóvá válik ahhoz a feleséghez, aki az éjszakai műszakban dolgozó férjének este veti meg az ágyát, reggel pedig szigorúan beágyaz, mivel „ez a házirend". A külpiacra orientált vállalat számára a külpiac a természetes közeg, amelyben helyt kell állnia, s a gazdaságpolitikának biztosítania kell a hazai feltételeket ahhoz, hogy e helytállást a hazai háttér ne akadályozza (esetenként tevőlegesen elő is segítse). Hasonló a helyzet azzal a vállalattal is, amely tevékenységével valamely szociális funkciót lát el, s ezért nyereségfüggését az állam korlátozni kénytelen: e vállalat számára a természetes „piaci" közeg az állami megrendelés, vagy legalábbis a társadalmilag szükséges mértékű költségeinek teljes, illetve részleges megtérítése. Értelmetlenség volna az ilyen, egyébként normális módon gazdálkodó vállalatot normális fejlődésében szabályozási eszközökkel akadályozni, arra hivatkozva, hogy nyereségtermelő képessége korlátozott.

A vállalatok relatív piaci pozícióit egy adott időszakban a következő főbb adottságaik határozzák meg:

a) technológiai és innovációs kapacitásuk versenymérete;

b) termelési tényezőik belső és környezeti harmóniája;

c) likvid tartaléktőkéjük nagysága és a termelési tényezők rugalmassága

a) A vállalat versenymérete

Hangsúlyozom: nem a vállalat *abszolút méretéről*, hanem a mozgásterét jelentő piacon való sikeres helytállásához szükséges *relatív* méretéről van szó – ezt nevezem versenyméretnek. Ha egy vállalat – statisztikai mérőszámokkal mérve munkáslétszámát, állóeszközeinek értékét, K+F kapacitását, termelési volumenét – „kicsi", de ez a méret elégséges ahhoz, hogy a számára realitást jelentő piacon teljes értékű és teljességgel értékelt teljesítményt nyújtson, akkor a vállalat *méretarányos*, azaz *életképes* nagyságú. Ha ugyanezen mércével mérve elégtelen az általa koncentrált termelési tényezők mennyisége,

úgy *törpe növésű*, akkor is, ha a hazai ipar óriásaként tartjuk számon. Ha az időnkénti szervezgetések során akkorára sikerült, hogy saját méretei akadályozzák a sikeres piaci mozgásban – bel- és/vagy külpiacon egyaránt, vagyis ott, ahol mozognia kellene –, akkor *„agyaglábú óriás"* akkor is, ha statisztikai mércével mérve csak középvállalatnak gondolnánk.

Mondanom sem kell, hogy a versenyméret a legkülönbözőbb szakmai területeken, a legkülönbözőbb piaci helyzetekben más és más. Egy ügyes szabómester „vállalata" biztosabban áll a lábán, ha van helyisége, varrógépje, cérnája, bélésanyaga és kiváló szaktudása – vagyis a mérték utáni szabóság szintjén optimálisak a termelésitényező-feltételei –, mint egy ezer főt foglalkoztató konfekcióüzem, amely elavult technológiával, rosszul képzett és szervezett munkaerővel, kis választékban és nagy tömegben dobja ki a piacra silány termékeit. A szabó esetében a vállalkozás *lényege* a „méret utániság", vagyis az abszolút *egyedi* termelés, amely végbemehet egy emberre szabott termelőeszközök segítségével. Nagy Pál szabó egyszemélyes „vállalata" ez esetben megüti a rentabilitási mértéket. Ha egy Kis Péter nevű, ugyanolyan ügyes szabóval társul, már a méretarányosság felső sávjában lesznek, mert például kettőjükre egyenként kevesebb üzletbér és világítási költség fog jutni. Folytassuk a példák sorát: ahhoz, hogy egy tíz-tizenkét asztallal, összesen 40–60 férőhellyel működő kisvendéglő el tudja látni feladatát, bőven elég, ha 4–5 élelmes, jó szakember összefog. Egyikük (tudniillik a szakács!) főzni fog, másikuk felszolgál, a harmadik az anyagot szerzi be és rendben tartja a könyvelést, a negyedik az italokat kezeli, az ötödik a tisztaságra ügyel. Ha már most ez a kisvendéglő – a többiekkel egyetemben – egy nagyvállalat „üzemegységeként" működik, semmivel sem lesz tökéletesebb a munkája, sőt, valószínűleg elszürkül (az étlap is és az abrosz is!), viszont óriási adminisztrációs apparátust kell eltartania. Ezek a monstre vendéglátóipari vállalatok tehát biztosan „óriásnövésűeknek" tekinthetők.

Vegyünk ismét más példát: a kielégítendő szükséglet ez esetben nem egy jól szabott öltöny, nem is egy gusztusosan felszolgált ebéd, hanem az utas eljuttatása két óra húsz perc alatt Budapestről Moszkvába. Ide bizony nem elég egy repülőgép, néhány hordó kerozin és egy pilóta, még akkor sem, ha csak egy-két utasról van szó. Mind Budapesten, mind Moszkvában emberek légióinak kell összeműködniök ahhoz, hogy a repülés biztonságban végbemehessen: lényegében függetlenül attól, hogy légitaxik viszik-e az utasokat, vagy több száz személyes Iljusinok. A légiforgalom termelésitényező-koncentrációs küszöbe – műszaki okokból – a sokezerszerese egy férfiszabóságénak. Hozhattam volna persze a kohászat, nehézvegyipar, bányászat stb. területéről is a példákat. További példa: visszatérünk a ruházati iparhoz. Amennyiben *nem* követelmény a tökéletes méretszabás, a munkaműveletek feldarabolhatók, a munkamegosztás előnyei így kihasználhatók, párosítva a közös épület, energiaellátás, rezsi, modellműhely („K+F") stb. előnyeivel. Ez esetben ugyan már – lényegét tekintve – más „iparágról" van szó: a tömegszerű ruhatermelésről, amelynek természetesen más a versenyképességi küszöbe: x fő szabó, y fő varró, z fő vasaló, plusz raktárosok, segédmunkások, adminisztrá-

ciós személyzet, épület, gép, felszerelés – és így tovább. Ha Nagy Pál és Kis Péter konfekciótermelésre akarnának berendezkedni, pórul járnának, ahogyan nehéz elképzelni, hogyan lehetne gazdaságos a Május 1. Ruhagyár, ha minden vásárlójának testére szabná a ruhákat.

A gazdasági funkció gazdaságos ellátásának alsó és felső küszöbe mint az életképes méret sávjába való tartozás alapfeltétele alapvetően mindig *technológiákra*, *munkafázisokra* értendő, és csak ott egyjelentésű a vállalatéval, ahol egynemű terméken egy munkaműveletet végeznek: például egy *malom* esetében. Minél *szélesebb* egy vállalat termelési profilja és minél mélyebb a *vertikuma*, annál inkább összetetten kell értelmezni a „versenyképességi küszöb" fogalmát.

Nem biztos például, hogy egy autóbuszgyár, amely a végtermék-kibocsátás keresztmetszeti pontján eléri vagy sokszorosan meghaladja a versenyképességi küszöböt – valóban versenyképes. Ehhez tudni kell azt, hogy például az autóbuszmotor és -alváz termelésében, az ezekhez szükséges alkatrészek és részegységek termelésében is megüti-e a versenyképességi küszöböt. Ha ez utóbbiak nagyjából azonosak a többi közúti nehézjármű szerkezeti elemeivel, optimális szérianagyságuk tehát sokszorosa az adott gyár autóbusz-kibocsátásához szükségesnek, s a gyár az alkatrészeket „méret alatti" nagyságrendben termeli, elképzelhető, hogy végül is a vállalat egésze a méretküszöb alatt fog maradni.

A normál méretű vállalat a piaci automatizmusokra egészségesen fog reagálni. Az *enyhén* törpe vagy óriás méretűeket a piaci nyomások serkenteni fogják arra, hogy életképes méretűekké váljanak, vagyis a törpe növésűek felhalmozzanak, a túldimenzionáltak pedig megszabaduljanak a ballasztjaiktól. Ha a népgazdaságban feltűnően nagy az életképes méretű vagy ahhoz közel álló vállalatok száma, a gazdaságpolitika bátran alkalmazhat erőteljes és tompítatlan, normatív piaci mechanizmusokat – hangsúlyozom: csak ezt a tényezőt véve mozgónak, az összes többit pedig kedvezően konstansnak. Ezek ugyan drámai helyzetbe hozzák a normálistól az alkalmazkodni tudás határain túl eltérő vállalatokat: az óriás növésűek szétesnek, a reménytelenül törpék elsorvadnak. A megrázkódtatás azonban helyi jelentőségű, s az életképes méretű vállalatokból álló szektor gyors fejlődése hamar felszívja a visszafejlődés által korábban lefoglalt termelési tényezőket, mindenekelőtt a munkaerőt. Persze ha fordított a helyzet, vagyis az életképes méretű vagy ahhoz közel álló vállalatok kisebbségben vannak, és nagyon sok a „törpe", vagy az „agyaglábú óriás", a nemzet-

gazdaság vagy vállalja a fájdalmas operációt – tudniillik azt, hogy a normál méretű vállalatok expanziója jó ideig nem lesz képes felszívni a tönkremenő vállalatok termelési tényezőit –, vagy pedig a piaci mechanizmusok fokozatos érvényesítése mellett, igen szívós, tudatos szervezőtevékenységgel gyúrja át a „törpéket" normális méretűekké (illetve bontja le az „óriások" felesleges méreteit).

b) A vállalat belső és környezeti harmóniája

Minden vállalat technológiai és innovációs láncok sajátos fonadéka. Legtöbbször e láncok nem a vállalatban veszik kezdetüket és nem is ott végződnek: a vállalat az ilyen vagy olyan fokon megmunkált anyagokat, valamint egyes műszaki eredményeket hordozó termékeket a piacon szerzi be, a továbbfeldolgozás után ilyeneket a piacon el is ad. A láncok egy szakaszán azonban a láncszemek kétségtelenül a vállalat szervezeti és érdekeltségi kötelékében kapcsolódnak egymáshoz. E kapcsolódás lehet arányos és aránytalan: legtöbbször legalábbis nem teljesen harmonikus. Van vállalat, amely korszerű és tervszerűen felépített technológiai lánccal rendelkezik, *kutató-fejlesztő kapacitása* azonban csökevényes, és fordítva: lehetséges, hogy ütőképes K+F-kapacitásra korszerűtlen, a fejlesztési eredmények piac- és versenyképes hasznosítására alkalmatlan technológiai lánc épül. Egy vállalaton belül – sokszor egy-egy műhelyen belül is – történelmi rétegekként rakódnak egymásra, dolgoznak egymás keze alá *elavult és korszerű felszerelések*, kiválóan képzett és gyenge szakemberek. A korszerű K+F+T szervezet vagy kiegészül a *vállalat tényleges mozgásterét jelentő piacon* megfelelő *értékesítési szervezettel*, vagy e tekintetben csonka marad; ez a kereskedelmi szervezet vagy harmonizál a vállalat előző fázisainak méreteivel és színvonalával, vagy sem. Az adott történelmi keretek között kialakult vállalat tehát sokféle fejlődési rendellenességben szenvedhet: diszharmóniák alakulhatnak ki akár az innovációs, akár a technológiai láncon belül, akár pedig a kettő együttes harmóniáját bontja meg valami torzulás: bármelyiküknek rendellenes lehet a viszonya az értékesítő-piacfeltáró tevékenységhez. Végeredményben nincs egyébről szó, mint a versenyméret részletekben való vizsgálatáról: a vállalat egészének életképes, törpe vagy „agyaglábú óriás" voltát erősen befolyásolja az, hogy innovációs, termelési és értékesítési szervezetei egyenként életképesek-e, akár egymáshoz viszonyítva, akár pedig belső arányaikat tekintve.

Tökéletesen harmonikus vállalat persze nincs. Kisebb-nagyobb diszharmóniákkal mindenütt kell számolnunk. A belső fejlődési rendellenességek vagy a vállalati fejlődésnek a gyenge pontok erősítésére sarkított szelektivitásában, vagy pedig más vállalatokhoz fűződő többé-kevésbé stabil jellegű kooperációs kapcsolatokban keresnek feloldódást. Végső esetben a diszharmonikus vállalat eseti piaci ügyletekkel próbál segíteni magán. Vagyis a vállalat a saját „testi fogyatékosságait" hasonlóan próbálja ellensúlyozni, mint az élőlények: regenerációval, szimbiózissal, vagy – jobb híján – „protézis" segítségével.

A legszerencsétlenebb megoldás az, ha a vállalat arra van kényszerítve, hogy összes fejlődési rendellenességeit a legkeményebb piaci érdekellentéteket magában hordozó egyedi árucserékkel – a „protézis" módszerrel – pótolja. Az erősen horizontális szervezeti tagolású, s egyben a hiánygazdaság jelenségeivel küszködő országokban ez a nemkívánatos helyzet több-kevesebb mértékben fennáll, s azt eredményezi, hogy a diszharmonikus belső szerkezetű vállalat még akkor is zavartatva van piaci mozgásában, ha egyébként, egészében véve, vagy tevékenységének döntő láncszemét tekintve az „életképes" méretűek közé tartozik.

A gazdaságirányításnak tehát arra kell törekednie, hogy *a)* lehetőséget biztosítson a vállalatoknak a legszükségesebb „regenerációs" fejlesztésekre; *b)* ott, ahol ez nem lehetséges vagy nem kifizetődő, „szimbiózisokat" gerjesszen és biztosítsa az egyes funkcióikat integráló vállalatok tartós zavartalan együttélésének („képlékeny" piaci kapcsolatainak) szervezeti, érdekeltségi és jogi feltételeit.

c) A vállalat működőképességének rugalmassága

Ismeretes, hogy vannak olyan technológiai folyamatok, amelyeket gazdaságosan csak igen *erősen specializált* gépekkel, berendezésekkel, pontosabban: ezek integrált rendszereivel lehet folytatni. Egy személyautókat, tv-vevőkészülékeket összeszerelő üzem teljes berendezésparkja egyértelműen ezek legyártására van predesztinálva. Nem lehet átállítani az egyiket autóbuszgyártásra, a másikat röntgenkészülékek gyártására. Ilyen, egyértelműen specializált technológiának számít az építőanyag-ipar és a nehézvegyipar berendezésparkja is. Más technológiák nem követelik meg a munkaeszközök ilyen végletes specializációját, főleg azért, mert a kereslet az egyes termékek iránt nem túl szé-

les, viszont a többé-kevésbé rokon jellegű termékek egész sora termelhető meg az adott műszaki kultúra segítségével. Az ilyen technológiára iskolapélda a nehézgépipar vagy a könnyűvegyipar, a hűtőipar, de a mezőgazdaság is (bizonyos megszorításokkal). Azt, hogy egy termelőeszközpark mennyiben számít végletesen specializáltnak, mennyiben flexibilisnek, az is befolyásolja, hogy a piaci igényekhez való idomulás *mekkora* módosítást követel a termeléstől. A textilruházati ipar vállalatai például abból a szempontból végletesen specializáltaknak tűnnek, hogy gépeik nem állíthatók át más jellegű termékek termelésére: még olyan megkötöttségekkel is számolni kell, hogy a pamutfeldolgozásra kialakított géppark alkalmatlan a gyapjú vagy len feldolgozására. Ugyanakkor bármelyikük rugalmasan váltogathatja termékeit a piac követelményei szerint: termékfajtákat, szövésmintákat, színeket, fazonokat válthat. Hasonló a helyzete a bőr- és cipőiparnak, a bútoriparnak, az élelmiszer-feldolgozó ipar nagy részének.

Ebben a keresztmetszetben tehát három szektort lehet megkülönböztetnünk: a *merev profilú* vállalatokat, amelyek profilváltása csak a vállalati állóeszköz-állomány jelentős részének kicserélése – praktikusan a vállalat jellegének minőségi megváltoztatása – árán valósítható meg, a *rugalmas profilú* vállalatokat, amelyek afféle nagyipari „ezermesterként", az általuk uralt műszaki kultúra határain belül „mindent tudnak", vagy legalábbis sok mindent tudnak termelni a piac kívánságai szerint, és végül a *variálható választékot* előállítani képes vállalatokat, amelyek egy adott termékcsalád sok változatban való megtermelésére képesek, rövid átállási idővel. Ez utóbbi – átmeneti forma az előbbi kettő között.

A vállalat piaci merevségét vagy rugalmasságát nemcsak az általa használt termelőeszközpark milyensége befolyásolja, hanem a *vállalati újratermelési ciklus hossza és egyenletessége* is. A folyamatosan termelő és kibocsátó vállalatok rugalmasabban reagálnak a piaci jelzésekre, mint a hosszú technológiai átfutásúak, vagy a szakaszosan termelők. Hozzáteszem, azok a vállalatok, amelyek kevéssé vannak rá utalva a tőlük független elosztóhálózatra (szállítás, tárolás, elosztás, kereskedelem), általában rugalmasabban reagálnak a piaci környezetre, mint azok, amelyek ki vannak szolgáltatva ennek – különösen akkor, ha az elosztóhálózat fejletlen vagy rosszul szervezett.

Ismét néhány példa: a piac olykor hektikus változásaira másképpen reagál egy csavargyár, amely folyamatosan bocsátja ki a termékeit,

mint – mondjuk – egy hajógyár, amely hónapokig, esetleg 1–2 évig épít egy terméket, vagy egy mezőgazdasági üzem, amely, ha egyszer cukorrépát vetett, akkor is be kell takarítania, ha közben a cukor ára leesett. A három vállalat között egyébként hasonlóság is van: a csavargyár is válogathat, facsavart gyártson-e, vagy vascsavart, a hajógyár is termelhet folyami hajót, jégtörőt, úszódarut, a tsz is bevetheti a földjét cukorrépával, kukoricával vagy zöldborsóval: a különbség közöttük az, hogy a termelésre vonatkozó döntés és a termékkibocsátás közötti időben végbemenő piaci változások eltérően érintik őket.

Továbbá: hasonló hatást vált ki az, ha a vállalatok egymástól abban különböznek, hogy amíg az egyik folyamatosan jut az alapanyaghoz, a másik évi anyagellátása valamilyen oknál fogva szakaszos: például azért, mert mezőgazdasági eredetű anyagokat dolgoz fel, s a közbeeső kereskedelem fejletlensége miatt neki kell az évi anyagkészletet raktároznia, vagy az anyagszállító partnere szakaszos üzemű, s az általa rendelt anyag termelését az év valamelyik negyedére ütemezte be. Ha a forgóeszköz-ellátási és -hitelezési normák egységesen vannak a két vállalatra megállapítva, vagy az egyik, a folyamatos ellátású nincs kényszerítve a fegyelmezett készletgazdálkodásra, vagy a szakaszos ellátású kerül lehetetlen helyzetbe.

Hasonló a helyzet akkor is, ha a szakaszosság nem a felhasználási, hanem kibocsátási oldalon elkerülhetetlen, például a mezőgazdasági üzemeknél, amelyeket a raktárhiány vagy a túl szoros készletgazdálkodási normák arra kényszerítenek, hogy termékeiktől minél gyorsabban szabaduljanak meg: akár árveszteség árán is, vagy akár annak tudatában is, hogy az áruk jelentős része a rosszul felszerelt és rosszul szervezett kereskedelmi láncban való bolyongás során megromlik. Sokáig nehézséget okozott az is, hogy az exportfővállalkozók megérdemelt hasznának nagy részét elvitte a készletezési normák túllépéséért fizetendő büntetőkamat, holott a viszonylag hosszú ideig való készletezés elkerülhetetlen volt, mivel az exportálandó objektum elemei különböző időpontokban készültek el: ezeket folyamatosan szállították le a fővállalkozónak, aki viszont egyszerre szállította tovább külföldi megrendelőjének.

Nem kell különösebben bizonyítani, hogy a vállalatnak a technológiai és munkamegosztási helyzetéből adódó rugalmassága vagy rugalmatlansága olyan adottság, amely hat a vállalat helyes tervezésére és szabályozására. Persze, feltételeznünk kell, hogy a vállalatok likvid

tőketartaléka azonos szempontok szerint képződik. A merev vállalat viszonylag „könnyen" tervez – könnyen is számbavehető a tervezéskor: legfeljebb abban kell megalkudni vele, hogy *mennyit mennyiért* gyártson. Az nem lehet vita tárgya, hogy a Beremendi Cementmű cementet termeljen-e, vagy mosóport. Az olefinműtől sem várhatjuk el, hogy kölnivizet, vagy Traubisodát termeljen etilén és propilén helyett. Ezzel szemben ez a fajta vállalat – éppen a termelési szerkezetének, valamint költségszerkezetének merevsége miatt rendkívül konjunktúraérzékeny, illetve: szabályozómódosulásokra csak akkor tud aktívan reagálni, ha nagy likvid tőketartalékai vannak, amelyeket be tud fektetni a konjunktúra (illetve a szabályozóegyüttes) által favorizált technológiai sorok építésébe: azaz profilbővítésbe. Az alacsony likviditású, merev vállalat azonban hallatlanul ki van szolgáltatva a pillanatnyi rentabilitási viszonyoknak.

A rugalmas és a variálható profilú vállalat ezzel szemben, az általa uralt műszaki kultúra határain belül viszonylag rövid időn belül pozitívan tud válaszolni akár a piac, akár a direktív terv, akár pedig a szabályozórendszer „kihívásaira", mikroszerkezetét viszonylag kevés többletberuházással idomítani képes a megváltozott helyzethez. Igaz, kedvező konjunktúra esetén nem képes olyan „gőzhenger" jellegű expanzióra, mint a merev vállalat, de alkalmasabb a konjunktúrahullámzások hatásainak tompítására.

A szabályozórendszer nem mehet el érzéketlenül ezek mellett az óriási, „alaptermészet"-beli különbségek mellett. Ha ugyanis a merev profilú szektor képére és hasonlatosságára van megalkotva, ami azt jelenti, hogy a rentabilitást egyoldalúan csak a tömegtermelés költségcsökkentő hatásának érvényesítésében való jeleskedés biztosíthatja, a variálható profilú szektort kényszeríti merevvé válni (a magyar konfekcióipar példája!), a rugalmas profilú szektor pedig vegetálni fog. (Pl. nincs lehetősége a sokoldalú, kiváló szakemberek kellő mértékű honorálására.) Fordított esetben a merev profilú szektor birkózik reménytelenül a nem testére szabott szabályozórendszerrel. Természetesen a profil merevségének rugalmasságcsökkentő hatását nagymértékben ellensúlyozhatja a vállalat likvid tőketartalékának nagysága. Ha például egy magnetofonokat óriási tömegszámban gyártó vállalat dekonjunktúrát érez, vagy kénytelen konstatálni, hogy piac- és versenyképessége csökkenőben van, vagy saját és hiteltőke birtokában átállhat a videokazettás tv-készülékek gyártására, akár úgy, hogy le-

építi magnetofongyárát, akár úgy, hogy a magnetofonüzem mellett létesít egy új üzemet. Ha nem áll rendelkezésére megfelelő likvid tőke, kénytelen védekező, majd később „behódoló" magatartást tanúsítani megtámadott és előle elhódított piacain: még akkor is, ha a belső szabályozás expanzív piaci magatartásra nógatja. A flexibilis termelésitényező-garnitúrával rendelkező vállalatnak is szüksége van az átálláshoz némi likvid, tehát veszély esetén bevethető tőkére, azonban jóval szerényebb mértékben, mint az egyoldalúan elkötelezett profilú vállalatoknak. Ha egy egyedi vagy kis sorozatú gyártásra specializált nehézgépgyár piaci veszélyt érez, viszonylag könnyen profilt változtat: például élelmiszeripari berendezések helyett vegyipari berendezéseket, daruk helyett hidakat, a konjunktúra-hullámvölgybe került gyógyszergyár pedig gyógyszerek helyett növényvédő szereket, esetleg kozmetikumokat kezd el gyártani. Az átállás gyorsasága és sikere inkább függ a vezetés és a műszaki szakembergárda életrevalóságától, szakmai tudásának szélességétől és mélységétől, mintsem a berendezéspark gyökeres kicserélésének lehetőségeitől.

Veszélyes hiba tehát, ha a gazdasági szabályozók összesített rendszerhatása egyértelműen és egyoldalúan preferálja a jövedelmezőség elérésének egyik vagy másik útját. Kis, tőkeszegény, de emellett sokoldalú gazdasággal rendelkező országok esetében, amilyen hazánk is, a fő veszély a tömeggyártásban rejlő előnyök egyoldalú kiaknázására való ösztönzés. Konjunktúraváltás esetén ez esetben a gazdaság igen nagy hányada immobilizálódik, védekező vagy – rosszabb esetben – „behódoló" magatartásra kényszerül, ami a cserearányok veszélyes mértékű zuhanásával járhat.

2.2.4. *A vállalatok makroökonómiai pozícióiban meglevő különbségek*

Elvileg a szélesebb értelemben vett közösség – s érdekképviselője, az állam – olyan, mint a jó anya, akinek minden gyermeke egyformán kedves: nem szabad megítélésbeli különbséget tennie vállalat és vállalat között. Ha mégis vannak – ha úgy tetszik – „különösen fontos" vállalatok, akkor az nem ezek dolgozó kollektíváinak szubjektív alapon történő különleges megítéléséből fakad, hanem az újratermelési folyamatban objektíve betöltött különleges pozícióikból. Olyan nagyságú, színvonalú, vagy speciális összetételű termelési tényezőket mozgató vállalatok – azaz döntési központok – ezek, amelyek működ-

désének körülményei *egyedileg* is mérhető, érezhető, kisebb-nagyobb mértékben determináló hatással vannak a népgazdaság működésére. Az ilyen vállalatokat, illetve egységes vezetés alatt álló vállalatcsoportokat *determináns* egységeknek nevezem. Hangsúlyozom, a determináns–nem determináns felosztás nem szinonimája a nagyvállalat–kisvállalat felosztásnak, noha a determináns egységek zöme természetszerűleg nagyvállalat. Ennek ellenére elképzelhető, hogy a nagyvállalatok egy része nem gyakorol determináns hatást az újratermelési folyamat egészére – mondjuk egy nagy fonoda –, viszont az is elképzelhető, hogy viszonylag kis vállalat – például egy premixgyár – működésének hatása gyorsan és érzékelhetően áttételeződik a népgazdaság egészének működésére. A determináló hatásnak tehát különböző okai lehetnek. A legkézenfekvőbb ok az, hogy a vállalat keretében a népgazdaság rendelkezésére álló termelési tényezők akkora hányada összpontosul, hogy e hányad jó vagy rossz hatásfokú hasznosulása elmozdítja a makroökonómiai hatások mutatóit. A másik ok az lehet, hogy a vállalat, bár önmagában nem olyan óriás, amelynek egy mozdulata előrelendítheti vagy felboríthatja a népgazdaság hajóját, a munkamegosztás olyan kényes pontján működik, ahol munkájának sikerei és zavarai láncreakcióként futnak végig az egész termelőszervezeten, beleértve ebbe a külkereskedelmet, a lakossági ellátást, vagy más egyéb, életfontosságú gazdasági és társadalmi funkciókat.

A determináns vállalatok összességét *„determináns szektornak"* nevezem. E szektoron belül megkülönböztetem azokat a vállalatokat, amelyek *tömegüknél fogva* determinánsak azoktól, amelyek a munkamegosztásban elfoglalt *különleges helyzetüknél fogva* válnak determinánsakká, s végül vannak *mindkét szempontból* determináns szerepűek is.

Az állami tervezésnek, szabályozásnak, az egész országos gazdaságszervező tevékenységnek *másképp* kell számolnia a determináns vállalatokkal, mint a többiekkel: a népgazdasági tervek összeállításakor *nem* figyelembe venni információikat, törekvéseiket, lehetőségeiket, érdekeiket és érdekeltségüket – gazda nélküli számítás. Az a gazdasági szabályozórendszer, amely erre a szektorra dezorientálóan, dezorganizálólag vagy bénítólag hat – *eleve* nem lehet jó szabályozórendszer, nem fejezheti ki a népgazdaság érdekeit. Vigyázat! Ezzel nem azt mondom, hogy „ami a General Motors-nak jó, az Amerikának is jó". A determináns szektor érdekei és törekvései is be kell hogy illesz-

kedjenek a népgazdasági érdek- és törekvésrendszerbe. Hiú ábránd volna azonban úgy törni a népgazdasági érdekek megvalósítása felé, hogy e szektorban ellenérdekeltséget vagy akár közömbösséget teremtünk. Igaz, azt sem lehet csinálni, hogy az egész tervezési-szabályozási rendszert egyértelműen a determináns szektor képére és hasonlatosságára alkotjuk meg, nem számolva az egyéb vállalatok tömegeinek érdekeivel: ezek ugyanis csak *egyedileg* nem hatnak érzékelhetően az újratermelési viszonyokra, *tömeges* hatásuk azonban drámai lehet.

A szabályozás művészete *megkeresni azt a kritikus pontot, ameddig a két szektor közös normatívákkal szabályozható bármelyik helyzetéből eredő — azaz objektív — törekvéseinek megerőszakolása nélkül.* Ha ugyanis ennél részletesebb, *általánosan normatív* szabályozást alkalmazunk, az vagy a determináns, vagy az egyéb vállalatokat fogja preferálni, s az ellenkezőt pedig diszpreferálni. Óhatatlanul a *kivételek*, a *mellékszabályozások*, végül is az *egyedi* szabályozások útvesztőibe tévedünk, ami a normatív alapszabályozást magát is dezavuálja, nem beszélve egyéb, káros hatásairól.

2.3. A VÁLLALATJELLEG MÉRÉSE

— *Makroökonómiai egyedi szerep: D és E típusú vállalat*

Egy vállalat önmagában lehet olyan méretű vagy jelentőségű, hogy a normálistól eltérő viselkedése (gazdálkodásának gyors javulása, illetve romlása) egyedileg is érezhetően hat a népgazdaság helyzetére: ebben az esetben DETERMINÁNS vállalatról (D) beszélek. Amennyiben az adott, a vállalat életében kritikus mértékű elmozdulás nem érződik a makroökonómiai helyzeten, nem determináns vállalatról van szó (E = egyéb).

— *Versenyméret: N és AN típusú vállalat*

Egy vállalat, abszolút és fajlagos teljesítőképességét tekintve, lehet akkora, hogy megüsse azt a mértéket, amely az ő adott szakterületén és piacain szükséges a teljes értékű helytállásához, s ekkor *normál* méretű vállalatnak (N) lehet nevezni, ezzel szemben lehet anormális méretű (AN), akár úgy, hogy kis teljesítményű („törpe növésű"), akár úgy, hogy túl nagyok a méretei („agyaglábú óriás"). Mindkettő rontja a piaci mozgását és manőverezőképességét.

— *Piacorientáció: IE és B típusú vállalat*

Ha a vállalat termelése erősen függ a külpiaci vásárlásoktól vagy eladásoktól, akkor külpiacorientált (IE = import-export), ha nem, úgy belpiacorientált (B).

– *Termelési tényezők belső harmóniája: H és DH típusú vállalat*

Amennyiben egy vállalaton belül a technológiai, innovációs és értékesítési láncok egymáshoz képest is arányosak és belső láncszemeik is arányosan illeszkednek egymáshoz, harmonikus belső szerkezetű képződménynek nevezem (H), ha jelentős aránytalanságuk (csökevényes fejlődés, túlfejlesztés) tapasztalható, úgy a vállalat diszharmonikus belső felépítésű (DH).

– *Termelési tényezők rugalmassága: M és RV típusú vállalat*

A vállalat által művelt profil vagy egyoldalúan specializált gép- és beruházásparkot, munkaerőt, technológiai és szervezési kultúrát követel, vagy pedig sokoldalú, átállítható, rugalmasan változtatható az adott műszaki-gazdasági kultúra határai között. Az előbbi esetben a vállalat profilja merev (M), az utóbbi esetben rugalmas (pl. a nehézgépgyártás), vagy legalábbis variálható (pl. a konfekcióipar) (RV).

– *Innovációigényesség: KF és L típusú vállalat*

A piaci helytálláshoz szükség lehet a termékek vagy a technológia állandó, gyors ütemű megújulására: ez esetben a tevékenység gerince a K+F–marketing tengely. Ez az innovációigényes vállalat (KF = kutatás- és fejlesztésigény). Amennyiben ez nem szükséges, az adott technológia vagy termékcsoport műszakilag megállapodott, a vállalat lassú innovációs területet birtokol (L).

– *Tőkemegelőlegezési igény: T és NT típusú vállalat*

Ahhoz, hogy versenyképes méretű termelőkapacitást lehessen létrehozni, különböző nagyságú tőkét kell állóeszközökbe „befagyasztani": a nagy megelőlegezési igényű területen (pl. bányászat, nehézvegyipar) működő vállalatok tőkeigényesek (T), a kis megelőlegezési igényű területeken működőek nem tőkeigényesek (NT).

– *Monopol- (MO) és versenypozíciójú (V) vállalatok*

Végül, az adott, számára a tényleges mozgásteret jelentő piacon monopol- vagy oligopol helyzetű vállalat (MO) különbözik a tényleges versenyhelyzetben levő (V) vállalattól.

Mindezek *minőségi* jegyek, pontos mérhetőségük tehát nem lehet követelmény. Mégis, igyekeznünk kell legalább valamilyen *jelzőszámrendszert* kialakítani, amely érzékelhetővé teszi a vállalatok elhelyezkedését a nyolc jellegskálán, és némileg összesíthetővé teszi az egymástól eltérő jellegtulajdonságokat.

a) A „D–E" összefüggés számszerűsítése

Azt, hogy egy vállalat egyedileg determináns tényezője-e a népgazdaságnak, vagy sem, csakis dinamikus szemszögből közelíthetjük meg: *a kérdést úgy lehet feltenni, hogy a vállalat tevékenységének elmozdulása milyen mértékű és irányú elmozdulást indukál a népgazdaságban?* Az összefüggés számszerűsítése olyan statisztikai adatszolgáltatást követel ugyanis, amellyel ma még nem rendelkezünk, tudniillik *vállalat bontású ágazati, pontosabban piaci kapcsolati mérlegrendszert (PKM).*

Ha ez a megfigyelési és elemzési rendszer működik, közgazdasági és gazdaságpolitikai megfontolásokra támaszkodva ki kell választani azt a vállalatot vagy vállalatcsoportot, amelynek egy adott, *minimális* hatásimpulzusa a kiválasztott makroökonómiai mutatókra egységnyi időátfutás alatt a legnagyobb hatást gyakorolja: ezt a maximális hatásimpulzust tekintsük 100 egységnek, s a többi vállalatot az ehhez viszonyított hatásimpulzus alapján soroljuk be a skála 100-nál kisebb tartományaiba, egészen a 0 hatásimpulzusig. Így megkapjuk a D-vállalatok sorrendjét, a D_{max}-vállalattól a D_{min}-vállalatig bezárólag, amelyet skálán is ábrázolhatunk.

b) Az „MO—V" összefüggés számszerűsítése

Itt két nagyságrendet kell tulajdonképpen megfogni: az egyik az adott vállalat *kibocsátásának* súlya az adott termékkör fizetőképes keresletéhez viszonyítva (az ellenkező oldalon: az adott vállalat „input jellegű" *vásárlásainak* súlya az adott termékkör forgalmához viszonyítva); a másik az eladási és/vagy vásárlási piac koncentrációjának mértéke. Az előbbi az abszolút monopolizáltsági fokot mutatja, a másik a relatív monopolizáltsági fokot (az *oligopólium* koncentrációs fokát).

Példa: kifejezetten „MO"-vállalat az, amelyik egyedül gyárt az adott piacra terméket. Aki Magyarországon autóbuszt akar vásárolni, az az Ikarushoz fordulhat, más kínáló nincs. Az Ikarus „output-oldali" abszolút monopolizáltsági mutatója a belpiacon 100. Tegyük fel, hogy Magyarországon több cég gyárt telefonközpontokat, viszont csak a Posta vásárolhat: ez esetben a Posta „input-oldali" abszolút monopolizáltsági mutatója 100. Az abszolút monopolizáltsági mutató értékét 50-ig (=egy vállalat a piac felét uralja) mindenképpen érdemes figyelembe venni, de az is lehet, hogy lejjebb is megéri számítani: ez az adott szakterület piacának konkrét megítélésétől függ. 10—15%-os részesedéssel is lehet olykor egyedileg determinálni a piac mozgásait.

Másik példa: a piacon húsz (hazai és külföldi) szerszámgépipari vállalat jelenik meg a termékeivel, amelyek egymással helyettesíthetők. A kereslet 35%-án az A vállalat, 25%-án a B vállalat, a maradék 40%-on 18 vállalat osztozik. Sem az A, sem a B vállalat nincs teljesen monopolhelyzetben. A piac látszólag versenypiac, mivel egy vállalat átlagos részesedése 5%. Ugyanakkor az eladások 6/10-ét két vállalat eszközli. Ez esetben az A vállalat monopolhelyzetét három szám jelzi: 0,35; 0,60 és 2 : 20 = 0,10, vagyis az A vállalat „abszolút" mutatója (0,35), az oligopólium együttes „abszolút" mutatója (0,60) és az oligopólium tagjainak aránya az összes versenyző vállalathoz képest (0,10). A maradék piac diszpergáltságát az 1,00—0,10 = 0,90 fejezi ki. A szó szoros értelmében vett monopolhelyzet (az előbbi példában az Ikarus, vagy a Posta) 1,00; 1,00; 1,00 számokkal jellemezhető.

A *piac koncentrációs fokát* ezek után az oligopólium összesített piaci részesedésének (0,60) és a maradék piac vállalatai számának a piacon megjelenő összes vállalatok számához való viszonya (0,90) szorzata, azaz 0,60·0,90 = 0,54 fejezi ki. Az A vállalat MO-mutatója az A vállalat piaci részesedésének és a piac koncentrációs fokának hányadosa, azaz 0,35 : 0,54 = *0,65*. Amennyiben a szó szoros értelmében vett monopolhelyzet áll fenn (mint pl. a fenti példában az Ikarusé), a relatív MO-mutató is *1,00*.

Az „MO–V" skálán a relatív monopolizáltsági fokot tüntetjük fel, amelynek alapján megkapjuk a vállalatok sorrendjét a versenypozíció szempontjából. A számítást – Magyarország esetében – kizárólag a belső piacra érdemes elvégezni, külön az input- és külön az output-oldali monopolhelyzetre. Ahhoz, hogy egy vállalat mindkét tekintetben 100-as értéket érjen el, egyedüli vásárlója kell hogy legyen a termeléséhez szükséges alapanyagoknak és egyedüli eladója a termékeinek: ez abszurd helyzet, a valóságban nem létezik. Így itt is összehasonlításhoz folyamodunk: a számítások folyamán nyert kombinált (input-output-oldali) mutatószámok közül a legmagasabbat (az ország viszonylag leginkább monopolizált helyzetben levő vállalatáét) vesszük 100-nak, s a többiekét ehhez százalékosan hasonlítva építjük fel a sorrendet a 100-as beosztású skálára.

c) Az „IE–B" összefüggés számszerűsítése

Első lépésként viszonyítjuk a vállalat *közvetlen* exportját a teljes kibocsátáshoz, valamint a *közvetlen*, termelési célú importját, plusz a lekötött állóeszközeinek forintban kifejezett importtartalmát az összes felhasználásának és az összes lekötött állóeszközei értékének összegéhez. Ez adja a közvetlen IE-kapcsolat nagyságát, amely egy %-szám. Ezt minden vállalatra célszerű kiszámítani.

A második lépcsőben a számítást kénytelenek vagyunk a D-vállalatokra korlátozni, mivel – feltételezésem szerint – a vállalat bontású input-output mérleget csak korlátozott mélységig lehet reálisan elkészíteni. Kiszámítandó

– bármely D-vállalat, illetve az E-szektor termelési célú felhasználásának, illetve lekötött termelőeszköz-állományának *halmozott* importtartalma;

– bármely, nyersanyagot vagy közbeeső terméket gyártó D-vállalat termelésének *végső* értékesülési arányai export és belső piac szerint.

A 100-as beosztású skálára a kombinált, halmozott export- és

importarányok kerülnek fel, akár egyszerű %-os kifejezésben, akár a leginkább export-import-orientált vállalat mutatójához viszonyított %-os arányban.

d) Az „N – AN" összefüggés számszerűsítése

Ahhoz, hogy megállapíthassuk, egy vállalat versenyméretű-e, vagy törpe, esetleg óriás növésű, először is tudnunk kell, mekkora az a vállalat, amely a vizsgált vállalat fő mozgásterét jelentő piacon eléri az *alsó méretküszöböt*, és mekkora az, amely az *optimálishoz közel álló nagyságú*. Ezt a műszaki adatok, valamint a konkurrencia ismeretében elég nagy biztonsággal meg lehet becsülni bármely gyártási ágban. E vállalat évi megtermelt hozzáadott értéke az az etalon, amelyhez a vizsgált vállalat hozzáadottérték-termelését viszonyítjuk. Nyilván csak a V-vállalatokra érdemes a számítást elvégezni: a MO-vállalat ugyanis nem abból profitál, hogy méretnagysága normális, hanem monopolhelyzetéből. Ebből az is következik, hogy a hazai piacon magas monopolizáltságú, exportorientált vállalatok esetében a vizsgálatot mindenképpen a külföldi piacon meghatározó szerepet játszó, azonos „szakmában" működő vállalatokhoz mérve kell elvégezni. Mivel a hazai piacon ami vállalatok közötti verseny van, az nagyon kevéssé függ a vállalati méretektől (még tömeggyártás esetén is!), a számítást célszerű a vállalatok valódi, vagy fiktív („ha exportálna...") *nemzetközi versenyméretének* sorrendbe rakására használni.

A számítások során két viszonyítási alapunk van: *a)* az adott „szakma" adott piacon vezető pozíciójú (azaz optimális méretű) vállalatainak mérete, ez a skálán a 100-as ponton foglal helyet; *b)* az alsó és felső versenyképességi küszöbön elhelyezkedő vállalatok méretei, amelyeknek ezen etalonhoz viszonyított hozzáadott értékei kisebbek, illetve nagyobbak 100%-nál. Mivel számunkra e felméréskor mindegy, törpeként vagy óriásként anormális-e az adott vállalat, a képzeletbeli skálát mintegy „kettétörjük": egy félegyenest kapunk, amelynek a végén az optimális méretű vállalat foglal helyet, a többi pontjain pedig az optimálistól fel- és lefelé eltérőek. Az alsó és felső küszöbérték ilyenformán egymás mellé fog kerülni: vagy egybeesik, vagy eltér egymástól. A küszöbértékek és a 100-as jelölt optimális érték közötti tartományban helyezkednek el az N-vállalatok. Amelyek nem érik el az alsó, vagy meghaladják a felső küszöbértéket, AN-vállalatoknak számítanak.

Hangsúlyozom, hogy nagyon sok múlik az „etalon" vállalatcsoport kiválasztásán. Itt sem szabad az „ágazati" szemlélet hibájába esni. Ha például a Beloiannisz Híradástechnikai Gépgyár (BHG) versenyméretét kívánjuk érzékelni, nem a világpiac legnagyobb híradástechnikai vállalatainak méretét (mondjuk az ITT-ét, vagy a Texas Instrumentét) tesszük a skála tetőpontjára, hanem azokét a vállalatokét, amelyek termelési profilja közel áll a BHG-éhez. Gondot okozhatnak továbbá azok az „etalon"-vállalatok, amelyek egy szerteágazó profilú vállalatcsoport tagjaiként vesznek részt az adott, szűkebb terület piacán. A magyar gyógyszeripari vállalatok, saját versenyméretük meghatározásakor például nem tekinthetnek el az olyan konkurrensek számításbavételétől, mint, mondjuk, a Hoechst, amely igen sok profilú vegyipari konszern, gyógyszeripari vállalatai összességükben is csak kisebb hányadát termelik a konszern teljes kibocsátásának. Világos, hogy a Chinoin – amely gyógyszereket és növényvédő szereket gyártó vállalat – nem helyezheti rá magát egy olyan skálára, amelyen a Hoechst-konszern teljes hozzáadottértéktermelése a „100", de nem is hasonlíthatja össze magát a Hoechst legszűkebb értelemben vett gyógyszer- és növényvédőszer-ipari hányadával sem, hiszen *a)* a konszern az alapanyagok és intermedierek sorát állítja elő egyéb üzemeiben a gyógyszer- és növényvédőszeripari részlegei számára; *b)* egyéb irányú kapacitásai részben konvertálhatók gyógyszer- és növényvédőszer-termelésre, tehát konjunkturális tartalékkapacitásokként vehetők számításba (azt itt számításba sem lehet venni, hogy egy ilyen óriáskonszern mennyivel könnyebben csoportosít át szükség esetén beruházási és K+F-eszközöket, s hogy mit jelent az egységes piacpolitikája!). Ilyen esetekre szakmánként *tapasztalati koefficienst* kell kidolgozni, s a legszűkebb értelemben összehasonlítható kapacitásokat ezzel felszorozni. Ha tehát a gyógyszeriparban a sokágazatú konszernek az intermedier-termeléssel a gyógyszer-végkibocsátás hozzáadott értékét általában 20%-kal növelik, a méretet 1,2-vel meg kell szorozni. Ha az egyéb kapacitások 15%-a szükség esetén konvertálható gyógyszertermelésre, s a valószínűsége e konverzió bekövetkeztének 33%, akkor a méret további 1,05-dal emelendő. Így valamennyire közelebb jutunk a reális nagyságrendkülönbségek érzékeltetéséhez.

e) A „H–DH" összefüggés számszerűsítése

Telített piac esetén, tehát akkor, ha bármely technológiai lánc bármely szűk keresztmetszetén, vállalati szinten jelentkező vásárlási vagy bérmunka-végeztetési szükséglet gond nélkül megoldható, a vállalaton belüli harmónia–diszharmónia problémája az alkalmazott termelési tényezők aszimmetriáira korlátozódik, és végeredményben megjelenik a hozzáadottérték-kibocsátás méretarányos, vagy az alatti mivoltában. Ha a termelői piac telítetlen, hiányhelyzet áll fenn, vagy a vállalatok közötti kapcsolatrendszert akár a szabályozás nem szerencsésen megválasztott eszköztára zavarja (pl. minden vállalat a közvetlen exportban érdekelt, ezért belföldi ügyfeleit csak akkor szolgálja ki, ha összes exportlehetőségei kimerültek), akár a termelés, vagy kereskedelem kulturálatlansága (pl. nem megbízható minőséget szállít, nem megbízható a határidő-betartás pontossága), a vállalatok igyekeznek komplett technológiai láncokat kiépíteni: azok a megbízhatóbb, fejlődőképesebb, normatív módon célirányosan szabályozható, vagyis helyes reakciórendszerű vállalatok, amelyek egymás mellé megközelítően N-méretű munkafázisokat telepítenek közös vállalati parancsnokság alatt.

A „H–DH" összefüggés tehát – például magyar viszonyok között – az „N–AN" összefüggés sajátos, vállalaton belüli megjelenési formája: ám két dimenzióban mérve: *a)* a vállalaton belüli munkafázisok egyenként N, vagy AN méretűek-e; *b)* az egyes – ilyen vagy olyan méretű – munkafázisok a vállalaton belüli technológiai folyamatábrába *gazdaságilag* simán beilleszkednek-e?

Az első összefüggést a fentebbi „N–AN"-számítások segítségével tudjuk elkészíteni, lényegében üzemáganként: egy gépgyár esetében például megkapjuk, hogy öntödéje, melegalakító üzeme, forgácsoló-üzeme, hegesztőüzeme, szereldéje, festőműhelye, TMK-részlege stb. stb. *önmagában* mint „árutermelő" („ha egyedül volna és műhelykibocsátása egészét áruként értékesítené...") az „N–AN" skálán milyen helyet foglalna el? A viszonyítási alap itt persze nem a világ legnagyobb öntödéje, hanem azon műszaki-gazdasági mutatók összessége, amelyek egy gazdaságos öntödét jellemeznek. A számítások eredményéül kapunk egy egyenetlen sort, amelynek minél kisebb a szóródása, annál közelebb áll az értéke a skála 100-as pontjához.

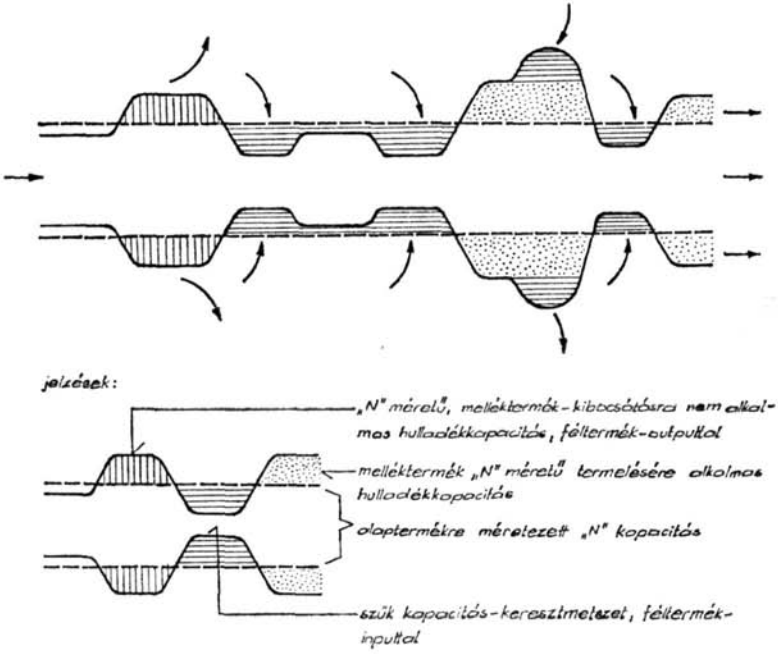
A második összefüggés számszerűsítésénél igen körültekintően kell

eljárnunk. Először is felmérendők a vállalat különböző, egymás kezére dolgozó részlegeinek egymáshoz viszonyított keresztmetszetei. A viszonyítási alap a vállalaton belüli technológiai lánc alapvető láncszeme: ha például gépgyárról van szó, ez lehet a forgácsolóműhely, a lemezlakatos-műhely, vagy a szerelde, attól függően, hogy melyikük teljesítménye határozza meg a végkibocsátás ütemességét. Ha például a végkibocsátás nagy sorozatú termék, a bázis keresztmetszet a szerelde lesz (pl. a kismotorgyártás); ha ellenben sokféle egyedi, vagy csaknem egyedi termék, akkor inkább a forgácsolóműhely, lemezlakatos-műhely, de akár az öntöde, vagy a melegalakító-üzemrész. E kulcs-keresztmetszetet 100-nak véve határozzuk meg a többiét: ha nem képes maradéktalanul és biztosan ellátni a kulcs-keresztmetszet szükségleteit, az érték kisebb lesz 100-nál, ha rendszeres többlettermelésre alkalmas kapacitása van, jellemzője meghaladja a 100-at. A 100-nál kisebb értékeknél kooperációs *kereslet* (beszállítási igény) jelentkezik, ami a kulcsponti keresztmetszetnél működtetett termelésitényező-kombináció szempontjából – a feltételezett szűkös vagy rendezetlen piaci viszonyok mellett – bizonytalansági tényező. A bő keresztmetszeteknél pedig kooperációs *kínálat* jelentkezik, amelynek gazdaságos kihasználhatóságát a tökéletlen piaci viszonyok ugyancsak kérdésessé teszik, hacsak mint hulladékkapacitás fel nem használható valamely, a gyár termelési kultúrájának megfelelő melléktermék gyártására. (Lásd a 10. ábrát.)

Azt szakmánkénti vagy vállalatonkénti megfontolások alapján kell számításba venni, mekkora a szűk és bő keresztmetszetekből adódó kockázati tényező: elképzelhető, hogy tradicionális üzleti kapcsolatai révén a vállalat ezeket minimálisra redukálta.

Kiszámítandók tehát a különböző műhelyek, részlegek áteresztőképességei az alap-keresztmetszethez képest, az ütemes és gazdaságos (versenyképes) kibocsátás kockázati tényezői az egyes szűk és bő keresztmetszetek esetében (vagyis a szűkületek és bővületek eredeti mértéke korrigálandó a kockázat nagyságának különbözőségeivel), és ezek után számítandó ki az átlagos *keresztmetszet-szóródás*, amely minél kisebb, annál egészségesebb reakciókra teszi alkalmassá a vállalatot. A szóródásmentes (harmonikus) technológiai lánc értéke kerül a 100-as beosztású skála tetőpontjára, míg az erősen szóródó belső szerkezetű vállalatok foglalják el a kisebb értékeket. A felső „N—AN" arányok, valamint a technológia folytonosságát jelző szóródási érté-

10. Diszharmonikus technológiai lánc



kek %-os kifejezéseinek átlaga fogja kirajzolni a „H—DH"-összefüggés végső mutatóját. Ha például egy vállalat műhelyeinek versenyképes méret-egyenszilárdsága 86 (azaz átlagosan 14%-kal maradnak le, vagy múlják felül az N-méretet), az egymáshoz való kapcsolódás harmóniája pedig 72 (azaz ±28%-os a szűk és bő keresztmetszetek átlagos aránya, korrigálva a kooperációs kapcsolatok „megbízhatatlansági" tényezőjével), akkor a vállalat a „H—DH" skálán a 79-es ponton fog helyet foglalni.

f) Az „M – RV" összefüggés számszerűsítése

Hangsúlyozom, hogy itt nem a vállalat népgazdasági irányítás adta, vagy a személyi és ösztönzési adottságokból eredő rugalmasságát kell érteni és mérni, hanem objektív műszaki-szervezeti adottságainak rugalmasságát. A mérés (inkább: becslés) alapelve két scenario egymás mellé állítása. A feladat először egy *termékmódosítás* végrehajtása,

például áttérés egyik szövetfajta termeléséről a másikra, egyik autóbusztípus termeléséről a másikra. A második feladat egy, a vállalat szakmájába vágó, de a momentán termelt termékektől minőségileg különböző *új termék* bevezetése.

Az újon nemcsak a műszakilag új értendő: a Ganz-Mávag számára a felvonógyártás új profil volt, bár a felvonó önmagában nem új termék; az atomreaktorokhoz szükséges kazettaátrakó robotberendezés minden szempontból új: a népgazdaság számára is, a Ganz-Mávag profilja számára is. A termékmódosítás és az új termék bevezetése közötti különbség lényege az, hogy a módosított terméket a meglevő szellemi ismeretekkel és a meglevő technológia igazításával meg lehet termelni, míg az új termékhez a szellemi ismeretek lényeges gyarapítására és a rendelkezésre álló technológia jelentősebb adaptálására, olykor kiegészítésére van szükség.

A két típusú feladat mindegyikét kétféleképpen lehet megoldani: vagy egy új beruházás (új üzemrész, műhely, gyáregység stb.) létesítésével, vagy a meglevő termelőkapacitások átrendezésével, némi kiegészítésével. Ez mindenekelőtt költségekkel jár: beruházással, szervezéssel, munkaerő-átképzéssel, a munkaerő másfajta, az előzőtől eltérő javadalmazásával stb. E költségek nagymértékben szóródnak *termékenként* és nagymértékben függnek a vállalat belső felépítésétől, többek között a *versenymérettől* és a belső *harmóniától* is. *A konstrukciós és a bővítési típusú megoldás teljes költségeinek hányadosa* az alapmutatónk: ennek mértéke minél közelebb áll az 1-hez, annál *merevebb* a vállalat, minél kisebb értéket mutat (vagyis, ha a belső átrendezés költségei jóval kisebbek a bővítési költségeknél), annál *rugalmasabb*. A mutatót termékmódosításra és új termék bevezetésére egyaránt célszerű kidolgozni. A két mutató átlaga szolgál alapul a megítélésnek. A vállalatok egy része igen *merevnek* fog mutatkozni: még a termékmódosítás is gyakorlatilag csak bővítéssel lesz megoldható (pl. nehézvegyipar). Ezek a 100-as fokozatú skálán a 0 pont közelében foglalnak helyet. Más vállalatoknál a *termékmódosítási (taktikai) rugalmasság* már jelentős mértékű lesz, vagyis olcsóbbnak fog mutatkozni a termékmódosítást belső átrendezésekkel, mintsem a kapacitás bővítésével elérni, ugyanakkor az új termékek bevezetése továbbra is gazdaságosabbnak mutatkozik a bővítés, mintsem az adaptálódás útján. Ez esetben *taktikailag rugalmas*, *stratégiailag merev* vállalatról beszélünk, az összesített együtthatója közepes értéket fog mutatni.

Ritkábban előfordulhat az is, hogy új termékek bevezetését könnyebb a meglevő technológia adaptációjával elérni, mint a már gyártottak módosítását. Ez esetben ugyancsak közepes rugalmassági együtthatót kapunk, ám ez éppen az ellenkezőjét fogja takarni az előzőnek: a vállalat *stratégiailag rugalmas, ám taktikailag merev*. Hangsúlyozom, ez utóbbi ritkán fordul elő: például előfordulhat, hogy egy házgyár hamarabb átáll lakóházak szereléséről irodaépületekére, mint a más követelményeket kielégítő lakóházakéra, mivel panelválasztékát így nem kell módosítania. A skálán közepes értékeket felvevő vállalatoknál tehát érdemes az adat mögé nézni. Végül a vállalatok egy harmadik csoportja *mind taktikai, mind stratégiai szempontból rugalmas* adottságúnak bizonyul: ezek közelednek egy 100-as értékhez, amelyet persze nem lehet a gyakorlatban elérni. A kétfajta rugalmasság megítélését, egymástól való elválasztását megkönnyítheti az, ha egy-egy vállalat pozícióját az átlagon kívül egy taktikai és egy stratégiai rugalmassági ponttal is jellemezzük.

g) A „KF–L" összefüggés számszerűsítése

Azt, hogy egy szakmai terület mennyire K+F-igényes, csak a verseny relativitásában tudjuk számszerűen megítélni. Ha az egyik szakterületen a hazai vagy világpiacon vezető pozíciójú vállalatok esetében az összes K+F-költség, a szellemitermék-vásárlásokat is beleértve, 1%-át teszi ki a vállalati költségeknek, a másikon 40%-át, bízvást mondhatjuk, hogy az első szakterület „L"-lel, a második „KF"-fel jellemezhető. Egy mikroelektronikát gyártó, vagy biotechnológiát alkalmazó vállalat minden valószínűséggel a „KF"-szektorhoz sorol, míg egy csavaralátétgyár, vagy egy malom eleve inkább az „L"-szektorhoz tartozik. Az alapösszefüggés tehát, ami számszerűsítendő, a különböző szakterületek versenyképes egységeinek K+F költséghányada. Ez – a könnyen kezelhetőség kedvéért – ismét sorba rakható, ha 100-nak vesszük a leginkább „KF" jellegű területet (mondjuk, a mikroelektronikai komponensgyártást, vagy a gyógyszeripart).

Ezek után térhetünk át a konkrét, magyarországi vállalatok vizsgálatára, ahol tudniillik az első kérdéssel együtt egy másodikra is válaszolni kell. Bármekkora legyen is a versenyképesség fenntartásához szükséges K+F-igényesség, az adott szakmában működő magyar vállalat ezt vagy túlhaladja, vagy eléri, vagy elmarad mögötte. Relatív előnye van annak a honi vállalatnak, amely erőteljesebb K+F-ka-

pacitással rendelkezik, mint versenytársai (feltételezzük, hogy a K+F-költség és az egész költség viszonya ténylegesen kifejezi a hatékony K+F-ráfordítások súlyát!), egészen addig, amíg a szakterület képes felszívni az újdonságokat. Relatív hátrányban van az a magyar vállalat, amely a piacot meghatározó versenytársainál kevesebbet fordít K+F-költségekre saját költségszerkezetén belül. — Ha tehát minden vizsgált magyar vállalat K+F-ráfordítás-részarányát az azonos szakterület piaci domináns szektoráéhoz viszonyítjuk, ismét sorrendet kapunk: a skála 100-as pontja közelében fognak helyet foglalni azok a vállalataink, amelyek értéke megközelíti, eléri, vagy netán meghaladja az „etalon" vállalatcsoportét, és a szerényebb helyen húzódnak meg azok, amelyeké jelentősen lemarad.

A két mutató egyesítésének több módszere lehetséges. Ha a vizsgálatunk a *szakterület* K+F-igényességében meglevő különbségeket hivatott kiemelni, s a szükséges K+F-orientáció tényleges megléte csak korrekciós tényezőként jöhet számba, úgy a két mutató összevonása egy törtben történik, ahol a számlálót a szakterület K+F-igényessége, a nevezőt pedig az adott vállalat tényleges K+F-költséghányadának a számlálóban feltüntetett költséghányadhoz viszonyított értéke képviseli. Ha például a növényvédőszer-ipar K+F-szintje az etalonként választott mikroelektronikai komponensgyártáshoz viszonyítva 0,9, a magyar növényvédőszer-ipari vállalat K+F-szintje a piacot meghatározó cégekéhez képest csak 0,2, úgy az összesített mutatója 0,9: 0,2 = *0,45*, tehát a skála közepe táján fog elhelyezkedni. A másik esetben, ha ti. a sorrendet a *hazai* K+F-kapacitás relatív versenyképességének rendelem alá, úgy a két számot szorozni fogom egymással: 0,9·0,2 = *0,18*, a vállalat tehát a skála alsó tartományába csúszik. A harmadik megoldás az egyszerű átlagolás: eszerint (0,9+ +0,2) : 2 = 0,55, az első mutatónál valamivel magasabb értéket kapok. Végül a negyedik lehetőség az első két mutató (a 0,45 és 0,18) átlagolása, ez *0,315* értéket ad az adott esetben. Valószínű, hogy a skálán ez utóbbit célszerű feltüntetni.

h) A „T—NT" összefüggés számszerűsítése

A gondolatmenet hasonlít az előzőhöz: az alapmutató egy versenyképes nagyságú (N-méretű) termelőegység komplett (pl. környezetvédelmi és munkajóléti beruházásokkal együtt számított) létrehozásának tőkemegelőlegezése, beleértve a beruházási idő alatt befejezetlen

beruházásként „pangó" tőke elmaradt hasznát, s ehhez hozzámérendő a termelő objektum teljes élettartama alatti, várható hozzáadottértékteljesítményének évi átlaga. Minél kisebb ez a mutató, annál inkább „T"-jellegű a vállalat.

Ezek után:

1. megbecsüljük a különböző szakterületek jellemző „T—NT"-mutatóinak sorrendjeit a világpiac versenyképes egységeinek adatai alapján;

2. kiválasztjuk a leginkább megelőlegezés-igényes szakterületet (pl. a villamosenergia-ipart) és emögé (= 100) sorrendbe állítjuk a többieket;

3. megcsináljuk a számításokat a magyar vállalatokra, mindegyikét viszonyítjuk a megfelelő „etalon"-csoportéhoz, ezután sorrendbe rakjuk.

A kapott két mutatót ismét összesítjük *hányados* és *szorzat* formájában, majd a kettőt átlagoljuk: a kapott eredmény érzékelteti a szakterület megelőlegezés-igényét és a megfelelő magyar vállalatok ennek való megfelelését egyaránt.

Nyolc skálánk keletkezik (ha bővítjük a megfigyelés körét egyéb ismérvek bekapcsolásával, több is keletkezhet), mindegyikükön a 0—100 közötti fokbeosztás diapazonján belül egy reá jellemző helyet fog elfoglalni a vizsgált vállalat. A nyolc skálát ezek után egy pókhálódiagramban egyesíthetjük, ahol a rugalmasan elágazó skálákat a 100-as beosztás körkörösen fogja össze.

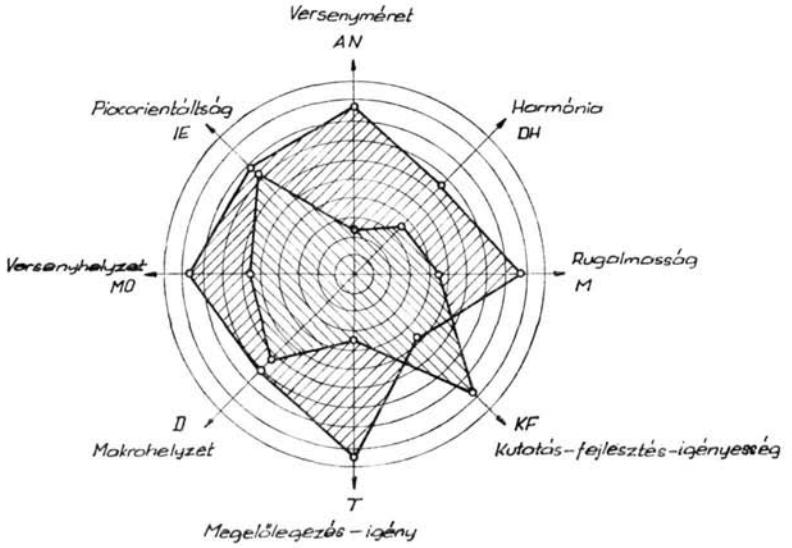
Az adott vállalat különböző skálákon elfoglalt pozíciója *egyenként* jellemző a vállalatra, a pozíciópontok között húzható vonalak által behatárolt terület nagysága összességében lesz a vállalatokra jellemző. A skálákat tehát úgy kell egymás felé fordítanunk, hogy az értékek 0-tól 100-ig való növekedése *valamilyen* szempontból egységesen bírjon jelentőséggel. Az ábrán

- a legkisebb értékű az E, a legnagyobb értékű a D állapot;
- a legkisebb értékű a V, a legnagyobb értékű az Mo állapot;
- a legkisebb értékű a B, a legnagyobb értékű az IE állapot;
- a legkisebb értékű az N, a legnagyobb értékű az AN állapot;
- a legkisebb értékű a H, a legnagyobb értékű a DH állapot;
- a legkisebb értékű az RV, a legnagyobb értékű az M állapot;
- a legkisebb értékű az L, a legnagyobb értékű a KF állapot;

és végül

- a legkisebb értékű az NT, a legnagyobb értékű a T állapot.

11. A vállalatok jellegkülönbségeinek pókhálódiagramja



Ezek nem következnek automatikusan a vállalatokkal kapcsolatos köznapi értékítéletünkből, a 0—100 sorrendiségek nem fejeznek ki összességükben valamiféle *fejlesztési* prioritást. Akkor tudiillik például az „N—AN" sorrendet fordítva kellett volna felírnunk, hasonlóképpen az „RV—M" sorrendet, de a „T—NT" sorrendet is. Ez a pókháló kifejezetten abból a szempontból állt össze, *melyek azok a vállalatok, amelyek objektív ismérveik alapján jól vagy rosszul reagálnak az átlagra bekalibrált normatív jellegű* piaci vagy pénzügyi szabályozókra. Minél nagyobb egy „vállalati nyolcszög" területe, annál inkább számítanunk kell arra, hogy a szigorúan vett normatív piaci szabályozók a gazdaságpolitikai elv ellen hatnak. Ha sok az ilyen vállalat, és minél kevésbé tudom a „nagy területű" vállalatok munkáját nélkülözni, akkor kivételeket kell beiktatnom, s végeredményben számíthatok rá, hogy bármilyen „tabula rasá"-t követően, néhány év alatt újjászülöm a szabályozódzsungelt.

Más felállásban a pókháló fejlesztési alternatívákat könnyíthet meg: akár oly módon, hogy különböző vállalatok nyolcszögeit vetem összehasonlító elemzés alá és közelítem a lehető legjobbat (pl. hitel-

politikai irányelvek kialakításakor vagy célhitelakciók során), akár úgy, hogy egy vállalat különböző fejlesztési alternatíváit vetem össze komplex vállalati–népgazdasági nézőpontból. Ez segítséget nyújthat a vállalati stratégiai tervezéshez, de – amennyiben megvalósul a vállalatok (legalább a D-vállalatok) és az Országos Tervhivatal jobban integrált együttes tervezőmunkája – a népgazdasági tervezéshez is.

3. A NÉPGAZDASÁG PIACI KAPCSOLATAINAK RENDSZERE

Az újratermelés ezek szerint úgy megy végbe, hogy a kitermelőhelytől, vagy az országba belépő importtól kezdődően a termékek végighaladnak a maguk technológiai láncain, egészen addig, amíg végső felhasználásra alkalmas áruk lesznek belőlük. Ekkor vagy a beruházási, vagy a fogyasztói, vagy az exportpiacra lépnek ki: mindaddig azonban – az országon belüli technológiai megmunkálásuk fázisaiban – vagy nem kerülnek piacra (ha tudniillik egy vállalat keretében mozognak), vagy pedig a *munkatárgypiacon* cserélnek gazdát. Ilyen értelemben absztrakciónak számít homogén piacról beszélni. Mind a négy „árumetamorfózis-szféra" – a fogyasztói, a beruházói, a külső és a munkatárgypiac – olyan sajátosságokkal rendelkezik, amelyek, legalábbis a tervgazdaságban, külön megítélést, illetve kezelést igényelnek. A piac „általában" – e négy piac közös vonásainak összessége. Persze viszonylag kevés számú az az áru, amelynek életútja egyértelműen kötve volna egy adott piachoz, vagy a különböző piacokon való egyértelmű végigmenéshez. Vasércet általában nem találni a fogyasztói vagy a beruházói piacon, de a liszt a beruházási piac kivételével bármelyiken megjelenhet, a villamos energia pedig éppenséggel mindegyikükön adásvétel tárgyát képezheti.

A másik absztrakció, amellyel bőven – talán a gyakorlat által megköveteltnél bővebben is – élünk, a népgazdaságon belüli áruforgalom *ágazati kapcsolati rendszerben* való felfogása. Az ágazati kapcsolatok rendszere – annak mérése és az azzal való számítás – a közgazdaságtudomány és a gazdaságpolitikai gyakorlat nagy vívmánya, ám a sokarcú életnek önmagában elég szegényes képét adja. Abból a szemszögből, ahogyan a gazdaságot e gondolatmenet szerint felfogom, az ÁKM (ágazati kapcsolatok mérlege) nem más, mint egy

olyan gazdaság adásvételeinek folyamatábrája, amelyben egy meghatározott tevékenységi kör gyakorlása egy vállalati egység monopóliuma: ez vásárol mind a négy piacon (input) és ad el ugyancsak a négy piac vásárlóinak (output). Az adásvételeket lebonyolító monopolcégek „nevei" ilyenformán egybeesnek a tevékenységi kör (iparág, gyártási ág stb.) megnevezésével: szénbányászat, kötszövőipar, szarvasmarha-tenyésztés stb. A tevékenységi kör alapú ÁKM tehát voltaképpen egy olyan gazdaság piaci adásvételi kapcsolatait tükrözi, amelyben a horizontális centralizáció százszázalékosan megvalósult, s a „vállalatok" (inkább: „trösztök") vegytiszta tevékenységi profillal rendelkeznek. Az ÁKM kiváló mérő- és tervező műszer a termelés makro- és mezoszerkezetének elemzéséhez, illetve a változásokat előrejelző számítások elvégzéséhez. A valóságban azonban még Magyarországon is elég ritka a teljes horizontális koncentráció. A vállalatok zöme ugyanakkor — gyártási ág mélységben nézve — eléggé vegyes profilú. Az ágazati, alágazati vagy gyártási ág bontásban jelentkező „vásárlások és eladások" tehát nem fedik a tényleges piaci mozgásokat. Sem a belső négyzeten belüli mozgások, sem a végső felhasználási lebeny, sem pedig az importmátrix mozgásai nem követik a tényleges technológiai láncok termékáramait és nem a *tényleges* piaci metamorfózisokat tükrözik. Ezek ugyanis *vállalatok között* jelentkeznek a valóságban. Továbbá, ha el is tekintünk attól, hogy a különböző tevékenységi körbe tartozó vállalati profilok szétszakadnak (vagyis egy adott vállalat inputja és outputja több sorban és oszlopban oldódik, főleg az „ágazatban": ettől, ha *szervezeti* tagolású ÁKM-mel van dolgunk, el is tekinthetünk!), még mindig probléma az, hogy a kapcsolódási mátrix soraiban és oszlopaiban az ágazat összesített számai eltakarják a természetüknél fogva egymástól eltérő jellegű vállalatok mozgásait: a relatív piaci pozíciók és a makroökonómiai pozíciók különbözőségei egybemosódnak. Az ágazatok summázatába szorított vállalatok elvesztik „egyéniségüket". Nem tudni, melyikük az, amelyik mozgása az egész mátrix érzékelhető változásához vezet, nem válnak érzékelhetővé azok az adásvételi kapcsolatok, amelyek összekötni hivatottak a szervezeti-érdekeltségi viszonyok által szétszórt technológiai láncokat, rejtve maradnak a vállalatközi árukapcsolatok cserearányai. Mondhatnók, mindezeket más forrásokból bármely vállalatra nézve megtudhatjuk: igen ám, de *népgazdasági* összefüggésben az atomizált vállalati adatok önmagukban nem bírhatók

szóra. Ha komolyan vesszük azt, hogy a makrofolyamatok árutermelési és árucsere-folyamatok *eredői*, és mint ilyeneket figyelemmel kell kísérnünk, szabályoznunk és terveznünk, akkor szükségünk van olyan műszerre is, amely a népgazdasági folyamatoknak éppen azt a vetületét teszi láthatóvá és mérhetővé, amelyben a tervezést és szabályozást el kell végeznünk. Paradoxon a tervezésben ágazatokban gondolkodni, s emellett vállalati dimenzióban végbemenő folyamatokat szabályozni.

Visszatérek az 1.2. fejezet 6. ábrájára: arra, amely a technológiai láncok hálózattá integrálódását hivatott vázlatosan érzékeltetni. Az ábra *egy* vállalat technológiailánc-nyalábját rajzolja fel: a termeléshez többféle alapanyag szükséges, a termelőfolyamat során belépnek és kilépnek féltermékek, és a végeredmény ugyancsak többféle termék. A rendszer tehát minden oldalról nyitott, és minden nyitottsági pontján más vállalati rendszerhez vagy rendszerekhez kapcsolódik. Igaz, hogy elvileg a kapcsolódás a *piachoz* történik. Képletesen szólva a vállalat olyan kofa, amely kivisz az Élmunkás térre kukoricát, malacot, tenyészkocát, tőkehúst és kolbászt, bárkinek, aki venni hajlandó, eladja ezeket, majd a kapott pénzen vásárol egy sor árut: csizmát, posztót, szecskavágót és premixet, bárkitől, aki hajlandó neki, számára méltányos feltételek között eladni. Ez azonban, mint láttuk, a XX. század végén — illúzió. E vállalat-kofának igen erősen determinált a vevőköre, a vásárlási lehetősége és az adásvételi feltételei. Üzletfeleinek száma véges, pozíciója az adásvételek során hosszú időre determinált. Előre kiszámítható — legalábbis korlátozott biztonsággal —, hogy ki fog megjelenni nála mint vásárló, mennyit fog vásárolni, mennyit hajlandó fizetni az áruegységért; az is jószerével előre látható, hogy ki jelenik meg a piacon a számára szükséges árukkal, mennyit hoz ki a piacra és mennyiért adja. A „kofának" módja van információkat szerezni potenciális ügyfelei mozgásáról, törekvéseiről, az ügyfeleknek szintúgy őróla: a piac meghatározó szektora információs szempontból áttekinthető, mind a részvevők, mind a piacot felügyelő szerv számára. Nagyjából előre látható tehát az az áru- és pénzforgalom, amely végbe fog menni, s ez — akár ex post, akár ex ante — nagy vonalaiban fel is rajzolható.

3.1. A NÉPGAZDASÁG PIACI KAPCSOLATAINAK MÉRLEGE (PKM)

A piaci kapcsolatok népgazdasági rendszerét olyan input-output mérlegekkel lehetne érzékelhetővé tenni, amelyek *belső négyzetének* szektorát nem ágazatok, hanem termelővállalatok alkotják. Egyelőre ilyen mérleg Magyarországon még nem készült: nem is lehet számítani arra, hogy elkészítésének feltételei a közeljövőben létrehozhatók. Mégis érdemesnek tartom végigmenni a gondolatmenetén, ha másért nem, felfogásunk, gondolkodásmódunk ilyen irányban való palléro zása érdekében. A mátrix-táblázat szereplői tehát *vállalatok*. A sorok a vállalatok eladásait, az oszlopok vásárlásaikat fejezik ki. A belső négyzetnek a munkatárgypiac forgalmát kell tükröznie: ehhez azonban a vállalatok egymás közötti adásvételeiből – a lehetőség határán belül – ki kell szűrni a nem továbbfeldolgozás céljára történő árumozgásokat (erre persze kizárólag csak a vásárló vállalat könyvelése adhatna alkalmat!). Például, ha egy konzervgyár paradicsomot vásárol egy tsz-től, elvileg elkülönítendő lenne az üzemi konyhán lecsónak felhasznált paradicsom attól, amelyet pürének feldolgoz: ilyen pontosságra azonban nem törekedhetünk. Az azonban már nem megengedhető, hogy – mondjuk – a Magyar Szerszámgépipari Művek, amely fővállalkozásban technológiai sorokat szállít megrendelőinek, e technológiai sor komplettírozásához (mintegy „alkatrészként") mástól vásárolt gépeket egy összegben tüntesse fel a saját beruházásaihoz felhasznált gépekkel. Az előbbit ugyanis – bármennyire önálló végfelhasználásra is alkalmas az adott berendezés – *munkatárgyként* használja, vagyis beépíti a technológiai sorba, az utóbbinak pedig, beruházásként, végfelhasználójává válik. Ismétlem: vegytiszta adatokat nyilván nem kaphatunk, de törekedni kell arra, hogy a mérleg belső négyzetébe a munkatárgypiac forgalmi adatai kerüljenek.

A mérleg jobboldali lebenye viszont a végső felhasználási célú vállalati kibocsátásoké: tehát a beruházási, lakossági és közületi fogyasztási csatornák felé irányuló eladásoké, valamint az exporté. Ezen adatok kimunkálása a PKM esetében nagyobb nehézségeket fog támasztani, mint az ÁKM-nél. A termelővállalat ugyanis az esetek zömében nem a közvetlen fogyasztónak adja el termékét, hanem a kereskedelemnek: nem tudja tehát, hogy az általa termelt kézifűrész a barkácsbolton keresztül a lakosságnál fog-e kikötni, vagy pedig egy asztalosüzem vásárolja-e meg. A kárpitozott ülőgarnitúrát termelő bútorgyá-

rat sem értesítik, termelésének hány százalékát vásárolja meg a lakosság és hányad része kerül irodaberendezésként felhasználásra. Amennyiben sikerül visszacsatoltatni az adatokat, a mérleg jobboldali lebenye ki fogja fejezni a vállalatok mozgását a beruházási, lakossági fogyasztási, közületi fogyasztási és exportpiacokon egyaránt. Ha nem – és ez a valószínűbb –, akkor meg kell elégednünk azzal, hogy a belföldi és az export végfelhasználási piacot elválasztjuk egymástól, esetleg az előbbiről megközelítő pontossággal leválasztjuk a beruházási piacon történő eladásokat. Végeredményben a vállalatok kibocsátásaihoz tartozó teljes sorok a mérleg bevételi oldalának logikáját követik, azzal a különbséggel, hogy

– az eladások vállalati bontásban szerepelnek;

– a bevételek közül hiányzik a költségvetéstől, a banktól, a biztosítótól származó bevétel, valamint minden egyéb olyan bevétel, amely mögött nem áru-, illetve szolgáltatáseladás áll.

A sorok végösszege ennélfogva a vállalatnak a tiszta pénzügyi tranzakciókból származó bevételeivel csökkentett bevételeinek összességét mutatja, azaz a vállalatot mint a népgazdasági kínálat szegmensét jellemzi.

A mérleg alsó lebenye, követve az oszlopok logikáját, vagyis a vásárlások részletezését, a más termelővállalatoktól vásárolt munkatárgyak összegzése után a költségvetési rendben gazdálkodó szervezetektől vásárolt árut és szolgáltatásokat, majd az importált munkatárgyakra fordított kiadásokat tartalmazza (elvileg az ÁKM „B" változatának megfelelő módon). Az egész együtt a teljes hazai munkatárgypiacon vevőként való szereplését tükrözi. Ezt követi a beruházási piacon való vásárlásainak összege, majd pedig a „munkaerőpiaci" kiadása, ami az összes, személyi jövedelemként kifizetett pénzzel egyenlő. Az oszlopok kiegészülnek a vállalat tisztán pénzügyi tranzakcióinak egyenlegével (költségvetési befizetések és juttatások egyenlege, hitelfelvételek, valamint adósságszolgálati kifizetések egyenlege, biztosítási kapcsolatok egyenlege stb.). Az oszlopok logikája elvben követi a vállalati mérleg *kiadási* oldaláét, természetesen jelentős szerkezeti különbségekkel. Az oszlopösszeg a vállalatnak mint a népgazdasági *kerselet* szegmensének *vásárlóerejét* tükrözi (lásd a 12. ábrát).

A legkevésbé ismert, legfeltáratlanabb terület a *belső négyzet*. Úgyszólván semmi fogalmunk nincs egyelőre arról, milyen mélyen tenné elemezhetővé és egyben modellezhetővé a népgazdaság amúgy

12. A népgazdaság piaci kapcsolatainak mérlege
(elvi séma)

	Termelővállalatok A, B, ..., I, J, ... N	TEK	Munkatárgy-piac összesen	Beruházási piac	Fogyasztói piac	Belső végfelhasználói piac összesen	Export	Vállalati kínálat összesen
A B . . . I J . . TEK N								
Költségvetési rendben gazdálkodó intézményektől								
Import								
Munkatárgypiacról összesen								
Beruházási piacról								
„Munkaerőpiacról"								
Pénzügyi elszámolások egyenlege								
Vállalati kereslet összesen								

is neuralgikus pontjának számító munkatárgypiacot a vállalatközi kapcsolatok textúrájának számszerű ismerete. Nyers forintösszefüggéseiben valószínűleg inkább csak az áttekintés többletét adná, az elvégezhető mátrixszámítások azonban érzékelhetőbbé tennék például a következő összefüggéseket:

– egy adott vállalat termelési expanziója (egységnyi termelésnövekedés) milyen módon gyűrűzik keresztül a munkatárgypiaci hálózaton;

– egy vállalat technológia- vagy termékszerkezet-váltásának milyen szekunder, tercier stb. hatásai keletkeznek a vele együttműködő (és az „együttműködőkkel együttműködő") vállalatokkal szemben;

– a végfelhasználói piacon indukált vállalkozások hatásai hogyan csapódnak ki a munkatárgypiac egyensúlyi viszonyaiban és mely vállalatokat milyen mértékben érintenek stb.

Mindezeket a vizsgálatokat – hangsúlyozom – az ÁKM-mel is el lehet végezni, ott azonban az eredmények nem „címzettek". A műszeripari ágazat 1%-os növekedésének tovagyűrűző hatásai érzékelhetők a finomacélok iránti kereslet növekedésében, vagy a mikroelektronikai komponens importjának növekedésében, a „tettes" azonban nem megfogható: nem illeszkedhet bele a valóságos textúrába, nem érzékelhető az *ő* feladata, lehetősége, nem nyílik alkalom arra, hogy *ő* kombináljon a lehetséges megoldási utak-módok között. Az „ágazatot" a tervező- vagy irányítószerv érti és érzékeli, a vállalat számára ez olyan absztrakció, amellyel nem tud mit kezdeni: akár arról az ágazatról legyen szó, amelynek ő is részese, akár arról, amelynek valamely vállalatával eladói vagy vevői kapcsolata van. A PKM ezzel szemben abban a dimenzióban teszi érthetővé és számíthatóvá az elmozdulásokat, illetve azok következményeit, amelyben a vállalat *ténylegesen* mozog. A PKM egyrészt *a vállalatcentrikus gazdaságpolitika „ÁKM-je", műszerterme, másrészt a tervező, kalkuláló vállalat vállalkozási segédeszköze.*

3.2. A PKM SPECIÁLIS ESETEI

Semmi sem tökéletes: a PKM fogyatékossága például az ÁKM-mel szemben az, hogy eltakarja a kibocsátott és vásárolt áruk használati érték mivoltát. A vállalat B vállalat felé való kibocsátása, vagy C vál-

lalattól való vásárlása lehet alapanyag, energia, alacsony fokon feldolgozott termékek, alkatrész, főegység – szóval minden, ami munkatárgyként továbbfeldolgozásra kerül. A mérleg a kapcsolatok *piaci*, nem pedig *technológiai* voltára van kihegyezve. Nyilvánvaló, hogy épp úgy torzít, mint a kizárólag technológiai és nem piaci kapcsolatokra sarkított ágazati kapcsolati mérleg.

A tökéletes megoldás – alig merem leírni, olyannyira nem reális – a vállalatok ágazati–piaci kapcsolati mérlegrendszere lenne. Ez feltételezné, hogy az ágazati kapcsolatok mérlegének minden szektora egyben vállalati alszektorokat tartalmazzon. Így elválasztható volna egymástól a Ganz-Mávag lemezvásárlása a Dunaújvárosi Vasmű, Lenin Kohászati Művek, Ózdi Kohászati Művek bontásban a gépgyártó cégektől történő alkatrészvásárlásaitól. Ha az ÁKM-et 1 : 1 000 000 méretarányú térképnek fogjuk fel, a PKM-et 1 : 250 000-esnek, ez a mátrixmonstrum 1:5000-es térképnek felelne meg. Nem hiszem, hogy lenne a világon olyan számítógép, amelynek segítségével össze lehetne állítani, de az is kétséges, hogy érne-e valamit, mire elkészülne. Álmokat tehát ne kergessünk. Az viszont elképzelhető, hogy a vásárlásokat és eladásokat három csoportra bontjuk: nyerstermékekre (kibányászott javak és a növénytermesztés termékei), elsődlegesen feldolgozott anyagokra és magas szinten feldolgozott féltermékekre. A PKM belső négyzetének minden pozíciója ilyen formán négy adatból állhat: az előbb felsoroltak értékéből és ezek összegéből. Kompromisszumos megoldás, de az alapvető technológiai összefüggések vállalatközi kapcsolatokkal együtt való érzékelhetővé tételére alkalmas lehet.

Mindenekelőtt tisztázni kell még egy körülményt: a PKM praktikusan nem tartalmazhatja az összes vállalatot. Az iparvállalatok száma jelenleg csaknem 1400, ehhez jön csaknem 120 építőipari vállalat, 130 állami gazdaság, 1340 termelőszövetkezet. A szoros értelemben vett anyagi termelés területén tehát mintegy 3000 vállalattal kell számolnunk. 3000 szektoros mátrixot pedig akkor sem szabad csinálni, ha az technikailag lehetséges, mivel áttekinthetetlen, kezelhetetlen, elkészítésének időigénye túl nagy ahhoz, hogy a gyakorlat a mérlegnek hasznát vehesse.

A következő megoldások kínálkoznak:

a) A D-vállalatok piaci kapcsolatait kiemelő PKM

A 3000 vállalat közül egyenként csak azokat emeljük ki, amelyek tevékenysége makroökonómiai horderejű. Ezek száma Magyarországon nem haladja meg a 100-at. A többit (vagyis az E-vállalatokat) vagy egy, összevont szektorban tüntetjük fel, vagy iparáganként csoportosítva, de szervezeti elhatárolás szerint. Ilyenformán kétrétegű belső négyzetet kapunk. A „legbelső" négyzet tiszta PKM-jellegű, a „külsőbb" pedig ÁKM-jellegű, azzal a különbséggel, hogy az alsó lebenyen nem a szokásos ÁKM-adatok szerepelnek, hanem az E-vállalatokból képzett szakmai csoportok vásárlási adatai. (A szakmai csoportok nem feltétlenül azonosak az ágazati bontással! Lehet pl. szakmai csoportokat képezni a vállalatok technológiai láncokban elfoglalt helyzete szerint: kitermelői, elsődleges, másodlagos feldolgozó, végterméktermelő stb.) (Lásd a 13. ábrát.)

A felfogás közgazdaságilag is logikus: a D-vállalatok minden rezdülése érezteti a hatását a piaci kapcsolatok egész rendszerére, ezeket tehát külön, egyenkénti figyelem alatt kell tartani. Az E-vállalatok általában a kisebb méretűek közül kerülnek ki, általában egy adott tevékenységi körben sokadmagukkal vesznek részt a piaci igények kielégítésében, vagyis versenyeznek. A mérleg végül is áttekintést nyújt a piac szerkezetéről, például a következő kérdésekre adhat tájékoztatást:

– Mekkora a technológiai munkamegosztás a D-szektoron belül, mennyire dolgoznak be egymásnak különböző anyagok, féltermékek, alkatrészek stb. szállításával a gazdaság kulcspontjain működő vállalatok?

– Mekkora és milyen jellegű a technológiai munkamegosztás a D- és az E-szektor között: egymás „háttériparát" képezik-e, s ha igen, melyikük szolgál háttériparul a másik számára?

(A közfelfogással ellentétben nem feltétlenül az „E"-szektor vállalatai játsszák a bedolgozók szerepét. Az elektronikában pl. a mikroelektronikai komponens- és alkatrészgyártás követel óriási, koncentrált K+F-tevékenységet, nagyméretű, egyoldalúan specializált termelőeszközparkot, az igen sokféle használati célok kielégítésére alkalmas műszerek, készülékek, berendezések szerelése korszerű, mérsékelten specializált középüzemekben is végbemehet.)

13. A D-szektoron belüli, valamint a D- és

		D-vállalatok	E-vállalatok	TEK
		$D_1, D_2 \ldots D_i, D_j \ldots D_n$	A, B, ... I, J...N szakmai vállalatcsoport	
D-vállalatok	D_1 D_2 . . . D_i D_j . . . D_n	D-vállalatok egymás közötti adásvételei	D-vállalatok munkatárgyszállításai E-vállalatnak	
E-vállalatok	A B . . . I J . . . N	E-vállalatok munkatárgy-szállításai D-vállalatnak	E-vállalatok egymás közötti adásvételei	
TEK				
Költségvetési intézményektől				
Import				
Munkatárgy-piacról összesen				
Beruházási piacról				
„Munkacrő-piacról"				
Pénzügyi elszámolások egyenlege				
Vállalati kereslet összesen				

E-szektor közötti piaci kapcsolatok mérlege

Munkatárgy-piac összesen	Végfelhasználók				Vállalati kínálat összesen
	Beruházás	Fogyasztás	Belső összesen	Export	

b) Az E-vállalatok bizonyos csoportjainak piaci kapcsolatait „kinagyító" PKM

Az *a)* pont alatt jelzett megoldás az E-vállalatok egymás közötti árugyleteit igen nagyvonalúan intézi el. Csak globális képet kapunk arról, hogy — például — a másodlagos feldolgozást végző E-vállalatok teljes csoportja milyen intenzitású kapcsolatokat ápol a végfelhasználási célú termékeket kibocsátó E-vállalatokkal.

A vizsgálat „mélységélességét" a piac szerkezetének részletesebb elemzésekor a 13. ábra belső négyzetének, az „E-vállalatok egymás közötti adásvételei" térnegyedére kell állítani. Mivel az E-szektor több ezer vállalatot foglal magában — tehát az áttekinthetetlenség veszélye éppúgy fennáll, mint az egész PKM esetében (hiszen éppen az E-szektor vállalatainak nagy száma okozza ott is a problémát!), a vállalatonkénti részletezést csak arra a vállalatkörre szűkítjük, amelynek vizsgálata érdeklődésünk középpontjában áll. Ezek lehetnek például az mgtsz-ek, vagy ezek melléküzemágai, egy-egy területi egység (megye) E-vállalatai stb. Ilyenformán *háromrétegű* PKM-et kapunk, amelynek belső négyzete felöleli a D-vállalatok körét, a szakmacsoportonként összevont E-vállalatok körét és ebből kiemelve a részletesen vizsgált E-vállalatokét, vállalatonkénti bontásban (lásd a 14. ábrát). Elképzelhető olyan egyszerűsítés is, amelyben a D-vállalatok összessége is, a nem kiemelt E-vállalatoké is egy-egy szektorra zsugorodik össze. Ez esetben a mérleg az E-vállalatok egy csoportja *belső* piaci kapcsolatainak vizsgálatára koncentrál (pl. egy megye esetében).

c) Egy adott munkamegosztási körön belüli piaci kapcsolatok mérlege

Bármilyen ügyesen hajtjuk is végre az összevonásokat és kiemeléseket, az E-vállalatok piaci kapcsolatainak egyenkénti számításba vétele duzzasztja, nehézkessé teszi a számításokat. Valószínű, hogy a *területi* vizsgálatok kivételével a *b)* pont alatt vázolt megoldás nem járható út. Népgazdasági vizsgálatok szintjén meg kell elégednünk a D-vállalatokat egyenként feltüntető, az E-vállalatokat pedig néhány, jellegzetes csoportban összevonó mérleg használatával, s — úgy vélem — ez elegendő is. Másként vetődik fel a kérdés *vállalati* szinten. A vállalat még akkor is meghatározott számú partnerrel áll üzleti kapcsolatban, ha — például szerelőtevékenységet végezvén — viszonylag sok helyről

áramlanak be a továbbfeldolgozási célú termékek a technológiai láncaiba. Vevőköre is véges számú vállalatokból áll, amelyek között D- és E-típusú vállalatok ugyancsak egyaránt akadnak.

Amikor egy, a saját tevékenységét tervező vállalat tisztán akarja látni azt a hálózatot, amelynek maga is szerves része, elsősorban az érdekli, hogy

– milyen a jelenlegi és reménybeli pozíciója a számára számításba jöhető beszállítók piacán: rendelkezésére állnak-e a termeléséhez szükséges anyagok, alkatrészek, s ha igen, milyen árakon, milyen szállítási biztonsággal;

– milyen a pozíciója potenciális vevőkörének piacán, mekkora az összkereslet, saját magával együtt hányan, milyen arányokban elégítik ki a keresletet.

Az adott vállalat számára az egész PKM-nek ez a *kinagyított* részlete ad támpontot. A mérleg tengelye az „A" vállalat kibocsátásai (sorirány) fő versenytársai, egyéb, a „szakmában" működő vállalatok, fő vevői és egyéb vevői felé: ennek összege az adott „A" vállalat összes eladásainak értéke. Oszlopirányban az „A" vállalat vásárlásai szerepelnek fő beszállítóitól, fő konkurrenseitől és egyéb vállalatoktól: összegük a vállalat anyagi jellegű vásárlásaival egyenlő, beruházási javak, bér és szolgáltatások nélkül. A bal felső négyzet az „A" vállalat fő beszállítói és konkurrensei közötti forgalmat reprezentálja: azt mutatja, milyenek az adott vállalat pozíciói az ellátási piacon fő konkurrenseihez képest. A bal alsó négyzet a versenytársak egymás közötti forgalmáról ad képet, összehasonlítható az „A" vállalat és versenytársai közötti kapcsolatok volumenével és intenzitásával. A jobb alsó négyzet a konkurrensek és az „A" vállalat vevőköre közötti forgalmat teszi érzékelhetővé, vagyis összehasonlítási alapot teremt a kérdéses vállalat és versenytársai piaci pozíciói tekintetében. (Lásd a 15. ábrát.)

Nyilván, e mérleget a vállalat nem tudja saját információforrásaira támaszkodva adatokkal kitölteni. Ez is a népgazdasági terv számítási anyaga: mármint azé a népgazdasági tervé, amely nemcsak absztrakt ágazatokban és alágazatokban gondolkodik, hanem vállalatokban és „szakmákban" – pontosabban műszaki-gazdasági kultúrákban. Az „A" vállalat egy ilyen mérlegben besorol konkurrensei közé „K_i" vállalatként, mint az egymást kiegészítő vagy helyettesítő termelési-tényező-kombinációk egyik elkülönült szervezete. Ha a mérleg pél-

14. A kiemelt E-vállalatok és a többi vállalatok

		D-vállalatok	E-vállalatok		TEK
		A, B...I, J... N	kiemelt kör a,b,...i, j,...n	szakmai csoportok A,B,...I,J...N	
D-vállalatok	A B ... I J ... N	D–D adásvételek	D-vállalatok szállításai E-vállatoknak	D-vállalatok szállításai egyéb E-vállalatoknak	
Kiemelt E-vállalatok	a b ... i j ... n	Kiemelt E-vállalatok szállításai D-vállalatoknak	Kiemelt E-vállalatok egymás közötti adásvételei	Kiemelt E-vállalatok szállításai egyéb E-vállalatoknak	
Szakmai csoportok (E-vállalatok)	A B ... I J ... N	Egyéb E-vállalatok szállításai D-vállalatnak	Egyéb E-vállalatok szállításai kiemelt E-vállalatnak	Egyéb E-vállalatok egymás közötti adásvételei	
TEK					
Költségvetési intézményektől					
Import					
Munkatárgy-piacról összesen					
Beruházási piacról					
„Munkaerő-piacról"					
Pénzügyi elszámolások egyenlege					
Vállalati kereslet összesen					

közötti piaci kapcsolatok mérlege

Munkatárgy piac összesen	Végfelhasználók				Vállalati kínálat összesen
	Beruházás	Fogyasztás	Belső összesen	Export	

dául arra a körre készül, amely a vásárló megrendelésére valamilyen áramlástani konstruktőr-mérnöki kultúrát, lemezmegmunkálási és forgácsolási technológiai kultúrát és folyamatos gyártásrendszer-tervezési kultúrát követel, akkor a K_1, K_2 ... K_n pozíciókban az Április 4. Gépgyár, az Élelmiszeripari Gépgyár, a Lampart, a Szellőző Művek, a Vegyipari Gépgyár stb. fognak szerepelni, fő beszállítóik között ott lesznek a kohászati vállalatok, a műszergyárak, az EVIG stb., plusz az import (esetleg ez is vállalati bontásban!), fő vevőkörében pedig szerepelni fognak a vegyiüzemek, élelmiszeripari üzemek, belföldi és exportfővállalkozók, valamint az export (esetleg országonkénti vagy vállalati bontásban!). Aki e mérleget összeállítja, az meglehetősen konkrét ismereteket szerez arról, hogy

a) az adott kultúrának mi az összesített teljesítőképessége;

b) milyen a háttéripara;

c) melyek az eladási piaci erőviszonyai;

d) mekkora a kultúra részeiként számon tartott vállalati kör belső munkamegosztása.

Ez utóbbi azért is különösen fontos, mert a piac szerkezetének ismerete szempontjából egyáltalán nem mindegy, hogy teljes vagy csaknem teljes kompetitivitással állunk-e szemben – azaz a vállalatok az azonos műszaki kultúra termékeit egymástól teljesen függetlenül állítják-e elő –, vagy pedig összefonódott, mikrokomplementáris szerkezetű-e a termelés, amelyben a többé-kevésbé közös szellemi tőkét, a vállalati technológiai láncok kisebb-nagyobb diszharmóniáit végül is közösen gyümölcsöztetik egy, a végtermékekre is vonatkozó munkamegosztás keretében. Mindkét piaci szerkezethez más-más, egymástól meglehetősen eltérő vállalatszervezeti és szabályozási rendszer tartozik, s a népgazdasági tervnek is különbözőképpen kell számolnia a mereven kompetitív és a mikrokomplementáris szerkezetű technikai-gazdasági kultúrákkal.

3.3. MŰSZAKI-GAZDASÁGI KULTÚRÁK HÁLÓZATI MÉRLEGE (KHM)

A PKM műszaki-gazdasági kultúrákra való „kinagyítása" egyben alkalmat ad arra is, hogy ezek határait körvonalazni tudjuk – persze több-kevesebb önkényességgel –, s ilyen módon össze is tudjuk

15. Az „A" vállalat piaci kapcsolataira kinagyított PKM

		„A"	Versenytársak $K_1, K_2, \ldots K_j, K_j \ldots K_n$	Egyéb vállalatok	Fő vevőkör $V_1, V_2, \ldots V_j, V_j \ldots V_n$	Egyéb vevők	Összes kibocsátás
Fő beszállítók	B_1 B_2 . . . B_i B_j . . . B_n						
„A"							
Versenytársak	K_1 K_2 . . . K_i K_j . . . K_n						
Egyéb vállalatok							
Összes felhasználás							

vonni őket egy szektorba. A $K_1 \ldots K_n$ vállalatcsoport, a $B_1 \ldots B_n$ beszállítókkal, esetleg a $V_1 \ldots V_n$ vásárlók egy részével együttesen alkot egy, azonos vagy rokonítható szakmai tudáson, tradíción, felszereltségen alapuló olyan tevékenységi kört, amely a népgazdaság egészén belül sajátos jelleggel bír. Ilyen, többé-kevésbé összefüggő

kultúra lehet például a vasúti rendszerek, az egészségügyi rendszerek vagy egyes gyártási technológiák tervezése-termelése. A népgazdaság felfogható úgy is, mint ilyen kultúrák szövevénye: ezek adják a termelési rendszer alapvető építőköveit, míg a „kultúraközi teret" különböző, olyan vállalatok termelése tölti ki, amelyek nem kapcsolódnak szorosan egyik kultúrához sem, vagy esetleg éppen az összekötő kapcsokat alkotják a különböző kultúrák között.

A KHM-nek elnevezett mérleg szerkezetét tekintve nem különbözik a hagyományos szervezeti elhatárolású ÁKM-től. Az alapvető különbség a kettő között az, hogy a szektorokba a vállalatok nem ágazat-, hanem „kultúra"-centrikusan sorolódnak be. Azt minden országnak, minden adott stratégiai helyzetben magának kell eldöntenie, melyek a kiemelendő kultúrái és hol vonja meg a kultúra határvonalát. Ha például a fémalakító szerszámgéprendszerek kultúráját stratégiai szempontból kiemelendőnek tekinti, el kell döntenie, hogy az ehhez szükséges automatikát (elektronikus vezérlést, robottechnikát stb.) ezzel egységben fogja-e fel – ezt kell tennie akkor, ha az automatikai-robottechnikai kultúrája kifejezetten a szerszámgépek felszerelésére van specializálva –, vagy pedig külön, a gépmegmunkálási kultúrához csak egyik felhasználási irányként kapcsolódó általános automatikai és/vagy robottechnikai kultúrával rendelkezik. Ez esetben ez önálló kultúraként értelmezendő, amely szoros kapcsolatban van – többek között – a fémmegmunkálási technológiai kultúrával, és mint ilyen a KHM-ben is külön szektort foglal el.

A vizsgálat – amennyiben sikerül a mátrixot a valóságos viszonyokat valamennyire is tükröző adatokkal kitölteni – nagyon tanulságos lehet. Érzékelhetővé teszi például azt, hogy a népgazdaság többékevésbé „kerek" műszaki gazdasági kultúrái az újratermelés mekkora hányadát képesek átfogni, milyen interaktív kapcsolatban vannak egymással, mennyiben támaszkodnak hazai és import háttériparra, természeti tényezőkre, innovációs kapacitásra, van-e *közös* kitermelési, feldolgozóipari és innovációs hátterük, realizálási piaci orientáltságuk mennyiben szorítkozik a belföldre, mennyiben az exportra stb.

3.4. A SZELLEMI TERMÉKEK PIACI KAPCSOLATAINAK MÉRLEGE (SZTPM)

Tekintettel különleges szerepére, a vállalatcentrikus gazdaságpolitikának érdemes külön figyelemmel kísérnie a szellemi termékek népgazdaságon belüli keletkezési, forgalmi és felhasználási viszonyait. Az összefüggéseket egy speciális mérleg segítségével lehet érzékelhetővé tenni. A mérleg sorirányában a kiemelt vállalatok, a vállalategyüttesek (esetleg kultúrák), a kutató-fejlesztő intézetek és az egyéb szellemi műhelyek szellemitermék-kibocsátásai szerepelnek. Ezek egy része magán a szervezeti egységen belül „talál vevőre": mint szolgálati szabadalmat vagy újítást bevezetik. Más részüket a saját kebelen belüli bevezetésen túl eladják egyéb szervezeteknek, ismét más részüket pedig eleve áruba bocsátják, anélkül, hogy a születési helyén felhasználnák. Oszlopirányban a szervezeti egységek szellemitermék-vásárlásai találhatók (lásd a 16. ábrát).

Az elemzést két irányban lehet kifejleszteni: ezzel együtt a mérlegnek is két változata készülhet el.

Az egyik – az egyszerűbb – a szellemi termék *tényleges piaci árakon* való számbavétele: az újítási díj, a szabadalmi díj, a licenc, vagy a know-how ára stb. Ez esetben a mérlegadatok arról tudósítanak, milyen *tényleges kiadásai* vagy *bevételei* vannak a kutató-fejlesztő műhelyeknek műszaki innovációs tevékenységükből.

A másik bonyolultabb: a szellemi termék *előrebecsülhető, diszkontált hatékonyságtöbblete* szerepel az adásvételi pontokon. A kettő akkor esik egybe, ha a szellemi termékek hazai árai követik a világpiaci árakat.

Az SZTPM segítségével követni lehet a vállalat- és intézményközi műszaki innovációs láncokat, illetve feltérképezni az innovációs hálózatok kiterjedését, megállapítani sűrűsödési területeiket. Ha például feltűnően nagy adásvételi és/vagy hatékonyságtöbblet-összegek sűrűsödnek egy országban a biológiai alapkutatások – alkalmazott biológiai kutatások területén, majd ezek elágaznak egyfelől az agrárkutatások, élelmiszer-gazdasági vállalatok, élelmiszer-szállítás és -elosztás, másfelől az orvostudományok, orvosi gyakorlat, gyógyszerkutatások, gyógyszeripar, orvostechnika, egészségügyirendszer-kutatások és -alkalmazás stb. felé, s ezen felül bizonyos szálak vezetnek a környezetvédelem, víztisztaság-védelem, mások a munkavédelem

16. Szellemi termékek forgalmának mérlege

	Vállalatok A, B, ... I, J...N	Kultúrák A, B, ... I, J...N	K+F intézmények A, B, ... I, J,...N	Egyéb intézmények A, B, ... I, J...N	Export Rbl $	Összesen
Vállalatok A B ⋮ I J ⋮ N						
Kultúrák A B ⋮ I J ⋮ N						
K+F intézmények A B ⋮ I J ⋮ N						
Egyéb intézmények A B ⋮ I J ⋮ N						
Magánosok						
Import Rbl $						
Összesen						

irányában, úgy biztosra vehető, hogy az ország lakosságának történelmileg kialakult *élettani szemlélete és alkotókészsége* van: érdemes megfontolni a gazdaság ilyen irányba sarkított fejlesztését, beleértve a gépipart, vegyipart, elektronikát is. Valószínű, hogy Magyarországon ez a helyzet.

3.5. A PIACI KAPCSOLATOK RENDSZERE MINT AZ ÁLLAM ÉS A VÁLLALAT KAPCSOLATÁNAK ALAPJA

Az előzőekben bőven éltem az input-output mérlegek példáival, noha célom nem tervezésmetodikai tanulmány írása, hanem az árutermelő szocialista gazdaság viszonyainak rendszerszemléletű bemutatása volt. A vázolt mérlegek ma Magyarországon nem, vagy csak igen nehezen volnának elkészíthetők. Adatközlési rendszerünk ugyanis egyelőre nem alkalmas e mérlegek konkrét adatokkal való kitöltésére. A népgazdasági szinten összesítésre alkalmas adatok ágazati summákba állnak össze, akár kibocsátásokról és felhasználásokról van szó, akár vállalati pénzügyi eredményekről és kiadásokról. A vállalatok adásvételeik összegeit közlik a beszámoltató hivatalokkal költségnem szerinti bontásban, maguk sem tartják nyilván azt, hogy melyik partnerüktől egy év alatt mennyit vásároltak és melyiküknek mennyiért adtak el. A vállalati számvitel tehát egyfelől az *absztrakt, arc nélküli piac* viszonyait tükrözi, másfelől lehetőséget ad arra, hogy a népgazdaság-irányító szervek olyan adatokat összesítsenek belőlük, amelyek azt a képzetet keltik, mintha az ország egy „vállalat" volna, ágazati „üzemegységekkel".

Ismételten hangsúlyozom, nem tagadom az ilyen látásmód létjogosultságát. A vállalat bizonyos szempontból autonóm érdekkör, amelynek mindegy, *kinek* adja ki és *kitől* kaszírozza be a pénzét. Ezért jogos a költség- és bevételnemenkénti, a költség- és bevételhelytől eltekintő tisztánlátás. Továbbá, tagadhatatlan, hogy a népgazdaság bizonyos tekintetben „vállalatként" viselkedik: külgazdasági kapcsolataiban makroökonómiai szinten egyensúlyt kell tartania, nyereséget (pl. komparatív előnyöket) kell elérnie, gazdálkodnia kell a bruttó nemzeti termékkel, a nemzeti jövedelemmel stb. stb. Jogos tehát bizonyos vonatkozásokban eltekintenie attól, hogy a társadalmi vagyont vállalatokba szervezett emberi kollektívák gondozzák,

gyarapítják, és jogos az újratermelést ágazati kapcsolati hálózatnak felfognia.

A kétfajta szemlélet: a „magányos" vállalaté és az egységes „vállalatként" saját magát felfogó államé azonban – ezt látnunk kell – köszönés nélkül megy el egymás mellett. Nincs olyan tolmács, amely híven közvetítene a két nyelv, a két gondolati, döntési és cselekvési rendszer között. A vállalat még a legkeményebb tervutasítások körülményei között is – amikor intézményesen követelik meg tőle, hogy népgazdasági dimenzióban gondolkozzék és cselekedjék – a saját, költség- és bevételhelyektől elvonatkoztatott mérlegére helyezi látásának mélységélességét, a technológiai és innovációs láncok vállalati kapukon kívüli szakaszai számára „külföldet" jelentenek. Az állam a legliberálisabb háttérirányítási szisztémában is elvárja a vállalattól, hogy „üzemegységként" cselekedjék. Még akkor is, ha komoly, intézményes biztosítékokat nyújt neki a saját hatáskörében való döntésekhez, ezeket behatárolni, korlátozni, az általa vájt mederben tartani igyekszik és alkalmazkodást követel. Mindkettőnek igaza van: az állam és a vállalat örök torzsalkodása nem a személyek vagy intézmények rövidlátásából fakad, hanem az élet belső ellentmondásosságából. Nincs olyan csodaszer, amely ezt valamilyen abszolút harmóniában képes volna feloldani. Ellenben keresnünk kell a konfliktusminimalizálásra alkalmas mechanizmusokat, vagyis olyan helyzetet kell igyekeznünk kialakítani, amelyben a vállalatnak a lehető legszélesebben tágul az *érdekei által* meghatározott látószöge a makroökonómiai összefüggések felé, másfelől az állam gazdaságirányító tevékenységében reális, konkrét élőlényként megjelenik a technológiai és innovációs lánc adott szakaszán működő vállalat, a maga piaci kapcsolataival, érdekeivel, lehetőségeivel együtt.

Nem maga a mátrixsorozat létrehozása, kitöltése, évenkénti megismétlése a cél, hanem a *rendszerösszefüggések azonos gondolatkörben való megvilágítása a vállalat és az állam* számára: ez lehet az a „tolmács", amelynek segítségével a vállalati szemlélet és cselekvés magába integrálja tevékenységének szélesebb összefüggéseit, a gazdaságirányítás pedig konkrét, meghatározott pozíciójú és adottságú emberi gazdálkodó kollektívák által mozgatott termelési-fejlesztési láncokat lát maga előtt és nem „káposztafejeket". Ez a *látásmód* akkor is forradalmasítani képes a gazdálkodást, ha a mennyiségi összefüggéseket egyelőre nem vagyunk képesek minden oldalról pontosan fel-

tárni. Hozzáteszem, a gazdálkodó vállalat és a tulajdonos-koordinátor állam partneri kapcsolatainak fokozatos kialakulása képes egyedül arra, hogy a gyakorlatban megszülje a kitölthető, elemezhető, tervezésre és szabályozásra felhasználható konkrét mérlegrendszert.

4. A SZOCIALISTA ÁLLAM GAZDASÁGI SZEREPE: „BEAVATKOZÓ", „GAZDÁLKODÓ", VAGY „VÁLLALKOZÓ"?

4.1. AZ ÁLLAM GAZDASÁGI FUNKCIÓINAK FEJLŐDÉSE. (NÉHÁNY MEGJEGYZÉS)

Amit eleddig a legkevésbé tisztáztak közgazdasági vitáink, az az állam hasznos gazdasági szerepe. Nem csoda: az állam a társadalom rendkívül komplex, ellentmondásos képződménye. Klasszikus formájában az állam – hatalmi szerv, amely törvényhozó, végrehajtó, valamint ideológiai apparátusával és fegyveres erőszakszerveivel biztosítja az adott országban az adott társadalmi rend fennmaradását és működését. Szabályozza az emberek és intézmények mozgásterét, *alkalmazkodási rendszert* alkot jogszabályaival és ezek betartását ki is kényszeríti. Ha a társadalom gazdasági folyamataiban létezik olyan természettörvényként működő érdekmechanizmus, amelyre a gazdálkodás regulálását rá lehet bízni, ez az állami koordináló-kényszerítő szervezet vagy egyáltalán nem foglalkozik a gazdaság területével, vagy pedig csak arra vigyáz, hogy az automatikus regulátor működését semmi se zavarja meg. Ezért van az, hogy azon közgazdászok számára, akik a piaci regulátorokat önmagukban tökéletes gazdaságszervező erőnek tekintik, az államnak a gazdaságban való aktív részvétele felesleges és káros kotnyeleskedésnek hat.

A tökéletes piac valójában mindig is az absztrakciók birodalmába tartozott: sohasem létezett. A piac mechanizmusainak torzíthatatlan érvényesülését születése pillanatától számos gazdasági és gazdaságon kívüli tényező gátolta. Ezért az államnak valamilyen fokon mindig közbe kellett lépnie annak érdekében, hogy az újratermelési folyamat zavartalansága biztosíttassék. Kezdetben ez a közbelépés két területre

korlátozódott: egyfelől *hatalmi szóval* vissza kellett parancsolni a kereslet-kínálat viszonyait torzító tényezőket, vagyis ellensúlyozni a keletkező monopolhelyzeteket, másfelől össze kellett gyűjteni a szükséges anyagi eszközöket az állami szinten felmerülő társadalmi (vagy osztály-) szükségletek kielégítésének finanszírozása céljából, azaz adót kellett szedni és fenn kellett tartani a hadseregtől kezdve az iskoláig, valamint az infrastruktúra nagy hálózatáig bezárólag egy sor olyan intézményt, amelyek léte elengedhetetlen az újratermelés szempontjából, de amelyekre fordítandó társadalmi tőke mennyisége meghaladta a magánvállalkozások tőkeerejét, megtérülésük pedig túl lassú volt ahhoz, hogy szerencsésen beilleszkedhessenek a magánvállalkozások hálózatába. Az állam ilyenképpen – hatalmi szóval – részesedett a megtermelt értéktöbbletből és ezen fenntartotta a „non-profit"-szektorokat.

E „non-profit"-szektorok terjedelme, költségei ilyenformán közvetetten kapcsolódtak a csaknem szabad verseny elven alapuló kapitalizmus általános mechanizmusához. Az állam egyikévé vált a társadalmi szinten megtermelt értéktöbblet elsajátítóinak, a kereskedelmi és banktőke, valamint a földtulajdonos-réteg mellett. A nemzeti szinten begyűjtött adó „rátája" nem haladhatta meg azt a mértéket, amely gátolta volna a működő tőkét a kor követelményeinek megfelelő ütemű felhalmozásban, viszont az adó formájában centralizált profit az államapparátus és az infrastruktúra szükséges szinten való fenntartásának gazdaságosabb módját biztosította annál, amit a decentralizált megoldás megvalósíthatott. Az állami erőszakszervezet olcsóbban védte meg a tőkést a munkástól, mint a gyártulajdonos „gorillái", a nemzeti össztőkét a külföldi agressziótól, mint a tőkések „bandériumai". Az állami oktatás olcsóbban biztosította a művelt és szakképzett munkaerőt, mintha minden gyárnak magának kellett volna az iskolákat megszervezni stb. Ha az összegyűjtött adó túl kevésnek bizonyult, a magántőke ugyan jobban expandálhatott, de hamar beleütközött a hatalmi anarchia, vagy a kiépítetlen infrastruktúra korlátaiba. Ha az állam túl szorosra fogta az adóprést, a magántőke bővített újratermelése látta a kárát. Valamiféle szabályozó mechanizmus tehát már a csaknem szabad verseny állapotában is kialakult, amely meghatározta az állam és a vállalatok munkamegosztását, valamint osztozkodását az elsődleges jövedelmeken.

Az állam aktív részvétele a gazdasági tevékenységben azonban ebben

az időszakban a gazdálkodási feltételek közvetett biztosítására korlátozódott.

Amilyen mértékben foszlottak szét a csaknem szabad verseny feltételei – vagyis: amilyen mértékben vált *heterogén* szerkezetűvé a gazdaság –, olyan mértékben bizonyosodott be, hogy az állam „klasszikus" gazdasági szerepe elégtelen. A kialakuló oligopolisztikus szervezetek számára nem elégséges a védelem és az infrastruktúra biztosítása: egyfelől aktív *beavatkozást* követelnek az államtól abban az esetben, ha a gazdasági egyensúly felborul (anticiklikus politikát), másfelől aktív támasztékot *külgazdasági* expanziójukhoz, harmadrészt mind nagyobb tényleges (tulajdonosi szintű) részvételt a mind szélesebben értelmezett (a kitermelő, energetikai és alapanyaggyártó ágakat, valamint az információt és a tőkeigényes alapkutatást is magában foglaló) infrastruktúra finanszírozásában és fenntartásában, felszabadítva ezzel az itt lekötött magántőkét a dinamikus szektorok számára, negyedrészt olyan *aktív ár-, adó-, kamat- és árfolyam-politikát*, amely az anticiklikus tényked̈ésen túlmenően erőteljesen beszáll a jövedelmek újraelosztásába, és ezen keresztül a dinamizmust erősíti. Ilyen körülmények között az állam természetszerűen a jövedelmek mind nagyobb hányadát keresztülfuttatja a *költségvetésen*. Az az intézmény, amely a társadalom „közös kiadásainak" kasszájaként született, az újratermelési folyamat első számú állami regulátorává válik.

A monopolkapitalizmus államának gazdasági szerepére – a gazdálkodás csaknem minden mozzanatára kiterjedő, széles feladatkör ellenére – a *kívülállás* jellemző. Az állam egy tekintetben nem változtatja jellegét: olyan *hatalmi* szerv marad, amely apparátusai segítségével *beavatkozik* a társadalmi mozgásokba, bizonyos célokhoz való *alkalmazkodásra* késztetvén a különben sui generis önmozgó – azaz kizárólag önérdekeik által motivált gondolkodású, döntésű és cselekvésű – egyedeket és szervezeteket. Amennyiben bizonyos vállalatok, iparágak tulajdonosává válik, e funkcióját rendszerint nem *valódi* tulajdonosként gyakorolja. Az állami szektor sajátos *kisegítő* műhelye a magántőkének. Rendszerint nem az az elsődleges célja, hogy ő maga legyen nyereséges, hanem az, hogy biztos és lehetőleg olcsó háttériparként szolgáljon a dinamikus szektorokban működő vállalatok számára. (Ez alól az olasz állami szektor vállalatai a legszembetűnőbb kivételek: annakidején az IRI és az ENI létrehozásakor ugyan-

is a fő cél éppen a dinamikus szektor megalapozása volt!) A monopoltőkés állam tehát nem gazdálkodik és nem vállalkozik, hanem inkább *beavatkozik* a magántőke gazdálkodásába és vállalkozásaiba: részben korlátozói, részben stimulálói minőségben, rendszerint erősen szelektíven, de – igen kevés kivétellel – sohasem a *gazda* szerepében. Mindenesetre új vonása e beavatkozásnak az, hogy azt az alkalmazkodási kényszert, amelyet a klasszikus korszakban kizárólag *hatósági* mivoltában gyakorolt, átviszi a gazdálkodásra is, vagyis *gazdaságpolitikája* van. Ennek koncepcióját azonban rendszerint vagy „kívülről" kapja (a domináns érdekcsoportoktól), vagy a gazdaságon kívüli szférától (a külpolitika vagy a katonai stratégia oldaláról).

A monopoltőkés állam jövedelemkoncentrálási korlátai jóval tágabbak, mint a klasszikus tőkés államéi. Az állam nemcsak a közösen gazdaságosan működtethető szolgáltatások finanszírozási alapját gyűjti össze adók formájában, hanem a sokirányú szubvencionálását is. Ha működik is az a szabályozó mechanizmus, amely alulról-felülről korlátozza a jövedelemkoncentráció mértékét, normái valószínűleg rétegenként eltérnek egymástól. Az oligopol szervezet sejtközi állományában élő kisvállalatok elvárt (a minimálisan bővített újratermeléshez elegendő érdekeltségi impulzust adó) profitja jóval alacsonyabb, mint az oligopol képződményeké. Ennek megcsapolási lehetőségei is kisebbek: nemcsak abszolút összegben, hanem fajlagosan is. A monopoltőkés állam tehát ahhoz, hogy költségvetése elegendő forrással rendelkezzék, kénytelen progresszív jövedelemelvonást alkalmazni. Az adóként összegyűjtött pénzek zöme az óriásvállalatok profitjából származik, az állam gazdasági célú kiadásai javarészt az óriástőke jövedelem-átcsoportosítását eredményezik. Éppen ezért a monopoltőkés országokban a *vezető vállalati szektor számára az állam a piac egyik, sok esetben meghatározó elemévé válik.* A vállalatok igyekeznek az állam kedvére tenni, hogy szubvenciókat kapjanak, és igyekeznek az államnak eladni, hogy így is részesüljenek a másoktól elvont profitokból, illetve visszaszerezzék a tőlük elvont profit minél nagyobb hányadát. Egy adott monopolista vállalat viszonya államához, hasonlít annak a dolgozónak a szakszervezetéhez való viszonyához, aki igyekszik minél többször kedvezményes üdülési beutalóhoz jutni azért, hogy visszaszerezze befizetett tagdíját, jobb esetben elsajátítsa munkatársai tagdíjának egy részét is.

A szocialista állam lényegében ezt a mechanizmust örökli, s ez

kezdetben hasznosnak is bizonyul számára. Azok a gyökeres szerkezeti átalakulások, amelyeket gyorsított ütemben kell végrehajtania, gyökeres jövedelem-átcsoportosításokat követelnek meg. Az állam kezdetben a nyereség és az amortizáció egészére ráteszi a kezét, és fenntartja magának a jogot a teljes újraelosztásra. Ennek következtében a beruházások csaknem teljes egészének is a költségvetés a forrása. A folyó termeléshez kapcsolódó szubvenció lényegében azokat a vállalatokat érinti, amelyeknek a normatív nyereség- és amortizációelvonás folytán nem marad elég pénzük az anyagok megvásárlására és a bérfizetésre. A forrás-átcsoportosítás kiterjed az infrastruktúrára is. Az utak, lakásalap, hírközlőberendezések amortizációja is beolvad a közös nagy kassza többi tételeibe, és hol az ipar, hol egyéb ágak lökésszerű, viharos fejlesztésére szolgál. Persze fordítva is lehet: egy nagy lakásépítési program teljesítése felemésztheti néhány évig néhány iparág teljes nyereségét és amortizációját.

Itt jegyzem meg, hogy az a beruházási és növekedési hullámzás, amelyet sok helyütt észlelünk, s amelyet a közgazdászok egy része hajlamos a szocializmus belső törvényeként felfogni, nem más, mint a kampányszerű, gyors fejlesztések természetes következménye. A költségvetésben csaknem teljesen centralizált jövedelem e ciklikus hullámzásnak nem oka, hanem a lökésszerű fejlesztések eszköze, mechanizmusa. A gyorsított ütemű iparosítás – amely, helyesen vagy nem helyesen felmért világpolitikai okok miatt egyoldalúan az alapanyaggyártás és a beruházási javak termelése területére összpontosult – azért fulladt ki időről időre, mert nem hozott létre elegendő árualapot a kifizetett bérekkel szemben. A nehézipari beruházásokat fékezni kellett, egyben a felhalmozás mértékét is enyhíteni vált szükségessé, ugyanakkor a fogyasztás csak lassan tudott emelkedni a mezőgazdaság és a fogyasztási cikkeket előállító ipar alacsony teljesítőképessége miatt. A hullámzások tehát a gazdaságpolitikai célrendszerre, nem pedig a szocialista társadalmi viszonyokra vezethetők vissza. A központosított, tervutasításokra alapuló irányítási módszerek sem hibáztathatók *önmagukban* a hullámzásokért. Kedvezőbb külpolitikai körülmények között, vagy a külső fejlemények reálisabb előrejelzése esetén hullámzásokat nem eredményező *direktív* terveket is össze lehetett volna állítani.

A jövedelmek költségvetésben való nagyfokú centralizációjára addig lehet szükség, amíg a gazdaságban akkora szerkezeti „fehér foltok" vannak, amekkorák viszonylag rövid idő alatti eltüntetéséhez sem a vállalati önfinanszírozás, sem a banki finanszírozás nem megfelelő módszer. Hozzáteszem, hogy ebben az időben a munka termelékenysége mind az iparban, mind pedig – főleg – a mezőgazdaságban igen

alacsony, tehát egy aktív lakos még akkor is kevés felhalmozható jövedelmet termel, ha fogyasztása szerény mértékű. Sem a vállalatnál, sem a bankhálózatban nem gyűlhetett össze tehát akkora summa, amely lehetővé tett volna olyan radikális szerkezeti változásokat, amelyekre ebben az időben – hangsúlyozom, részben a történelmi helyzet helyes, részben (utólag megítélve) egyoldalú, túlzott felismerésére támaszkodva – a gazdaságpolitikának szüksége volt. A direktív jellegű, tervutasításokon alapuló gazdaságirányítási rendszerben ennélfogva az állam nem egyszerűen „beavatkozik", hanem közvetlenül *gazdálkodik*, és – iparosítási, agrár- és külkereskedelem-politikáján, valamint a közvetlen tervutasításokon keresztül – közvetlenül *vállalkozik* is. A vállalat az állam döntési és finanszírozási ernyője alatt ugyancsak gazdálkodik: önálló döntési és finanszírozási lehetőségei azonban erősen korlátozottak. Vállalati szintű vállalkozásról ebben a konstrukcióban gyakorlatilag nem lehet beszélni.

A gyakorlatban persze nem ilyen egyértelmű az állam egyedüli kezdeményező (gazdálkodó és vállalkozó) szerepe. Ahol *valóban* makroökonómiai horderejű gazdálkodási és/vagy vállalkozási ügyről van szó, ott a gazdasági vezető szervek valóban kezdeményeznek, döntenek, ellentmondást nem tűrnek. Ilyen ügy persze sok van: új iparágak meghonosítása, új vállalatok létrehozása, a mezőgazdasági szövetkezeti mozgalom fellendítése stb. általában állami „vállalkozásként" jelenik meg a gazdaságpolitika horizontján, és az állam szervezési, finanszírozási tevékenysége által vezéreltetik le. Ezek a rendelkezésre álló anyagi forrásokat nagyjából le is kötik.

A vállalatok öniniciatívából táplálkozó vállalkozásaira csak akkor marad pénz – zömében nem vállalati, hanem költségvetési forrásból –, ha elképzeléseiket központi fejlesztési program rangjára tudják emelni. Ilyen is szép számmal akad, különösen az iparosítási korszak második félidejében. Az ilyen koncepciók tömeges jelentkezése és eluralkodása a nagy fejlesztési programok soraiban fordulópontot jelent: *a vállalkozási iniciatíva ebben a szakaszban már valójában a vállalattól (vagy vállalatcsoporttól) indul ki*, a megvalósítás azonban csak úgy mehet végbe, ha *a)* a szükséges pénzügyi eszközöket a költségvetés biztosítja, lévén a vállalat megfosztva az önfinanszírozás lehetőségétől; *b)* ha a megvalósítás feltételeit az állam a program „köré tervezi", lévén elég szigorú anyag-, beruházás- és munkaerő-gazdálkodás, vagyis a piacon nem kaphatók szabadon tartalékban levő termelési tényezők

(ilyen tartalékok jószerével nem is léteznek, mivel a feszített iparosítás ezeket is „beveti" a növekedés gyorsítása érdekében!). A vállalat — ötletén kívül semmije sem lévén — a koncepciót az államnak próbálja „eladni", ami önmagában jó dolog: az már kevésbé hasznos, hogy a fejlesztési koncepciót az állam zsebére javasolja megvalósítani, következésképp rendszerint túlméretezi — akár azért, mert nem méri fel kellőképpen a reális lehetőségeket, akár presztizsokokból. A végleges döntésnél, a gazdaságvezetés szintjén a legkisebb súlyuk a szakmai (műszaki és piaci) információknak van. Ott már a pénzügyi forráskorlátok döntenek, azaz költségvetési szempontok, mivel a költségvetés által túlcentralizált, ezzel szemben ingyen hozzáférhető források körül a vállalati indíttatású fejlesztési koncepciók légyfelhőkként röpdösnek, és végül is nincs biztos mód arra, hogy a legéletképesebbek kiválogatódjanak. Az eredetileg a hatékonyság és ütőképesség okából centralizált források csaknem véletlenszerűen fordítódnak sikeres és sikertelen akciókra, és erősen hajlamossá válnak a szétforgácsolódásra. A rendszer önnön rációja ellen fordul. Az előbb említett szakszervezeti tagok már nem elégszenek meg a sűrűn igénybe vett beutalókkal, hanem körömszakadtukig harcolnak azért, hogy a Szakszervezet az ő kedvenc nyaralóhelyeikre luxusüdülőket építsen: a Szakszervezet, nem akarván senkivel sem kivételezni, mindenhová épít egy csőszkunyhót. Ennyire futja a tagdíjakból.

Ez ismét fordulópontot jelent az állam gazdasági szerepének fejlődési folyamatában. Kiderül ugyanis, hogy a modern állam *kívülről* való beavatkozásokra alkalmas, és *a magánprofit túlságos megnyírbálásának lehetetlensége által erősen korlátozott* anyagi hatóerejű gazdasági funkciói kóros burjánzást szülnek, mihelyt az állam a *gazdálkodás tulajdoni bástyáin belülre kerül* és így módja támad a jövedelmek bármilyen mértékű centralizálására. A felismerésre kétféle „kézenfekvő" válasz adható:

a) az állam „önként mondjon le" a jövedelmeknek a költségvetésben való túlcentralizációjáról, alakítson ki konszenzust a vállalati szférával a nyereségen való osztozkodás arányait illetően, a centralizált pénzek zömét pedig ne közvetlenül a költségvetésen keresztül juttassa vissza (szelektíven újraelosztott formában), hanem a bankon keresztül, amely nemcsak a fejlesztési célt tartja szem előtt, hanem a vállalat mai és jövőbeni törlesztési képességét is figyelembe veszi;

b) az állam gyakorlatilag húzódjék vissza tulajdonosi pozícióiból,

gazdasági funkcióit ne sokkal terjessze túl a csaknem szabad verseny állapot államának tevékenységén. Ilyen módon, megfosztva a tőkék allokációs és reallokációs lehetőségétől, az állam *mondjon le gazdálkodó és vállalkozó funkcióiról.*

Az elsőnek említett megoldás lényegében megtartja a monopoltőkés államkapitalizmustól örökölt *költségvetéscentrikus mechanizmust.* (A bank is az állam pénzével gazdálkodik, mégcsak nem is a *finánc-bank* szemléletével, hanem a *klasszikus banktőkéével*: nem vesz részt tevőlegesen a vállalkozásokban, csak a kölcsönzött tőke kamatostól való megtérülése érdekli!) Az állam, bár megesküszik arra, hogy a konszenzushoz tartani fogja magát, ha a vállalati jövedelmek viszonylag alacsony szintű centralizációja veszélyezteti a költségvetési egyensúlyt, ismét fokozott jövedelemelvonásba kezd. Mivel a vállalatok alapjában véve tőkeszegények és a folyó jövedelmezőségi szintjük is alacsony (ne felejtsük el: a hatékonyság még gyenge lábon áll, a népgazdaság még küzködik a termelőerők relatív elmaradottságának és a maximálisra felajzott fogyasztási, valamint szociális ellátási igényeknek az ellentmondásával; a soron következő gazdasági feladatok teljesítéséhez a vállalatok extenzív dimenzióban nyúlnak hozzá, vagyis beruházni, importálni és bérösszeget emelni akarnak!), az egyensúly legkisebb mértékű megingása azonnal piaci zavarokban ölt testet. Az ilyen fejleményekre a *költségvetés* természetes válasza a *restrikció*: a kiadások megszorítása, illetve megszoríttatása és a bevételek növelése. Csaknem mindegy, hogy ezt a költségvetési reakciót közvetett szabályozók közvetítik-e a vállalat felé, vagy tervdirektívák.

Az állam, amely a vállalati szférával kötött egyezségében visszavonult a közvetlen gazdálkodói szerepkörből és lemondott a közvetlen vállalkozói monopóliumáról is, népgazdasági egyensúlyvesztés esetén kénytelen visszatérni a közvetlen vezérlésre. Ezen semmi csodálkozni való nincs: az a vállalati szféra, amelynek *tulajdonosaként* és egyben *koordinátoraként* működik, még akkor is alacsony likviditású lenne, ha a költségvetés egy fillért se vonna el a nyereségéből. Magyarországon a likviditási ráta nem éri el a 10%-ot; teljes profit esetén ez 14—15% volna, holott a világpiacon aktívan mozgó vállalatoknak 40—60%-os likviditással tanácsos rendelkezniök. A jövedelemmegosztási konszenzus tehát csak akkor hoz eredményt, ha kívül-belül konjunktúra van, s a termelők a meglevő termelési tényezőik fokozatos gyarapítása, valamint apró lépésekben való átépítése révén piaci sikereket

tudnak elérni. Az evolúciós szakasz nem követel nagy, konvertálható tartalékokat. Amint a konjunktúra megtörik, kiderül, hogy az alacsony likviditás a gyors átstruktúrálódás szempontjából ugyanolyan keveset ér, mint a nulla likviditás, viszont a vállalatnál maradó jövedelmek „forró pénzként" működhetnek, végképp felborítva az amúgy is megingott külső és belső egyensúlyt. Ilyen megfontolások alapján az államnak nincsenek is lelkiismeret-furdalásai, amikor ismét a lehető legrövidebbre szorítja a vállalatok pórázát. Ha a gazdaság megújulását nem is tudja vele „bepörgetni", legalább a helyzet romlását sikerül megállítania – igaz a vállalkozások hibernálása árán.

E hibernáció ellenhatásaként bújik elő csaknem törvényszerűen a második megoldás gondolata. A vitathatatlan helyességű felismerése e megoldás híveinek az, hogy a fejlődésben meggátolt gazdasági szervezet előbb-utóbb sorvadni kezd. Következésképpen nem mondhatunk le arról, hogy erjedést indítsunk meg: a hibernációra beállt állami gazdaságpolitika és a csaknem kizárólag a saját egyensúlyát védő költségvetés, amely úgyszólván minden pénzre rátette a kezét, nem alkalmas az erjedés megindítására. *A holtpontról való kimozdulásnak igen nagy mértékben a vállalati szférából kell erőt merítenie.* E helyes felismerés azonban születése pillanatában gyermeteg illúziókkal vegyül a vállalatok közötti konkurrenciát, a szabadjára engedett piaci mechanizmusokat, valamint a korlátozatlan importverseny belpiac-korrigáló hatását illetően. E nézetek nem veszik számításba a következő, alapvető korlátokat:

a) A magyar gazdaság gerincét D-típusú vállalatok alkotják. A hozzáadott érték több mint felét mintegy 100 vállalat termeli, ezek részesedése az ipari exportban megközelíti a 2/3-ot. A mezőgazdaság determináns alaptermékeit: a gabonát, a szálas takarmányokat, cukorrépát, olajosnövényeket stb., valamint az állattenyésztés 2/3-át ugyancsak az élelmiszer-gazdaság D-típusú vállalatai – az állami gazdaságok és a termelőszövetkezetek nagyüzemi részlegei – állítják elő. Számos alapvető műszaki-gazdasági kultúrát lényegében egy vállalat művel (a teljes termelési érték 70–100%-a erejéig részesedik). Példaként a gumigyártást, a vasúti gördülőanyag-gyártást, az autóbuszgyártást, a hajó- és darugyártást, a vákuumtechnikát, az orvostechnikát, az erőművi felszerelések gyártását, a számítógépgyártást hozom fel, de a sort még igen hosszan lehetne folytatni. E vállalatok lehetnek N-méretűek, vagy törpék a *világpiacon*, „agyaglábú óriás" egy sem akad kö-

zöttük. A fogyasztási cikkeket előállító iparban voltak ilyen „agyaglábú óriások": ezek az utóbbi években, helyesen, decentralizálásra kerültek. Más területeken pedig éppen az az egyik bajunk, hogy azonos iparágban a világpiacon „törpének" számító néhány vállalat exportra orientáltan termel erősen beruházás-, vagy kutatás-fejlesztésigényes termékeket. Itt a további integráció a követelmény: például a gyógyszer-, növényvédőszer-, valamint a professzionális híradástechnikai iparban. A vállalatok közötti *belpiaci* verseny objektív feltételei tehát az ipar gerincét alkotó területeken eleve korlátozottak. *Ha vitathatatlanul igaz is az, hogy a fejlődési iniciatívának a vállalatokból kell zömében kiindulnia, akkor is biztos, hogy ennek mechanizmusa nem a belföldi „szabad verseny", a D-vállalati szférában legalábbis biztosan nem az.*

b) A szélesen alkalmazott importversenyt egy ország akkor engedheti meg magának, ha exportképessége elég nagy ahhoz, hogy a komparatív előnnyel rendelkező területeken ki tudja termelni azt a valutamennyiséget, amely elegendő az import kellő mennyiségű és állandó fenntartásához, s ha az importverseny által „megtámadott" ágazatok zöme elég teljesítőképes ahhoz, hogy a külföldi áruk versenye stimulálja és ne megfojtsa őket. Vagyis az importverseny akkor hasznos, ha a gazdaság egy része sikeres exportőr és *elegendő felhamozható forrása van* ahhoz, hogy az is maradjon, másfelől ha az importverseny által szorongatott szektor is *elég tőkeerős* (illetve emberi tényezőit tekintve is fejlett) ahhoz, hogy pozitív választ adjon a kihívásra. Ha bármelyik e két feltétel közül nincs meg, az importverseny a hazai ipar egészének degradációjához és az ország külföldi eladósodásához vezet. Hozzáteszem, ha az importversenyt ódzkodva, immel-ámmal csináljuk (mint pl. 1968—1970-ben), nem a műszaki fejlesztést és a hatékonyság növelését fogja stimulálni, hanem csak jó precedensként szolgál a hazai ipar áremelési törekvéseinek. Nem szabad tehát illúziókat kergetni: az importversenyt nem a vékonypénzű országok képére és hasonlatosságára teremtették! *Ha szükségünk van — és tagadhatatlanul szükségünk van — az igen fejletlen konkurrenciakörülmények között működő gazdaság hatékonyságára, műszaki fejlődésére, a piac igényeihez való alkalmazkodásra kényszerítésére, akkor ezt a belátható időn belül más eszközökkel kell megoldanunk.* Az importverseny kibontakoztatása, reális fejjel ítélve meg helyzetünket — illúzió.

Magyarországon tehát nincsenek meg a feltételek ahhoz, hogy mechanizmusunkkal közelítsünk a „csaknem szabad verseny" állapo-

tához: sem a gazdaság szerkezete, sem külgazdasági teljesítménye nem teszi azt lehetővé. Az sem vált be, hogy jobbára fiskális eszközökkel szimuláljuk a szabad versenyt, illetve annak jövedelmi konzekvenciáit. Végül, a piaci mechanizmusokat kikapcsoló, közvetlen tervutasításokon vagy tervalkun alapuló irányítás lehetőségeit is kimerítettük: az erre vonatkozó tapasztalataink sem a legkedvezőbbek. A szocialista állam mint az újratermelés sáncain *belül* helyet foglaló intézmény ezért érthetően dilemmában van. A gazdaság irányítása számára elkerülhetetlen szükségesség, ám bizonytalan abban, hogyan tegye ezt *célszerűen.*

4.2. A SZOCIALISTA ÁLLAM GAZDASÁGI FUNKCIÓI

A szocialista állam gazdasági tevékenységének *valóságos* ellentmondása az, hogy egyszemélyben három feladatot kell teljesítenie:

– koordinálnia kell makroökonómiai szinten az újratermelési folyamatot – ez *tisztán gazdasági* feladatkör;

– meg kell határoznia a gazdaságpolitika fő irányát, s a koordinátori szerepkört úgy kell betöltenie, hogy egyben gazdaságpolitikai céljai megvalósítását segítse elő – ez *vegyes, gazdasági és közhatalmi* feladatkör;

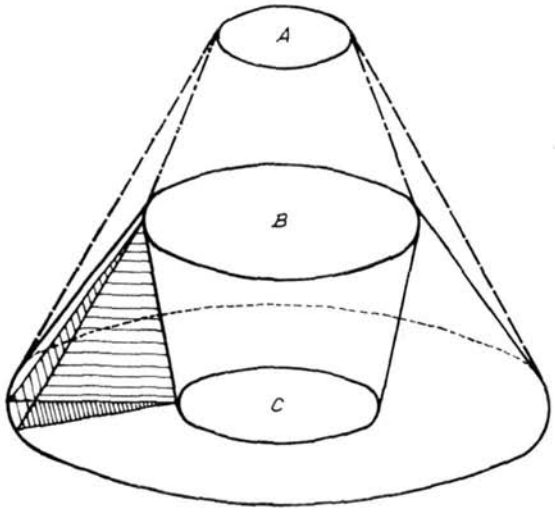
– emellett gyakorolnia kell a természetes és jogi személyek irányában a szó szoros értelmében vett *közhatalmi* feladatait is: a gazdasági tevékenységük vonatkozásában csakúgy, mint egyéb vonatkozásban.

Az állam mint *hatalmi* szerv a gazdálkodók *fölött* helyezkedik el. Viszonya a gazdálkodókhoz *ebben az értelemben hierarchikus.* Mint a *gazdaságpolitika* műhelye ugyancsak „felül" foglal helyet, de ebben a tekintetben már nem egyszerű hierarchiáról beszélünk: a helyes gazdaságpolitika ugyanis nem jöhet létre a gazdálkodók aktív közreműködése nélkül. Ez vonatkozik a célrendszerre, az eszközrendszerre, a szervezeti-döntési rendszerre és az információs rendszerre egyaránt. A gazdálkodók e tekintetben permanensen *partnerei* az államnak a helyzetfeltárás, a koncepció kialakítása és a döntéselőkészítés során. Csak ott lép be *hierarchikus* (alávetettségi) kapcsolat, amikor a kollektív agymunkával kialakított döntés megszületik, s azt végre kell hajtani. A gazdaságpolitikai szerepkört tehát a klasszikus értelemben vett „demokratikus centralizmus" jelzőjével lehet illetni, aláhúzva

persze azt, hogy e jelzőpár csak együtt ér valamit. A gazdaságpolitikai döntések célirányos végrehajtását akkor lehet a legbiztosabban remélni, ha azok széles körű érdek- és törekvésegyeztetések során alakultak ki. Fordítva is igaz: a gazdálkodók törekvéseinek egy társadalmi központ által való nyalábba fogása megsokszorozhatja ezek együttes hatásfokát. Ezen az igazságon semmit sem csorbít az, hogy az állam nem hierarchikus eszközökkel, hanem javarészt az érdekviszonyok alakításával tesz eleget annak a feladatnak, amely demokratikus centrum mivoltából hárul rá. Ez átvezet a harmadik feladatkörbe: az állam mint a gazdasági folyamatok nemzeti szintű koordinátora nem közhatalmi, hanem olyan *szolgáltató* funkciót tölt be, amely a társadalmi munkamegosztásból reá hárul. E vonatkozásában az állam nem „fenn" helyezkedik el, szemben a „lenti" vállalatokkal, hanem egy munkamegosztási hálózat *középpontjában.*

A hármas feladatkört igen vázlatosan a 17. ábra próbálja illusztrálni. Az alsó kör – a legnagyobb csonkakúp alaplapja – a szűkebb értelemben vett társadalmi munkamegosztás területe, amely a vállalatokból tevődik össze. Ezekkel *egy síkban,* a kör közepén foglal helyet az állam gazdálkodás-koordinátor szerepköre (C). A csonkakúp palástja a makroökonómiai koncepciószülés, döntéselőkészítés területe, amelynek szerves részei a vállalatok (egy vállalatot, a csonkakúp cikkeként az

17. A szocialista állam hármas feladatköre



ábrán bevonalkázva kiemeltem) – ezt a tevékenységet a csonkakúp fedőlapjaként ábrázolt állami funkció (B), a gazdaságpolitika fogja össze. A gazdálkodószféra *egésze* tehát nemcsak az alaplap, hanem a csonkakúp *egésze*, ebben az állam gazdaságpolitikai funkciója csak relatíve van „felsőbb szinten". Az állam szigorúan vett gazdasági szerepköre a gazdálkodó szférát jelző csonkakúp közepén, annak szerves részeként ábrázolt „csésze". A közhatalmi (A-val jelzett) szerepkör valóban „fent" van, ez *politikai* és *hatalmi* alapon hatást gyakorol a gazdaságpolitikára és a gazdálkodás egészére egyaránt.

Az, hogy az állam gazdasági feladatkörének oroszlánrészét tekintve nem „fent" van a vállalatokhoz képest, hanem „középütt", nem puszta szólam, hanem térbeli látásmódja annak az alapgondolatnak, amely szerint *az állam szerves része a közösségi gazdasági tevékenységnek*: egyrészt azért, mert – a társadalom képviselőjeként – gyakorolja a *tulajdonosi* funkciókat, másrészt, mert *koordinálja* a népgazdaság technológiai és innovációs láncait, beleértve ebbe különösképpen azokat az árukapcsolatokat, amelyek összekötik a vállalati szervezetek határai által szétszakított láncokat, s végül, mert *koordinálva vezérli*, vagy *vezérelve koordinálja* a „hogyan tovább"-ot illető össznépi gondolkodási, koncepcionális folyamatot.

Az államnak a gazdaságra is kiterjedő *közhatalmi* szerepével e helyütt nem kívánok részletesen foglalkozni: ez olyan jogszabályalkotási és jogszabály-betartatási tevékenység, amely nem közvetlenül kapcsolódik a vállalatok gazdálkodási tevékenységéhez, vagy ha igen, akkor csak a *legáltalánosabb magatartásformáikat* szabályozza. Ugyancsak közhatalmi tevékenységnek számít az állam *igazságszolgáltatási* ténykedése is, amelynek során, az általa alkotott jogszabályok alapján vitás kérdéseket *hatalmi szóval* dönt el. Világos, hogy az állam közhatalmi tevékenysége nem alkalmas sem a gazdaságpolitika kialakítására, sem végrehajtatására, sem pedig a mindennapos gazdálkodási aktusok szinkronizálására. Kétségtelen, a jogi szabályozás mechanizmusokat kelt életre, ezek azonban zömmel kényszer-, és nem érdekmechanizmusok, ezért a gazdálkodás határeseteinek szférájában alkalmazhatók.

Azt például, hogy melyek a tisztességtelen haszonszerzés ismérvei, hatalmi szóval kell kimondani, az ilyen ügyekben igazságot tenni és a jogszabálynak érvényt szerezni. A normál nyereségelven alapuló gazdálkodást azonban nem lehet ugyanazokkal az eszközökkel és módszerekkel szabályozni, mint annak extrém és deviáns esetét – a tisztességtelen haszonszerzést.

Ugyancsak nem kívánom részletezni az államnak a szocializmusban is élő – sőt, erősen kiterjedő – *közszolgáltató* szerepét, amely a szociális, kulturális, közrendészeti és közhivatali apparátus fenntartásában, valamint az infrastruktúra nagy hálózatainak kiépítése és üzemeltetése területén mutatkozik. Más kérdés persze az, hogy e „non-profit"-szektorban van-e racionális gazdálkodás, vagy nincs? Az állam, amely fenntartja és üzemelteti e széles szektort, e tekintetben ki kell hogy építse a racionális gazdálkodás módszereit és mechanizmusait. Ebben a tekintetben azonban nincs funkcióbeli különbség a tőkés és a szocialista állam között. A párizsi közlekedési vállalat (R.A.T.P) és a BKV egyaránt „non-profit"-vállalkozás, s emellett egyaránt okosan kell gazdálkodniok a metrójegyek ellenében befolyt összeggel, valamint az állami szubvencióval.

Amint fentebb már jeleztem, a szocialista állam gazdasági funkcióinak sajátosságát a gazdálkodó szektorral való *intern* kapcsolata teremti meg. Ez arra alapozódik, hogy a szocialista gazdaság gerincét a közösségi termelőeszköz-tulajdonon alapuló vállalkozások alkotják, amelyek egyidőben, egyszerre hivatottak a szűkebb (vállalati) és tágabb (nemzeti) kollektíva boldogulását elősegíteni. *Az állam – mint a nemzeti méretű közösség „ügyvivője" – nemcsak a nemzeti méretű érdekekért felelős, és feladata nem egyszerűen a nemzeti érdekek képviselete a csoportérdekekkel szemben, hanem mindenekelőtt a kettő konvergenciájáért felel.* Ezért beszélünk gazdaság*politikáról*, és nem egyszerűen az állam gazdasági vagy termelőeszköz-tulajdonosi *hatalmának* gyakorlásáról. Minden olyan irányzat, amely elhanyagolja a termelők és a termelőkollektívák érdekeinek, törekvéseinek *beépítését* a makroökonómiai folyamatokba – pontosabban: amely elzárkózik attól, hogy e törekvések messzemenő figyelembevételével *szintetizálja* a makroökonómiai folyamatokat –, eleve lemond arról, hogy politikává váljék, amely tudvalevőleg az érdekegyeztetések művészete.

Az országos érdekek persze nem egyenlők az állampolgárok vagy vállalatok érdekeinek összegével, s a közjó nem a parciális törekvések ütközéseinek eredőjéből jön automatikusan ki. Ezért a szocialista államnak rendelkeznie kell sajátos, a vállalatokétól eltérő *látásmóddal, érdekekkel, törekvésekkel*, amelyek

– vagy *stratégiai* jellegűek, túllátva a gazdálkodás mindennapos gondjain és nehézségein, a lakosság egészének jövőjét vetítik előre és ennek elérése érdekében koordinálják a mindennapos cselekvést;

– vagy pedig *mentőakció* jellegűek, azaz olyan esetekben kerülnek előtérbe, amikor a gazdasági egyensúly helyreállítása olyan gyors, a gazdálkodó egységektől szokatlan magatartást is követelő cselekvéssorozatot igényel, amelyet a szabályozókra alapított érdekviszonyok nem képesek produkálni.

4.2.1. *Az operatív közbelépések helye és szerepe*

Azt tehát nem kell szégyenkezve rejtegetnie az államnak, hogy sajátos érdekei vannak, hogy ezek alkalomadtán eltérhetnek a vállalatokétól, és, hogy ezeket, akár mint *közhatalom*, akár mint *tulajdonos*, előbbrevalónak tartja a parciális érdekeknél. Ennek ellenkezőjét állítani – szimpatizálás az anarchiával. Hozzáteszem, ez a rövid távon jelentkező állami érdek annál többször és annál szignifikánsabban fog eltérni a gazdálkodók *rövid távú* érdekeitől,

– minél nagyobb a feszültség a nyílt gazdaság belső teljesítőképessége és a külgazdasági környezet követelményei között, vagyis a nemzeti termelés adott hányadának külpiaci cseréje mennyiségi vagy hatékonysági akadályokba ütközik;

– minél inkább belső feszültségekkel telt a gazdaság „anatómiai felépítése", vagyis minél nagyobb az esélye annak, hogy a technológiai és innovációs láncok a termelési tényezők szerkezeti egyenlőtlenségei miatt megszakadnak, a végfelhasználást kielégítő árutömeg nem tud létrejönni megfelelő mennyiségben, összetételben, a fizetőképes kereslet által meghatározott költségszinten belül;

– minél nagyobb a globális feszültség az adott realizálási árakon megjelenő nemzeti munkahatékonyság és a lakosság, valamint a vállalati szféra megszokott vagy elvárt életvitelének költségei között;

– minél nagyobb a feszültség a gazdaságirányítási módszerek komplex eredőhatása és a vállalatok gazdálkodási *lehetőségei*, valamint *reflexei* között;

– végül, minél magasabb a gazdálkodók (egyének és vállalatok) „szabályozóérzékenységi küszöbértéke", azaz abban az esetben, ha *kis* elmozdulásokat a vállalati magatartásban csak *goromba* szabályozási intézkedésekkel lehet elérni. (Ez vagy a nagyon fejletlen kalkulációs képesség jele, vagy annak a következménye, hogy a gazdálkodók érdekreflexei hosszú időn át „gátlás alá voltak helyezve" – pl. az

áru- és pénzviszonyok kikapcsolásával –, vagy pedig a kusza szabályozási viszonyok által el lettek e reflexek torzítva.)

Felülkerekedhet a közvetlen közhatalmi és tulajdonosi rendelkezés gazdaságon kívül eső okok szülte kivételes helyzetekben is, például közvetlen háborús veszélyeztetettség vagy hadiállapot esetén. Ez azonban olyan kivételes helyzet, amely kívül esik e vizsgálódás témakörén.

Annál inkább átgondolandók a fent felsorolt érdekeltérési esetek. Ezek közül az elsőnek említett, objektív okokból beálló külgazdasági „veszélyhelyzet", ahol az államnak a hozzá való alkalmazkodás makroökonómiai horderejű (tehát még a D-típusú vállalatok egyenkénti tevékenységére is erős hatással levő) aktusait kell megterveznie, *indukálnia* és *levezérelnie*: ha a rendelkezésre álló idő engedi, a szabályozórendszer módosításának közvetett eszközeivel, ha a cselekvéshez szükséges idő ehhez nem elegendő, a közhatalmi és tulajdonosi jogaira támaszkodva, közvetlen vezérléssel. Nem lehetünk annyira rabjai egy, általunk jónak tartott irányítási modellnek, hogy a népgazdaság érdekeinél előbbre tartsuk a modellhez való ragaszkodást. A kitátott szájú krokodilus elől az ember anyaszült meztelenül is kiugrik a folyóból, még akkor is, ha a parton hölgyek tartózkodnak, noha az ilyesmi végképp nem illik, és egyébként nem jutna eszébe így viselkedni. Persze, ha a külgazdasági veszélyhelyzetről kiderül, hogy az a külső környezet új, megváltozott állapotává vált, az alkalmazkodás „mentőakcióból" stratégiai akcióba nő át. Az egyik a másikkal nem cserélhető fel és nem is helyettesíthető.

A másodiknak említett eset felléphet akkor, ha az országnak öröklött szerkezeti rendellenességekkel kell számolnia, vagy pedig, ha az elmúlt fejlesztési periódusok balsikereit kell korrigálnia. A nem egyensúlyú gazdasági szerkezet gyenge pontjainak megerősítése történhet offenzív külgazdasági stratégia segítségével (a gyenge szerkezeti pontok kiiktatása és importra való berendezkedés, szemben az erős pontok szelektív, exportorientált fejlesztésével). Ez a Magyarország méretű gazdaságok esetében a viszonylag legrövidebb időt követelő és a termelési tényezőket leghatékonyabban kiaknázó megoldás, de csak abban az esetben, ha a szelektíven exportra fejlesztett műszaki-gazdasági kultúrák piac- és versenyképessége tényleg biztosítható. Az államnak a saját vállalataival szembeni fellépése részben „hálás szerep" (tudniillik a jól gazdálkodó, sikeres vállalatoknak kell „zöld hullá-

mot" biztosítani), részben pedig – legalábbis rövid távon – fájdalmas operációkkal jár: a defavorizált szektorokból kiáramló termelési tényezők ugyanis más területeken hatékonyabban fognak működni, így a leépítéskor óhatatlanul fellépő zavarok hamar elülnek. Nehezebb az állam helyzete akkor, ha *defenzív külgazdasági stratégiára* kényszerül: a nemzetközi munkamegosztásba való mélyebb befúródás mindenképpen áldozattal jár, s a stratégia előterébe nem a munkamegosztásból remélt haszon maximalizálása, hanem az elszenvedendő veszteség minimalizálása kerül. Ez esetben az állam kénytelen hálátlan szerepet vállalni saját vállalataival szemben: a veszteséges területek leépítése csak fokozatosan mehet végbe, akkora lépésekben, amekkorákat az elviselhető hatékonyságú export kiterjedése megenged, a szelektív fejlesztésre legalkalmasabb vállalatoktól viszont maximális teljesítményt kell követelnie anélkül, hogy felhalmozási és bérezési feltételeiket érdemben javítani tudná. A folyamat elhúzódó, fájdalmas, a vállalatok összes reflexei minduntalan a központi akarat ellen hajlamosak fordulni. Hasonló nehézségek lépnek fel akkor, ha az állami gazdaságpolitika a gazdaság anatómiai rendellenességeit egyoldalú *autark stratégia* segítségével próbálja kiküszöbölni.

Az adott ár- és költségviszonyok mellett nem gazdaságos gyártás megindítását (illetve fenntartását) a vállalat csak akkor hajlandó vállalni, ha az oktrojáló állam viseli a veszteséget.

A harmadik esetben az államnak azért kell közbelépnie, mert a gazdaság „anyagcserezavarral" küzd: hajlamos többet felhasználni, mint amennyit előállít. Ez nemcsak a fogyasztói piacra vonatkozik, hanem a beruházási, valamint az anyag- és energiapiacra is: egyre-egyre egyenként, vagy többre, esetleg mindháromra egyszerre. Az állami közbelépés kétirányú lehet: vagy a felhasználást szorítja le a nemzeti hatékonyság reális szintjére (arányosan, illetve szelektíven), vagy a hatékonyság növekedését ösztönzi (kényszeríti) arra, hogy érje el a felhasználási elvárások színvonalát. A kettő kombinációja is lehetséges, és rendszerint ez a reális megoldás.

A negyedik és ötödik esetben az állam kénytelen saját maga korábbi ténykedésének korrekciója érdekében operatív módon aktivizálódni.

Néhány tipikus példa: *a)* A vállalatok *jogi* értelemben széles körű önállóságnak örvendenek, a rendelkezésükre álló pénzforrások azonban vagy nagyon kevesek, vagy nagyon kötött felhasználásúak. Teljesen magától értetődő, hogy ilyen esetekben a vállalatok a piac vagy a piacszimuláló állami szabályozás jelzéseire nem a

várt módon fognak reagálni. Az államnak döntenie kell: vagy az önállóság jogi kereteit igazítja a tőkeszegénység állapotához, vagy a vállalatok saját rendelkezés szerint felhasználható pénzügyi potenciálját engedi megnövekedni. (Ha sovány szénán tartom a lovamat és megbéklyózom mind a négy lábát, hasztalan várom tőle, hogy megnyerje az epsomi derbyt.) *b)* Az állam elvárja a vállalatoktól, hogy növeljék exportjukat, mégpedig a termelés igen lassú kiterjesztése mellett. Ez azonban a mesterségesen magasan tartott valutaárfolyamok és az exportnyereség-rátához igazodó belföldi árképzés mellett ütközik a vállalati érdekkel. A belpiacra való termelés mindenképpen rentábilisabb lesz. Az államnak választania kell: vagy az árfolyamot tartja magasan és az exportőr vállalatok belföldi nyereségét a mesterségesen lenyomott exportnyereség szintjén tartja (ez esetben gazdaságpolitikai célját kell módosítania), vagy olyan árfolyamot és olyan árelvet vezet be, amely a vállalatoknak érdekükké teszi a külpiacra való orientálódást. (Hiába képezzük ki az egyetemistát a gépszerkesztésre, ha később, lángossütéssel többszörösét keresi annak, amit konstruktőrként megkereshetne.) *c)* A fölös vásárlóerő keletkezésének megakadályozása érdekében az állam az amortizáció és nyereség mind nagyobb hányadát elvonja a vállalatoktól, egyben műszaki fejlesztést, szerkezetváltást, a piacokon való rugalmas mozgást követel tőlük. A vállalatok, hogy eleget tegyenek e követeléseknek, mindinkább a forgalmi szférában próbálnak pénzhez jutni: ahol lehet, árakat emelnek, ahol módjuk van rá, állami pénzsegítségekhez igyekeznek hozzáférkőzni. Beindul egy láncreakció: a költségvetés növekvő mértékben söpri be a jövedelmeket, amelyek hajszálereken növekvő mértékben folynak vissza a vállalatokhoz. A vállalat figyelme elterelődik a tulajdonképpeni feladatától: innovációs energiáit a tőle elvont jövedelem visszaszerzésére koncentrálja új értékek termelése helyett. Ilyen körülmények között a vállalat *érzéketlenné válik* a termelőszféra fellendítését célzó kisebb-nagyobb ösztönzésekkel szemben, mivel az alapmechanizmus nem a piac felé fordítja a figyelmét, hanem a költségvetési „támadások" kivédése felé. Ez az a helyzet, amikor a szabályozó szervek hangosan panaszkodnak a vállalatokra, a vállalatok pedig összeszorított foggal harcolnak a szabályozó szervek újabb és újabb „borotválási" akcióinak kivédéséért. (Az az apa, amelyik minden nap elveri gyermekét, ne csodálkozzék azon, hogy a gyermek hozzászokik a veréshez, juszt sem tanul rendesen és rendszeresen megdézsmálja a befőtteket.)

Az állam tehát nem mondhat le arról, hogy alkalomadtán operatívan közbelépjen: akár azért, mert az adott népgazdasági vagy világgazdasági környezetben a vállalatok összességének gazdálkodási feltételei *bármilyen* játékszabályok alkalmazása esetén is csak zűrzavarhoz és a népgazdaság stratégiai érdekeit keresztező fejlődéshez vezetnének, akár azért, mert korábbi intézkedéseivel maga az állam keltett zűrzavart. A gazdaságpolitikai rendszer egészének az új (vagy felismert) helyzethez való alkalmazkodása azonban időt igényel: ez lehet néhány hónap, de néhány év is – esete válogatja. Az életnek azonban addig is mennie kell: tehát ott szükséges igazítani a viszonyokon, ahol

azok éppen akadályozzák a normális (vagy elviselhető) életmenetet. Az ilyen állami beavatkozások jogát nem lehet elvitatni: minél inkább feszült a gazdaság akut helyzete (vagyis: minél kisebb fokú anarchia fellépése veszélyezteti a gazdaság alapműködését), annál kártékonyabb az állam kezét lefogni, miközben ezeket a mentőakciókat végzi. Persze annak is tudatában kell lenni, hogy az ilyen típusú mentőakciók csak valóban sürgősségi, kivételes *esetekben*, illetve *időkben* jogosultak. Az állam nem „szokhat rá" ezekre anélkül, hogy ne kockáztassa a gazdasági érdekviszonyok viszonylagos harmóniájának távlati sérelmét, más szóval: a gazdálkodók egészséges reflexeinek súlyos torzulását. (Ostoba az, aki sikerrel oltván el haboltóval egy pajtatüzet, a gáztűzhely lángját is ilyen módon kívánja eloltani.) Másrészt, az állam operatív gazdaságvezérlését is alá kell rendelni a stratégiai céloknak: a minimum az, hogy nem csinálunk semmi olyant, ami kifejezetten a stratégiai cél ellen hat, vagy ami olyan pályára helyezi a gazdasági folyamatokat, ahonnét nehéz visszaváltani a stratégiában meghatározott eredeti pályára. (Ha az eredeti elképzelésem az, hogy leutazom Szombathelyre, és Őrmezőnél értesítenek, hogy a 8-as főútvonalon hófúvás akadályozza a forgalmat, azt megtehetem, hogy Győr felé kanyarodom el, s onnan közelítem meg úticélomat: de nem fordulok el Miskolcnak, mivel az Utinform szerint arra napos az idő.)

A rövid távon jelentkező bajok elhárítása közben az állam igen nehezen birkózik az érdekegyeztetéssel. Ha megengedheti magának azt, hogy válogatás nélkül szelektív legyen, anyagilag nem kompenzálja azokat a károkat, amelyeket intézkedései a vállalatok egy részének okoznak, és nem fölözi le az intézkedései nyomán többlethaszonhoz jutó vállalatok nyereségét. Ez akkor következik be, ha a beavatkozás következményeit hosszabb távon is vállalni akarja.

Extrém példa: az állam megállapítja, hogy a gazdaság túlságosan ráépült az importanyag-felhasználásra, az exportképesség ezzel távlatilag sem tud lépést tartani. Olyan helyzetet teremt, amelyben az importanyag-felhasználás mértéktelenül megdrágul, az exporttevékenység belföldi gazdaságossága ezzel nem egészen tart lépést: például radikálisan leértékeli nemzeti valutáját, egyben fenntartja magas vámjait, emellett a belpiacon termelői árstopot rendel el. Az exporttevékenység gazdaságossága megnő: különösen a hazai anyag exportcélú feldolgozása területén. Az import általában megdrágul (a leértékelt valutát a vállalatoknak drágán kell megvásárolni ahhoz, hogy áruanyagot importálhassanak, plusz magas vámot fizetnek az importért), különösen akkor, ha az importanyagból belföldi felhasználás céljából gyártanak termékeket, vagy pedig, ha az exportárakban nem tudják reali-

zálni a drága importanyagár egészét. A vállalatok egy része veszteségessé válik. Ha az állam következetesen tör a gazdaság egyoldalú importfüggőségének csökkentésére, e veszteségeket nem kompenzálja szubvenciók vagy egyéb jövedelemkiegészítések segítségével. Az érintett vállalatok hamarosan áthidalhatatlan pénzügyi nehézségekkel fogják szembetalálni magukat, és vagy képesek az alkalmazkodásra (belföldi anyagfelhasználásra való átállásra, vagy igen gazdaságos exportra), vagy lehetetlenülnek. E fájdalmas operáció nyomán, egy idő múlva megváltozik a termelési szerkezet: kevésbé támaszkodik az importanyag-ellátásra, jobban kiaknázzák a hazai anyagforrásokat. Akik eleve ilyen helyzetben vannak, nagyon gazdaságos termelést fognak folytatni, akik alkalmazkodni tudnak az új helyzethez, fennmaradnak, a makroökonómiai átépülés tehát az előző helyzethez képest megváltozott vállalati struktúrát is fog produkálni.

Ha az állam nincs abban a helyzetben, hogy „mentőakcióinak" anyagi következményeit teljes egészében áthárithassa a vállalataira, a konstrukció megváltozásából származó veszteségeket kompenzálni kénytelen. Az előbbi példát folytatva: az importanyagot feldolgozó vállalatoknak szubvencionálja a veszteségeit. Ez a gyakoribb helyzet: különösen akkor, ha a vállalatok nem rendelkeznek olyan szabad tartalékokkal, amelyek reálissá teszik a velük szemben támasztott gyors átállási követelményeket, viszont a gazdaságpolitika nem kockáztathatja meg azt, hogy az alkalmazkodásra képtelen vállalatok megszüntessék tevékenységüket: akár azért, mert a *termékre* szükség van, akár azért, mert a dolgozóknak a megszűnő *munkahely* helyett nem tud hatékonyabb munkát biztosítani. A kompenzáció általában ideiglenes és degresszív, legalábbis bevezetésekor ennek szánják. Ha mindenki számára világos, hogy ez „mentőakció", nem pedig „hitbizomány", ha a vállalat a szubvencióval együtt megkapja az új helyzethez való alkalmazkodás reális lehetőségeit, és végül, ha kénytelen is ezeket felhasználni — akkor a támogatás valóban ideiglenes és degresszív lehet. Ellenkező esetben veszélyes folyamat indulhat meg: az ország felhalmozóképes gazdasági egységeit folyamatosan meg kell sarcolni azért, hogy az életképteleneket fenn lehessen tartani. Afféle modern Rózsa Sándorként az állam kirabolja a „gazdagokat", és a holmit szétosztja a „szegények" között. Kétségtelen, hogy a termelőeszközök zömének tulajdonosi pozíciójában az állam ezt bármikor megteheti, éppúgy, mint ahogyan megteheti azt is, hogy a nép javaival rosszul gazdálkodó kollektívákat szétkergeti és újracsoportosítja a vállalatokat a hatékonyság növelése érdekében. A szocialista gazdaságtudomány egyik alapkérdése az, milyen mechanizmusok kényszeríthetik az

államot arra, hogy a gazdaságosság, hatékonyság nem kielégítő alakulása esetén természetes reakciója a termelési tényezők racionális, tervszerű újrarendezése irányába való hatás legyen, ne pedig a rosszul dolgozók eltartása, akár „kapun belül", akár nyílt munkanélküliség keretében? – Bármelyiket válassza is az állam, reakciójában nem nehéz felfedezni a „kívülállóság" motívumát. A nem hatékonyan működő vállalatokat a többiek rovására *eltartó* állam „szakszervezetként" viselkedik: a munkahely és a kereset biztosítása az elsődleges célja, amelynek a vállalati tevékenység hatékonysága végső soron alá van rendelve. A *munkanélküliséget* nyíltan vállaló állam „tőkésként" viselkedik: célja a hatékony termelés biztosítása minden egyes vállalat vonatkozásában külön-külön, a termelési tényezők *nemzeti méretű* felhasználását, valamint a lakosság jólétét csak ennek alávetve értékeli. A szocialista állam gazdasági szerepében kétségkívül mindkét vonás megvan: a „magántőkés" reflexszel szemben minden cselekedetében jelen van antitézisként a „szakszervezeti" reflex, mivel nem magántulajdonosi érdekeket képvisel, hanem az ország lakossága egészének érdekeit. Ugyanakkor a termelőerők fejlesztésének és a külpiaci helytállásnak olyan pregnáns kényszere van, amely a „szakszervezeti" reflexszel szemben a kíméletlen menedzser reflexeit tolja előtérbe.

Más oldalról megközelítve, az állam, amikor a munka- és életkörülmények biztonsága és a fogyasztási lehetőségek maximális kiaknázása szempontjainak veti alá gazdaságpolitikáját, a létrejövő értékek és javak *elosztására* koncentrálja a figyelmét. Ilyenkor könnyen szem elől téveszthetők a javak és értékek termelésének körülményei. Fordított esetben, amikor az állam a *termelési* volumen vagy a fajlagos, felhalmozható nemzeti jövedelem növelését teszi egyoldalúan gazdaságpolitikája fókuszába, könnyen a háttérbe szorul a lakossági jólét és biztonság mint egyetlen lehetséges végcél. *A szocializmusnak a termelés és fogyasztás, a kockázat és biztonság, a jólét és munka olyan kegyetlenül konzekvens ellentétpárjai, amelyek egyensúlyban tartása akarva-akaratlanul a gazdaságpolitikát terheli.*

4.2.2. *A gazdaságstratégia megalkotása*

Az újratermelési folyamat pillanatnyi vagy külső hatásra létrejövő zavarait korrigáló operatív közbelépések (itt, némi pontatlanság vállalásával, lehet használni a „beavatkozások" kifejezést is!) csaknem min-

den esetben más szituációra beállított vállalati törekvések ellensúlyozására, fékezésére, irányváltoztatásuk kikényszerítésére irányulnak, tehát óhatatlanul magukban foglalják a „hatalmi" jelleget. A hatalom, amelyet az állam sokszor a gazdálkodó kollektívák törekvéseinek ellenében kénytelen gyakorolni, azonban nem az erőszakszervezet, hanem a tulajdonos hatalma: vagyis ez a hatalom is *belülről* származik. Ismét egy – bizonnyal sántító, de mégis jellemző – hasonlat: a parasztgazda megteheti, hogy idő előtt learatja a gabonáját – mondjuk azért, mert meg akarja menteni a zöldártól, és úgy kalkulál, hogy ha magnak nem is lesz jó, de legalább takarmányként hasznosíthatja –, és kényszerülhet is learatni a zöldellő búzát, mert az uraság ráparancsol, hogy az övig érő búzatábla ne zavarja az általa rendezett hajtóvadászatot. Az előbbi a *tulajdonos* „operatív intézkedése", az utóbbi a kívülálló *hatalomé*.

A „tulajdonosi attitűd" alapján való gazdasági politizálás hatványozottan igaz arra az esetre, ha az állam nem a napi újratermelés zavarainak korrekcióját végzi, hanem a jövő fejlődésének legcélszerűbb útjait alakítja. Egy nagyon fontos különbséggel azonban számolni kell: tudniillik azzal, hogy az államnak a stratégiaalkotást már lehetetlen sikerrel megvalósítania a vállalatok *fölött* és *ellenére*. A stratégiaalkotó szocialista állam nem képes a jövőn a vállalatai helyett sem töprengeni, sem dönteni: csak velük *együtt*. A hatalmi viszonyt itt végképp felváltja egy sajátos *partneri* kapcsolat. A vállalat e kapcsolaton belül nem „állampolgár", hanem „*munkatárs*". Az állam nem „hatóság", hanem egyszemélyben a „*részvényesek képviselője*" (akinek érdeke a vállalat gazdálkodását maximálisan hatékonnyá tenni) és „*konszernközpont*" (akinek érdeke a tagvállalatok vállalkozási tevékenységét ösztönözni, összehangolni, kezdeményezni, a vállalkozások ütőképességét ily módon növelni). A sikeres fejlődéshez – vagyis a vállalatok rendelkezésére álló termelési tényezők ilyenformán való gyarapításához, proporcionálásához és felhasználásához – egyaránt elengedhetetlenek azok az információk, amelyek csak a vállalat birtokában lehetnek, valamint azok is, amelyek az állam szintjén gyűlnek össze és összegződnek.

A vállalat mindenekelőtt tisztában van a saját műszaki, intellektuális, üzleti és pénzügyi helyzetével. Más szóval, pontosan kell tudnia, milyen összetételű termelőeszközpark felett rendelkezik, milyen használati értékek létrehozására alkalmas ez a termelőeszköz-

park, mekkora pótlólagos anyagi és/vagy szellemi befektetés árán lehet a mai állapoton változtatni, és mekkora a változtathatóság rugalmassága. Ugyancsak tisztában kell lennie azzal, milyen feladatok megoldására képes a termelőkollektíva, hogyan lehet az emberi tényezőben rejlő lehetőségeket kihasználni, és milyen erőfeszítések szükségesek a teljesítőképesség reális növeléséhez. A vállalat rendelkezik kellő mélységű ismerettel a *saját* input-oldali piaci kapcsolatainak mennyiségi és minőségi viszonyait illetően is: tudja, hogy milyen körülmények között szerezheti be a működéséhez szükséges energiát, anyagokat, féltermékeket, hogyan tudja üzemképes állapotban tartani termelőeszközparkját, milyenek az őt körülvevő szállítási, hírközlési és egyéb infrastruktúraviszonyok; ebből létfontosságú következtetéseket tud levonni arra vonatkozóan, hogy milyen ütemességgel, milyen anyagminőségi viszonyok között tud egyáltalán dolgozni, hogyan tudja termékeit raktározni és továbbítani. Ugyancsak ő ismeri legrészletesebben output-oldali piaci kapcsolatait: jobb esetben a külpiaci kapcsolatokat is. Tisztában kell lennie tényleges és lehetséges termékeinek elhelyezkedésével a piaci életgörbén, tudomással kell bírnia a lehetséges konkurrensek teljesítőképességéről, a piaci helyzet megtartásának és javításának kondícióiról. Amennyiben export-orientált vállalatról van szó, neki kell az országban legjobban ismernie a világpiac azon szektorát, amelyben működik, amelynek elmozdulásai közvetlenül hatnak az ő mozgási feltételeire. Az adott vállalat a legtermészetesebb birtokosa mindazon információknak, amelyek a szakterület műszaki fejlődésével kapcsolatosak: ismernie kell a fejlődés irányát és ütemét, az innováció költségeit, tudnia kell elhelyezni saját tevékenységét a hosszabb távú műszaki fejlesztési folyamatokban. Egyedül a vállalat képes arra is, hogy végül is megítélje, a gazdálkodási feltételeket megszabó hazai közgazdasági és jogi szabályozás *elemei* és *együttese* milyen hatást gyakorolnak az ő sajátos műszaki és piaci viszonyai között az ő érdekeire, törekvéseire és döntéseire. Végeredményben minden vállalat tapasztalatok és információk tárháza, amely – sajátos szemszögből ugyan – tükrözi a népgazdaság egészének problémáit. Hangsúlyozom, ezt a sajátos látásmódot nem lehet helyettesíteni semmi mással, a legfinomabban kimunkált közgazdasági–makroökonómiai vagy világpiaci–világgazdasági elemzésekkel sem.

Minden gazdaságpolitika eleve a túl nagy kockázat vállalására ítéli

önmagát, amely a vállalatoknak ezen önelemzésből származó információs forrásáról lemond, és csupán a vállalati statisztikai adatszolgáltatás alapján összegezett mezo- vagy makroökonómiai adatokra támaszkodik. Az ilyen beállítottságú gazdaságpolitikai stílus ugyanabba a hibába esik, mint az az orvos, aki kizárólag a beteg műszeres leleteire, valamint a tünetek statisztikai gyakoriságára támaszkodik a diagnózis megállapításakor és a terápia eldöntésekor, és elmulasztja a pácienssel való aktív együttműködés lehetőségét. Az orvosi gyakorlat már kezdi felfedezni azt, hogy a beteg nem „munkatárgy", hanem aktív partner a gyógyításban, különösen pedig a súlyosabb bajok megelőzésében, hogy közlései sokszor többet mondanak állapotáról, mint a műszeres diagnosztika, s hogy az egészségügyi felvilágosítás, az emberek beavatása saját szervezetük működési mechanizmusának titkaiba lehetővé teszi a hasznos, intelligens partnerséget az orvos és a páciensek között. A gazdasági életben mindez még kevésbé tudatosodott, holott legfőbb bajaink megoldásának elengedhetetlenül szükséges alapfeltételéről van szó. *A gazdaságirányítás továbbfejlesztésének tehát egyik legsürgősebben megoldandó feladata az, hogy a vállalatokat a gazdaságpolitikai műhelymunka nélkülözhetetlen, szerves, aktív részeseivé tegye*, s ilyen módon profitáljon mindazokból az információkból, amelyeket *csak* a vállalatoktól kaphat meg.

Ugyanennek a másik oldala is igaz: az államnak — szemben a vállalattal — népgazdasági és világgazdasági áttekintése van a termelési tényezők állapotáról, a gazdaság működésének hatékonyságáról, az eszközök és források átcsoportosítási szükségleteiről és lehetőségeiről, a bel- és külpiaci mozgásokról stb. Ezek az információk elengedhetetlenek a vállalatok részére is, mivel a maguk szakterületén folytatandó sikeres munka általános körülményeire, feltételeire, követelményeire világítanak rá. Ismét csak egy hasonlat kívánkozik a tollamra: az állam információbázisa olyasfajta szolgálatot tesz a vállalatnak, mint a teherautó vezetőjének az Utinform: megmondja, hogy a kívánt útvonal szabad-e, vagy akadályokkal teli, és olyan útvonalat javasol, amelynek igénybevétele lehetővé teszi, hogy a friss tojásszállítmány ne naposcsibe-állapotban jusson el a rendeltetési helyre. — Naivitás azt hinni, hogy a mai világban a vállalatok prosperálni és fejlődni tudnak a szélesebb értelemben vett országos és világfolyamatok, -tendenciák, összefüggések saját elképzeléseikbe való tudatos beépítése nélkül. Egy, a nemzeti és külpiac egészére orientált, attól erősen

függő tevékenységű vállalatnak nemcsak annak szűkebb szakmai szeletét kell jól ismernie, hanem számolnia kell tudni a globális mozgásokkal is. Három példa:

a) A *szerszámgépgyár* hiába teszi a maga dolgát legjobb tudása szerint, ha például az elkövetkező években az országos beruházások erősen csökkenni fognak, és/vagy a KGST-szállítások folytonosságában valami ok miatt (például az oda eladott szerszámgépek műtrágya-alapanyaggal való ellentételezésének nehézségei folytán) törés következik be. Ugyanakkor az országos beruházások vagy a KGST-szállítások várható csökkenése, mint a szerszámgéptermelést alapvetően befolyásoló információ, nem feltétlenül fut be *jó előre* a szerszámgépgyártó vállalat szakmai hírcsatornáin. Nincs ideje gondolkozni azon, hogy a várható kereslet-csökkenésre hogyan reagáljon, és nincs is biztos támpontja abban a tekintetben, hogy merrefelé keresse a megoldást. A makroökonómiai és világgazdasági információk mindezt jelentősen megkönnyíthetik számára: az ország fizetési mérlegének javítását szolgáló általános beruházásvisszafogás, vagy a kingiszeppi foszfátbányák kimerüléséből adódó ideiglenes szállítási zavar a KGST-gépforgalomban csak az állami információszolgáltatás csatornáján keresztül válhat *emészthetővé* a szerszámgépgyártó cégek számára. A kereslet-kínálat várható alakulásával kapcsolatos ex ante állami információ ezáltal lehetőséget ad a konkrét szakterületen működő – tehát saját, szakmai információs körébe óhatatlanul bezárt – vállalatnak arra, hogy a nagy valószínűséggel bekövetkező eseményekre jó előre felkészüljön: fejlesztéseket halasszon el, a piac tágulása helyett a szorosabb minőségi versenyre készüljön fel, változtasson termékei szerkezetén stb.

b) A *gyógyszeriparnak* saját fejlesztési elképzelései reális „megálmodásához" feltétlen szüksége van azokra a stratégiai információkra, amelyek az ő hatáskörében hozzáférhetők: a műszaki-tudományos haladás irányára a gyógyszerkutatások területén, a konkurrens cégek mozgására a világpiacon, az alapanyag- és intermedier-beszállítók helyzetének és e termékek piacának ismeretére, az áralakulásra stb. Ám arról a gyógyszeripar a maga információs körében nem feltétlenül értesül, hogy az olajárak csökkenése és az olajpiac telítettsége hogyan hat az importáló országok pénzügyi helyzetére, s ennek milyen közvetett kihatásai várhatók ezek egészségügyi fejlesztési programjaira, ami jelentős mértékben szűkítheti a hagyományos gyógyszerpiacokat, de legalábbis változásokat okoz a piaci versenyfeltételekben. Ilyen információkat feltétlenül érdemes az állami partnerrel meghánynivetni, már csak azért is, mert a gyógyszerpiac mutációs jellegű várható változásai az egész gyógyszeripari stratégia változását követelik meg, s ezt ismét csak a népgazdaság egészébe ágyazva szabad végigvezetni.

c) Az *élelmiszer-gazdasági rendszerexportőr* fővállalkozók a maguk jelentős szellemi kapacitásain kívül jelentős ipari kapacitásokat mozgatnak export céljából. A megrendelések és a szállítás folyamatosságának biztosítása érdekében igen széles körű marketingtevékenységet kell folytatniok. Ennek egyik módszere a partnerországok állami agrárfejlesztési programjaiba való bekapcsolódás, amit jelentősen megkönnyíthet az, ha az ilyen jellegű együttműködési készségünket államközi kapcsolatainkban is nyilvánvalóvá tesszük, propagáljuk. Az exportfővállalkozóknak tehát elemi érdekük fűződik ahhoz, hogy informálódjanak államközi politikai

és gazdasági kapcsolataink alakulásáról azokkal az országokkal, amelyekben elvi lehetőség kínálkozik mezőgazdasági és élelmiszeripari objektumok vagy hálózatok eladására. Hasonló a helyzet persze az egészségügyi, oktatási, vízgazdálkodási, energetikai, közlekedési és egyéb rendszerek esetében is.

A fenti példák illusztrációként szolgálnak annak szemléltetéséhez, hogy a vállalatok jelentős hányada — különösképpen a D- és az IE-típusúak — nem élhetnek meg az állami információs forrásokra való szoros rátapadás nélkül. Túl nagy a műszaki és piaci kockázatuk ahhoz, hogy a lehetőségek határain belül megbízható ex ante jellegű, népgazdasági és világgazdasági jelzések hiányában komolyabb vállalkozásokba kezdhessenek. A *gazdaságirányítás reformjának ugyancsak sürgősen megoldandó feladata az, hogy az állami-központi gazdasági szerveket, azok munkastílusát alkalmassá tegye a vállalatokkal való, partneri jellegű információs együttműködésre*, hogy ily módon a vállalatok idejében és kellő mértékben hozzájuthassanak mindazokhoz a makroinformációkhoz, amelyeket *csak* a központi állami gazdasági szervektől lehet (a dolog természeténél fogva) megszerezni.

Az állam és a vállalat információs együttműködése egyben az alapja annak a *stratégiai koordinációnak* is, amely nélkül vagy anarchiába fullad, vagy pedig elsorvad a vállalati innovációs kezdeményezés. A vállalat rendelkezik igen részletes információkkal a saját termelési, fejlesztési és piaci tevékenységére vonatkozóan, nagyjából ismeri a vele együttműködő (eladó vagy vásárló, kooperáló) és vele párhuzamosan dolgozó („konkurrens") vállalatok helyzetét és tevékenységét is, az esetek túlnyomó részében nincs azonban tiszta képe a népgazdaság egészének belső és külső helyzetéről, vagyis nincs abban a helyzetben, hogy végig tudná számolni azt a hatást, amelyet a saját információs horizontra támaszkodó döntései a mezo-, makro- és külgazdasági folyamatokra gyakorolnának, amennyiben tettekben realizálni próbálná azokat. Márpedig e hatás előre látása nemcsak népgazdasági érdek, hanem a vállalaté is. Továbbá, ha az egymáshoz vertikálisan illeszkedő, vagy egymással horizontális (verseny-) pozícióban levő vállalatok a piaci környezet azonos jelenségeire *csak a saját erejüket figyelembe véve* reagálnak, aszerint eszközlik a beruházásaikat, irányítják az innovációs folyamatokat, dolgozzák ki termelési és értékesítési programjaikat: vagyis költik el, illetve kötik le saját és banki forrásaikat, nagy valószínűséggel olyan lehetőségeket szalasztanak el, amelyek *összefogott fellépés* esetén kihasználhatók volnának.

Az állam kiváló katalizátorrá tehető a szocialista vállalatok integrált akcióinak katalizálására. Ez akkor is igaz, ha az integrált fellépésnek a tervdirektívákban megjelenő módját – kipróbálás és sokévi gyakorlat alapján – célszerűtlennek ítéljük. Persze nem elképzelhetetlen, hogy az integrált fellépésben potenciálisan érdekelt vállalatok minden katalizátor nélkül egymásra találnak: erre még a mai, vállalkozást kevéssé bátorító gazdaságirányítási módszereink mellett is számos példa adódik (még olyan, első látra bizarrnak tűnő, de belegondolva szellemes és hasznos esetekben is, mint amilyen az orvostechnikai felszereléseket gyártó MEDICOR Művek és egy szállodai vállalat „kooperációs" megállapodása). A mai helyzetben azonban az ilyen rövidebb-hosszabb távra szóló vállalati összefogások eléggé esetlegesek, de meglehetősen bizonytalanok is. Nemcsak azért, mert jószerével a véletlenre van bízva, hogy a hasonló érdekű vállalatok egymásra találnak-e, hanem azért is – talán: főleg azért –, mert a *népgazdaság stratégiája a vállalatokétól függetlenül születik, a vállalatok működésének szabályozását még a népgazdasági stratégiát is alig-alig figyelembe véve, a rövid távú célokra szabályozzák be, az irányítási rendszer tehát egyfelől elszigeteli a vállalatokat a gazdaságstratégiát alkotó műhelyektől, másfelől lebeszéli őket a hosszú távon való gondolkodásról, és végül olyan rövid pénzügyi pórázon tartja a vállalatokat, hogy azok – normális napi működési feltételeik biztosítása érdekében – eleve kénytelenek a legszűkebb és legföldhözragadtabb filléres érdekeik védelmének abszolutizálására a vertikális és horizontális partnerekkel szemben.*

A vállalat és az állam mai viszonya „anti-táptalaja" általában a hosszú távú vállalati gondolkodásnak és cselekvésnek, viszont kiváló táptalaj ahhoz, hogy a vállalat vállalatnak farkasává váljék. Ez az alapvető oka annak, hogy a makroszintű gazdaságstratégiából nyilvánvalóan adódó vállalatközi integrációs feltételek a mikroszférában sehogyan sem akarnak sem maguktól, sem állami nógatásra létrejönni. Az állam, tulajdonosi hatalmánál fogva, a vállalatközi terv- és tevékenységegyeztetést így hierarchikus módszerekkel kénytelen előmozdítani, rendszerint nagy időkéséssel és rendszerint igen alacsony hatásfokkal: ami viszont kiváló céltábla azok számára, akik általában a vállalati összefogások központi katalizálása ellen érvelnek. Ráadásul éppen azoknak a legerősebb, leginkább életrevaló vállalatoknak megy el a kedvük erőik másokkal való összefogásától,

amelyek a legalkalmasabbak volnának mind arra, hogy a makrostratégiához a legértékesebb szempontokat szolgáltassák, mind pedig arra, hogy a horizontális és vertikális integrációk motorjaivá váljanak. Ehelyett megpróbálnak a maguk szűkös és több irányban korlátozott eszközeikkel kizárólag a saját léptékeik szerinti fejlesztésekbe kezdeni.

Köztudomású például, hogy egy nemzetközileg is versenyképes farmakológiai-toxikológiai bázis kiépítésére az egész magyar gyógyszeripar együttesen volna csak képes: ám az e téren megvalósítandó integráció előre látható gyötrelmeinek elkerülése végett a legnagyobb gyógyszergyáraink egyenként próbálkoznak ilyen bázis létrehozásával. Az előre kiszámítható eredmény az így létrejövő approbációs rendszer szétaprózottsága, méreten alulisága, műszaki elmaradottsága és emellett drága volta lesz. Ez aligha fog segíteni azon az alapvető gondon, hogy az új magyar gyógyszerkészítmények kutatása kevéssé igazodik a világkereslethez, az átfutási idő hosszabb a kelleténél, az approbációs eljárások jelentős részét bérmunkában, konvertibilis devizáért kell elvégeztetni, és a piaci bevezetés is lassú, nehézkes.

Legértékesebb gyógyszergyáraink inkább vállalják a világpiacon a nagy cégeknek másodrendű bedolgozóként működő középüzem szerepét, mintsem hogy kitegyék magukat annak a fajta koordinációnak, amelyet a jelenlegi irányítási szisztéma mint lehetőséget kínál nekik: ennek *központi* összetevője ugyanis a vállalati önállóság adminisztratív jellegű nyesegetését hozza magával, *vállalatközi* összetevője viszont az áldatlan, nem önként vállalt küzdelmet a mesterségesen kiélezett, rövid távú vállalati különérdekek között. Ami az egészből kibontakozik, méltatlan a magyar gyógyszeripar lehetőségeihez.

A szocialista állam nem jól fogja fel szerepét, ha a vállalatok *nélkül* alakítgatja makrostratégiáját, a vállalati látószöget mesterségesen *bekorlátozza* a rövid távú cselekvésekre és egyben olyan közgazdasági erőteret hoz létre, amelyben a vállalatok érdekei eleve, *élesen szembe vannak állítva* egymással: ez ugyanis egyenes út a tevékenységi koordináció adminisztratív vagy féladminisztratív módszereinek eluralkodásához, perspektívában az állami koordináció lejáratásához. Ugyanakkor az állam nem mondhat le a stratégiai koordinációról, máskülönben értelmetlen aktív gazdaságpolitikát folytatnia. Következésképp szakítania kell a meggyökeresedett módszerekkel: ki kell dolgoznia a stratégiai gazdaságirányítás olyan módszereit, amelyek a vállalatok aktív részvételére épülnek.

Mivel a fejlesztési, termelési és piaci lehetőségek részletes, szakmai információi általában a vállalatok kezében vannak, a szélesebb gazdasági és piaci összefüggéseket pedig inkább az állam képes a maga

szintjén kielemezni, a megoldást olyan, kétoldalú információáram csatornáinak kiásásában kell keresni, amelyben a vállalatok bizonyos információi folyamatosan áramlanak a gazdaságtervezési és -irányítási központ felé, ott szintetizálódnak egymás között, másfelől szembesítésre kerülnek a makro- és világgazdasági információkkal, majd – ily módon gazdagodva – visszaáramlanának, alapul szolgálván az eredeti vállalati elképzelések korrigálásához. A tervező- és irányítószerv munkája ilyenformán nemcsak a nagy összevontságú, népgazdasági, legfeljebb ágazati jellegű adatokból tudna táplálkozni, hanem a *valóságos* technológiai, innovációs és piaci alrendszerek közvetlen jelzéseiből is. A vállalatok viszont folyamatos, ex ante figyelmeztető jelzéseket kapnának arra vonatkozóan, hogyan fog reagálni a szélesebb piaci rendszer azokra a *tettekre*, amelyekre ők a rendelkezésükre álló információk alapján készülődnek, s még idejében módosíthatják pályájukat: főleg a kutatás-fejlesztés, a beruházások és a hosszabb távú piaci mozgás területén. A vállalatok, merítve abból az információs tömegből, amelyet maguk ásnak ki, pótolhatatlanul értékes szempontokra hívják fel a tervező-irányító központ figyelmét: figyelmeztetnek a műszaki fejlődés irányának és ütemének módosulásaira, a piaci kereslet és kínálat elmozdulásaira, a velük összehasonlítható „szakmájú" külföldi konkurrens cégek mozgásaira, irányváltozásaira, valamint arra, hogy mindezek tudatában, ha rajtuk múlik, hogyan látják helyesnek reagálni.

A központ viszont figyelmezteti a vállalatokat arra, hogy eredeti elképzeléseik megvalósítása esetén milyen, azt elősegítő vagy keresztező világpiaci és népgazdasági hatással kell számolniok. Ismervén a többi vállalat elképzeléseit, a központ képes előre látni, stimulálni kell-e a növekedést, vagy inkább fékezni, milyen pótlólagos termelésitényező-kombinációk belépését kell előnyben részesíteni, hol várhatók ellátási szűk keresztmetszetek, esetleg túlságos árubőség, feszített lesz-e vagy sem a beruházási vásárlóerő a meglevő pénzügyi és naturális forrásokhoz képest stb. Mindezekre a *szintetikus* információkra támaszkodva a központ visszaigazolja a vállalat információs jelzéseit: figyelmeztet a vállalati elképzelések esetleges irreálisan alá- vagy felbecsült vonásaira és javasolja a korrekciót, felajánlhat a várható nehézségek áthidalására állami „beszállást" a vállalkozásba, idejében jelzést kap arra vonatkozóan is, ha egyes vállalatok zavartalan működését elháríthatatlan vagy saját erőből el nem hárítható veszély

fenyegeti, figyelmezteti a piacról való kiszorulás által fenyegetett vállalatokat eszközeik átcsoportosítására, a profilváltásra stb.

A vállalatoknak ilyen körülmények között *érdekük* a maguk látókörén belül teljes és valósághű információkat *gyűjteni*, azokat intelligensen *feldolgozni* és *ferdítés nélkül továbbadni*. A tervező-gazdaságirányító központ ugyanis a neki szolgáltatott adatok alapján nem jutalmaz vagy büntet, nem osztogat sem beruházást, sem szubvenciót, nem teszi rá a kezét a bruttó nyereségre vagy annak egy hányadára, nem váltja le a vállalati vezetőket, de nem is premizálja azokat: pusztán *használja* a befutott információkat és értékes információval *fizet* értük, vagyis hozzájárul ahhoz, hogy a vállalat — a lehetőségek határáig — *elébe menjen* a nagy valószínűséggel bekövetkező műszaki, termelési és piaci eseményeknek, mind kevésbé vállaljon *felesleges* kockázatokat és mind bátrabban vállalhasson *ésszerű* kockázatokat.

Az állam és a vállalat közötti információáramlás *tárgya* nem elsősorban a termelés mennyisége, összetétele, a létszám, a beruházás, költség, nyereség stb. — egyszóval nem a „hagyományos" tervmutatók. Ezt azért szükséges hangsúlyozni, mert tapasztalható, hogy sokan ellenérzéssel viseltetnek a tervező-irányító szerv és a vállalat közötti közvetlen kontaktus újralétesítésével szemben, mondván, hogy ez az ablakon visszalopja a tervutasításnak az ajtón keresztül kitessékelt rendszerét. Persze előfordulhat az is, hogy a vállalat egyik-másik termékére vagy annak egy hányadára vonatkozóan konkrét, darabszámig lemenő információcserét kell váltaniok: például akkor, ha az ország elkötelezi magát egy államközi szerződésben valamely nagy értékű szállításban, vagy ha az állam valamely kiemelt belföldi beruházásának lebonyolításáról van szó. Olyan esetben például, ha állami részvételű vállalkozás keretében egy vasúti hálózatot építünk ki valamely fejlődő országban, az ebben érdekelt vállalatokkal feltétlenül konkrétan meg kell konzultálni, mekkora és milyen a mozdony- és vagongyártási kapacitás, hány műtárgyra, hány folyóméter sínre, mekkora mély- és magasépítési kapacitásra van szükség az üzlet lebonyolításához, ezt be lehet-e építeni az érdekelt vállalatok termelési és fejlesztési terveibe stb. Egyéb esetekben azonban a konkrét termelési volumen, választék és az egyéb részletinformációk konzultálását, legalábbis a feldolgozó iparban, mindenképpen kerülni kell.

A stratégiát ugyanis alapvetően nem ezek az adatok érdeklik. Értelmetlen volna, akár egy ötéves periódusra is, megkötni az állam

vagy a nagyvállalat kezét például abban, hogy hány autóbusz termelődjék: lehet, hogy a hazai és külföldi kereslet dinamikusabban fog nőni a mozgó tüdőszűrő állomások vagy a trolibuszok iránt, mint a városi és helyközi autóbuszok iránt. Természetes, hogy a vállalatnak a valós igényeket kell tiszteletben tartania, és nem a saját, bárkivel is megkonzultált, előzetes elképzeléseit: akkor viszont idő- és energiafecsérlés ilyen kérdésekről a vállalat és az állam között párbeszédet folytatni. Ugyanez vonatkozik a munkaerőlétszámra, az átlagbérre, a beruházásokra, a költségek alakulására. Persze mindez nem jelenti azt, hogy a vállalat és az állam közötti információáramlás nem lenne egyéb magasröptű közgazdasági eszmecserénél. A kölcsönös közléseknek ugyanis konkrétaknak kell lenniök, például a következő területeken:

a) A vállalat — alapozva az ő birtokában levő információkra — közli elképzelését arra vonatkozóan, hogy *milyen dinamizmust* lát reálisan elérhetőnek a kül- és belpiacon: természetesen nem pontos százalékban megadva, hanem egy közgazdaságilag értelmezhető „tól-ig" tartományban.

Az is elképzelhető, hogy összesen néhány, alaposan és egységesen értelmezett, nagyságrendi kategóriát kell becéloznia (pl. ilyeneket: markáns visszavonulás, enyhe visszavonulás, stagnálás, enyhe dinamizmus, erős dinamizmus, kiugró dinamizmus). Ezek a kategóriák vállalatonként vagy legalábbis ipari szakterületenként alakítandók ki. Az 5–6%-os bővített újratermelés a szövőiparban már erős dinamizmust jelenthet, míg az elektronikai ipar bizonyos területein nem sokkal többet jelent a stagnálásnál.

b) Ugyancsak eszmecserére érdemes a vállalatnak az az elképzelése, hogy az adott dinamizmust milyen módon, *termelési tényezőinek milyen kombinációjával* (ezeknek milyen „csereszabatos" variánsaival) látja, illetve kívánja elérhetőnek. A népgazdasági méretű stratégiában is más komponensként kell figyelembe venni egy, vagy különösképpen több D-vállalat közlését, miszerint a lehetőségei az adott (piackorlátok által behatárolt) fejlődési dinamizmus elérését csak a kibocsátásához képest lineárisan növekvő anyag- és munkaerő-felhasználás, és exponenciálisan növekvő energia-, importanyag- és beruházásfelhasználás mellett biztosítják, mint azt, ha közlik, hogy a remélt növekedés zömét az egy dolgozóra jutó, világpiaci mérce szerint is realizálható hozzáadott érték fogja képezni. Hangsúlyozom: az egyeztetés tárgya nem

az energiafelhasználás PJ-értéke, az „igényelt" béralap, létszám, beruházás stb., hanem a jövőbeni gazdálkodás, pontosabban a jelen gazdálkodáson eszközlendő *változtatások komplex jellege.*

Ez minőségileg különböztetné meg a vállalat – tervezőközpont kapcsolat karakterét a klasszikus tervezési módszertől, még akkor is, ha kapcsolatuk valóságos „tervalku" volna, vagyis a tárgyalássorozat végeredménye egy kötelezően végrehajtandó tervutasításban kulminálna. A vállalat ugyanis ez esetben sem a termelési tényezők megszerezhető és felhasználandó mennyiségeiben, hanem azok *eleven, egymással helyettesíthető rendszereiben* gondolkodnék, aktívan kalkulálva ezen tényezők változó áraival és hozamaival. Vagyis még akkor is kényszerülne az *aktív gazdálkodásra,* ha a kihozandó véghatékonyságot és a termelési volumeneket végül is tervutasításként kapná meg: más szóval, ha a piaci gazdálkodást a központi szerv leválasztaná a vállalat funkcióiról. Nem tartom elképzelhetetlennek azt, hogy a tervutasításos irányítási rendszerek rugalmasabb, a terv és a piac molekuláris szintű összenövésén alapuló működési rendszerekbe való átnövesztésekor ilyen átmeneti formákat fognak igénybe venni.

c) Megköveteli az állami szintű egyetértést a vállalat *műszaki fejlesztési* politikája: ez sem részleteiben, hanem alapvető irányát és ütemét tekintve. A népgazdasági stratégiát kikovácsoló műhelyeknek ismerniük kell azt, hogy az elkövetkező fejlődési időszakban a vállalatok milyen termék- és gyártásfejlesztési irányokba orientálódnak, s mindezt milyen megfontolások alapján tartják célszerűnek (illetve lehetségesnek). Ez egyfelől lehetőséget ad a vállalati elképzelések szintézisére, s az országos műszaki fejlesztési politikában való figyelembevételére, másfelől értékes visszajelzésekre ad alkalmat a vállalatok felé, például abban a tekintetben, hogy innovációs törekvéseik gyorsítása és olcsóbbítása érdekében milyen párhuzamosságokkal, illetve integrációs lehetőségekkel számolhatnak, akár más vállalatoknál, akár az alap- és alkalmazott kutatásokat ápoló intézeteknél folyó K + F-tevékenységek területén.

A vállalatok közötti rugalmas, integrációs lehetőségeket elsősorban a gyártás- és gyártmányfejlesztésben célszerű katalizálni, éspedig a következő okok miatt: *a)* a különböző területeken folyó célkutatásoknak, illetve fejlesztéseknek számtalan olyan érintkező pontja van, amelyeket érdemes transzfer tárgyává tenni, ami által jelentősen meggyorsulhat az egész folyamat; *b)* a műszaki fejlesztés hatékonyságát jelentősen megnöveli a termelők és a terméket felhasználók együttműködése; *c)* a kompetitív termékek és technológiák párhuzamos kutatása, illetve fejlesztése nagyobb hatásfokot érhet el, ha információcsere és munkamegosztás létesülhet a különböző innovációs központok között; *d)* az innovációs lánc folytonosságának

biztosítása az alapkutatásoktól a fejlesztésig ugyancsak jelentősen növeli a K+F-szektor hatékonyságát, és végül *e)* sokoldalú, kölcsönös információt kell nyújtani, amelyet az integrációk és az ezeket országos szinten is katalizáló állami tevékenység elősegítenek.

d) Végül nem nélkülözheti a vállalatok és az állam bizonyos fokú, előzetes egyeztetését a vállalatok *piaci stratégiája* sem. Egyfelől, a vállalat ismeri (illetve neki kell ismernie) a saját szakmája bel- és külpiaci helyzetét, kilátásait: ebben az információs tartományban ismeretei többszörösen részletesebbek és konkrétabbak az állam központi szerveiénél, s információi birtokában a vállalatnak elképzelései vannak jövőbeli piaci mozgásának dinamizmusát és irányát illetően. Mindezek nélkülözhetetlenek a népgazdasági stratégiai műhely számára, különösen abban az esetben, ha az ország adottságai folytán a gazdaság szükségleteinek jelentős hányada csak „monopolhelyzetben" levő vállalatok termeléséből vagy importból elégíthető ki, ha a gazdasági elképzelések importigényét mindenképpen exportnöveléssel kell alátámasztani, s ha a vállalatok nagy része felkészült a külpiaci tevékenységre és gyakorolja is azt, vagyis az export- és importfolyamatok nem tekinthetők át kevésszámú, külkereskedelemre szakosodott cég minisztériumi összefogása útján. Másfelől, a gazdasági egyensúlyviszonyok, a szerkezetváltozások, a szükséges fejlődési ütem stb. nemzetgazdasági látószögből való megítélése alapján a központi tervező-irányító szerv képes átlátni, hogy a vállalatok belső és külső piaci tevékenységre vonatkozó elképzelései végül is hogyan összegeződnek az újratermelési folyamat egészének szintjén. A központi szerv, végiggondolva az összes, hozzá beérkezett információkat, közöttük elsősorban a vállalatok koncepcióit, ex ante visszajelzéseket sugároz feléjük, megnyugtatás vagy (az esetek többségében) a korrekcióra való javaslat formájában. Ezt a jelzést-visszajelzést olyan részletességig indokolt végigjátszani, amilyen részletességig a piacot indokolt bontani. A *belső* piac alrendszerekre való bontottságában való párbeszéd olyan esetekben indokolt, amikor az adott vállalatnak van reális választása a munkatárgypiac, a termelőberuházási, vagy infrastruktúraberuházási, illetve a lakossági végfogyasztási piac felé orientálódni.

Egy finommechanikai termékek termelésére alkalmas vállalat számára egyáltalán nem érdektelen, hogy a jövőben a makroökonómiai folyamatok nyomán milyen keresleti viszonyok alakulnak ki a nemzeti piac különböző, egymástól viszonylag

független alrendszereiben. Aszerint fog elkezdeni fejleszteni, beruházni, licenceket vásárolni, külföldi kooperációkat létesíteni, mondjuk, az 1980-as évek elején, amilyen piaci viszonyokra számíthat az évtized második felében. Fejlesztheti például alkatrészgyártó kapacitását, mert egy másik hazai vállalattal pl. iparihűtőgép-gyártáshoz automatika gyártására társulhat: ez feltételezi az élelmiszeripari és kereskedelmi beruházási piac várható, jelentős megélénkülését. Beszállhat oktatási célú műszerek gyártásába, ha a népgazdaság stratégiai elképzeléseiben az iskolák modernizálása szerepel, de felfuttathatja az ébresztőórák, háztartási termosztátok, árammérők, kapcsolási automatikák fejlesztését és gyártását is, ha a népgazdasági előrejelzések a lakossági vásárlóerő jelentős növekedését, ezen belül a tartós fogyasztási cikkek iránti kereslet dinamizálódását ígérik.

Persze nemcsak az ilyen, összetett szerkezetű és erősen konvertálható profilú vállalatoknak van szükségük a makrogazdasági információkra. Egy műtrágyagyárnak is meg kell gondolnia, verje-e magát súlyos bankadósságba kapacitásainak bővítése érdekében olyan helyzetben, amikor a mezőgazdasági üzemek pénzügyi helyzete nehezedik, műtrágya-felhasználásukat nem tudják számottevően növelni, vagy pedig tömegesen ítélik úgy a helyzetüket, hogy a műtrágya-felhasználásban előreszaladtak (talajaik tápanyag-telítettsége magas), s ezért pénzüket hosszú évekig inkább gépparkjuk modernizálására, vagy a kiszolgáló létesítmények fejlesztésére fogják fordítani. A kohászati vállalatoknak is jó tudniok, milyen irányban és ütemben fejlődnek a termékeiket tömegesen felhasználó szektorok: ha például a gépiparban a vegyi- és élelmiszergép-termelés tör előre, mondjuk a daru- és kazángyártás rovására, s ez a strukturális mozgások mélyebb rétegeiben nézve is hosszú távú tendenciának tekinthető (mögötte pl. a biotechnológia térhódítása van!), akkor a fejlesztést és a beruházásokat a nagy minőségi igényű, rozsdamentes hengerelt acélok gyártási volumenének kiépítésére összpontosítják, és nem törekednek minden áron az elavult Siemens-Martin kemencék felújítására.

Azért hoztam több példát arra, hogy a vállalatoknak a belpiac mozgásait, jövőbeli változásait nagyon szélesen, mélyen és összetetten szükséges ismerniök (s ennek érdekében az országos tervezőszerv szolgáltatásait igénybe venniök) mert az utóbbi években a magyar gazdasági tudatból a belső piac — különösen a munkatárgy- és a beruházási piac — hosszú távú mozgásai, a felvevőképességében rejlő tartalékok, a megmozgatásában rejlő fejlődés-indukciós lehetőségek mintha kiestek volna. A külpiac okozta nehézségeket — valamilyen autarkiától való görcsös félelem jegyében — kizárólag a külpiacon véljük kiküszöbölhetőknek: azon a külpiacon, amely számunkra évről évre növekvő realizálási, valamint beszerzési nehézségeket támaszt. A vállalatok figyelmét is olyan egyértelműen sikerült a külpiac felé fordítanunk, hogy nem érzi magát szalonképesnek az a vállalat, amely nem kifejezetten exportra fejleszt és/vagy nem kifejezetten importanyagok vagy féltermékek továbbfeldolgozására rendezkedett

be. Hosszú viták és kemény külpiaci csapások árán elértük azt, hogy az importhelyettesítő fejlesztésről beszélni ma már nem megy istenkáromlásszámba, persze csak akkor, ha különböző mellékmondatokkal jó erősen másodrendűvé szorítjuk jelentőségét a közgazdasági szövegek (és a fejlesztési preferenciák) protokoll-listáján. Gazdaságstratégiai töprengéseink során azonban a belső piacot megcélzó szerkezetfejlesztés, kutatás stb. az esetek többségében (az energia- és nyersanyagszektort kivéve) még mindig az asztalról lesöprendő témák közé tartozik.

Falra hányt borsóként hat például az, hogy a magyar élelmiszergazdaság széles és igényes belső piacot jelent egy, a hazai gépipar ilyen irányú szerkezeti súlypontképzése számára. Visszhang nélküli, pusztába kiáltott szó maradt az a gondolat is, hogy érdemes a lakásépítést nagymértékben ösztönözni, dinamizálni, mivel ez olyan eltolódást okoz a lakosság keresleti szerkezetében, amely több tízmillió dollár importot tesz feleslegessé (késztermék és főleg anyag formájában), s emellett alapvető lakossági szükségleteket elégít ki: ehelyett preferáljuk az építőipar sokszor bizonytalan kimenetelű exporttevékenységét. Félő, hogy a biomassza komplex felhasználásával, valamint a hazai ásványvagyon teljes körű hasznosításával kapcsolatban kidolgozás alatt levő – kiválóaknak ígérkező – programok is a belső piac iránti közöny áldozataivá válnak: az importhelyettesítés ugyanis csak akkor szalonképes, ha csaknem beruházások nélkül valósítható meg. Beruházásokat – mondom, az energetika kivételével – csak konvertibilisdeviza-export ígéretekre vagyunk hajlamosak megmozgatni, még akkor is, ha ezen ígéretek szavahihetőségével kapcsolatban eleve erős kételyeink vannak. Tévedés ne essék: álmomban sem gondolok valamiféle bezárkózásra. Gazdasági szakembereink egy részében azonban a gazdasági nyitottság *folyamatos*, *bármi áron való* növelése olyan dogmává merevedett, amelynek kétségbe vonása az üldözési mániához hasonlítható hevességű reakciókat vált ki belőlük: ha ez a túlzás közfelfogássá szélesedik, olyan helyzet jöhet létre, amely hosszú távon éppúgy tönkreteheti a gazdaságot – beleértve az életszínvonalpolitikát is –, mint ahogyan a *valódi* autarkia tönkretenné.

Meggyőződésem, hogy a vállalatok és a központi irányítás közötti józan párbeszéd, információcsere, a koncepciók józan, kétoldalú közelítése alkalmas módszerévé válhatna a belpiaci lehetőségek józan

mértékű „újrafelfedezésének" csakúgy, mint a külpiaci lehetőségek józan fontolgatásának.

Hasonlóan a belpiachoz, nélkülözhetetlennek látszik ugyanis az élénk információ- és koncepcióáramlás a vállalatok és az állam között a *külpiacokon való mozgás* tekintetében is. Tulajdonképpen a helyzet hasonló: a külpiacnak azon a konkrét szakmai területén, amely összefügg a vállalat tevékenységével, a tények és összefüggések legjobb ismerőjének a vállalatnak kell lennie. Nincs az a központi állami szerv, amely jobban ismerhetné a textilalapanyagok, textiliák, kész ruházati cikkek nemzetközi piacát, mint egy textil-külkereskedelemre szakosodott vállalat, amely nap nap után jelen van a piacon, küzd a konkurrenciával, azt is tudja, ha versenyképes, hogy mivel lehet növelni azt, ha balsikerei adódnak, mivel ütötték ki a nyeregből. Még inkább mélyek lehetnek az információelemzési lehetőségei egy olyan külkereskedelmi szervezetnek, amely szorosan kapcsolódik a gyártó vagy a kutató-fejlesztő bázishoz. Ez ugyanis nemcsak a piacon lejátszódó folyamatokat képes naprakészen érzékelni, hanem vissza tud nyúlni a piaci jelenségek mögötti olyan tényezőkig, amelyek a háttérből határozzák meg a versenyképességet.

Ha például maga a textiltermelő vállalat külkereskedik, nem áll meg annak megállapításánál, hogy – mondjuk – a hazai abroszok és szalvéták eladási feltételei romlanak, mert a piac jobban keresi a finomabb svájci damasztokat, hanem azon nyomban utánanéz, milyen technológiai sajátosságok eredményezik a svájci damaszt különleges finomságát, és számot tud vetni azzal, hogy mi éri meg jobban neki: a technológiaváltás, vagy a termékváltás. Magyarán: cserélje-e ki a damasztgyártó gépeit és jelenjék meg a svájcihoz hasonló finomságú abroszokkal a piacon, vagy rendezkedjék-e be a meglevő gépein ágyneművászon gyártására, mert e *területen* egyenrangú versenytárs maradhat? Persze valamilyen módon az információ akkor is eljut a termelőig, ha a külkereskedelem elkülönült tőle, ez azonban még akkor is időveszteség, ha a textil-külkereskedelmi vállalat fürge észjárású, utánanéz a technológiának, felkutatja a gépimport-lehetőségeket, s a külpiacon szerzett információin nem ül hónapokig. A két vállalatnak ugyanis a külpiaci feltételek változása esetén módosul az érdekeltségi egyensúlya. Az „Abroszimpex", érzékelvén az árak nyomottságát, először mindent megtesz azért, hogy rávegye az „Abrosz Műveket" eladási árának csökkentésére, s ha e téren nem sikerül eredményre

jutnia, csak akkor kezd hajlamossá válni a termelővállalattal való közös gondolkodásra: technológiacsere vagy termékcsere?

Egy integrált termelő-külkereskedő szervezet fejében ezek az alkalmazkodási variánsok – lévén egységes érdekeltség – eleve együttesen jelennek meg. Akármilyen is azonban a vállalati szféra belső szervezeti és érdekeltségi struktúrája, a piacot közvetlenül ő érzékeli: szemben az országos gazdaságirányítással, amely – bár minden egyes külpiaci szegmensről lényegesen gyérebbek az ismeretei, mint a vállalatoknak – a világpiac egészéről, az egyes regionális piacokról, a gazdasági és politikai jelenségek, mozgások összefüggéseiről, valamint az egyes vállalatok külpiaci mozgása és a népgazdaság külgazdasági tevékenységének egésze közötti összefüggésről lényegesen jobban tájékozott, mint bármely vállalat. Ez helyzetéből adódik. A gazdaságirányítási központ és a külkereskedelmi tevékenységet űző vállalatok ezért igen szorosan egymásra vannak utalva. Az állami szerveknek – a helyes makro-külgazdasági politika kialakításához – szükségük van a vállalatok által szolgáltatott speciális részinformációkra is, meg a vállalatok véleményére is. A vállalatoknak pedig a nagy kockázattal járó külpiaci mozgás sikere érdekében szükségük van a makroökonómiai látószögre is, és az állami szintű koordinációra is.

Ha nem egyszerű, hagyományos külkereskedésről van szó, hanem nagyobb külföldi *vállalkozásról* – például létesítmény- vagy rendszerexportról, külföldi érdekeltség szerzéséről vagy vállalatalapításról –, akkor végképpen össze kell fogniok:

– az exportvállalkozás fokozott információigénnyel jár, mégpedig javarészt olyannal, amely meghaladja a vállalat szakértelmét és hatókörét. Ismerni kell annak az országnak, amelyben a vállalkozás végbe fog menni, a politikai viszonyait, jogrendjét, meg kell győződni a vállalkozás politikai oldalról való stabilitásában, véghezvihetőségében: ehhez állami információs forrásokra van szükség;

– ha a vállalkozás állami programokba illeszkedik be a fogadó országban, s ennélfogva vagy állami, vagy állami támogatású megrendelést igényel (például nagyobb közlekedési, oktatási, energetikai, egészségügyi, vízgazdálkodási létesítmények, de olykor még mezőgazdasági és ipari létesítmények is), a piac feltárása, az üzlet előkészítése nem kis mértékben az államközi politikai, gazdasági vagy műszaki-tudományos együttműködési területeken történik; ilyenkor a külpolitikát vagy külgazdaság-politikát alakító állami szerveknek igen pon-

tos információkkal kell rendelkezniök a hazai termelő-szolgáltató szféra teljesítőképességéről, beleértve a szállítandó termékek, termékrendszerek minőségét, komplettségük fokát, a vállalható határidőket, a kiegészítő szolgáltatásokat, az árakat, hitelfeltételeket stb. Azt lehet mondani, hogy az államnak csaknem olyan részletes „ajánlattal" kell rendelkeznie a politikai síkon folyó megbeszélésekhez, mint magának a vállalatnak az ezt követő gazdasági tárgyalásokon: különben nehéz megítélnie a gazdasági eredmény érdekében tett politikai erőfeszítéseinek realitását, és ugyancsak nehéz érdemi előkészítést végeznie a vállalat számára a „diplomáciai marketing" területén;

– végül a gazdaságstratégiai horderejű export az egyik legfontosabb területe azoknak a vállalkozásoknak, amelyek tőkeigénye sok esetben meghaladja a vállalat vagy az együtt vállalkozó vállalatok és bankok ilyen célra kiszakítható forrásait. Amennyiben a kínálkozó üzlet rentábilisnak ígérkezik, s népgazdasági kár származna abból, ha a vállalat – tőkehiány miatt – elszalasztaná, az állam a maga tartalékai segítségével „beszáll" a finanszírozásba, és – természetesen – anyagi részvétele arányában részesedik a kockázatból: ha nyereséges az üzlet, a rá eső részt zsebre vágja, ha veszteséges, ugyancsak vállalja a részét. Az anyagi részvétel abban is megnyilvánulhat, hogy kormányhitelt nyújt a vásárló országnak, vagy garanciát ad vállalata számára a hitelfelvételhez akár belföldi, akár külföldi bankok felé, esetleg állami forrásokból megemeli a vállalkozásban érdekelt vállalatok alaptőkéjét. A konkrét formák megválasztásának célszerűségét mindig a körülmények döntik el.

Azokról az elképzeléseiről tehát, hogy a vállalat *mire lesz képes* a külpiacokon, a külvilág *mely szektor*ában, *hogyan* akar mozogni, milyen *hatékonyságú* külpiaci tevékenységet lát megvalósíthatónak, mit tud *kockáztatni* stb., a gazdaságirányítási központnak tudnia kell. Csak ezen információk alapján képes végiggondolni a vállalatok külpiaci tevékenységének előre látható népgazdasági eredő hatását, befolyásolni a vállalatokat a lehető legkedvezőbb *véghatékonyságú* külpiaci tevékenység érdekében, és tevőlegesen részt venni a nagyobb horderejű külgazdasági akciók előkészítésében és finanszírozásában. Ugyanez fordítva is igaz: a világgazdasági tendenciák, a népgazdasági szintű külpiaci feladatok ismerete, számításba vétele, az állammal való kooperáció lehetőségeinek és feltételeinek mindenkori tisztánlátása olyan ex ante információtömeget jelent a vállalat számára,

amelynek segítségével növelni képes külpiaci tevékenységének megalapozottságát, mérsékelni a kockázatot, vagyis megsokszorozni a nyereséget.

Összefoglalva, az állam és a vállalat kooperatív jellegű kapcsolatrendszerének kiépítése nélkülözhetetlen a gazdasági stratégia kikovácsolásához is, és a sikeres végrehajtásához is: akár a műszaki fejlesztés vagy a szerkezetalakítás fő, távlati irányairól legyen szó, akár az ország külgazdasági pozicióinak erősítéséről. A stratégiához mindkét szereplő olyan elemekkel, szempontokkal tud hozzájárulni, amelyek nélkülözhetetlenek az eredő hatás, vagyis az ország gazdasága és jóléte növelése szempontjából. Ezért a gazdaságirányítás alapvető feladata olyan szervezeti és érdekeltségi viszonyok létrehozása, amelyek nemhogy akadályoznák e koncepció kialakulását, valamint zavartalan működését, hanem kifejezetten elősegítik azt.

4.2.3. *Néhány gondolat a népgazdasági tervezéssel és a terv jellegével kapcsolatban. (Az állam—vállalat kooperatív együttműködés szükségességének indoklása — 1. rész)*

Arról, hogy milyen legyen a tervezés és mire szolgáljon a terv, a vita egyidős magával a tervezéssel és a tervvel. Az egyik, máig sem egyértelműen tisztázott kérdés a *vállalati és a népgazdasági terv kapcsolata*, a másik a népgazdasági terv *tartalma*, a harmadik pedig *a tervezés és a terv viszonya*. Amennyiben az állam megfelelő irányítószervei és a vállalatok közötti, partneri alapokra helyezett együttműködés megvalósul, mindhárom alapkérdés új szemléletben vetődik fel.

a) Tervezési gyakorlatunk első idejében a népgazdasági és vállalati terv közötti „viszonyt" *rendszerszerű, merev* jellegű kapcsolatnak lehetett nevezni. Rendszerszerű volt, mert a népgazdasági tervben foglalt fejlesztési és orientációs koncepciók s a belőlük adódó feladatok maradéktalanul tükröződtek az ágazati, illetve, még lejjebb bontva, a vállalati tervekben. Emellett a terv rendszere hierarchikusan merev volt: a vállalat számára kötelező érvénnyel írta elő a gazdálkodás *végeredményét*, az eredmény eléréséhez igénybe vehető *források* mennyiségét és összetételét, valamint az input- és outputoldali *kapcsolódásokat* is. Persze a merevség az ellenkező irányban is érvényesült: sikertelen gazdálkodás vagy közbejött vis major esetén — ha nem álltak

rendelkezésre központi tartalékok (és ezek rendszerint rendkívül korlátozottak voltak) – bármely vállalat tervtől eltérő mozgása olyan egyensúlyhiányt teremthetett a terv egészében, amely – ha következetes akart lenni – a tervező számára a teljes összefüggési hálózat átdolgozását tette szükségessé: ami persze nem történhetett meg, legfeljebb egyszer egy évben, vagy egy ötéves tervperiódusban. Az időközbeni „tervszerűtlen" mozgások okozta egyensúlyzavarok kiküszöbölése ezért teljes egészében a „vészelhárító" operatív beavatkozásokra testálódott, amelyek oroszlánrésze az ágazati minisztériumokra volt telepítve. Ez a merev rendszer tehát egyrészt feltételezte, hogy a tervcél központi kitűzése helyes, megvalósulása esetén a gazdaság optimálisan fejlődik és egyensúlya fenntartható, másrészt feltételezte, hogy a központi irányítóapparátus mindig talál kiutat az óhatatlanul bekövetkező, kisebb egyensúlyzavarok elhárításához: akár a központi készletek megmozgatása, akár a vállalati munka operatív befolyásolása árán, ultima ratio rerum-ként a külkereskedelmi mérleg vagy a fogyasztási színvonal tervtől eltérő mozgatásával. Vagyis a direktív tervezési rendszer a három alapkérdésre a következőképpen próbált – legalábbis elvileg – válaszolni:

– feltételezte, hogy a vállalat és a tervezőszervek (az Országos Tervhivatal és az ágazati minisztériumok) tervei között funkcionálhat *merev illesztésű* kapcsolatrendszer is, ahol a vállalati információk zavartalanul, valósághűen feláramlanak a tervezőszervig, ott konfrontálódnak a makroszintű információkkal, koordinálódnak az elképzelések, amelynek alapján egyértelműen kiszabható a vállalat teljes gazdálkodási programja;

– feltételezte, hogy a vállalat optimális népgazdasági illeszkedése az áruszerkezeten és a felhasználható források mennyiségén keresztül közvetlenül megfogható, ennek következtében ezeket a feladatokat a vállalat számára megállapított programnak kötelező érvénnyel tartalmaznia kell; az egymástól lényeges jegyeiket tekintve eltérő tervváriánsoknak ilyen módon csak a vállalati tervjavaslatok, illetve a makroszintű fejlesztési variánsok kidolgozási szakaszában volt helye: a vállalat és az OT egymás felé már *variánsok nélküli* koncepciókkal közeledett;

– feltételezte végül, hogy a gazdasági folyamatok „digitálisan" vezérelhetők: a feladatokat időbontásban meg lehet állapítani, üte-

mezni, s a tervidőszakaszok közötti kapcsolatokat a fejlesztések, beruházások „átvitel – áthozat" módszerével lehet biztosítani.

A gazdaságirányítási gyakorlat mindezt nem igazolta. Egyrészt, hamar kiderült, hogy a központi tervezőszerv a vállalati szférától minden tekintetben manipulált információkat kap. A *teljesítmény*-előrejelzések minden esetben felfelé voltak kerekítve akkor, amikor a vállalatok központosított források *elnyeréséért* versenyeztek, és minden esetben *lefelé* kerekítettek a már meglevő eszközök *működtetésével* szembeni központi „elvárások" igénylésekor. A vállalatok – teljesítménytartalék biztosítása és/vagy hedonizmus okából – úgy viselkedtek, mint az iskolás gyerek, aki színjeles bizonyítványt ígér apjának, csak hogy megkapja az áhított biciklit, aztán az első számtandolgozat előestéjén már arról példálódzik, hogy a kegyetlen tanár még nem tanult anyagból is szokott példát feladni. A népgazdasági terv e manipulált információkra támaszkodva épült fel, s ez a körülmény még akkor is erősen kérdésessé tette realitását, ha a fejlődés siettetésének igénye a gazdaságvezetést nem ragadtatta el voluntarista kalandozások felé. A valóságban ellenőrizhetetlen irányban és mértékben kozmetikázott információkra épülő terv született, amelynek kötelezően teljesítendő feladatokként való visszahárítása a vállalatokra igen sok esetben olyan mozgásokat indukált, amelyek a vállalati cselekvést eleve a népgazdasági optimumtól eltérő irányba befolyásolták.

Másrészt, mindinkább világossá vált, hogy a tervezőközpont ideális esetben is a vállalat cselekvésének csak az *általános kereteit* tudja helyesen előírni, s e tekintetben is javarészt a vállalat jelzéseit igazolja vissza – jobb esetben gazdagítva azt a népgazdaság és a külvilág vállalat számára érzékelhetetlen jelzéseivel. Nem tud azonban egy sor vonatkozásban a vállalat helyett dönteni, illetve, ha mégis dönt, összezavarja a vállalat „józan paraszti ész" alapján kialakított gazdálkodási elképzeléseit. Az a termelőkollektíva, amely egyértelmű utasítást kap arra, hogy miből mennyit termeljen, mennyit fordíthat a kutatásra, fejlesztésre, termelésre, hogyan ossza meg forrásait az igénybe veendő termelési tényezők között, kivel álljon üzleti kapcsolatban és mennyiért adjon-vegyen, alig gondolkozhat *jobb* megoldási módozatokon, vagyis jószerével nem lehetnek cselekvési alternatívái, még akkor sem, ha különben képes ilyenek kidolgozására. Tervajánlatába a számára legkönnyebb megoldást foglalja bele mint alkualapot, s ezt konfrontálja a központ magas (az alkutartalék céljából rendszerint irreálisan

magas!) követelményeivel. Vásári zsivaj kezdődik ilyenkor, és valahol kialakul a kompromisszumos szint. A baj csak az, hogy ez esetben nem egy tehén méltányos ára a tét, amely egyértelmű, könnyen átlátható, hanem az, hogy *a)* egy adott vállalat mire, *mennyiért* képes: tehát végteljesítmény-növekedési ütem és termelésitényező-felhasználás (vagy -lekötés) növekedési ütem konfrontálódik, ahol száz és ezer lehetőség van arra, hogy *végül is* növekvő vagy csökkenő tényezőhozamok jöjjenek ki; *b)* egy adott vállalat *mit hozzon létre:* azaz hogyan járuljon hozzá a belső és külső *naturális* egyensúlyhoz, amelynek különböző variánsai viszont igen nagy hatással lehetnek a népgazdasági munka egészének hatékonyságára (többek között az export–import-szerkezet indukált hatékonyságán keresztül!). A két fél „alkutartalékkal" terhelt közeledése egymáshoz ezt a sokdimenziós teret egysikúvá egyszerűsíti le, s majdnem százszázalékos a biztosíték arra, hogy a kompromisszumuk igen messze fog járni attól a megoldástól, amely a népgazdaság számára a legelfogadhatóbb lenne. Már csak azért is, mert a *megállapodást egy konkrét cél egy adott úton való elérésére kötik*, holott a zajló élet az optimális célt éppúgy módosíthatja, mint ahogyan változhat a hozzá vezető legracionálisabb út is. A tervezés ezt a feszítő erőt érzi: évtizedek óta halljuk a „valóságos" variánsokban való tervezés szükségességét. A vállalat és a központ közötti sajátos viszony azonban erre nem ad lehetőséget. Így a „valóságos" variánsok rendszerint tervezési hibahatárokat megjelölő, „tólig" tervelőirányzatok kidolgozásává szelídülnek.

A gyakorlatban meg szokott bukni a „digitális" tervről alkotott elképzelés is. A tervek ugyan makacsul évről évre, öt évről öt évre, tizenöt évről tizenöt évre elkészülnek, mit sem törődve azzal, hogy

– *a különböző típusú termelőterületek fejlesztési és piaci ciklusai merőben eltérnek egymástól:* a nőikalap-ipar beruházási és piaci előrelátási horizontja 1/20-a, 1/30-a a villamosenergia-iparénak, a mikroelektronika nemzedékváltása tízszer olyan sűrű, mint az építőanyagiparé stb.; az „átvitel–áthozat" módszer ugyan elvileg lehetővé teszi az igazodást a cikluseltérésekhez, ám minden tervperiódus-váltáskor egyben az áthúzódó fejlesztések is alku tárgyává tétetnek, így egyáltalán nem biztosított a fejlesztések zavartalan, rendszerszemléletű végrehajtása;

– *a termelési, fejlesztési és piaci ciklusok általában nem igazodnak a naptári évekhez*, ennek következtében minden vállalat életében szük-

ségszerűen adódnak termőre fordulás nélküli, befektetésekkel terhes „tervidőszakok" éppúgy, mint tömeges termőre fordulásokkal teliek; a Gergely-naptár Prokrusztész-ágyába beszorított vállalat mindkettőtől retteg: az egyiktől azért, mert számon kéretik tőle a ráfordításarányos teljesítmény, a másiktól pedig azért, mert a központ „tervesíti" az összetorlódott sikereket: újabb ürügy a tartalékképzésre, azaz a központ félreinformálására és a teljesítmény-visszatartásra;

— *a bonyolult újratermelési gépezet „meghibásodhat"*, akár belső okokból, akár külső behatások következtében, ugyanakkor épen maradt részei továbbra is úgy dolgoznak, mintha mi sem történt volna, mindaddig, amíg a hiba hatása el nem gyűrűzik hozzájuk. Ilyenkor belép a már említett operatív vezérlés, amely ad hoc módszerekkel, rendszerint kapkodva, „elefántként sétálva a porcelánüzletben" próbálja összekötözni a népgazdasági háló szétszakadozó szálait.

Vagyis a könyörtelen gyakorlat kényszerít a „digitális" módszer tűrhetetlen merevségeinek áthidalására. Az „átvitel – áthozat" módszer és az operatív beavatkozások beépítése a rendszerbe valamilyen furcsa, torz formában végül is megpróbálja érvényre juttatni azt a magától értetődő elvet, amely szerint a központi tervezés feladata a sokarcú élet tendenciáinak *folyamatos* regisztrálása, értékelése, prognosztizálása, a népgazdasági prioritások „kihalászása" és a valóságban végbemenő folyamatoknak a stratégiai célok közelítése érdekében való koordinációja. Valószínű, hogy ezt a célt nem az szolgálja helyesen, ha tervezési alapul az időegységeket választjuk, és a folyamatosságot pótmechanizmusokkal próbáljuk megteremteni, hanem a tervezésben is folyamatosságot kell alapul vennünk, és az időegységek szerinti terveket kell valamiféle kiegészítő eszközként használnunk.

b) A direktív tervezés idején szerzett negatív tapasztalataink *egy részét* az 1968-as gazdaságirányítási reform során levontuk. Megszüntettük például a népgazdasági és a vállalati terv közötti merev rendszerkapcsolatot. 1968 óta egyfelől létezik egy — makroökonómiai megfontolások alapján kidolgozott — népgazdasági terv, és ezzel egyidejűleg minden vállalat *köteles* saját maga számára tervet készíteni, alapul véve a törvényerőre emelt — irányelvszerű, nagyrészt verbálisan megfogalmazott — népgazdasági tervet, valamint támaszkodva saját műszaki és piaci információira, felméréseire. A kettő közötti összhangot az ugyancsak piaci típusú szabályozórendszernek kell megteremtenie, vagyis olyan érdekeltségi viszonyokat létrehoznia, amelyek kö-

zepette a vállalatnak *anyagi érdekévé válik* a népgazdasági tervelőirányzat eléréséért fáradoznia. Ez a metódus

– két, egymás *melletti* hatásközeg létét tételezi fel: a *piacét*, amely vizsgálható, kiismerhető, nagyjából ki is számítható, tehát az intelligensen és szemfülesen működő vállalat előre fel tudja „rajzolni" magának, hogy különböző gazdálkodási és fejlesztési magatartás esetén a piac milyen ex post jelzéseket fog produkálni, azaz hogyan fogja nyereség formájában honorálni a vállalati erőfeszítéseket; másrészt a *tervét*, amely a makroökonómiai szinten kitűzött célok elérése érdekében, a szabályozórendszeren keresztül, *kondicionálja* a vállalat piaci környezetét, ezzel kényszerítve-ösztönözve azt a makrocélok felé ható tevékenységre. A két ható közeg közötti *egyetlen* „nem testidegen" kapocs a szabályozás, amelynek ráadásul *normatívnak* illik lennie, vagyis a különböző gazdálkodási szférák sajátosságait a lehető legkevésbé szabad extra feltételek által elismernie;

– feltételezi továbbá, hogy a vállalat a népgazdasági újratermeléshez alapjában véve a *többletértéken keresztül illeszkedik*, egyfelől azért, mert ezzel járul hozzá a növekedéshez, másfelől pedig azért, mert csak úgy tud nyereségre szert tenni, ha a keresleti – kínálati viszonyoknak megfelelően termel és a piaci versenyviszonyoknak megfelelően gazdálkodik a forrásokkal;

– végül feltételezi, hogy az újratermelési cselekvések folytonosságát a piac, valamint a vállalat és a terv közé iktatott szabályozás automatikusan biztosítja, ezért mind vállalati, mind népgazdasági szinten változatlanul hagyta az utasításkomplexumból orientáló, „gondolatrendező" eszközzé szelídített terv „digitális" jellegét.

A stílusváltáson nem nehéz felfedezni azokat a feltételezéseket, amelyekre épült, tudniillik: *a)* a hazai és a külpiacnak a konjunktúra körülményei közötti evolúciós fejlődését; *b)* a hazai gazdaság piacképességét, illetve a néhány év alatt az intenzív pályára való tömeges és határozott átállás során kiépíthető versenyképességét a külpiacokon; *c)* a bármely piacon, bármely körülmények között működő „általános" vállalat helyes ítélő- és döntőképességének biztosított voltát az *általa* összegyűjthető ex ante információk és a piac által közvetített ex post információk alapján. Másként is lehet fogalmazni: a reform hosszú távra kivetítette a „golden sixties" konjunktúráját, csaknem közömbösnek mutatkozott atekintetben, hogy a társadalmi termék milyen használatiérték-összetételben jön létre, mivel korlátlannak ítélte

a gazdaság külső nyitási lehetőségét, és végül, a *létező* piaci viszonyokat *elfogulatlan* jelző- és orientáló rendszerként fogta fel. Ennek értelmében az előző korszak naturális szemléletével és protekcionista fejlesztési politikájával szemben a nyereségelvet és a külpiaci versenyt állította az előtérbe.

Az 1968-as reformot annak ellenére is sorsdöntően helyes lépésnek lehet ítélni, hogy premisszái közül tulajdonképpen egy sem „jött be". A világkonjunktúra, amelynek meglovaglására az egész rendszer fel volt építve, már 1971-ben ingadozni kezdett, 1974-re pedig semmivé foszlott. A vállalati energia, amelyet felszabadított, elsősorban nem az intenzív pályára való átfordulás irányában bontakozott ki, hanem a konjunktúralehetőségek fenékig való kiaknázására, ami által ennek összeomlása még súlyosabban érintette az ország gazdasági helyzetét. Végül, kiderült az is, hogy a tervutasítások kényszere és az állami forrásellátás kényelme alól felszabadult vállalatok meglevő termelési tényezői önmagukban rugalmatlanok a piachoz való alkalmazkodás céljaira, a bruttó felhalmozás náluk maradó kb. fele (az 1960—1970-es évtized forduló éveiről van szó!) kevés ahhoz, hogy néhány év alatt radikális módosításokat vihessenek végbe akár a K+F területén, akár a termékszerkezetben, akár a technológiában, s ilyen körülmények között az egyetlen modernizálódási lehetőségük kibocsátott termékeik nyugati importanyaggal, -alkatrésszel, -részegységgel való mind nagyobb méretű „kitömése". Ez a konjunktúra összeomlását követő időben még súlyosabbá tette az ország fizetési helyzetét. Hozzáteszem, hogy mindezen tendenciák uralomra jutását a felerősödött piaci viszonyok katalizálták – még ha mégoly óvatosan erősítettük is fel azokat. A reform mindezek ellenére azért ítélhető történelmileg helyes lépésnek, mert kinyitotta a vállalati öntevékenység, a dolgozó, gazdálkodó kollektívákban rejlő óriási intellektuális tartalékok kibontakozása előtti *legnagyobb* zárat: tudniillik megdöntötte az egyoldalú makrooldalú irányítás mindenhatóságába vetett hitet és megszüntette annak kialakult mechanizmusát.

Semmi értelme azon álmodozni, „mi lett volna", ha azok a külpiaci feltételek, amelyek összessége a reform *1968-as konstrukciója* működőképességének conditio sine qua non-ja volt, még 2–3 évtizedig fennmaradnak. Az olyan cipő, amelynek sárban-pocsolyában leválik a talpa, s amelyet a Szaharában vettem, Budapesten nem hordható, bármilyen praktikus legyen is Timbouctouban a viselése: vagy eldobom,

vagy megtalpaltatom, vagy pedig berendezkedem a kalucsniban járásra, csak azt ne higgyem, az ég szerelmére, hogy e cipő a klímaváltozástól *függetlenül* kiváló, s *ezentúl is ilyet kell vennem*. Az 1960-as évek konjunktúrája — történelem. Nem fog visszatérni, legalábbis belátható időn belül és legalábbis abban a formában, ahogyan az a maga idején kibontakozott. A hazai gazdaságirányításnak a megváltozott világra kell rezonálnia, nem pedig a múlt édes emlékein tűnődnie. Az az alapképlet, amely *külön-külön* rendszerként kezelte a piaci viszonyokat és a tervezést, s a kettő közé rugalmas erőátviteli közegként a szabályozókat iktatta be, működőképes volt a világkonjunktúra viszonyai között, ám ennek elmúltával csak millió segédmechanizmussal tudott életben maradni. Mindenekelőtt azt kellett belátnunk, hogy a „digitális" tervek a hektikusan változó külgazdasági viszonyok mellett teljesíthetetlenek egy olyan népgazdaságban, amely végtermelésének 4/10-ét külpiacra viszi. Az is nyilvánvalóvá vált, hogy a *makro*számításokra alapozott terv és a *megfigyelt* gazdasági folyamatok találkoztatásából „kijövő" szabályozórendszer nem elégséges kapocs a gazdaságirányítás és a vállalati szféra között. A kettő egymásra utalva, de mégis csaknem egymás figyelembevétele nélkül működik. A népgazdasági fejlesztési koncepció már a vállalati elképzelésekkel alig-alig „iterálva" születik meg. A szabályozórendszer a makroterv imperatívuszait kürtöli a vállalatok felé, a vállalatok viszont — a maguk reflexeire hallgatva — igyekeznek kibújni a nem rájuk szabott ruhákból. Az eredmény egy igen sajátos jelzőrendszer kialakulása: a vállalatot nemcsak a piaci fejlemények hatásai érik ex post jelzésekként, hanem a szabályozók változásai is. A vállalatnak, amikor többéves tevékenységére kiható fejlesztésbe fog, nemcsak azzal kell számolnia, hogy az *ő* piacai hogyan fogják *utólag* „jóváhagyni" a döntését, hanem azzal is, hogy a szabályozórendszer hogyan reagál *általában* a piac jelzéseire. Nem egy esetben előfordul, hogy sikeresen exportáló vállalatok azért kerülnek súlyos pénzszűkébe, mert — bár az ő fejlesztési és piacpolitikájuk kiállta az idők próbáját — a népgazdaság egyéb területei nehéz helyzetben vannak, s a szabályozórendszerben ennek következtében bevezetett általános megszorítások őket érintik a legsúlyosabban. Ez viszont azt jelenti, hogy az elméletileg rugalmasnak elképzelt kapcsolat a vállalati szféra és a népgazdaság egésze között a gyakorlatban merevre sikerült, továbbá azt, hogy a népgazdasági terv a vállalat számára nem nyújt lehetőséget a többvariánsos fejlődésre, mivel

maga sem számol *térbelileg* több fejlődési variánssal, s végül a vállalatok folyamatos, tervszerű irányítása, koordinálása helyett még ma is a „digitális" tervek végrehajtatására való nógatás az uralkodó irányzat — még akkor is, ha a kötelezően végrehajtandó tervutasításokat a vállalat számára a saját fennmaradása érdekében megszívlelendő szabályozók helyettesítik.

c) A gazdaságirányítás és a vállalatok közötti, a stratégiai műhelymunka során kialakítandó partneri kapcsolat a népgazdasági tervezés módszerei tekintetében is megfelelő módosításokat követel: először is megteremtendő a vállalati és a népgazdasági tervezés közötti *rugalmas, rendszerszerű kapcsolat;* másodszor a tervezésnek is, és a terveknek is mindkét szinten *folyamatossá* kell válniuk, s végül, meg kell valósítani a *többalternatívás* tervezést. Vegyük ezeket sorra.

— A kapcsolat *rugalmas rendszerszerűségével* célszerű kezdeni. A vállalat és a tervező-gazdaságirányító szerv közötti kapcsolat akkor nevezhető rendszerszerűnek, ha mindkettő folyamatosan informálódik arról, hogy a partnert tevékenysége végzése közben milyen, számára is fontos behatások érik, ezek hogyan változtatják meg annak ítéletét saját tevékenységének célszerűségét illetően, milyen elképzelései támadnak, milyen döntéseket készül hozni, és mit vár ezen döntésektől. Ki kell építeni tehát az információáramlás pályáit, ki kell formálni a „terminálokat", meg kell állapodni az információ tárgyában (minimál körében), valamint „nyelvezetében"; még azon is lehet gondolkodni, hogy ne legyen-e az információnak „ára", mindenekelőtt azért, hogy a vállalat érdekelt legyen a rendszeres, elégséges és valósághű információ nyújtásában. A vállalatok és a tervező-irányító szerv közötti információs hálózat egységes rendszer mivolta nem jelenti azt, hogy az egymás felé sugárzott tudásanyag országos méretekben szabványosítva lenne. Ellenkezőleg, minden OT—vállalat kétoldalú viszonylat információforgalma kizárólag azokat a közléseket foglalná magában, amelyek *a)* a tervező-irányító szerv érdemi, koncepcionális, összehangoló és tanácsadó munkájához az *adott* vállalattól, illetve *b)* az adott vállalat „nagylátószögű" fejlesztési és üzletpolitikájának kialakításához az országos információs bank kincsesházától szükségeltetnek. A tervező-irányító szervtől e rendszer ennélfogva nem mechanikus adat*összesítést*, hanem folyamatos gazdaságpolitikai *elemzést* vár.

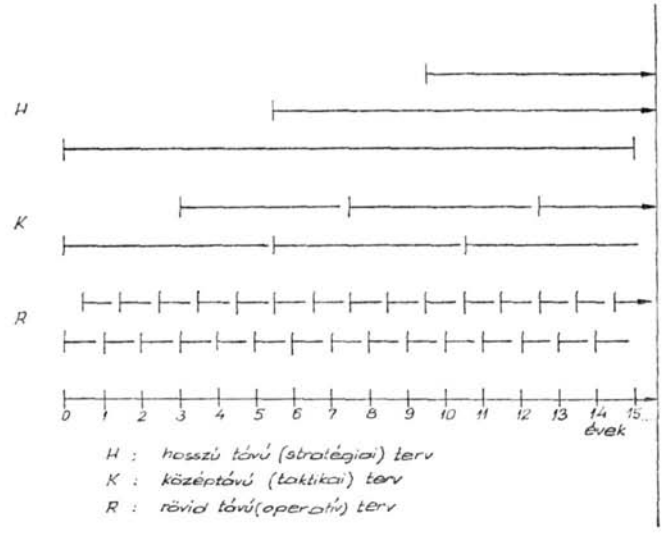
A kölcsönös informálódás s az ennek nyomán kibontakozó fokozatos koncepcionális összecsiszolódás ilyenformán ex ante impulzusokra tá-

maszkodó folyamatos összehangolódási mechanizmust hoz létre vertikálisan, azaz a vállalat és a gazdaságtervező-irányító országos központ között. A vállalat érzékeli a rá sugárzó kisebb-nagyobb piaci hatásokat, észleli nagyobb horderejű döntéseinek folyamatos piaci fogadtatását, ezeket értékeli és (természetesen bizonyos szelekcióval) továbbítja a központ felé, gazdagítva a tényeket a *véleményével* és stratégiai-*módosítási* elképzeléseivel. Ezek a vállalati információk összegyűlnek a központban, megtörténik a gépi és logikai átgondolásuk, szembesítésük a makrotendenciákkal. A folyamat megfordul: a tervező-irányító szerv informálja a vállalatokat a népgazdasági és a külpiaci tendenciákról, véleményt mond a vállalati elképzelésekről, s egyben tájékoztat arról, hogy az események alakulása milyen szabályozómódosításokat vagy egyéb intézkedéseket fog a jövőben maga után vonni. Egyben, ha megérett rá az idő, előkészíti a szükséges korrekciókat mind a fejlesztési, mind a szabályozási politikában: de mielőtt ezt foganatosítaná, megvárja a vállalati visszajelzéseket. Lehetséges ugyanis, hogy a vállalatok maguktól is találnak megoldást a jelzett nehézségekre, valamint az sem elképzelhetetlen, hogy a vállalatok egyik-másik csoportját a többiekétől eltérő eszközökkel célszerű a helyes irányba terelni.

– A cél tehát az, hogy a makrotervekben rögzített *összállami fejlődési elképzelések folyamatosan korrigálódjanak* a vállalatok síkján végbemenő tényleges naturális és pénzfolyamatok függvényében, illetve a *vállalat is folyamatosan tudja korrigálni* fejlesztési és üzletpolitikáját, alkalmazkodva a szélesebb értelemben vett környezet igényeihez. Ha mindenáron „digitális" kategóriákban gondolkodunk, úgy kell elképzelnünk a rugalmas rendszerkapcsolatot, hogy a vállalatok az OT-vel minden távlati tervüket kétszer-háromszor végigkonzultálják (pl. 1980-ban az 1985–2000, 1985-ben az 1990–2005, 1990-ben az 1995–2010 időviszonylatban), minden ötéves és éves tervüket legalább kétszer, hasonló „csúszó" módszer szerint (lásd a 18. ábrát). Valószínű egyébként, hogy így is kell kezdeni.

Az is valószínű, hogy ennél „simább", kevésbé digitális jellegű folyamatosságra csak a gazdasági viszonyok viharos átrendeződési időszakaiban kell törekedni. Továbbá, előre látható, hogy a tervezőszerv és a vállalat közötti konzultációk optimális időhorizontjai a szakmai jellegeltérések miatt igen különbözők lesznek. Semmi értelme például annak, hogy a kőolaj- és gázipari trószt ötévenként egy-két alkalomnál többször üljön le az OT-beli „terminájával" fejlesztési koncepcionális

18. A csúszó tervezés sémája



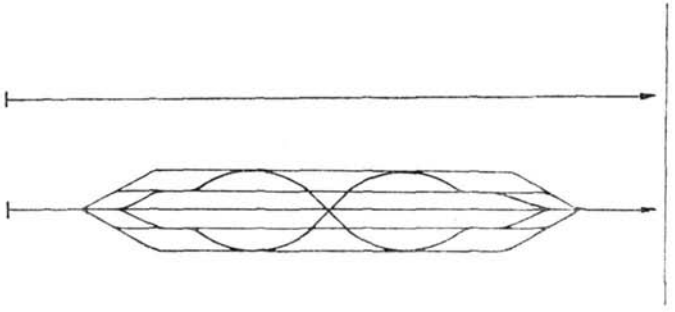
kérdéseket megvitatni, ugyanakkor a távlati fejlesztési elképzeléseit lehet, hogy 20–30 éves időtartamra célszerű egyeztetnie; ugyanilyen értelmetlenség volna tizenöt éves stratégiát követelni az édesipartól, viszont elképzelhető, hogy szükség esetén évente többször végig kell gondolni a célszerű üzletpolitikát, például a kakaóbab világpiaci árának vagy a konyakos meggy exportlehetőségeinek nagymérvű ingadozásai miatt. Sőt, az is elképzelhető, hogy a vállalatok jelentős hányada a rövid távú, operatív termelési és üzletpolitikai programját csak akkor konzultálja meg a központtal, ha valamilyen „mutációs" jellegű változás előszelét érzi, vagy éppen annak közvetlen hatása alatt van.

A tervezőszerv tehát tulajdonképpen folyamatos koordinációra, kezdeményezésre és szabályozásra rendezkedik be. A „digitális" tervek egy része a folyamatos koordináló-kezdeményező-szabályozó tevékenység jövőre való kivetítése: nem annyira a vállalatoknak szól, hanem a *gazdasági fejlődés általános irányára vonatkozó kormányzati gazdaságpolitikai döntések* előkészítő anyagát alkotja. Más részük pedig *célprogram jellegű*, „problémaorientált", s vagy egy nagy állami vállalkozás (pl. atomerőmű-építés, vasútvillamosítás, Nigéria vérellátó hálózatának megteremtése) köré csoportosítja a termelési té-

nyezőket, vagy egy országos gazdaság- és társadalomfejlesztési program (pl. oktatásügy modernizálása, biomassza komplex feldolgozása, hulladékfeldolgozás, vízszennyeződés kiküszöbölése stb.) köré. Különben a tervező-irányító szerv „kvázi-automatikus" vezérlőközpontként funkcionál. Maximálisan támaszkodik a piaci mechanizmusokra, azokat folyamatosan szabályozza — erősíti, gyengíti, sarkítja —, s mindezt (ez a *lényeg* és az *új*) nem a vállalatok *fölött* vagy *háta mögött*, hanem a *velük való folyamatos konzultációra támaszkodva* teszi, s a terveket is folyamatosan, vagy legalábbis rövid időközönként igazítja a gazdaság követelményeihez.

— Az ilyen mértékben rugalmassá tett tervezőmunka nem tűri sem az elérendő célok, sem a hozzá vezető utak túlderminált ságát, sem vállalati, sem országos szinten. Amíg a jelenlegi gyakorlat tervei a millenniumi földalatti pályájához hasonlítanak: vagyis kitérő nélküliek és meghatározott célpontúak, az elképzelt tervezési rendszer egy nagy rendező pályaudvarhoz hasonlítható, amelynek ugyan egy bejárati és kijárati vágánya van, de közöttük igen sok sínpárra lehet a szerelvényt irányítani, és adott a lehetőség arra is, hogy bármelyik vágányról bármelyik vágányra át lehessen haladni (lásd a 19. ábrát). Ez vonatkozik a vállalati tervre éppúgy, mint a népgazdaságira.

19. A tervezési alternatívák sémája



A tervek kikovácsolásakor tehát eleve figyelemmel kell lenni arra, hogy

— egy és ugyanazon népgazdasági célt (pl. növekedési ütemet, külgazdasági egyensúlyt, vagy hatékonyságnövekedést, fogyasztási szintet stb.) különböző struktúrákban lehet elérni: *egymástól lényegesen*

eltérő szelektivitási variánsokkal, export- és importintenzitással, fogyasztás—felhalmozás-aránnyal stb;

– a stratégiai célok kiválasztásakor tehát lehetőleg csak addig menjünk el a konkrét megközelítési út megválasztásában, amíg nem lép fel a *túldeterminináltság veszélye*. Vannak persze csalhatatlanul biztos programok is, amelyekre, ha jól csináljuk és következetesen végigvisszük, nem fizetünk rá: ilyen például az energiatakarékosság vagy a szakképzés modernizálása, a mezőgazdasági termékveszteségek minimálisra csökkentése – és még sok más kitűzhető nagy cél. Arra sem fizethetünk rá, ha az egész stratégiánkat az aktív lakosságra vetített (fajlagos) hozzáadott érték maximalizálására építjük. Az állami nagyberuházások hovafordításának, vagy a vállalati és banki beruházásoknak az erőteljes terelésekor, eldöntésekor viszont már jelentős, stratégiai kockázatot kell vállalnunk. Ha például eldöntjük (akár állami, akár vállalati szinten), hogy – támaszkodva a meglevő, jó minőségű termelési tényezőinkre, valamint a kedvező konjunktúrahelyzetre – a beruházások jelentős hányadát idegenforgalmi létesítményeink bővítésére fordítjuk, s néhány évvel a döntés után az idegenforgalmi piacon pangás áll be, a félig kész szállodákból és benzinkutakból nem varázsolhatunk sem turbinagyárakat, sem gabonasilókat. Az elhatározott és megkezdett beruházások mindegyike tehát „felszed egy-egy vágányt" stratégiánk rendező pályaudvaráról. Lemondani a nagyobb lélegzetű vállalkozásokról persze nem lehet, sem állami, sem vállalati szinten, tehát *bizonyos kockázatot* mindenképpen vállalni kell. Ezt lehet csökkenteni akár államközi export—import-szerződéssel, akár azzal, hogy a létrejövő kapacitást eleve átállíthatónak tervezzük (már ahol erre mód van: a bányászatban vagy a nehézvegyiparban ez lehetetlen, a gépiparban már sok lehetőség adódik!), kiküszöbölni azonban lehetetlen. Akkor lép fel a túldeterminált veszélye, ha egyszerre sok ilyen „monstre program" indul, vagy pedig ha egy-két nagy program igénybe veszi a társadalom felhalmozóképességének döntő hányadát.

– A „rendezőpályaudvar-modell" a vállalati stratégiáknál következetesen, az iterációs konzultációsorozaton keresztül tételeződjék át a népgazdasági tervekben: ha a kettő nincs „köszönőviszonyban" egymással, könnyen előfordulhat, hogy a vállalatok alternatívaválasztásai úgy rakódnak makroökonómiai szinten egymásra, hogy végső soron akadályozzák egymás megvalósulását. A tervezőszerv elemzési-koordinációs tevékenységének éppen az adja a lényegét, hogy reális

javaslatot tud tenni a vállalatok számára a lehetőségek közüli „vágány-választásra" – legalábbis az első „váltóig", vagyis a korrekciós időszakig.

4.2.4. *A szabályozórendszer: sajátos együttműködés a vállalatok és az állam között. (Az állam—vállalat kooperatív együttműködés szükségességének indoklása – 2. rész)*

Amíg a vállalati és a népgazdasági tervezés és terv közötti viszony alapjában véve a gazdaság *vertikális* összefüggéseinek rendjét határozza meg, a szabályozás a *horizontális* mozgásoknak igyekszik olyan tudatos, de egyben rugalmas pályákat kiépíteni, amelyek biztosítják az újratermelés zavartalanságát és ösztönöznek-kényszerítenek a termelőerők fejlődésére. A szabályozás még akkor is a *vállalatok egymás közötti viszonyait* teszi látómezejének gyújtópontjába, ha közvetlenül a vertikális viszonyokat szabályozza: például a vállalati tiszta jövedelem megosztását a dolgozók, a vállalat és az állam között. A szűkebb értelemben vett szabályozás szempontjából nem elsősorban az a fontos például, hogy a béreken keresztül kiáramló vásárlóerő egyensúlyban legyen a rendelkezésre álló fogyasztói árualappal, vagy a vállalatok által befizetett adók egyensúlyban tartsák a költségvetést: ha ez a szempont kerül a szabályozás homlokterébe, igen közel vagyunk ahhoz az állapothoz, amikor az állam gazdasági funkciói közül a „vészelhárító" operatív intervenciók kénytelenek felülkerekedni a többé-kevésbé stratégiai tevékenységgel szemben. A szocialista gazdaság normál fejlődési menete esetén a vásárlóerő–árualap és a költségvetési bevétel–kiadás egyensúlyok fenntartása néhány egyszerű – „termosztát"-elven működő – szabályozó beiktatásával biztosítható. Ilyenkor a személyi jövedelmek és a nyereségelvonás szabályozása az árszabályozás kisegítő mechanizmusaiként a keresleti—kínálati és a költségviszonyok tudatos alakításának elemévé válik, s mint ilyen, a nemzetgazdasági piac *alrendszereinek* működését regulálja. Az ilyen jellegű ár-, nyereségelvonás- és bérszabályozás tehát a dolgozó kollektíva tagjaként működő egyénre mint a javak *vásárlójára* hat, azaz akkor kerül vele közvetlen kapcsolatba, amikor az egyén mint *pénzáru-tulajdonos* a fogyasztói piac szegmenseként árucserét bonyolít le a vállalatokkal. A vállalatokra ugyancsak *vásárlói* és *eladói* minőségükben hat, amikor megjelennek a nemzeti piac alrendszereiben: a beruházási javak,

illetve a munkatárgyak piacán. Ilyen minőségében mind a vállalat, mind az egyén horizontális irányú kapcsolatba kerül a másik egyénnel, illetve vállalattal. Az egyén a vállalatnak egyenrangú partnere, nincs közöttük sem hierarchikus lépcsőzet, sem pedig „rész—egész"-kapcsolat; ugyanígy az egyik vállalat is egyenrangú partnere a másiknak. Árutulajdonosok: az egyiknek pénzáru van a kezében, a másiknak realizálásra váró áru. Az egyén úgy kereste a pénzt, hogy *részesedett* a vállalat tiszta termékéből, a vállalat pedig úgy, hogy eladta a terméket, s ezáltal *pénzformára konvertálta* át az eleven és a holt munka értékét; most pedig mindenki vissza akarja konvertálni a pénzt a számára szükséges árukká: fogyasztási cikkekké és szolgáltatásokká, anyaggá, beruházási javakká. A pénztulajdonosok között szerepel az állam is. Ő is úgy jut pénzhez, mint a dolgozó egyén: részesedik a vállalatoknál létrejött tiszta termékből. Az „adógarasok" egy részét az állam tovább közvetíti azon dolgozók részére, akiknek tevékenysége nem vállalati kollektívákban van megszervezve, más hányadával viszont ugyancsak vásárlóként jelenik meg a különböző árufajták piacán: mégpedig általában „közönséges" vásárlóként. Nem követelhet magának előjogokat, sem közhatalmi, sem „tőketulajdonosi" mivoltánál fogva. Nem kapja féláron azt a franciasalátát a Gundeltől, amelyet az április 4-i kormányfogadáson feltálal. A piacon pénzzel a kezében megjelenő állam és a neki eladó vállalatok között tehát ugyancsak szigorúan mellérendeltségi – horizontális – viszony van. A gazdaságszabályozás *végső soron* az árutulajdonosok közötti csereviszonyok, vagyis a nemzeti piac és alrendszerei feltételeinek tudatos befolyásolása, s ezen keresztül az *árak* és a *költségek* szabályozása.

Ez a szabályozás az eddigi gyakorlat szerint két típusú lehet. Ha valamilyen oknál fogva az állam közömbössé akarja tenni az eladó vagy a vásárló (az áru- vagy a pénztulajdonos) számára a partnerválasztást, kialakítja és kötelezővé teszi az *árat:* ilyenkor jövedelemtöbblet csak abból származhat, ha a költségek csökkennek. Ezt még szigorítani is lehet: központilag elő lehet írni, hogy a gazdálkodó kollektívák tagjai számára egy teljesített, „elvárt" munkaegység (az „absztrakt munka" egysége) után mekkora bér fizethető ki, sőt, a munkakollektívák létszámát is elő lehet írni. Ilyen esetben az egyén csak akkor juthat elvileg jövedelemtöbblethez, ha vagy munkaintenzitását, vagy munkájának termelékenységét növeli, beleértve ez utóbbiba a minőségi teljesítménynövelést is, például a műszaki újítást. A vállalat

viszont akkor lesz nyereségesebb az előreláthatónál, ha adott kibocsátáshoz kevesebb termelési tényezőt használ fel, vagy pedig, ha a kollektíva tagjai megegyeznek abban, hogy a tiszta terméknek a megengedettnél kevesebb hányadát fordítják személyi jövedelem képzésére: takarékoskodnak a vállalati felhalmozás gyorsítása érdekében. Sem a *tárgyi* termelési tényezők vásárlása, sem a kibocsátott termék eladásiár-mozgásai nem adnak alkalmat a vállalati eredményesség növelésére. Hogy teljes és konzekvens legyen a kép, ehhez a szabályozástípushoz olyan, igen szigorú normativitású nyereségelvonási rendszer tartozik, amely közömbös a felhasznált termelési tényezők összetételével szemben: az *elvárt* vállalati nyereség adott százalékára tart igényt, semmi egyébre. Ha ugyanis például a nyereségelvonási rendszer általános érvénnyel preferál, illetve diszpreferál az alkalmazandó termelési tényezők között: az importanyagokat a vámokkal drágábbá teszi, mint a hazaiakat, egységnyi amortizáció (vagy tőkelekötés) után aránytalanul nagyobb vagy kisebb adót szed, mint a vele egyenértékű bér (vagy létszám) után, máris olyan műszaki-gazdasági tanácsokat „súg" a vállalatnak, amelyek igen kétes értékűek. Ha tudniillik a preferencia—diszpreferencia népgazdasági, általános érvényű, egyazon irányba kényszeríti a vállalatokat, holott ezek egyéni, szakmailag és piacilag meghatározott feladatainak sikeres megoldásához a legkülönbözőbb termelésitényező-kombinációk volnának szükségesek. Ilyen „kaptafa"-megoldásoknak számos esetben láttuk kárát: az uniformizált, progresszív készletadó (vagy kamat) a készletektől való megszabadulást erőszakolta olyan vállalatok esetében, ahol népgazdasági érdek volt a készletek magas szinten tartása. A „vagyonadó" típusú elvonás túltengése a „létszámadóval" szemben munkaigényes fejlesztésre kényszerített olyan vállalatokat, amelyeknél a teljesítménynövelés ugrásszerű lehetett volna kiegészítő beruházásokkal (pl. az anyagmozgatás gépesítésével, számítógépek alkalmazásával stb.), és fordítva, a létszám vagy bér túlzott adóztatása ott is beruházásokra sarkallt, ahol a munkaerő-fölöslegek felszívása volt az alapcél, vagy ahol a dolgozók szakképzettsége nem tette lehetővé a nagyméretű, igényes termelőeszközök kihasználását. Ha viszont az elvonási rendszer szelektivitása konzekvensen igazodik a vállalat *egyedi* viszonyaihoz, a normatív szabályozás átcsap egyedi szabályozásba. Ez sem járható út. A kötött árrendszerre épülő szabályozás tehát csak akkor konzekvens,

ha az állami nyereségelvonás is „fix áras költségként" épülhet be a vállalat kalkulációiba.

A másik típus megengedi az árakkal való manipulálást is. Ennek akkor van igazán értelme, ha a piacon biztosítottak a „szabad partnerválasztás" feltételei: a vállalat attól vesz, aki olcsóbban adja, annak ad el, aki a drágább árat is megfizeti. A horizontális árukapcsolat megszüntethető, létesíthető, a kapcsolatteremtés feltételei alku tárgyát képezhetik. A vállalat ez esetben nemcsak azzal tud többletjövedelemre szert tenni, ha ésszerűbben használja fel az adott termeléshez a rendelkezésre álló tényezőket, illetve fejleszti azok teljesítőképességét, hanem azzal is, ha ügyesen látja el kereskedői feladatát: kikeresi a legolcsóbb szállítókat, alkalmazkodik a vevőkör igényeihez és igyekszik minél magasabb árat elérni. A két nyereségnövelési lehetőségnek egyensúlyban kell lennie. Értelmetlen volna a vállalatnak racionális technológiával termelnie olyan termékeket, amelyeket nem tud eladni, de ugyancsak értelmetlen és haszontalan dolog többletjövedelem keletkezését eltűrni puszta áremelési hatás folytán.

Az a szabályozás tehát, amely „kétváltozós": költség- és árérzékeny egyaránt, csak akkor éri el célját, ha a keresleti—kínálati viszonyok elég nagy nyomás alatt vannak ahhoz, hogy a spekulációs és monopolhatások mindenkor ellensúlyozhatók legyenek. Az erősen heterogén műszaki feltételekkel rendelkező mai világban ezek a „piaczavaró" hatások annál kevésbé kiküszöbölhetők, minél kisebb egy nemzetgazdaság, és minél kevésbé adottak a feltételei arra, hogy saját határait a világpiac felé való kereskedelempolitikai nyitással (import- és devizális liberalizálással) korlátlanul kitágítsa. *A nemzetgazdaságon belüli, monopolisztikus hatások mértéke tehát egyenesen arányos a kor megkövetelte technológiai koncentráció fokával, fordítottan arányos a nemzetgazdaság mértékével, valamint az ország világpiaci versenyképességével.* Másfelől, a spekulációs árhatások mindenkori ellensúlyozásához könnyen bevethető termelésitényező- és árutartalékok szükségeltetnek. Ezek nagysága annál nagyobb lehet, minél magasabb a társadalmi munka hatékonysága. Erősen hat rá a gazdasági növekedés üteme is: adott fejlettségi szinten minél magasabb a gazdaság növekedési üteme, annál több, elvileg képezhető tartalékot kell termelési tényezőkre elkölteni. Végül, alacsony tartalékszint mellett is lehet „ellengőzt" adni a spekulációnak akkor, ha az ország külföldi tartalékok ideiglenes bevonására képes: ha tudniillik bonitása van a nem-

zetközi hitelpiacon. *Vagyis, a spekulációs hatások ellensúlyozhatósága egy adott időpillanatban egyenesen arányos az egy aktív lakosra jutó, potenciálisan exportálható árukban megtestesülő hozzáadott értékkel, valamint az ország nemzetközi hitelfelvételi képességével és a nemzetgazdaság likvid tőkéjével.*

Annak az országnak, amelynek belső piaca – az előbbi „képlet" értelmében – *objektíve* erősen monopolizált, a spekulációs stresszhatásokkal szemben viszont – a második „képlet" értelmében – *objektíve* kevéssé védett, fokozott gondossággal kell kiválasztania azt a piacszabályozást, amely a lehető legnagyobb rugalmasságot biztosítja a vállalatközi (horizontális) kapcsolatok területén, miközben a lehető legminimálisabbra csökkenti a piaci jelzésrendszer szerkezet adta anomáliáit.

4.2.4.1. *A termelői árak*

Az *árszint* alapvetően a társadalmilag szükséges (elismert) munkahatékonysági színvonalat határozza meg. A vertikális technológiai lánc elején vagy kitermelő tevékenység áll, vagy import. Kitermelő tevékenység esetén az ár mindenképpen a fizetőképes kereslet ellátásához szükséges marginális munkaráfordításhoz igazodik, import esetén pedig a világpiaci ár képezi a hazai ár alapját. Ez a világpiaci ár többszörös járadékelemet tartalmaz: először is a nyersanyag- és energiatartalom föld-, illetve bányajáradékát, továbbá – ha az importált anyag előállításához olyan nagy koncentrációjú tőkeelőlegezés és/vagy szellemi kapacitás szükséges, amelyet nem lehet tetszés szerinti mennyiségben és minőségben bármikor létrehozni – tőke- és „agy"-járadékot is. Az import reálköltségébe közvetetten beszámít az az adósságszolgálati költség is, amelyet az anyagimportra rászoruló, de azt exporttal teljesen ellentételezni nem tudó ország a folyamatos ellátás érdekében felvett hitelek után fizet. Végül, egy, a világpiaci viszonyokkal kevéssé ismerős, vagy egy diszkriminatív piacnak egyoldalúan kiszolgáltatott ország import-többletköltsége az is, ha a normál piaci árnál drágábban vásárolja az anyagokat. Mindent összevetve a munkatárgypiac árait semmiképpen nem lehet átlagráfordításokat tartalmazó áraknak tekinteni. A felhasználók a termékeikbe beépített nyers- és importanyagárakban tetemes járadékot fizetnek akár a belső, kitermelő szektornak, akár a külföldi szállítónak. A továbbfeldolgozás

során ehhez hazai költségek és hasznok rakódnak. Harmonikusan kiépített hazai háttéripar esetén a továbbfeldolgozási láncban csak ott keletkezhetnek újabb járadék jellegű jövedelmek (vagyis a feldolgozásifázis-árak csak ott tapadnak a *marginális* termelékenységhez), ahol kivételesen nagy tőke- és K+F-kapacitás-koncentráció szükséges ahhoz, hogy a munkafázist el lehessen végezni: már tudniillik akkor, ha az árrendszer lehetőséget ad arra, hogy az ellátás teljessége és zavartalansága érdekében elismerésre kerüljön a viszonylag kevésbé termelékeny technológia segítségével végzett munka is, és egyben a legtermelékenyebb technológiai körülmények között, jól dolgozó vállalatok kiemelkedően magas nyereséget realizálhassanak. Ahol ilyen extra-magas tőkemegelőlegezésre és/vagy K+F-kapacitás kiépítésére nincs szükség, vagyis kis tőkeelőlegezéssel, szerény műszaki és szervezési szakértelemmel el lehet látni a feladatot, ott az árak az átlagráfordításhoz igazodhatnak. Az átlagosnál kevésbé termelékenyen működő vállalatoknak ahhoz, hogy hatékonyabban dolgozzanak, nem szükséges nagy anyagi- és szellemitőke-beruházásokat eszközölniök. Ha rátermettek, kigazdálkodják a fejlődés feltételeit, ha tönkremennek, a társadalom egésze nem szenved helyrehozhatatlan károkat. *Végül is az a társadalmi termelékenység, amely a végfelhasználásra alkalmas terméktömeg termelési árában megjelenik, valahol az átlagos és a marginális szint között foglal helyet.* Minél nagyobb egy adott termék árának nyersanyaghányada, s a feldolgozás minél inkább történik igen nagy tőke- és K+F-igényű területeken, annál inkább tolódik a végtermék árszintje a marginális szint felé. Ez érvényes a hazai munkára is és az importra is: ez utóbbira, ha jelentős az adósságszolgálat és diszkriminatív elbánást kell elviselnie, fokozottan érvényes. Az import járadékterheit csökkenti a hazai valutának a külföldi pénzekkel szembeni felértékeltsége: igaz, egyúttal nehezíti is az exportot, ami az eladósodás súlyosbodásának veszélyével jár.

Ha a hazai árrendszer nem veszi számításba a kitermelés, az import és a tőke-, valamint K+F-igényes továbbfeldolgozás során szükségszerűen fellépő járadékelemeket, a kitermelő szektorban, az óriástechnológiával vagy nagy K+F-igényes módszerekkel működtethető továbbfeldolgozó szektorban arányosan ugyanakkora hozzáadott érték képződik, mint azokban a szektorokban, ahol a termelési tényezők mennyisége és minősége rövid időn belül és kis költséggel változtatható, átcsoportosítható, fejleszthető. Ez óhatatlanul anyag- és

energiahiányhoz, az anyagminőség leromlásához, s mindezeken keresztül a munkatárgypiaci alrendszer zavaraihoz vezet. (Hasonló zavarokhoz vezet az a nyereségelvonás is, amely erősen progresszíven adóztatja a természeti feltételeket, az eszközöket és a szakképzett munka jövedelmeit; az anyag- és féltermékszektor fejlődését, valódi ösztönzöttségét ugyanis nem a bruttó jövedelme határozza meg, hanem az a jövedelemrész, amellyel ténylegesen rendelkezik!)

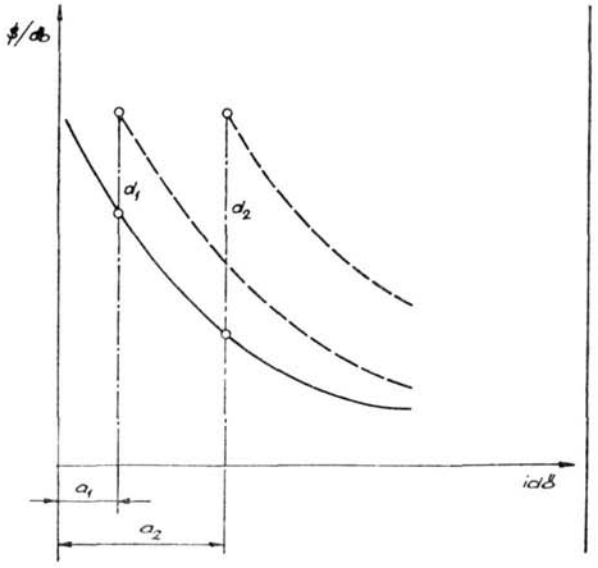
A vállalatok egymás közötti kapcsolatainak zömét kitevő munkatárgypiacon tehát a kívánatos egyensúlyi ár óhatatlanul a marginális ráfordítások felé tendál. Ha az import zöme feldolgozatlan nyerstermék, s a technológiai lánc zöme az országon belül van, a tőke- és K+F-igényes feldolgozó fázisok vállalatainak ésszerű fenntartása és fejlesztése követeli meg a magas árszintet; ha a feldolgozási lánc zöme külországban van, vagyis a gazdaság magasan feldolgozott formában veszi meg a féltermékeket végső feldolgozás végett, úgy az importárakban kell a külföldi közbülső feldolgozók részére a járadékot leróni. Ahhoz, hogy ez megtörténhessék, exportálni kell, mégpedig a kevésbé gazdaságosan előállítható termékeket is, vagyis a hazai valuta árfolyamát magasan kell tartani. Az anyag így is drága lesz.

A termelői árak ezen „természetes" magas szintje nem tévesztendő össze az elmaradottság, a rossz munka és a helytelen üzemi vagy népgazdasági munkaszervezés okozta drágasággal. Ez utóbbit nem szabad az árakban elismerni. A szén árában bányajáradék foglaltatik: egyes számítások szerint a szénbányászat nettó termékének több mint 1/4-e bányajáradék. Ha viszont a bányászat rosszul van megszervezve, a geológiai feltételek által adott gépesítési lehetőségek nincsenek kiaknázva, a bányákat nem a hatékonysági sorrendben tárják fel és nyitják meg, a szénnek rosszabb a minősége, mint ahogyan azt a természeti adottságok indokolnák stb., a szén tényleges ráfordításai meghaladhatják a normál, marginális árban elismerhető mértéket. *Ezt* a költségtöbbletet a felhasználókkal nem szabad sem „lenyeletni", sem a feldolgozás során „továbbgörgettetni" — vagyis a végfelhasználóval „lenyeletni". Ugyanez vonatkozik a villamos áramra. Kétségtelen, hogy az áramfejlesztés igen magas tőkekoncentráció-igénye tőkejáradék beépülését követeli meg az árakban: másképpen a villamosenergia-termelő vállalat képtelen lesz finanszírozni az erőművek modernizálását és az új erőművek beruházásait. Az áram termelői árának elvileg a hazai hálózat legrosszabb, még szükséges erőművé-

nek fajlagos költségeihez kell igazodnia. Ha azonban az erőművi hálózat szénpazarló technológiával működik, nagy a hálózati veszteség, nincsenek csúcserőművek stb., az áram költségei e marginális árhoz viszonyítva is magasak: ezt viszont nem szabad hagyni érvényre jutni. Másik példa: a mikroelektronikai elemek gyártása rendkívül kutatásigényes, s e K+F-kapacitás létrehozása és fenntartása igen sokba kerül. Ennek az árban tükröződnie kell mindaddig, amíg a gyártás tömegszerűségéből származó költségcsökkenéssel nem sikerül ellensúlyozni. Mindez azonban csak a termék világpiaci életgörbéjével szinkron hazai innovációs-technológiai ciklus esetében igaz. Ha a hazai K+F+T-folyamat jelentősen késik a világfolyamathoz képest, az olyan „hamar elvirágzó" termékek, mint a mikroelektronikai elemek hazai gyártása reménytelenné válik. Sem a közvetlen külföldi értékesítés, sem a hazai végtermékekbe való beépítés nem fogja kibírni az árkülönbséget. (Lásd a 20. ábrát.)

Az ábrán a folyamatos vonal az adott termék világpiaci életgörbéjét követő ármozgást írja le, a szaggatott vonalak a hazai ármozgást. Az első esetben a_1 időkéséssel indul meg a hazai piac hazai ter-

20. A termék élet- és árgörbéje



mékkel való ellátása, s ez d_1 árdifferenciával jár: a differencia viszonylag kicsi, áthidalható vagy az alacsonyabb munkabérrel, vagy a feldolgozás során egyéb pótlólagos gazdaságosságnövelő módszerekkel (pl. olyan készülékbe építik be, amely jelentős, eredeti hazai innovációt tartalmaz, ezért viszonylag magas áron – „agyjáradékkal" – adható el: ez a járadék kompenzálja a d_1 árveszteséget). Az az időkésés, amelyet az a_2 abszcisszaérték mutat, az ordinátán feltüntetett, d_2-vel jelölt világpiaci áresés meredeksége miatt a piaci megjelenési időpont veszteségét exponenciálisan növeli. A világtendenciák mögött erősen elmaradó vállalat ilyenkor vagy más termékeinek nyereségéből finanszírozza a ráfizetést, vagy állami szubvenciót kér. Mindkét esetben arra kötelezi magát, hogy „ledolgozza" a kezdeti veszteséget: az első esetben saját, a másodikban a szélesebb közösség zsebéből veszi fel erre az előleget, de semmiképpen nem a horizontális kapcsolatai „megvágásán", vagyis a termelői árakon keresztül célszerű a relatív elmaradottságot megfinanszíroztatni. Ez esetben ugyanis az adott fázis (példánkban a mikroelektronikaielem-gyártás) drága (versenyképtelen) volta végiggyűrűzik a további munkafázisokon, s az a fonák kép alakul ki, miszerint a versenyképtelenség epicentruma – a példabeli elemgyártás – vígan zsebre teszi a nyereséget, az önmagában világszínvonalú végtermékgyártás – például a távközlési berendezéseket termelő vállalat – pedig megbukik a piacokon. A marginális elven alapuló árképzés tehát nem „saját árbázis" vagy önköltségi típusú ár, hanem olyan árrendszer, amely józanul mérlegeli a hazai kapacitásokat és keresletet, s ott húzza meg a minimális termékrentabilitás határát, ahol a reményteljes fejlesztőképesség megengedi.

Ezt a marginális elvre épülő árrendszert nyilván nem lehet kizárólag hatóságilag rögzített reálárakra építeni, de az árak korlátlan rugalmasságára sem. Az áruk egy adott körénél kétségtelenül megőrzendők a fix árak: ebbe a kategóriába tartoznak az alacsony vagy csaknem nulla *kereslet-, kínálat- és árrugalmasságú* alaptermékek, vagyis azok, amelyek ármozgásai nem vonják maguk után – legalábbis rövid távon – a kereslet és kínálat adekvát változásait, és fordítva, sem a keresleti, sem a kínálati változások nem elsősorban az árváltozások hatására *tudnak* végbemenni. Hozzáteszem, ha a termelőszféra – ártúlérzékenysége folytán – e termékek esetében hevesen reagál az árváltozások közvetítette rövid távú keresleti—kínálati változásokra, hosszabb távon olyan aránytalanságokat eredményezhet, amelyek

helyrehozatala népgazdasági méretű gonddá válhat. Ha például egy enyhe tél hatására a minimális rentabilitást veszélyeztető módon lecsökken a szén ára, s erre föl bezárnak egy sor bányát, az éppolyan népgazdasági kár, mintha kemény a tél, felemelkedik a szén ára, s ez inframarginális bányák nyitásához vezet. Másik példa: ha egy évben nem sikerül exportálni néhány százezer tonna húst, s a belpiacon lecsökken a hús ára oly mértékben, hogy az a törzsállomány kivágását vonja maga után, jó néhány évbe telik, amíg a mezőgazdaság helyreigazítja a felesleges rombolást. (Az 1982. évi nem várt almatermés nem egy közös gazdaságot sodort a csőd szélére, s kormányszintű döntéssel kellett elejét venni annak, hogy tömegesen ne kezdjék el kiirtani az ültetvényeket!) *Vagyis azokon a szakterületeken, ahol a konjunkturális hatásoknak kitett piaci mozgások nagyméretű, az egész népgazdaság szempontjából nagy értéket képviselő termelési tényezők meglódulását eredményeznék, az ármozgásokat feltétlenül tompítani kell, akár a teljes árbefagyasztásig bezáróan.* Az is elképzelhető, hogy a vállalatok számára bizonyos lehetőséget biztosítunk az „olcsósági versenyre", tehát egy termékbőség esetén árengedmény segítségével szabadulhatnak meg fölös készleteiktől.

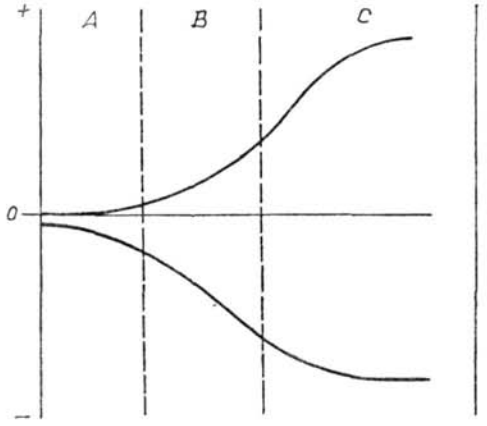
Az áruk másik köre az, ahol az ország adottságai folytán nincs belpiaci verseny, és reálisan nem is lehet versenyhelyzetet kífejleszteni. A Lehel-műveket például nem szabad 10—12 apró vállalatra szétszabdalni azért, hogy a hűtőszekrénypiacon versenyhelyzet álljon elő, mivel a 1/10-nyi nagyságú vállalatok egyenként méret alattiak volnának a tömegszerűség, a fejlesztés, a világpiaci helytállás területén. Ugyanakkor azt sem engedhetjük meg magunknak, hogy 10—12 Lehel méretű hazai vállalattal gyártassunk hűtőszekrényeket — világszínvonalon —, mivel ezek áthághatatlan külpiaci korlátba ütköznének. Maradna még az importverseny, amellyel sarokba szorítva tartanánk a Lehelt, azonban az is lehet, hogy belátható időn belül nem fogunk rendelkezni annyi konvertibilis valutával, hogy ennek egy részét hűtőszekrényimportra költhessük, a szocialista import viszont kontingentált, tehát csak igen szűk határok között jelent versenyt a hazai hűtőgépiparral szemben. Ilyen esetekben meggondolandó, hogy az ár egyszeri vagy 4—5 évenkénti „bekalibrálódását" követően nem érdemes-e bizonyos, nem jelentéktelen „tól-ig" játéklehetőséget biztosítani. A játéktér nagysága arányos a hazai és reálisan számítható

külföldi verseny lehetőségeivel, valamint a keresleti és kínálati árrugalmassággal.

A harmadik árucsoport azoké, amelyek ár- és konjunktúraérzékenyek ugyan, de a termelés ehhez nagyobb veszteségek nélkül gyorsan alkalmazkodni is képes, és a vállalati szerkezet alkalmas is arra, hogy ex post jelzések alapján igazodjék a keresleti—kínálati viszonyokhoz. Ez a valódi galbraith-i „versenyszektor", szemben az elsőnek említett területtel, amely kimeríti a galbraith-i „tervezett szektor" fogalmát, és a másodikkal, amely vagy *átmenet* a kettő között, vagy pedig a sajátos hazai viszonyok mellett sorol a „tervezett szektorba". A „versenyszektor" árai tarthatnak a teljesen korlátozatlan árak felé.

A 21. ábrán kísérletet teszek a kívánatos árrendszer lényegének egy sematikus rajzon való illusztrálására. Az ordinátán az alapártól

21. Az árrendszer sémája



való eltérés mértéke van feltüntetve, az abszcisszán pedig a szakterület jellegeltérései ábrázolódnak: az „abszolút" tervezhető és tervezendő tevékenységektől kiindulva (pl. villamosenergia-ipar) az abszolút versenyszektorokig (pl. vendéglátóipar). A mező „digitálisan" három alapszektorra oszlik: az A szektorban a lényegében fix (árengedménylehetőséggel enyhített) árak az uralkodók, a B-vel jelölt közbeeső szektorra a „tól-ig"-árak a jellemzők, míg a C szektorban az árak de facto szabadon mozognak.

Persze a szektorokba való skatulyázás mindig megerőszakolja a sokarcú életet. Az adott vállalat adott tevékenységének árképzési módszerét nem lehet *rendeletileg* a három kategória valamelyikébe szorítani: a valóság árnyalatváltozásai nem digitálisak. Mai szabályozási logikánkkal a probléma egyszerűen megoldhatatlan: ám ha végiggondoljuk, hogy a vállalat egy megváltozott állami kapcsolatrendszerben folyamatos párbeszédbe kerül az irányítószervvel, már közelebb kerülünk a reális megoldási lehetőséghez. Azoknál a vállalatoknál, amelyek termelési választéka egyértelműen az első vagy a harmadik szektorba sorolódik, viszonylag könnyű az árkonszenzust elérni. A második szektorba sorolóknál a vállalat és az árképző szerv közötti vita tárgya a „tól-ig" mértéke lesz. A legnehezebb feladatot az olyan vállalatok helyes árszabályozása fogja adni, amelyek termékei két vagy három kategóriába sorolhatók. Ezek ugyanis, hiánypiac esetén a szabad áras termékeik felé fogják terelni mikroszerkezetüket, amivel enyhítik ugyan a hiányt a szabad áras termékek piacán, de sorvasztják termelőerőiket a tőkeigényesebb profil területén. Fordított esetben, vagyis akkor, ha a szabad áras termékek piacán túlkínálat van, hajlamosak lesznek kivonni a termelési tényezőket a flexibilisebb profilból és lekötni azokat a fix, vagy a „tól-ig" árak által jobban védett területeken. Hangsúlyozom, hogy ez a veszély annál erősebb, minél inkább az ex post jelzésre van utalva a vállalat, és minél kevesebb a mobilizálható tőketartaléka. Az előrelátó, tőkeerős vállalatnak ugyanis nincs szüksége a „hidak maga mögötti elégetésére" ahhoz, hogy manőverezni tudjon a rövid távú, konjunktúrahatásoktól vezéreltetve. Azzal a belátható időn belül számolnunk kell viszont, hogy vállalatainkat nem tudjuk *igazán* tőkeerőssé tenni: informáltságukat kell tehát maximálisan javítanunk, hogy megalapozhassuk helyes döntéseiket.

Az az árrendszer tehát, amely együtt tud élni a vállalat—állam stratégiai együttműködéssel, nemcsak a marginális ráfordítás elvén alapul, hanem hármas mozgásszabadsági fokozatú is. Hozzáteszem, hogy még egy fontos kritériuma van, tudniillik *a szoros kapcsolat a világpiaci árakkal.* Ez elkerülhetetlen olyan export—import-intenzitású ország esetében, mint amilyen hazánk. A kapcsolatot azonban *valóban a nemzetközi piaci* árakkal kell keresni, és nem szabad összetéveszteni azokat a magyar külkereskedelemben elért eladási és vételi árakkal.

A *tőzsdei alapcikkek* esetében a nemzetközi piaci ár többékevésbé megfogható: valamilyen, józanul kialakított, a határárfolyamhoz közel álló árfolyammal forintra lefordítható. Nagyobb gondot okoz annak a több százezer árucikknek az árképzése, amelynek nincs tőzsdei forgalma, vagy a tőzsdei árak nem jellemzők a nemzetközi csere zömét kitevő ügyletekre (pl. azok az alapanyagok, amelyek nemzetközi forgalmának oroszlánrésze a transznacionális cégek kitermelő és feldolgozó részlegei közötti adásvételekben realizálódik!). Itt két alapesettel állhatunk szemben:

a) az egyik alapeset az, ha a termékcsoportnak *valóságos versenyhelyzetű belső piaca* van: több, egymással árkartellre lépni nem tudó termelő áll szemben több potenciális vásárlóval. Ilyen lehet például a ruházati cikkek piaca, de a példa korántsem egyedülálló. A nem tartós fogyasztási cikkek zöme vagy e helyzetben van, vagy pedig ilyen helyzetbe hozható, többek között a felesleges „egykezek" (ál-nagyvállalatok, monopol nagykereskedelmi szervek stb.) megszüntetésével. Valószínű, hogy a nemzeti jövedelem fogyasztási alapjának zöme – fele—kétharmada – a „versenyszektor" áruival fedezhető, de nem lebecsülendő a lehetősége a munkatárgyak (különösképpen a féltermékek, alkatrészek) piacán sem. Itt az ármozgások, mint említettem, viszonylag szabadon mehetnek végbe: a „tól-ig" határok olyan mértékben tágíthatók, amilyen mértékben az egyensúlyi helyzetet a termelés (illetve az import) képes biztosítani. Azt, hogy az általános árszint hol alakul ki, részben meghatározza a világpiaci (tőzsdei, vagy a fő kereskedelmi áramokhoz igazodó) árak határárfolyammal forintosított színvonala, részben a belföldi kitermelési költségek alakulása, amely a világpiaci áraktól némileg eltérő árszintet is hozhat létre nem egy alaptermék esetében, s ezzel eltérítheti az árarányokat is a külső piaci arányoktól. A feldolgozott fél- és végtermékek árainak rövid távú mozgását jelentősen tudják befolyásolni a hazai piac ráfordításai, keresleti és kínálati viszonyai. A hazai *valóságos* versenypiacokon tehát az árakat a világpiaci viszonyok célszerűen a *bekerülési költségeken keresztül determinálják*, anélkül, hogy minden egyes áru árát az exportban elérhető ár határozná meg.

b) A másik alapeset az, amikor a termékcsoportnak de facto *nincs hazai versenyára*, de valamennyire *objektivizálható világpiaci ára sem mutatható ki*. Ide sorol a legtöbb beruházási jószág, például azért,

mert a különböző márkák között összességükben nehezen kvantifikálható minőségi különbségek adódnak, az egymástól eltérő piacok által eltérően értékeltek, és ezért („az X gyár traktora ugyan kevesebbet fogyaszt, mint a többi, de ezzel szemben a vezetőfülkéje nem légkondicionált") ez megnehezíti a „nemzetközi ár" beazonosítását még a tömegtermékek esetében is. Ráadásul a feldolgozott cikkek nagy része nem is tömegtermék, hanem többé-kevésbé *egyedi* cikk. Igaz, a monopol- (oligopol-) piac ártörvényei ezekre is hatnak: a természeti erőforrások, a magas koncentrációjú tőke és K+F-kapacitás iránt igényes technológiai-innovációs láncok közbülső és végtermékei itt is járadékokkal terhes árszintűek, a termelési tényezőik iránt igénytelenebbek feldolgozási fázisaihoz pedig alacsony bér- és profithányadok tapadnak. *Ha néhány, Magyarország méreteihez és gazdasági szerkezetéhez némileg hasonló nyugat-európai ország (pl. Ausztria, Hollandia, Dánia) belső, nagykereskedelmi árainak arányaiból (mint „etalonból") indulunk ki*, s ezekhez igazítjuk a hazai árszint egészére legmarkánsabb befolyással levő 100–200 féltermék és beruházási jószág árát, megkaphatjuk az árrendszer harmadik fogódzkodóját. Az „etalon-országok" egyes termelési árszintjeinek és a hazai megfelelő termék árszintjének beazonosításakor nélkülözhetetlen az *értékelemzés* alkalmazása. Ha például egy Dániában, Ausztriában és Hollandiában gyártott, forgalmazott fejőgép árához be akarjuk azonosítani a hazai gyártmányú (vagy KGST-importból származó) fejőgép árát, meghatározott számú alapvető műszaki paraméter függvényébe kell azt helyezni: anyagminőség, használati időtartam, a kiszolgálás elevenmunka-igényessége, fajlagos teljesítmény, fajlagos energiaigény stb. Óriási hiba volna egy közepes műszaki színvonalú hazai berendezést „darab = darab" alapon árban azonosítani egy kiváló külföldivel, de legalább ugyanekkora hiba volna egy kiváló magyar gyógyszert azonos árúnak kikiáltani azzal a külföldi gyógyszerrel, amely közel sem „tud annyit", mint a hazai termék.

A javasolt árrendszer tehát eltérne a maitól, amennyiben

– még elvileg sem ragaszkodna az „átlagmunka" elvéhez, hanem a *műszaki-gazdasági monopol- (oligopol-) helyzetű* termelésitényezőkombinációk alkotta termékeknél szerves áralkotó tényezőnek ismerné el a különbözeti föld- (bánya-), tőke- és „agy"-járadékokat;

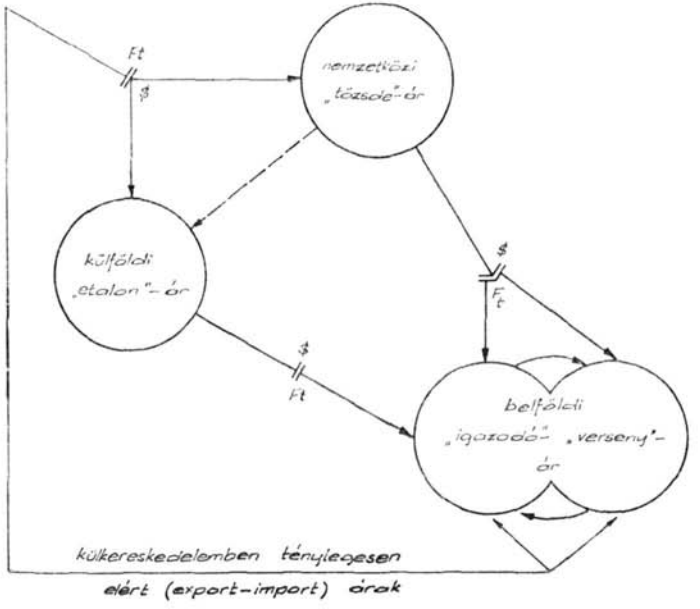
– konszenzus alapján határozná meg a „tól-ig"-áras termékek körét és a „tól-ig" mértékét;

– a hazai árrendszer egészét tekintve letérne az exportalapú világpiaciár-követésről, és *a)* nagyobb teret hagyna a belső eredetű áruk belföldi értékesítésénél, a belpiaci versenyhatásnak; *b)* az alapvető (intenzív tovagyűrűző hatású) feldolgozóipari termékek esetében történő világpiaciár-arányosításoknál nagyobb teret engedne a külországok belpiacán kialakuló árarányoknak, különösen ott, ahol a hazai versenyár kialakulásának feltételei nem adottak;

– az árrendszer ennélfogva folytonos tudatos „karbantartásra" szorulna: ez a munka azonban a bel- és külpiaci tendenciák figyelésére, a magyar árrendszeren való keresztülvezetésére összpontosulna, nem pedig az árrendszer eredendő fogyatékosságaiból adódó *szervi bajok* állandó foltozgatásokkal való korrekciójára.

Az árpolitika tulajdonképpen folyamatosan iterálni kényszerülne a három alapvető árhatás között (lásd a 22. ábrát). A nemzetközi „tőzsde-árak" hatását két irányban kellene számításba vennie: egyrészt egyenes hatásként az importált hazai alapanyagokra, valamint

22. A belföldi és a külkereskedelmi árak összefüggése



az „etalon-országok" árszintjeire, másrészt *közvetett* hatásként a hazai kitermelő ipar (beleértve a mezőgazdaságot!) marginális áraira. Az „etalon-országok" kiválasztott feldolgozóipari alaptermékeinek árait figyelembe kellene vennie először *egyenesen*, mint az importárak összehasonlító alapját, másodszor, mint a hazai alaptermékek „tól-ig" árainak „tengelyét". Végül a hazai „versenytermékek" áralakulását ugyancsak egy, a piaci nagyrendszer egészére ható tényezőként kell figyelembe vennie. A három „árforrás" folyamatos, iterációs egyeztetése azt eredményezné, hogy a hatósági árak a másik kettő hatására *elmozdulhatnának* a szigorúan forintosított „tőzsdei" áraktól, ugyanúgy a „tól-ig" árak centrumai is mozgásban lehetnének, mindkét irányban eltérhetnének az „etalon-országok" (amúgy is mozgó) áraitól. Egyben a hazai versenyárakra is igen erős hatást lehetne gyakorolni, mivel az anyagköltségek mintegy 2/3-át, 3/4-ét a központilag szabályozott (de — hangsúlyozom — *világpiaci* alapon, *folyamatosan* szabályozott, nem megmerevített, hanem „mederben tartott") árak determinálnák, az amortizáció ugyancsak szabályozható (ezt később érintem), az elevenmunka-költséget pedig a vállalatok — egyaránt érdekeltek lévén a „v + m"-centrikus és az „m"-centrikus gazdálkodásban — maguk tartanák reális határok között.

Azzal is kellene számolni, hogy e rendszerben *sem az importárak*, *sem az exportárak* nem feltétlenül esnének egybe a rendszer alapjául vett világpiaci árakkal. Könnyen előfordulhat például, hogy a külkereskedő vállalat a belső ár alapjául szolgáló „tőzsdei" vagy „etalon"-ártól jelentősen eltérő áron exportál vagy importál. Ez esetben az importőrnek olcsóbb vagy drágább áruval kellene megjelennie a belpiacon, mint amilyenek a belső árak, illetve előfordulhat, hogy olcsóbban vagy drágábban exportál a vállalat, mint ahogyan a belpiacon eladhatja a portékáját. Nem az *ő* export- vagy importára határozza meg ugyanis a magyar piaci árat, nem is a szomszédjáé, sőt az átlagos magyar exportőré vagy importőré sem, hanem a *szokásos* külpiaci ár, ötvözve a belpiacon ható endogén erők hatásával. Ez óriási különbség, mivel *a)* lehetőséget adna a gazdaságpolitikának arra, hogy világosan lásson az export- és importviszonyaink *valódi* hatékonysági arányait illetően; *b)* költségérzékeny vállalati gazdálkodás esetén reális kalkuláció tárgyává tenné a hazai hozzáadottérték-teljesítmény *valódi* nagyságát, az importhelyettesítés tény-

leges lehetőségeit és korlátait, valamint a tényleges piac- és versenyképességet. Fényt derítene ezenkívül a külpiaci munka javításában rejlő tartalékokra: gyanítom például, hogy akkora árnövelési tartalékokat tárna fel a közvetlen piaci jelenlét, marketing stb. területén, hogy azok a vállalataink, amelyek ma ügynöki „egykezeken" keresztül ömlesztik áruikat a piacokra, érdemesebbnek találnák a közvetlen értékesítési hálózat kiépítését, a fáradságos, kistételes ügyletek kötését, az igények naprakész közvetítését a termelőbázis felé stb., mint az eddig követett módszerek fenntartását. Az árrendszer nem azáltal ösztönözne az exportra, hogy a külpiacon elért rentabilitás automatikusan meghatározná a hazait, hanem azáltal, hogy a vállalati tevékenység folyamatosan a nemzetközi hatékonysági összehasonlítás fényszórójába kerülne. Mivel a belpiaci árak is a „szokásos" külpiaci árakhoz igazodnának, az export területén piac- és versenyképtelen vállalat a belpiacon is ráfizetésesnek mutatkozna: „parkolópályára" kerülne, míg megoldást nem talál gazdálkodásának rendbehozatalára, vagy — súlyosabb és reménytelenebb esetekben — a szélesebb közösség megvonná a kollektíva mandátumát a termelőeszközök hasznosítását illetően. Mivel az árrendszerváltozás a vállalatok jelentős hányadánál csak határárfolyam mellett mutatna exportrentabilitást, a két mechanizmuselem csak egyidejűleg volna bevezethető.

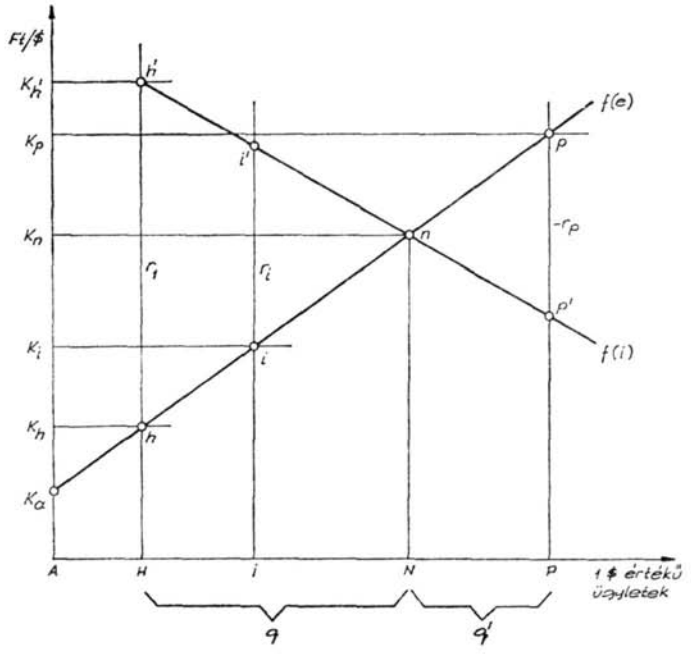
4.2.4.2. *A határárfolyam*

A forint külföldi valutában mért „ára", vagyis árfolyama jelenleg az exportra termelt áruk átlagos, hazai kitermelési költségeihez igazodik. Elvileg tehát csak az az export eredményez a termelője számára a népgazdaság által „elvárt" hasznot, amely átlagos vagy annál kedvezőbb feltételek között termelődik, illetve kerül a világpiacon eladásra. Ha az árfolyam például 40 Ft/$, illetve 29 Ft/TRbl, ez azt jelenti, hogy minden áru, amelynek a hazai ára és a valutaára 40 Ft/$, illetve 29 Ft/TRbl mutatónál nagyobb értéket mutat, voltaképpen exportképtelen. Ugyanilyen értelemben minden áru, amelynek itthoni előállítási ára nagyobb, mint az importár, az adott árfolyamon forintosítva versenyképtelen az importtal szemben, tehát kiiktatandó a hazai termelési szerkezetből. Az *átlagárfolyam* az az isten, akinek sikerül akkora követ teremtenie, amekkorát nem tud felemelni: import olda-

lon olyan mennyiségű hazai termelést tesz a behozatallal szemben gazdaságtalanná, amekkorának az exportbevétel-fedezetét nem tudja gazdaságosan biztosítani. Minél kedvezőtlenebbek a hazai munkahatékonyság színvonalát értékelő világpiaci cserearányok és minél mostohábbak a realizálási feltételek, annál markánsabban rajzolódnak ki az átlagárfolyam exportmegszorító és importpreferáló vonásai.

A valutaárfolyam célszerű mértékét szigorú közgazdasági összefüggés határozza meg. Megpróbálom dióhéjban összefoglalni (lásd a 23. ábrát).

23. Komparatív előnyök és határárfolyam



– Az ország mindenekelőtt a számára legelőnyösebb export kivitelében és e kivitel bővítésében érdekelt. Nem követünk el elvi hibát, ha feltesszük, hogy az „első" export – a legalacsonyabb Ft/deviza mutatójú export, s az mindaddig folyik, amíg termelési (kínálati) vagy piaci (keresleti) korlátba nem ütközik. Ha – mondjuk – ez az

„első" export 1 Ft/$-t mutat, a kínálati korlát vagy abszolút (képtelen vagyok többet termelni), vagy relatív (tudok többet termelni, de a Ft/$ mutató > 1). A keresleti korlát is lehet abszolút (képtelen vagyok többet eladni), vagy relatív (el tudok többet adni, de olcsóbbért, a Ft/$ akkor is > 1).

– A legkedvezőbb exportnál korlátokba ütközvén „adom alább is" – vagyis áttérek a valamivel kedvezőtlenebb exportra: mondjuk a 2 Ft/$ mutatójúra. Itt ismét korlátba ütközöm, ismét „adom alább is": az „egymás után" belépő exporttételek tehát egy többékevésbé folyamatos vonalban felírhatók az 1 Ft/$-tól a 100 Ft/$-ig.

– Az érem másik oldala az import. Ezt, az exporttól eltérően, azoknak a cikkeknek a behozatalával vagyok kénytelen kezdeni, amelyek szükségesek a népgazdaság számára, de hazai megtermelésük *fizikailag* lehetetlen: akár geológiai-éghajlati, akár fejlettségi okok miatt. Ha ezeket a behozatalokat nem fedezi az 1 Ft/$-os export, kénytelen vagyok áttérni a 2 és ennél több Ft/$-os exportra, csak hogy kezemben érezzem a helyettesíthetetlen import megvásárlásához szükséges valutamennyiséget. Úgy is mondhatom, hogy a „legolcsóbb" import a helyettesíthetetlen import, mivel devizakitermelési költségei *logikailag* „időben" egybeesnek a leghatékonyabb exporttal.

– Egy adott Ft/$ exportkitermelési költségszinttel egyidőben megvan a devizám az *összes* helyettesíthetetlen import fedezetéhez. Eleddig az export *kényszer* ugyan, de „édes kényszer", mivel a kivitt árukat olcsón termelem, s helyettük olyan szükséges holmikat szerzek be, amelyek hazai előállítására képtelen vagyok. Az ábrán ez a külkereskedelem első kritikus pontja (H), amely a Ft/$-t mutató ordinátán K_h *alsó* marginális árfolyammal érhető el. A K_h-szintű árfolyam a fizikai lehetőségek határáig *autark* ország gazdaságpolitikájának szereplője.

– Az ezután következő lépés már problematikus: ha tovább növelem az exportot, az további árfolyam-elmozdulást von maga után a kitermelésiköltség-pályán. Mondjuk, 30 Ft-ról 31 Ft-ra emeli a valutakitermelési költségemet. Ugyanakkor, amint az így megszerzett $-ért vásárolni tudok, azt már itthon is képes vagyok megtermelni: nosza, válogatni kezdek az árutömegben, és kiválasztom azt az árut, amelynek a hazai előállítási költsége (az 1 $-os importkiadással szemben) például 100 Ft volna. A dilemma ez esetben megoldódik: ahelyett, hogy 100 Ft kiadásom volna az importhelyettesítő hazai termelésre,

„megúszom" 31 Ft exporttermék-előállítási költséggel, vagyis 69 Ft komparatív nyereségem van. A sor itt is degresszíven folytatódik: a legközelebbi esetben 99 Ft importhelyettesítést váltok ki 32 Ft exportfajlagossal — és így tovább.

Az ábrán tehát megjelenik még egy görbe: az 1 $ helyettesíthető import hazai termeléssel való kiválthatóságának értékgörbéje, amely — mivel logikusan a legmagasabb Ft-értékkel kezdődik — csökkenő értékű. Ez áll szemben az exporthatékonysági görbe folytonosan növekvő értékével. A — példánkban — első, 69 Ft/$-os, 1 $-nyi ügyletre (cserére) jutó komparatív előny ennélfogva minden egyes $-nyi export- és importnövekedéssel zsugorodik. Egy kritikus ponton elérkezik a 0-hoz (N, K_n értékeknél), majd ellenkezőjébe csap át: ha a P_{ex}-ik árutételt nem importálom, hanem itthon termelem meg, 1 $ kiadás megtakarítása kevesebbe kerül, mint az a munkaráfordítás, amelyet felemészt a P_{im}-ik árutétel 1 $-nyi egysége, amelyet a P áruért cserébe ki kell vinnem. A $P_{ex} = 1\ \$ = P_{im}$ árumetamorfózis, ha megtörténik tehát, már negatív komparatív hatású: veszteséggel jár. A sorrendben következő cserék komparatív vesztesége fokozódó mértékű.

Az ország tehát, ha logikusan gazdálkodik, az $N_{ex} = 1\ \$ = N_{im}$ cserénél *abbahagyja* exportja és importja növelését. Ez az a pont, amelyen nem szabad az adott esetben továbbmenni. Az ehhez a semleges ponthoz tartozó K_n kritikus Ft/$-koefficiens a *határárfolyam: azaz olyan nemzeti valuta/„világpénz" átváltási kurzus, amely rentábilissá tesz az adott ár- és költségviszonyok mellett minden, komparatív előnnyel járó, és irrentábilissá tesz minden, komparatív hátránnyal járó külföldi cserét.*

Ezen összefüggés fényében az ún. *„átlagárfolyam"* nem más, mint a hazai valuta *túlértékeltségi állapota.*

A határárfolyam alkalmazásával nyerhető komparatív előnyök summája egy olyan háromszög területével egyenlő, amelynek az ábrán a csúcsai h, h' és n pontokkal vannak jelölve. Az adott háromszög alapja az *első*, helyettesíthető import komparatív előnye, magassága pedig a komparatív előnnyel járó ügyletek összessége. Ha az első ügyleten szerezhető komparatív előnyt r_1-gyel, az összes előnyöket R-rel és az export—import összegét q-val jelölöm,

$$R = \frac{r_1 q}{2}.$$

Az ország komparatívelőny-szerzési lehetősége tehát függ a legnagyobb komparatív előnyt lehetővé tevő hatékonyságdifferenciától az exportra termelő munka ja-

vára az importhelyettesítő munkával szemben, valamint a komparatív előnnyel járó üzletek árösszegétől.

Ha az export- és importhelyettesítési hatékonysági függvény nem lineáris, az ország által realizálható komparatív előnyök summája a két függvény H—N szakaszai alatti terület differenciájával lesz egyenlő:

$$R = \int_{H}^{N} f(i)\,dx - \int_{H}^{N} f(e)\,dx.$$

A *túlértékelt* nemzeti valuta mellett végbemehető, rentábilis export- és importügyletek maximumai az I abszcissza értéknél vannak (átlagárfolyam esetén). Az ország által realizálható összes komparatív előny ezek szerint annak a trapéznak a területével egyenlő, amelynek a sarkait az ábrában a h, h', i és i' pontok jelölik. A trapéz területét jelző R_i természetszerűleg kisebb, mint az R. Mivel az átlagárfolyam tartalmazza a legkedvezőbb exportkitermelési koefficienseket is – azokat, amelyek a helyettesíthetetlen import fedezetéül szolgáló exportoknál adódnak –, az átlagárfolyam alkalmazása által elszenvedett komparatívelőny-veszteség arányos a helyettesíthetetlen import nagyságával is.

– A *mértéktelenül leértékelt* nemzeti valuta ugyancsak komparatívelőny-veszteséget okoz.

Lineáris összefüggés esetén a R-rel jelölt maximálisan húzható komparatív előnyt itt annak a háromszögnek a területével egyenlő veszteség csonkítja, amelynek csúcsai az n, p, p' pontokkal vannak az ábrán jelölve. E háromszög területét az r_p maximális komparatív veszteség és a komparatív veszteséggel járó ügyletek q' árösszege szorzatának fele adja. Mivel az r_p-érték negatív előjelű, az eredmény egésze negatív előjelű lesz:

$$R' = -\frac{r_p q'}{2}.$$

Nem lineáris összefüggés esetén a túlnyitás következtében beálló veszteséget az importhelyettesítési és az exportgörbe N – P szakasza által lefedett területek különbsége adja:

$$R' = \int_{N}^{P} f(i)\,dx - \int_{N}^{P} f(e)\,dx.$$

Mivel az exportgörbe alatti terület nagyobb, mint az importhelyettesítési görbe alatti, az R' érték negatív. Az ország által összesen realizálható komparatív előnyöket az R—R' adja: ez azt jelenti, hogy *minél jobban meghaladja a hazai valuta leértékeltsége a határárfolyamot, és minél tágabbra nyílik az olló a gazdaságtalan export és a gazdaságos importhelyettesítési lehetőségek között, annál nagyobb veszteség csökkenti az egyébként realizált előnyöket.*

– A bűvös „N" pontot csak egyetlen esetben indokolt átlépni: ha olyan *korszerű technológiát* hozunk be, amelynek a hazai műszaki színvonalra gyakorolt hatása sokszoros a hazai beruházási járadékhoz vagy szellemi termékekhez viszonyítva. Ez esetben a cserével járó komparatív veszteséget „járulékos beruházásként" kell felfogni, amelynek a nyert hatékonyságtöbbletben normál idő alatt meg kell térülnie.

Magyarország esetében meggondolandó, hogy szabad-e az importált, magas hatékonyságú berendezéseket magas vámmal sújtani: ezzel ugyanis különös érdekeltségi helyzetet hozunk létre – az árfolyam általában a határárfolyam *alatt* foglal helyet, vagyis általában túl szigorú az exportálókhoz és elnéző az importálókkal szemben. Ha a vámtarifa az importáru feldolgozottsági fokával arányosan emelkedik, ez relatíve olcsóbbítja a munkatárgyak behozatalát a hazai importhelyettesítéssel szemben, és ezzel egyidejűleg mintegy „leértékeli" a korszerű berendezések és licencek behozatalára szánt forintokat, kifejezetten érdekeltséget teremt arra, hogy a vállalatok az összes igényes munkafolyamatokat „külföldön végeztessék el", vagyis drága alkatrész és féltermék formájában importálják, s itthon csak a legszükségesebb és legigénytelenebb technológiai fázisokat tartsák meg. Valójában az volna a célszerű, ha alapjában a határárfolyam szelektálná az importot is és az exportot is, az imigyen megdrágult importot általában alacsony mértékű vámmal terhelnénk, amely aszerint volna differenciálva, hogy milyen piaci alrendszer felé milyen importpolitikát folytatunk: a helyettesíthetetlen importra, a szellemi termékekre, valamint a hazai műszaki színvonalat messze meghaladó műszerekre és berendezésekre lényegében vámmentességet kellene biztosítanunk, a hazai termeléssel azonnal vagy némi fejlesztés árán helyettesíthető munkatárgyakra és fogyasztási cikkekre pedig relatíve magas vám alkalmazható (ez is alacsonyabb lehetne, mint a mostani!).

– Az „ideális" határárfolyam nem egyszer s mindenkorra adott: minden hazai hatékonysági átrendeződés változtat rajta, csakúgy, mint a világpiaci árviszonyok minden átrendeződése. Ezen felül a hazai árak mozgását, valamint a külgazdasági környezet ármozgásait kifejező árindexek hányadosa is hat rá. Ez a határárfolyam *objektív* adottság: a jegybank által deklarált árfolyam ehhez közelíthet, ezt célba veheti, de nagyon kicsi a valószínűsége annak, hogy „telibe találja". A gyakorlati valóságban ugyanis a külkereskedelem sohasem a

0-pontról indul, hanem évtizedek alatt kialakult volumene és struktúrája van: igen nehéz megállapítani (bár – számítógépes programozással egyáltalán nem lehetetlen), hogy adott A áru q_n-ik, egy $-t érő egységének exportjáért éppen a B árufajta q_m-ik, $-nyi egységét hozzuk-e be, vagy a C, D, E ... stb. áruk q_p, q_r, q_s-ik, 1 $-t érő egységét: azaz nehéz „tetten érni" a kritikus pontot, tehát a $q_1N_{ex} = 1\ \$ = q_2N_{im}$ indifferencia-állapotot. A helyes árfolyam-politika azonban *keresi* ezt: ha mérhető, érzékelhető az, hogy drágán termelünk valamit vagy valamiket, amelyek helyett, ha most termelnénk, olcsóbb devizakitermeléssel exportálhatnánk a most termelt holmik importját fedezendő, akkor *felértékeli* a nemzeti valutát (az esetleges inflációs ráta semlegesítésén túlmenő mértékben is!); ha az ellenkezőjét tapasztalja, nem késlekedik a leértékeléssel, vagy – ami ezzel egyet jelent – az árfolyam megmerevítésével abban az esetben, ha a világpiaci infláció rátája meghaladja a hazai áremelkedések mértékét. Ilyenformán a *tényleges* valutaárfolyam az „ideális" határárfolyam körül fog ingadozni, mesteri pénzügypolitika esetén csökkenő amplitúdóval.

4.2.4.3. *A kamat és a bank vállalkozói jutaléka*

A termelővállalat és az őt finanszírozó bank közötti kapcsolatot *horizontális* jellegűnek célszerű felfogni, annak ellenére, hogy a bank aktív szereplője az állam–vállalat közötti vállalkozási kapcsolatoknak. Ilyen aktív szerepkört azonban nemcsak egy bank láthat el, hanem bármely termelővállalat vagy fővállalkozó is, *ha a szélesebb közösség által kezdeményezett vagy pártolt, több vállalat által szinkronban végrehajtandó vállalkozásban a koordinátor tisztét látja el.*

A bank azonban *sajátos vállalat*. Az ország *pénzének* egy részét kezeli, vagyis

– alaptőkéje az állam tartalékalapjaiból szakítódik ki;

– betéti tőkéje a vállalatok ideiglenesen felszabaduló pénzeszközeiből áll össze;

– ezen felül *nyereségének* egy részét is tőkéjéhez csatolhatja, amelylyel az államtól kapott alaptőkét egészíti ki. Helyes szabályozás esetén azonban ez a tőkerész nem mereven „államosítódik", hanem forgatása fokozott intenzitással hat a banki dolgozók érdekeltségére.

A három pénzforrás persze csak eszmeileg válhat el egymástól. Ha egy bank összes hitelezési kapacitása 100, ebből az eredeti alaptőke 20,

a betéti állomány 60 és a felhalmozott profit ugyancsak 20, s egy vállalat 10 egység hitelt vesz igénybe, akkor bankérdekeltségi szempontból annak ugyancsak 2:6:2 arányban kell megoszlania. Ha a banki dolgozók érdekeltségét az alaptőke forgatásában 1-gyel jelöljük, a betéti tőke forgatásában 2 (azaz kétszeres), az akkumuláltéban pedig 3 (azaz háromszoros) az érdekeltség intenzitása, átlagosan ezek szerint 2 lesz. Így érdekük az *egész* tőkét hatékonyan forgatni, növelni a betétállományt és még inkább növelni a felhalmozható banknyereséget. Ha ugyanis a tőkeszerkezeti arányok eltolódnak 10:65:25-re, a banki dolgozók érdekeltségi intenzitása 2,15-ra emelkedik.

Más oldalról nézve a *bank pénzkezelési tevékenysége tulajdonképpen a nemzetgazdasági tartalékok feletti diszponálással egyenlő.* Ilyen értelemben a bank egy olyan hatalmas „raktár" diszpécserközpontja, amelyben a készletek „bértárolásra" vannak leadva: nem a raktár tulajdonát képezik, hanem másokét, de a raktárnak joga van ezeket ideiglenesen kölcsönadni a rászorulóknak. Talán még közelebbi hasonlat egy olyan elképzelt bérház, ahol a háziasszonyok nem egymáshoz járnak sót, ecetet, fokhagymát kölcsönkérni, hanem a házmesternél folyamatosan nyilván van tartva minden éléskamra tartalma, s a rászorulók számára ő kéri kölcsön a hirtelen szükséges holmikat, visszapótlási kötelezettséggel. Nagy mértékben ez persze nem természetben, hanem pénzformában történik, és nem „társadalmi munkában", hanem tisztes haszonért. A bank alapfunkciója ezen „tartalékkiközvetítési" szolgáltatása, amelynek „*ára*" a kamat, vagyis a kölcsönkapott termelési tényezők működtetése nyomán létrejött haszonnak a *kölcsönpénz %-ában* meghatározott hányada, amelyen a betéttel rendelkező vállalat és a diszpécserbank osztozkodnak. Amíg a bank semmi egyebet nem tesz, mint magához vonja az ideiglenesen felszabaduló pénzt (a termelésitényező-„spájzokban" elfekvő, ideiglenesen diszponibilis tartalékok értékbeni tükörképét) és újraelosztja azt azok között, akik hasznosíthatják azt, teljesen logikus, hogy a haszna „személytelen", a bankot nem érdekli, mit csinálnak a kölcsönkapott pénzzel, csak arra vigyáz, hogy biztosítva legyen számára a kamatokkal tetézett visszafizetés. Klasszikus szerepkörében a bank keveset kockáztat: ha hitelt érdemlően meggyőződik kliensei bonitásáról, s a kihelyezett pénzeit nem fenyegeti sem válság, sem infláció, kockázata csaknem egyenlő a nullával. Szocialista viszonyok között ez a kockázat valóban nulla: az állam ugyanis a banktartozást lényegében az adófizetési

kötelezettséggel egyenrangúnak kezeli, a vállalatok törlesztési és a kamatfizetési kötelezettsége minden egyéb kifizetést megelőz. Ráadásul a vállalatok pénzét egy központi bank kezeli, amely ilyenformán folyamatosan „birtokon belüli" helyzetben van. *Ebben a konstrukcióban a bank nem lehet aktív részvevője sem a termelővállalatok, sem az állam vállalkozásainak.* Egyszerű szolgáltató, olyan, mint a Belkereskedelmi Kölcsönző Vállalat, amelytől ha kölcsönveszek egy fóliasátrat, fix összeget fizetek érte, akár meggazdagszom a sátor alatt nevelt primőr salátából, akár tönkremegyek rajta.

Ismét más oldalról nézve, a bank, éppen azáltal, hogy az ország pénzeinek kezelőjévé válik, olyan széles és mély áttekintéssel rendelkezik mind a vállalatok gazdálkodásáról, mind a makroökonómiai folyamatokról, de még a külgazdasági folyamatokról is, amely *objektíve* alkalmassá teszi őt arra, hogy levetkezze *passzív* diszpécseri szerepét és *aktív gazdaságszervező erővé* váljék. A modern kapitalizmusban ez ki is fejlődött. A széles látókörű bank megduplázza érdekeltségi rendszerét: a nemzetgazdasági tartalékok egy részének *rutinszerű* újraelosztása területén megtartja klasszikus funkcióját és az ezzel járó klaszszikus, kölcsöntőke-arányos hasznát, vagyis a kamatot. A tartalékok másik – növekvő – hányada azonban a *nagyvállalkozások* lökésszerűen jelentkező termelésitényező-többletigényének kielégítését szolgálja: itt a lehetőségek felhajtásában, a részt vevő vállalatok közötti kapcsolat megteremtésében, az egész vállalkozás pénzügyi „árnyékfolyamatának" levezérlésében a bank olyan sajátos szolgáltatást tud nyújtani, amely nélkülözhetetlen a vállalkozást de facto végigcsináló termelő és szolgáltató vállalatok számára is, s a vállalkozásokat bátorító, részben pénzelő, olykor kezdeményező állam számára is. A „raktáros-diszpécser"-bank ebben az esetben valamiféle „fővállalkozóvá" avanzsál. Pénzét nem *vállalatok*, hanem *vállalkozások* tőkeszükségletének kielégítésére fordítja. Kihelyezéseinek haszonnal való megtérülését nem a kölcsönvevő vállalat bonitása garantálja elsősorban, hanem a finanszírozott vállalkozás életképessége. A kockázata tehát erősen megnő: ha a vállalkozás balul üt ki, nem hajthatja be a vállalaton a tartozást, sem azáltal, hogy elsőbbséget biztosít a befolyó összegek törlesztési és kamatcélokra való leemelésének, sem azáltal, hogy dobra vereti a vezérigazgató reprezentációs kávéskészletét. Ha viszont a vállalkozás nyereséggel zárul, nem elégedhet meg a normál, kölcsöntőkearányos kamattal: egyrészt azért, mert az nem elegendő ahhoz, hogy

szinten tarthassa kockázati tartalékát, másrészt azért sem, mert a normál kamat nem téríti meg a vállalkozásokban való aktív részvételével együtt járó értékes (és drága!) szolgáltatásainak költségeit. *A bank haszonérdekeltsége megfordul: nem a rendelkezésre bocsátott tőkére vetítődik, hanem az azzal elért haszonra.* Képletesen szólva, a „házmester", ismervén a lakók konyhaművészetét, megválogatja, melyik háziasszonynak közvetíti ki a fej fokhagymát, de nem borravalót vár érte, hanem cigánypecsenyét; a „Belkereskedelmi Kölcsönző Vállalat" megnézi, hogy a fóliasátrat ügyes kezű kertésznek adja ki; tanácsot ad a kölcsönvevőnek, hogy salátát, retket vagy újhagymát termeljen-e, megsúgja neki, hogy az Élmunkás téri, vagy a Fény utcai piacra vigye-e ki, de részt követel ennek fejében a haszonból.

A bank bevétele — a vállalkozáscentrikus gazdaságirányításban — tehát két elemből tevődik össze: a kamatból (pontosabban a kamatdifferenciából) és a vállalkozási jutalékból. A kettőnek együttesen fedeznie kell a bank szolgáltatótevékenységének költségeit, és ezen felül *jelentékeny hasznot kell eredményeznie.* A haszon egy része a költségvetésbe kerül, más része az állam tulajdonosi jutalékaként kerül centralizálásra, harmadik hányada pedig a bank alaptőkéjét növeli — akárcsak a termelővállalatok esetében. Egy lényegi különbség azonban van: a bankalaptőkét gyarapító haszon *is* centralizált felhalmozási forrásként fog működni: vagyis újraelosztásra kerül a vállalatok között. *A bank vállalkozói jutaléka a vállalkozás bruttó (adózatlan) nyereségének meghatározott százaléka: függ a vállalkozásban részt vevő banktőke részarányától és a bankszolgáltatások értékétől.* Az igénybe vevő termelővállalat érdekeltségét elsősorban az biztosítja, hogy a bankrészvétellel megnövelt saját alapjai fajlagosan jobban értékesülnek, mint anélkül. Persze, a bank vállalkozói részvétele nem zárja ki az ugyanazon üzletben egyszerű kölcsönadókénti részvételét.

Ha mondjuk egy vállalat nagyobb szabású, 1 milliárd Ft megelőlegezést követelő export-fővállalkozásba kíván kezdeni, s ebbe 100 millió Ft-ot tud saját nyeresége terhére befektetni, a bankkal való tárgyalása kétféleképpen mehet végbe: vagy meggyőzi a bankot, hogy az adott vállalkozásba érdemes 900 millió Ft erejéig aktívan beszállnia, ez esetben a haszon 9/10 része a banké: a termelővállalat 100 millió Ft befektetés után 10 millió Ft bruttó nyereséget tudna elkönyvelni, az 1 md-os üzlet 15%-os haszonnal kecsegtet, tehát várható haszna 15 millió Ft. A bank ez esetben 135 millió Ft-ot könyvelhet el. Előfordulhat az is, hogy a vállalatnak van bonitása, függetlenül az adott vállalkozástól: mondjuk 300 millió Ft erejéig. Ez esetben a vállalat *kölcsönveszi* a 300 milliót, saját tőkerészesedése tehát

400 millió Ft lesz. A kölcsönvett tőke összes kamatterhe kisebb, mint az átlagos üzlettől elvárt, esetünkben 10%-os haszon, tehát például 5%, azaz 15 millió Ft. A bank és a vállalat végül is a következőképpen osztozik:

Termelővállalat 100 MFt saját tőke után 15%	15 MFt
Termelővállalat 300 MFt kölcsönvett tőke után (15% haszon – 5% kamat)	30 MFt
Termelővállalat összesen	45 MFt (= 45%!)
Bank a kölcsönadott 300 MFt tőke után 5% kamat	15 MFt
Bank a saját 600 MFt tőkerészesedés után 15% jutalék	90 MFt
Bank összesen	105 MFt (= 11,65%)
Népgazdaság összesen 1000 MFt után	150 MFt (= 15%)

A példából kiviláglik a termelővállalat és a bank *érdekközössége* (a befektetett összeg rentabilitásának növelése), de egyben *érdekellentéte* is (a vállalat érdeke az önfinanszírozási ráta növelése, a bank ezzel szemben a saját vállalkozói részesedés növelésében érdekelt, s ellenérdekelt a közös vállalkozás kölcsönnel való finanszírozásában). A játékszabályoknak módot kell tehát adniok az alkura: a bank lemondhat a *teljes* saját vállalkozói tőkehányada utáni profit realizálásáról, egy részét – mondjuk 4%-át – átengedheti a vállalatnak annak fejében, hogy az ő vállalkozása *katalizálja* a banktőke értékesülését. A vállalat viszont alkura lehet kényszerítve például akkor, ha a kölcsöntőke kamata nem fix, hanem tól-ig %-ban van meghatározva: példánkban legyen ez 4—6% között.

Ha a bank megelégszik a vállalkozói teljes profit 96%-ával, a vállalat viszont hajlandó 6%-ot fizetni a kölcsöntőke után, a 150 MFt teljes hasznon való osztozkodás a következőképpen fog megtörténni.

Termelővállalat 100 MFt saját tőke után 15%	15,0 MFt
Termelővállalat 600 MFt banktőke hasznából 4%-os engedmény	3,6 MFt
Termelővállalat 300 MFt kölcsöntőke után 6% kamattal csökkentve	27,0 MFt
Termelővállalat összesen	45,6 MFt (= 45,6%)
Bank 300 MFt kölcsöntőke után 6% kamat	18,0 MFt
Bank 600 MFt saját tőkerészesedés 15%-os hasznának 0,96 hányada	86,4 MFt
Bank összesen	104,4 MFt (= 11,6%)
Népgazdaság összesen	150,0 MFt (= 15%)

Ez esetben a vállalatnak volt hajszállal erősebb alkupozíciója, noha a kölcsöntőke igénybevétele esetén a maximumig elment az engedményben. Ha a bank nem 4, hanem csak 2%-ról mond le, a vállalat összes haszna 43,8 MFt, a banké 106,2 MFt, azaz itt a bank bizonyul egy hajszállal erősebbnek.

Ahhoz, hogy a vállalat és a bank között a vállalkozás reális esélyeinek és feltételeinek latolgatását tükröző alku mehessen végbe, nem árt, ha mindkettőnek van valamelyes *választási* lehetősége. A banknak az esetek többségében van módja versenyeztetni. A termelővállalatok megkeresik vállalkozási elképzeléseikkel, amelyeket finanszíroztatni kívánnak. A bank hitelpolitikája, tartalmát tekintve, hasonlít egy „tenderkiíráshoz": ha például a konvertibilisdeviza-export növelése áll a hitelpolitika homlokterében, a banknak módjában áll sorba állítani a hiteligénylő vállalatokat aszerint, hogy melyiküktől remél több és/vagy gazdaságosabb exportot, s ebben a sorrendben nyitja meg a hiteleket, amíg a pénze tart. A vállalat azonban jószerével egy bankhoz van kötve, amelyet igyekszik meggyőzni elgondolásának támogatásra érdemességéről: sikerrel, vagy sikertelenül. Jogosan vetődik fel tehát az, hogy a bank társvállalkozói minőségének kifejlődése nehezen képzelhető el finanszírozási monopólium mellett. A vállalatnak is célszerű lehetőséget adni arra, hogy válogathasson reménybeli bankpartnerei között: különben a kettőjük között kívánatos *horizontális* kapcsolat tüstént *vertikális* irányba fordul, annak is a markánsan *hierarchikus* válfaja hajlamos megvalósulni. A bank partnerből *hatósággá* változik. Olyanformán osztja a tőkét, mint ahogyan a költségvetés tette valamikor, azzal a különbséggel, hogy tőkekiutalásai nem gyarapítják a vállalat vagyonát, hanem csak az eljövendő évek nettó nyereségének előre való elköltését jelentik. A vállalat az ilyen bank által „kiutalt" tőkére ugyan jobban vigyáz, mint a költségvetéstől ingyen kapottra, mert kemény elszámolási kötelezettsége van, a hosszú évekre való teljes eladósodás viszont *merevvé teszi* a vállalatot: a beruházási programok utólagos korrekcióira már nem kerülhet sor, mivel egy-egy komolyabb beruházással járó vállalkozás sok évre előre felemészti a vállalat bonitását. Ezek után a vállalat egyetlen felhalmozási forrása a saját, folyó nyereségének az a hányada, amely az adózás, a törlesztés, a kamatfizetés és az egyéb, kötelezően, évről évre képezendő alapok után marad. Vagyis – gyakorlatilag – úgyszólván semmi. A vállalat-

nak tehát, ha nagyobb beruházással járó vállalkozásba fog, a következő lehetőségei vannak:

– a bankhitelből finanszírozott nagyberuházást illetően abszolút *biztonságra* kell törekednie: olyan irányban kell azt felhasználni, ahol sem a műszaki fejlődés, sem a piac területén nem érheti meglepetés. (Ezt a biztonságot egyébként a bank általában meg is követeli, vagy legalábbis jó néven veszi.) A hatósági pénzosztóhoz hasonló banktól kapott *nagy* hitel tehát erősen szelektál: óvja az adóst a műszakilag dinamikus területeken való kockázatos fejlesztésektől és a piaci kockázatvállalástól is. *A kockázat ugyanis bankhitelezés esetén a teljes tőke erejéig egyedül a vállalat vállára hárul*;

– ha mégis elkerülhetetlennek ítéli a nagyobb kockázattal járó vállalkozást, mégis igyekszik felkutatni *az ingyenes vagy kedvezményes állami pénzforrásokat* (OMFB, ágazati minisztérium stb. fejlesztési pénzeit, állami tőkekölcsönt): itt viszont jóval kevesebb az érdemi elbírálási lehetőség arra vonatkozóan, hogy valóban reményteljes-e a fejlesztés, műszaki és piaci szempontból egyaránt. Itt tehát *a kockázat lényegében egyedül azt az állami szervet terheli, amely a bölcs Mecénásé helyett kénytelen a jámbor Mikulás szerepét vállalni.*

Mivel az állam mikulásputtonyában kevés ingyenpénz van, ezek kellő koncentrálása a túl nagy igények miatt úgyszólván lehetetlen, a pénzügyileg teljesen bemerevített vállalat kifejezetten hatóságként tekint arra az egy szem pénztárablakra, amelyhez odafordulhat. Reális érdek fűződik tehát ahhoz, hogy bővíttessék a hitelkínálat választéka.

Kérdés: milyen mértékig? Számolni kell azzal ugyanis, hogy a bankok számának növelése önmagában nem növeli a nemzeti likvid tőke mennyiségét. Ha ez egy évben, mondjuk, 100 md Ft, s azt 100 bank kezeli egy helyett, úgy egy-egy bank átlagos tőkeereje 1—1 md Ft lesz: ennek zöme a „rutin-finanszírozás" céljaira megy el, a nagyobb vállalkozások gondolatával foglalkozó vállalatok tehát hiába fordulnak bármelyikükhöz: az elaprózott bankok, legyenek bár egyenként vállalkozási lángésszel megáldva, „pénzért nyúlnak a zsebükbe és tökmag akad a kezükbe...". Minden, valamirevaló vállalkozásfinanszírozáshoz bankkonzorciumokat kell létrehozni, ami nehézkes, időveszteséggel jár, és még így sem biztos, hogy sikerrel kecsegtet. Vagyis a bankok versengése nem lehet a vállalkozási érdekeltség minden egyéb szempontot maga alá gyűrő kritériuma.

A gyakorlati megoldás valószínűleg egyszerűbb, mintsem gondolnánk: a *meglevő* bankrendszerünk némi átrendezése – legalábbis indulásnak – elegendő lenne. Először is el kell érni, hogy az MNB jegybanki és hitelbanki funkciói *gyakorlatilag* elkülönüljenek egymástól. Az a tapasztalat ugyanis, hogy a jegybanki funkció – amely *országos* és félig-meddig objektíve is *hatósági* színezetű tevékenység – népgazdasági és politikai súlyánál fogva óhatatlanul maga alá rendeli (nemcsak általában, végső esetben, hanem *részleteiben* is!) a finanszírozási tevékenységet. A népgazdaság vertikális kapcsolatrendszere ilyenformán rányomja a bélyegét a horizontális kapcsolatrendszerre. Vannak olyan vélemények, hogy e két funkció szétválasztását csak az MNB két bankká való átszervezése árán lehet biztosítani, vannak olyan vélemények is, hogy nem kell kettétörni az MNB-t. Nem vállalkozom az igazságtételre: az ügy szempontjából nem az az érdekes, hogy a vállalatok partnerbankját MNB-nek hívják-e, vagy másnak, hanem az, hogy *finanszírozás közben ne jegybankként viselkedjék*. A második lépés az, hogy a magyar bankrendszer két tekintélyes intézménye, az *ÁFB és a KKB tőkeereje megerősíttessék, működési jogosítványuk pedig kiterjesztessék a vállalatfinanszírozás egészére.* Mindhárom banknak olyan tőkeerősnek kell lennie, hogy bármely *elképzelhető hazai vagy export-nagyvállalkozás potenciális finanszírozója lehessen.* Emellett nagyon megfontolandónak tartom egy *szövetkezeti alapon működő agrárbank* létjogosultságát, amely az élelmiszergazdaság és annak háttéripara területén fejtené ki tevékenysége oroszlánrészét. Az agrárszektorban azért van szükség egy markáns (bár nem kizárólagos) „ágazati" profilú pénzintézetre, mivel *a)* az élelmiszer-gazdaság különleges jelentőségű a magyar gazdasági szerkezetben, s ezért finanszírozási szempontjai nem rendelődhetnek alá semmi más szempontnak, *b)* termelési és külkereskedelmi körülményei oly mértékben különböznek az ipar és a szolgáltatások egyéb ágaitól, hogy finanszírozása ezekétől jelentősen eltérő „bankári filozófiát" követel. E néhány nagybank mellett (most csak a vállalatfinanszírozásról beszélek, a lakossági és kisvállalkozási finanszírozástól, valamint a biztosításügytől eltekintek!) semmi akadálya nem lehet célszerűség esetén kisebb, speciális állami pénzintézetek alapításának, például innovációk finanszírozására.

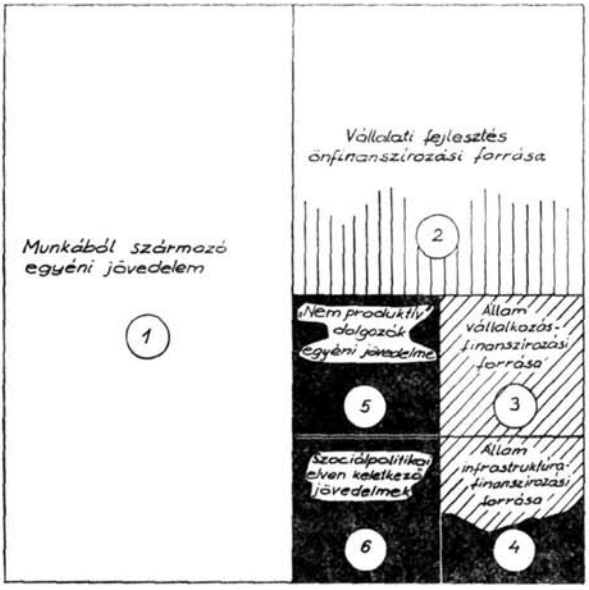
Az egyén értéket alkot: társadalmi konszenzus alapján ennek egy hányadát egyéni fogyasztási célokra „visszatartja" (illetve pénzzé változtatás után visszafizetik neki) (1), másik része a vállalatoknál marad, amely ugyancsak társadalmi konszenzus alapján ismét kettéválik: egyik hányada a vállalat gyarapodását szolgálja (2), a maradék központosításra kerül. Ez ismét konszenzus alapján, újból kettéválik: egyik része visszaáramlik a lakossághoz bérek (5), szociális juttatások, ingyenes szolgáltatások formájában (6), más részük a termelőapparátus közös fejlesztési költségeinek fedezetévé alakul át: ez utóbbi az állam infrastruktúra-finanszírozási forrása (4) és az állam nagyvállalkozási tartalékforrása (3) között oszlik meg.

Jelenleg az 1. és 2. — nagyon erős állami szabályozás alatt — vállalati rendelkezési terület, a 3., 4., 5., 6. pedig a költségvetésen keresztül kerül elosztásra: de átfut a költségvetésen a 2. nagy hányada (becslésem szerint több mint 1/3-a!) is, amennyiben többletelvonások és támogatások formájában vállalatok közötti újraelosztásra kerül. Ez nagyon fontos momentum: a jövedelmek vállalatok közötti újraelosztása tudniillik tipikus horizontális termelési viszony, amelyet árugazdaságban javarészt a bankrendszer katalizál; a mi gyakorlatunkban, a költségvetés mély jövedelem-újraelosztási funkciójának eredményeképpen *vertikalizálódik*.

A népgazdaság modern szerkezete megalapozásának idején ez a vertikalizálódás teljesen jogosult, ésszerű volt. Új iparágakat tervszerűen, gyorsan, eleve nagy méretekben másként nem lehetett létrehozni, mint — elnézést a kemény kifejezésért — „kényszerfinanszíroztatással", vagyis a többletérték termelésére képes gazdálkodó egységek felhalmozható jövedelmeinek — sokáig az amortizációjának is — állami adó formájában való begyűjtésével, a források koncentrálásával. Mai helyzetünk felemás: elvileg az önfinanszírozást és általában a tőkeallokáció gazdaságossági szempontoknak való alárendelését tartjuk a helyes módszernek — tehetjük, mert a legnagyobb szerkezetépítési munkálaton túl vagyunk —, ugyanakkor megtartottuk a jövedelmek központi koncentrációjának az iparosítási hőskorszakban kialakult mechanizmusa alapját, tudniillik a költségvetésnek mint „egyetlen állami kasszának" a funkcióját. A 24. ábrán feketére

satíroztam azokat a területeket, amelyek finanszírozása a legszorosabb értelemben is — a gazdaságirányítás vállalkozáscentrikus fordulata esetén is — a költségvetés feladatkörében maradhatnak: ez az 5. és a 6. terület teljes egésze, valamint a 4. terület szociális-kulturális-honvédelmi stb., tehát nem termelő infrastruktúra-beruházásai. Ferde vonalkázással jelöltem azokat a területeket, amelyek ma jószerével

24. A nemzeti hozzáadott érték megoszlása



a költségvetésen keresztülfutnak, holott egy, a költségvetéstől teljesen elkülönülő állami vállalkozásfinanszírozási alap feladatát képeznék: ez a 3. terület egésze és a 4. terület termelő infrastruktúra-beruházásai. És végül, függőlegesen vonalkáztam a 2. terület egy részét, jelezve, hogy ezt ma a költségvetés osztja el újra, noha az állam, tulajdonosi jogánál fogva, más csatornákon keresztül (pl. a bankok segítségével) gazdaságosabban volna erre képes.

A vállalati jövedelmek vállalatok közötti átcsoportosítását a mainál sokkal inkább szükséges volna „horizontalizálni". A vállalkozásfinanszírozásra behangolt bankrendszer e feladat jó részét képes elvégezni.

Az állam vállalkozási tartaléktőkéjének mozgása ugyan mindig „vertikális" irányú lesz, ennek voluntarista veszélyeit a gazdálkodás egészének költségérzékenysége és a kooperatív (a vállalat és az állam folyamatos párbeszédére, együttműködésére épített) tervezési rendszer nagymértékben csökkentheti.

A vállalatok egymás közötti közvetlen tőkeforgalma elvileg lehetséges, sőt kívánatos is. Mit hozhat ez a konyhára?

– A magas hatékonysággal működő vállalatok lehetőséget kapnak arra, hogy kapacitásokat vásároljanak, ezáltal bővítsék hatókörüket, eleddig gyengén működő vállalatok döntéseibe beleszóljanak, saját maguk háttéripari vagy kisegítő (kiegészítő) kapacitásproblémáikat megoldják. Ez elvileg a korábbi gyakorlatból ismert centralizációs folyamat egészségesebb érdekeltségi alapokon való folytatását eredményezheti, feltéve, ha a prosperáló vállalatoknak van annyi tőkeerejük, hogy a vásárolt kapacitásokat továbbfejlesszék.

– Az egyenetlenül kiépült, s ezért gyenge hatékonyságú vállalatok átadhatnák kapacitásaik felesleges, terhes elemeit más vállalatoknak, ésszerűbb hasznosítás végett. Ha ez egyszerű adásvétel formájában történik (X vállalat eladná kihasználatlan szerszámgépeit Y vállalatnak, s a kapott összegért vásárolna például egy, a számára égetően fontos söderbányát egy tsz-től, amely a kapott pénzen felújítaná kombájnparkját stb.), akkor valójában nem tőkeforgalomról beszélünk, hanem a termelőeszközök egészséges átrendeződéséről. Ha ugyanez a vállalat szabad szerszámgép-kapacitásaival betársul egy közös leányvállalatba Z-gyárral alkatrészellátásuk gazdaságos megoldása végett, akkor sem *valódi* tőkeátadásról beszélünk, hanem a két gépgyár funkcionális integrációjáról. Tőketranszfer csak abban az esetben jön létre, ha a gyengén működő vállalat azért fektet be pénzt egy jól működő vállalatba, mert az ott nagyobb nyereséggel hasznosul, s ezáltal az ő nyeresége is növekszik.

Tegyük fel, példaképpen, hogy a Cvibakházi Kétszersült Művek pénzügyi gondokkal küzd: nyeresége alig van, hitelhez sem juthat kellő mértékben. Eladja valakinek gépparkja egy részét, s a kapott pénzt a Szegedi Szalámigyárba fekteti, mivel ez utóbbi igen rentábilisan működik. Az alapképlet teljesen rendben van: a kétszersültgyár gépeit feltehetően olyan vállalat fogja megvenni, amely több eredményt fog belőlük kivarázsolni, mint az előző tulajdonos; az amúgy rentábilisan működő Szalámigyár pedig nagyobb kapacitással üzheti ezentúl sikeres tevékenységét. Duplán bebizonyosodott tehát, hogy a vállalat nem jól sáfárkodott a rábízott állami vagyonnal: kiderült ugyanis, hogy *a)* a tőkét *lehet* rentábilisan működtetni;

b) a vállalat *konkrét* tőkéjét, vagyis a gépeket is lehet hasznot hajtóan munkára fogni. A vállalat egyetlen „nagy ötlete" a szomorú konzekvenciák levonása. Kérdés: ez önmagában megér-e annyit a népgazdaságnak, hogy ezentúl a cvibakháziak a szegedi szalámitermelés átlagon felüli hasznából „csak úgy", rendszeresen részesedjenek?

Tekintsünk el az olyan „mély-közgazdaságtani" kérdések firtatásától, mint például az, hogy a szalámigyár dolgozói által megtermelt többletértéknek szabad-e Cvibakházán, akár közvetlenül, akár közvetetten munka nélküli jövedelemmé változnia. Az ilyen jellegű jövedelemképződéstől társadalmunk alkotmányosan elhatárolja magát, még az olyan esetben is, amikor az *saját tulajdon* tőkésítése révén következik be: végképpen érthetetlen akkor, ha abból húz valaki sápot, hogy átadja egy tehetséges kollektívának azt a *népi* vagyont, amelyet ő nem tudott ésszerűen és hasznothajtóan gyümölcsöztetni. Maradjunk csak a gyakorlatunkban ismert jelenségeknél. Tegyük fel, hogy az üzlet létrejön, és a Kétszersült Művek rendszeres, évi apanázst kezd húzni a szalámigyártól annak fejében, hogy segített megoldani beruházási problémáit. Tegyük fel azt is, hogy ezt a pénzt (a szalámigyári „részvényesi osztalékot") — mélyebb marxista műveltséggel, mint kétszersültsütési szakmai felkészültséggel rendelkezvén — szigorúan elhatárolják a vállalati kollektíva személyi jövedelmeitől, s az utolsó fillérig a vállalat szanálására, technológiai színvonalának növelésére fordítják. Voltaképpen mi következik be? Az, amit a jelen felállásunk adta kényszerpályákban kárhoztatunk: tudniillik, hogy egy elmaradott vállalat valahogy a nyakába varródik egy fejlettebbnek és rendszeres szubvenciót élvez a helyzete folytán. Hozzáteszem, hogy az ágazati minisztériumnak soha eszébe nem jutna egy pangó kétszersültgyárat egy virágzó szalámigyár kitartottjává tenni. A rosszul gazdálkodó kétszersültgyár ez esetben egy jól dolgozó kétszersültgyárral záratik egy trösztbe, a prosperáló szalámigyárhoz pedig hozzácsapják a ráfizetéses Parizerkiszerelési Vállalatot. Azonos vagy legalábbis rokon szakmáról lévén szó, halvány remény van arra, hogy a prosperáló vállalat műszaki-gazdasági szakértelme valahogy átáramlik a lemaradóba. Sajnos, a várakozásokkal szemben rendszerint a prosperáló vállalat is a közepes színvonalra csúszik vissza, miközben az elmaradott sem tud igazán felfejlődni: mai körülményeink között ugyanis egy prosperáló vállalat sem annyira gazdag — legalábbis

tőkéjét illetően –, hogy maga mellé fejleszthessen másokat, miközben ő maga lépést tart a kor követelményeivel.

Végeredményben mindkét esetben egy problémához érkezünk: akár a jól menő vállalat fektet tőkét a rosszul menőbe, akár a gyengén működő tapad rá tőkeátengedés folytán a jólmenőre, mindenképpen kérdéses, hogy a *fennálló erős tőkehiány körülményei között* elkerülhető-e kettőjük teljesítményének a középszinten való kiegyenlítődése. Biztos, hogy jó néhány esetben ez a veszély vagy nem fenyeget, vagy elkerülhető: ezért *nem szabad teljesen kizárni a horizontális, közvetlen tőketranszfer lehetőségét, főleg ott, ahol ez erősíti az egymás kezére dolgozó (a technológiai lánc összefüggő szemeit alkotó) vállalatok kooperációját.* Nem remélhető azonban tőle *nagyméretű* tőkemozgás megindulása.

Valószínűbb, hogy ha a *hitelezési* gyakorlatban eluralkodik a vállalkozáscentrikus szemlélet és érdekeltség, a bankoknak módjuk nyílik hatni a vállalati fejlesztési politikára, racionálisabban lesznek képesek a vállalatközi tőkeallokációt közvetíteni, mint ahogyan az teljes spontaneitás esetén végbemenne. Ha viszont megvalósul az országos tervezés-gazdaságirányítás, a vállalatok és a bankok stratégiai együttműködési rendszere, a vállalati tőkék mobilizálása országos mértékben is tudatosabbá válik anélkül, hogy visszaállna a költségvetésen keresztüli merev tőke- és nyereségkoncentrációs módszer.

Egy ilyen felállásban jelentékenyen változik a vállalati tiszta jövedelem részleges elvonásának mechanizmusa is.

– A *költségvetés* finanszírozási feladatköre jelentősen szűkül: az állam nem gazdasági jellegű tevékenységének, valamint összgazdasági érdekeket szolgáló „háttértevékenységének" személyi és dologi kiadásaira, valamint a szűkebb értelemben vett szociálpolitikára. Ennek megfelelően csökken *bevételi* igénye is. Megszűnik „egységes, központi állami kasszaként" működni. Ennek megfelelően *elveszíti mai, rendkívül aktív, csaknem meghatározó szerepét a gazdálkodási folyamatokra.* Nem tartozik a feladatkörébe például a veszteséges gazdálkodók pénzügyi kisegítése, sem pedig a nagy állami vállalkozások finanszírozása: így arra sincs szükség, hogy ő, tudniillik a költségvetés törekedjék szabályozni a gazdálkodást, kényszeríteni a vállalatokat az álló- és forgóeszközökkel való racionális gazdálkodásra. A nyereségközpontosítás „termosztát" jellegű mechanizmusait ugyanaz a gazdaságtervező és -irányító központ alakítja ki, amely az árakat,

a bérezési alapelveket, az árfolyamot meghatározza, valamint a bankhálózattal való konzultáció során hatással van a hitelkondíciók kiformálódására. A költségvetés, amely imigyen az állam „kincstárává" válik, az általa finanszírozandó feladatok együttes pénzigényét jelenti csak be és hívja le a banknál számára megnyitott számláról. Többletigény esetén bankhitelt vesz fel, vagy megbízza a bankot államkötvény-kibocsátással. Szakterületeinek terveit éppúgy megkonzultálja a tervezőszervvel, mintha egy volna a vállalatok vagy a vállalati érdekképviseleti intézmények közül.

A költségvetés és a vállalati gazdálkodás közötti köldökzsinór végleges felszámolására két ok miatt is szükség van. Először is, biztosítani kell azt, hogy *a költségvetési egyensúly fenntartásának* – népgazdasági szinten kétségtelenül alapvető fontosságú – *szempontja ne gyakorolhasson közvetlen és részletekbe menő befolyást a vállalati gazdasági folyamatok szabályozására.* A vállalati tevékenységet ugyanis rövid távon a hatékony gazdálkodásra, hosszabb távon pedig a hatékony vállalkozásokra kell beszabályozni, s e szempontot semmi körülmények között nem szabad alárendelni a pillanatnyi költségvetési egyensúlynak, amely, hiányhelyzet esetén, óhatatlanul onnan vesz el, ahol talál elvonni valót – vagyis a prosperáló vállalatoktól, s ha a vállalati mérlegegyensúlyok országos „csúcs-automatikájaként" is működik, az elvont források jelentékeny részét oda osztja el, ahol hiány mutatkozik: vagyis a gyengén prosperáló vállalatok között. Ez az átcsoportosítási politika nagyon szimpatikusnak tűnik a Robin Hood legendakörben és kikerülhetetlen volt a szocialista gazdasági fejlesztés első, hőskorában, ma azonban a hatékonyság növelésének és a szelektív fejlődésnek egyik legkézzelfoghatóbb fékezője. A vállalatközi forrás- és jövedelemátcsoportosítás persze szükséges, ezt azonban makrovállalkozói szemléletű és érdekeltségű központnak kell irányítania. A költségvetés nem ilyen, s ezt nem is lehet hibájául felróni.

Másodsorban, a vállalati szféra fiskális eszközökkel való szabályozása a költségvetést kezelő pénzügyminisztérium energiáját igen nagy mértékben igénybe veszi. Nem irigylésre méltó, sziszifuszi erőlködésre van ítélve annak érdekében, hogy olyan *normatív* jövedelemszabályozási rendszereket alakítson ki, amelyek néhány ezer, egymástól gyökeresen eltérő körülmények között működő vállalatra hatva egyszerre kényszerítsenek a napi újratermelés gazdaságos vitelére és a fejlesztési stratégia sikeres megvalósítására, az üzleti kapcsolatok korrektségé-

re, fegyelmére és az importkiváltásra, a teljesítményelv érvényesítésére, az innováció támogatására és a bérkiáramlás fékezésére. A *fiskális szabályozás azért volt kénytelen isten bárányává válni, aki magára veszi a világ összes bűneit, mert a szabályozás egészének legmobilabb, legdifferenciálhatóbb és leginkább egy kézben tartható szektorának bizonyult.* Ha a tervezéstől az árrendszeren, valamint az egyéb szabályozóelemeken és -alrendszereken keresztül a finanszírozásig bezárólag sikerül olyan rendszert létrehozni, amely konzekvensebb, korszerűbb az eddiginél és – éppen a széles társadalmi kapcsolatain keresztül – képes a rendszerszerű, folyamatos önkorrekcióra, a fiskalitás ma betöltött „deus ex machina" szerepe fölöslegessé válik. Az adó éppoly normatív, kiszámítható, kalkulálható vállalati költségelemmé válik, mint a villanyfogyasztás. Nem véletlenül használom a „költségelem" kifejezést. Ha a költségvetés nem kényszerül a felhalmozás redisztributorának lenni, hanem azokat a háttértevékenységeket pénzeli, amelyek szükségesek a társadalmi gazdálkodás fenntartásához, de nem lehet vállalatonként gazdaságosan megszervezni, akkor az adó a legszigorúbb közgazdasági értelemben tényleg *költség*, valamiféle sajátos „rezsi", amelynek terhe úgy oszlik meg a vállalatok között, mint ahogyan a vállalati rezsi terhe az üzemegységek vagy a termékek között.

Ha sikerül a költségvetés funkcióját ilyen „államkincstári" vagy „országos rezsiüzemi" szerepkörre leszűkíteni, nagy energiák szabadulhatnak fel e gigantikus summával való ésszerű gazdálkodás megszervezésére, tökéletesítésére. A szocialista állam valódi gazdájává válhat azoknak a forrásoknak, amelyeket ma úgyszólván csak kiutalni képes: nemcsak a „szakterületi" politikát (az oktatási, az egészségügyi, a területi önkormányzati stb. politikát) lesz képes elmélyíteni, hanem a rendelkezésre álló anyagi eszközökkel való rugalmas, céltudatos manőverezésre is marad energiája.

– A vállalatoktól elvont jövedelem egy másik hányadát az *állam központi vállalkozási alapjába* célszerű centralizálni. Felvetődik a kérdés, miért van szükség ilyen alapra: miért nem elegendő, ha az állami bankhálózat kezén összpontosulnak a mindig ugrásra kész állapotban levő pénz- (azaz: termelésitényező-) tartalékok? Elképzelhető egy ilyen megoldás is, azonban célszerűbbnek látszik egy jelentős beruházási forrást a központi kormányzat rendelkezésére tartalékolni, mégpedig több okból: *a)* a központi kormányzatnak bizonyos gazdaság-

stratégiai megfontolásokból olyan beruházásokat is kell olykor indítania, amelyeknek – természetüknél fogva – *hosszabb a megtérülésük* bármely vállalat vagy bank tűrőképességénél. Ilyenek csaknem minden esetben a nagy energetikai és bányászati beruházások (pl. új szén- és ércmezők feltárása, atomerőmű-építés), a közlekedési hálózatfejlesztés, a hírközlési rendszer fejlesztésének nagyberuházásai stb; *b)* a szűkebb értelemben vett gazdasági szférákban felmerülhetnek olyan nagyvolumenű, az egész gazdasági szerkezetet módosító vállalkozási elképzelések, amelyek kivitelezése lehetetlen a nagyon korlátozott vállalati önfinanszírozási lehetőségek és a kamatteherrel megnövelt, visszatérítendő bankhitelezés mellett: *tőkejuttatást* követelnek. Ez lehet meglevő vállalat vagy vállalatok tőkekiegészítése, de új nagyvállalat alapítása is; *c)* nagyvolumenű, az állam által kezdeményezett vagy támogatott külföldi vállalkozások esetén a *kockázat* jelentős hányadát nemzetgazdasági szinten kell viselni; és végül *d)* valamelyes biztonsági tartalékkal a kormányzatnak rendelkeznie kell arra az esetre is, amikor egy-egy vállalat – bármilyen ok folytán – fizetésképtelenné válik: a *csődhelyzet lokalizálása* érdekében.

Amíg a vállalatok költségvetésnek fizetendő adója kifejezetten költség jellegű kiadás, amelynek arányosnak kell lennie a működtetett termelési tényezők *volumenével* (vagyis „vagyonadó" jelleggel bírnának, és arányosak volnának a lekötött természeti javak, állóeszközök és emberitényező-érték mindenkori reálértékének nagyságával), az állami vállalkozási alapba fizetendő hozzájárulásnak a gazdálkodó kollektíva által létrehozott *értéknövekmény (fázisérték)* nagyságával kell arányosnak lennie, beleszámítva ebbe az állami tőkejuttatás mindenkori reálértéke után fizetendő *használati díjat* is. A hozzájárulás alapja tehát az *adózás utáni nettó termék* lenne, amihez hozzáadódna a *vállalati vagyon nem önfinanszírozásból származó hányada amortizációjának* egy része. Jellegét tekintve az állami haszonrészesedés leginkább a *hozzáadottérték-adóhoz* állna közel, mechanizmusát is ehhez hasonlóan lehetne kialakítani. A különbség kettős lenne: egyrészt mentesülne a tulajdonosi jogon való elvonás alól az a felhalmozott tőkerész, amely a gazdálkodó kollektíva saját munkájának eredménye (a vagyonadó viszont az állóalapokkal is arányos volna!); másrészt ez az összeg nem folyna be a költségvetésbe, hanem egy elkülönített bankszámlára, amely fölött kizárólag a kormánynak volna

joga rendelkezni, az országgyűlésnek való éves beszámolási kötelezettség mellett.

Végeredményben a vállalatok közötti tőkeátcsoportosításnak minden lehetséges és ésszerű csatornáját érdemes kiásni. Nem szabad adminisztratív akadályokat gördíteni a közvetlen, félig-meddig spontán tőketranszfer elé sem, mindössze arra célszerű vigyázni, hogy, amíg tőkeszűkével kell számolnunk, a forrásokról való lemondás ne válhasson parazitizmus melegágyává. A tőkeátcsoportosítás fő csatornája előreláthatóan a vállalkozási szemlélettel és érdekeltséggel a mainál jobban átitatott bankrendszer marad, s emellett az államnak szükséges — nem költségvetési keretekben és szemléletben kialakított — központi forrásokkal is rendelkeznie. Ehhez viszont külön kell választani az *adót* az állam *értékrészesedésétől*. Az előbbi — közgazdasági tartalmát tekintve — a vállalati szféra „közös költsége" (a „c" eleme), az utóbbi pedig a tulajdonos állam eszközhasználati díja és nyereségrészesedése, vagyis a vállalati juttatott tőke utáni amortizációnak és az „m"-nek bizonyos hányada.

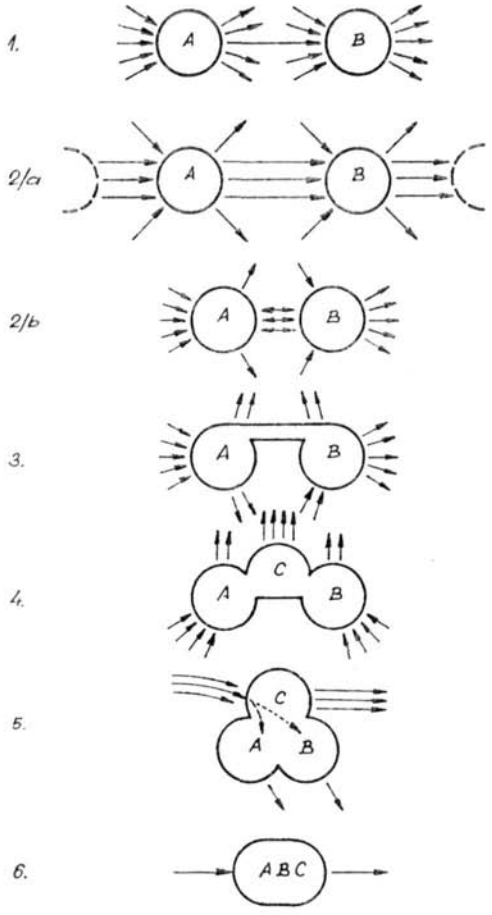
4.2.4.5. *Vállalatközi integrációk*

A vállalatok közötti horizontális irányú kapcsolatok törvényszerű fejlődési terméke — bizonyos esetekben — az integráció, amelyen *az önálló vállalatok érdekközösség alapján való funkcióegyesítését értem.*

A piac legkezdetlegesebb állapota az, amikor a technológiai és innovációs láncok, illetve hálózatok különböző pontjain helyet foglaló vállalatok (= döntési és érdekeltségi centrumok) között kizárólag „nyers" árukapcsolatok vannak: vagyis mindenki kutat, fejleszt, beruház, termel azon impulzusokra támaszkodva, amelyeket a kereslet—kínálat játékából ki tud olvasni, az értékesítés személytelen és támasz nélküli piacon történik, a vállalatoknak a láncokban való összekapcsolódására a pillanatnyi árelőnyök vannak egyedüli hatással. A 25. ábrán ezt a *„promiszkuitásos"* állapotot az 1. rajz jelzi.

Ebben az állapotban a vállalat a piacon teljes bizonytalanságban leledzik: a piac maga csak akkor nincs ugyanekkora bizonytalanságban, ha olyan sok vállalat van a technológiai és innovációs láncok bármely pontján, hogy a kapcsolódások végül is sztochasztikusan létrejönnek olyan tömegben, hogy az újratermelés egyensúlya ne szen-

25. A vállalati integráció folyamata



vedjen nagyobb csorbát. Amely vállalat ilyen körülmények között *rendszeresen* nem jut, vagy csak mértéktelen anyagi áldozatok árán jut partnereihez, az éppúgy „kiselejteződik", mint a továbbtenyészetre alkalmatlan szarvasbikák.

Részben a koncentrációs-centralizációs folyamat, részben a gyengébbek védelemkeresése, részben pedig az erősebbek biztonságkeresése fokozatosan egymáshoz sodor bizonyos partnereket. A tecnnológiai

lánc egymás utáni szemeit megtestesítő vállalatok közül mind többen tudatosan keresik az állandó, megbízható szállítókat, akik hajlandók igazodni minőségi igényeikhez, a szállítások időütemezéséhez, vagyis azokhoz a követelményekhez, amelyeket a kibocsátási piac velük szemben támaszt. Ezt a partnert hajlandók ellátni olyan információkkal, amelyeket a piac figyelése és prognosztizálása során maguk szereznek, s amelyek a beszállító számára már ex ante információknak számítanak. Hajlandók valamelyes biztosítékokat is adni szállítóik számára az átvételt illetően, sőt, a tartós kapcsolat biztonságának köszönhető többletprofit egy részének átengedésére is kaphatók. Ugyanezt a kapcsolatstabilizálást szívesen kiépítik a lánc további szemei (az „output-oldal") felé is. Így a piaci kapcsolatok kusza szövedékében fokozatosan kialakulnak észrevehető „vonulatok", „csomósodások". Kezdetben persze ezek a stabil kapcsolatok nem túlságosan hosszú életűek. Egyrészt nem mindegyik válik be, másrészt a szükségletek is állandó átalakulásban vannak. Egy tésztaszűrőket előállító vállalat csak addig lép „véd- és dacszövetségbe" egy bádoggyárral, amíg át nem áll műanyag-felhasználásra vagy húsdarálógyártásra. Az előbbi esetben műanyaggyárat, az utóbbiban öntödét kell keresnie, s amíg az érdekviszonyok újra nem rendeződnek, ideiglenesen újból fellép a „promiszkuitás". Azt az állapotot, amikor a piacon viszonylag tartós adásvételi és információs kapcsolatok kezdenek eluralkodni, a 2/a rajz illusztrálja.

Persze ez a laza, de tartóssá válható, „*Punalua*" jellegű kapcsolatrendszer másképpen is létrejöhet. Akkor például, ha a két vállalat nem egymás után foglal helyet a technológiai vagy innovációs láncban, hanem egymás mellett: nem kiegészítői egymásnak, hanem versenytársai. Ilyenkor szövetkezhetnek mondjuk arra, hogy mindkettőjük profiljához szükséges féltermékeket specializáltan termelnek, s valamilyen profilmegosztást vállalnak a kibocsátott termékek területén is (2/b rajz). Ez esetben kétoldalú összenövés kezdődik el, ami eleinte ugyancsak laza, gyakran változhat.

A folyamat akkor megy át a minőségi ponton, ha a technológia már nem tűri, vagy legalábbis igen drágává teszi a partnerek közötti „csapongást", vagyis a technológiai láncban egymás mögött vagy mellett állók gépparkja specializálódik, a szükséges technológiai tudás nehezen, vagy egyáltalán nem konvertálható stb. Ilyenkor már nehéz innen oda váltani, mert például az az alkatrész, amelyre az

n—1-es fázisban működő üzem specializálódott, csak az adott, n-ik fázisban működő üzem által használható fel, vagy az alkatrészeket és végtermékeket közösen gyártó üzemek szétválása mindegyikük számára teljes átállást követelne meg. Az ilyen, hosszabb időre szóló szakosodás útjára lépett vállalatok kénytelenek kutatási-fejlesztési programjaikat is összehangolni, sőt, előbb-utóbb az értékesítésben és anyagbeszerzésben is bizonyos szinkront valósítanak meg, mert ez így egyszerűbb, hatékonyabb. Hozzáteszem, bizonyos, közösen kihasználható nagyobb beruházások együttes létrehozása sem ritka. A laza szövetségből bizonyos, kritikus *funkciók* egyesítése bontakozik ki (3. rajz). Ez esetben már nem egyszerűen tartós üzleti kapcsolatokról beszélhetünk, hanem *részleges, funkcionális integrációról.* A legtöbbször olyan területeken jelentkezik az integrációs igény, ahol akkora méretű (volumenű, árú) termelési tényező szükségeltetik a gazdaságos piacon maradáshoz vagy piaci expanzióhoz, amelynek beruházásához és üzemeltetéséhez az egymás kezére dolgozó vagy egymással versenyző vállalatok likvid tőkéi egyenként nem elegendők: például a kutatás-fejlesztés, az alapanyag- vagy alkatrészellátás, az eladási hálózat kiépítése területén. Az integrációnak sokféle gyakorlati végbemeneteli módja lehet. Építhetnek közösen kapacitásokat leányvállalatként való üzemeltetési formában, de meg is vásárolhatnak ilyen vállalatokat. Összevonhatják és/vagy közös igazgatás alá helyezhetik kutató laboratóriumaikat, kereskedelmi hálózatukat, szakképzési intézményeiket stb. Ez az együttműködés már visszafordíthatatlan, vagy legalábbis igen nehezen visszafordítható kötelékeket hoz létre a részt vevő felek között. Igaz, nem minden tekintetben születik *kizárólagos* integrált megoldás: például néhány gyár közös biokémiai laboratóriuma ellátja ugyan az integrálódó vállalatokat műszaki újdonságokkal, de *a)* nincs megtiltva, hogy mások számára is munkát vállaljon; *b)* az őt foglalkoztató vállalatoknak sincs megtiltva, hogy kívülről vásároljanak szellemi termékeket; *c)* a vállalatok — bizonyos munkamegosztásban — teljesen önállóan termelnek és kereskednek, olykor még konkurrálnak is egymással a piacokon. Nem *egészen* nőttek össze, sziámi iker mivoltuk csak a K+F területén mutatkozik meg.

Vannak olyan esetek, amikor az integráció itt megáll: vagy azért, mert nem lehet többet elérni, vagy pedig azért, mert nem érdemes. Ha azonban kiderül, hogy a piacon való helytálláshoz az integrációban részt vevő vállalati kör egész tevékenységének valamiféle szink-

ronizálása szükségeltetik: például a beruházásokkal való közös manőverezés, a termelési programok egyeztetése, a piacokon való közös fellépés stb., akkor az integráció kiterjed a stratégiai tervezésre és irányításra is. Minél kutatás- és beruházásigényesebb a szövetséges vállalatok tevékenysége, és minél koncentráltabb versenytársakkal kell megmérkőzniök a műszakilag erősen dinamikus igényű piacokon, annál hamarabb lép fel a stratégiai-irányítási integráció követelménye. A vállalatok ebben a formában sem olvadnak össze, napi beszerzési, munkaerő-gazdálkodási, termelési és értékesítési ügyeiket teljesen szuverén módon intézik. Amit „összeraknak", az a fejlesztés és a marketing; az összerakás módja pedig sajátos. Az integrált funkciók tekintetében lemondanak vállalati „szuverenitásukról", vagyis olyan stratégiai irányító központot hoznak létre, amely döntéseinek alárendelik magukat, noha a döntéshozatalban továbbra is részt vesznek (4. rajz).

Tulajdonképpen ezen a ponton jön létre minőségi változás a vállalatszerkezetben: a továbbiakban (5. és 6. rajz), ha szükséges, ez tovább fejlődik egészen a teljes összeolvadásig, vagyis addig, hogy a valaha volt önálló vállalatok az újonnan létrejött, monolitikusan irányított vállalatnak puszta üzemegységeivé, műhelyeivé, telephelyeivé válnak, önálló döntési hatáskörük nincs, önálló piaci kapcsolataik megszűnnek.

Azt, hogy szükség van-e integrációra, vagy sem, s ha szükség van, meddig célszerű ebben elmenni, műszaki és piaci okok határozzák meg, minden adott esetben rendkívül konkrét szempontok alapján. Ezek a műszaki és piaci tényezők részben vállalati szinten láthatók és ítélhetők meg helyesen, részben pedig népgazdasági szinten. Hogy mikor, melyiknek mekkora súlya van, az megint csak a konkrét körülményektől függ. Három termelőszövetkezetnek az az elhatározása például, hogy közösen létesítenek egy állatihulla-feldolgozó üzemet, úgyszólván nem kíván semmi népgazdasági szintű beleszólást, legfeljebb egy konzultációt, arra az esetre, ha — mondjuk — feleslegessé, vagy legalábbis meggondolandóvá válik, mert a szállítási rádiuszon belül egy nagy kapacitású húslisztgyár építése van előirányozva. A külgazdasági egyensúly, dinamizmus és hatékonyság szempontjából népgazdasági horderejű gyógyszeripar vagy mikroelektronikai ipar vállalatainak integrálódása, vagy ennek elhanyagolása, integrációjának iránya és mértéke viszont már olyan kérdés, amely állami szinten

felvetésre, vezérlésre szorul, szükség esetén tulajdonosi jogon megvalósítandó akkor is, ha pillanatnyilag nem találkozik az érintett vállalatok egy részének egyetértésével. A szocialista államot tehát nem szabad megfosztani attól a lehetőségtől, hogy rendelkezzék a tulajdonában levő vállalatok szerves, horizontális kapcsolatrendszere felett. Ez azonban nem jelenti azt, hogy teljesen önkényesen hozhasson létre integrációkat. Egyfelől ki kell kérnie a vállalatok véleményét, ha ellenvéleményekkel találkozik, érdemében meg kell vizsgálnia, mi az oka az ellenérdekeltségnek, s ha ezek után is fennáll az integráció célszerűsége, változtatnia kell azokon a körülményeken, amelyek az ellenérdekeltséget megalapozzák (pl. szabályozási körülményeken!). Másodszor, az integrálódás részletkérdéseinek megoldását, a célszerű utak-módok megkeresését az érdekelt vállalatokra kell bíznia, vagyis vállalkozó szemlélettel kell ehhez is hozzányúlnia, nem pedig államigazgatási logikával. Az például döntő érv az állam szájában, hogy egy vállalatcsoportnak a nemzetközi versenyben, transznacionális óriáscégekkel szemben csak integrált kutató-fejlesztő és piaci apparátussal lehet helytállnia: ezzel szemben az nem érv az integráció mellett, hogy egy vállalatot vagy trösztöt könnyebb igazgatni, mint több kisebb vállalatot.

Továbbá, minden tapasztalat azt mutatja, hogy a vállalatközi integrációk létrehozásának legkeményebb törvénye a *helyes mérték* eltalálása. A túl laza kapcsolatrendszer két hátránnyal jár: egyrészt kihasználatlanul maradnak olyan lehetőségek, amelyek elérhetők volnának, vagyis a vállalatok is, és a népgazdaság is elmaradt hasznot könyvelhet el; másrészt a vállalatok egymás közötti ex ante információcseréje helyes mértékének el nem érése felfokozott szerepet juttat a „zabolátlan" piaci kapcsolatok által közvetített ex post jelzéseknek olyan körülmények között is, amikor helye és lehetősége lenne az előzetes információnak: ez viszont a termelési tényezők tényleges pazarlásához vezet. Hasonlóképpen a túl szoros kapcsolatrendszer is károkat okoz: egyfelől kioltja a mértéktelenül megkötött kezű vállalati termelőkollektívák kezdeményezőkészségét, tompítja érdekeltségüket, s ez ismét elmaradt hasznot eredményez, másfelől mértéktelenül megnöveli az adminisztrációt, ami felesleges költség, mivel nincs teljesítményfedezete, s végül diszkreditálja a vállalatközi integráció egész gondolatát. Gazdasági gyakorlatunkban, sajnos, mindkét mértéktévesztésre számos példát lehet felsorolni. A helyes mérték eltalálása nem megy

a vállalatoknak az integrációs folyamatban való aktív, érdekeiken alapuló közreműködése nélkül. Az állami – tulajdonosi jogon való – fellépés során ezért is kell nagyon pontosan felmérni a tényleges és potenciális érdekeket, beleértve a „művi úton létrehozott" félre-érdekeltség okainak kikutatását és kiküszöbölését is. Másik oldalról a vállalatok irányításakor ezért is kell széles lehetőségeket teremteni a kísérletezésre, a testhezálló formák és megoldási módok megtalálására.

Ahhoz, hogy a vállalatközi, különböző integrációs fokon kifejlődött horizontális kapcsolatok jól működhessenek, stabil, következetes *szerződési rendszerre* van szükség. Ez ugyan jogi szabályozás kérdése, de nem árt, ha néhány közgazdasági megfontolásra emlékeztetek.

– Az egyik alapszempont a *feltételek rugalmas megválaszthatósága.* Ha a szerződés egymás felé kiköthető feltételei részletesen szabályozottak, a felek egymással szemben nem egyenlő pozícióba kerülnek: minél részletesebb az „előregyártott" feltételrendszer, annál nagyobb a valószínűsége, hogy a szerződő felek valamelyike *adminisztratíve* kedvezőbb erőpozícióba kerül a másikhoz képest; ha viszont a szerződési feltételek csak annyi kötelező feltételt tartalmaznak, amennyi a vállalatközi kapcsolatok „mederben tartásához" minimálisan szükséges, a szerződő felek esélyegyenlősége is jobban biztosítható és a testreszabott együttműködés formái is jobban megkereshetők.

– A másik alapszempont *az adott szóhoz tapadó anyagi felelősség* igen következetes érvényesítése. Számolnunk kell azzal, hogy Magyarországon az „üzleti kultúra" színvonala meglehetősen alacsony. Ez több okból adódik: egyrészt az ország fejletlensége, valamint a gazdasági életre is kiható politikai-társadalmi körülmények folytán a szocializmus előtti időkben is reálisabb és csábítóbb lehetőség volt a tisztességtelenség határát súroló partneri magatartással, a hatalomra való támaszkodással nyereségre szert tenni és meggazdagodni, mint a – tőkés értelemben vett – korrekt üzleti magatartással. Az üzleti kultúra eme „öröklési anyaga" hazánkban tehát nem a legkedvezőbb. Erre rárakódott a direkt tervutasításos gazdaságirányítási rendszerben eltöltött csaknem két évtized, amely elszoktatta a vállalatokat *általában* az üzleti magatartástól. Az ilyen rendszerben a vállalatközi horizontális kapcsolatokat a *hivatali* jelleg erősen motiválja. Ugyanakkor az input—output-mozgások örökös akadályozása, a hiánygazdaság ebbe a viszonyba mindig belevitt valamiféle „fogcsikorgató" és „egymásra vicsorító" jelleget, mivel a tervek teljesítését a kooperá-

ciós szállítások rendszertelensége, minőségi problémái stb. állandóan veszélyhelyzetben tartották. Hozzáteszem, hogy a téves közgazdasági koncepcióval párosult igazgatási kényelmi érdek miatt *horizontálisan* túlcentralizált, gazdaságos vertikális mélységüktől szervezésileg megfosztott vállalatok ilyenformán erősen ki voltak szolgáltatva a mindenkori „előző láncszem" packázásainak. (A „barkács-szintű" vállalati vertikalizálódás nem kis mértékben ennek az áldatlan állapotnak köszönhető!). Az 1968-as reform nem nyitott utat a vállalatközi kooperációs és integrációs kapcsolatok újrarendeződésének – *ebből a szempontból* akkor nem lettek viszonyaink alaposan átgondolva. A vállalatok közötti üzleti viszonyban azonnal jelentkeztek a *kíméletlen* piaci vonások, miközben objektív, strukturális helyzetük is, és a szabályozók által behatárolt közgazdasági környezetük is eleve egymástól eltérő piaci pozícióba sorolták őket, s e pozíciókülönbségek messzemenően nem voltak arányosak sem tényleges teljesítménykülönbségeikkel, sem népgazdasági fontosságuk különbségeivel. Ugyanakkor minden vállalat a rendelkezésére álló legkíméletlenebb módszerekkel igyekezett érvényesíteni érdekeit: mégpedig főként pillanatnyi érdekeit, mivel a szabályozórendszer főként a rövid távú nyereségérdekeltségre hangolta be őket. A rendelkezésre álló eszközök skálája igen széles: a hatósági „lobbyzástól" a monopolhelyzet megteremtésén keresztül a legnyilvánvalóbb kötelezettség-félrerúgásig bezárólag minden előjött, ezzel ismét a „vadnyugati" törvények irányába lökve el az üzleti morált, vele együtt az üzleti kultúrát.

Teljesen világos, hogy a magas üzleti kultúra meghonosítása nem egy-két év, és különösen nem egy-két intézkedés kérdése. Szükséges hozzá a gazdaság szervezeti szerkezetének átrendeződése csakúgy, mint a vállalatok stratégiai fejlesztésre való ösztönzése-kényszerítése, a vállalati káderállomány reflexeinek változása éppúgy, mint a hiánygazdaság enyhülése a munkatárgyak és a beruházások piacán. Ennek tudatában sem lehet elhanyagolni a vállalatközi érintkezés jogi „játékszabályainak" ilyen szempontból való fejlesztését. A szerződésben adott szó szentségét hallatlanul szigorú kényszereszközökkel szükséges biztosítani, mindaddig, amíg az üzleti kultúra fejlődése erkölcsi axiómává nem teszi a korrekt partneri magatartást. Az idősebbek még emlékeznek a háború előtti pesti villamosok feliratára: „Dohányozni és köpködni szigorúan tilos!". Ma már tart ott a viselkedési kultúra, hogy senkinek sem jut eszébe a villamoson köpködni

– ezért felesleges minden kocsiban kiírni. Valahogy így vagyunk a szerződési morállal is. Mindenekelőtt világossá kell tenni, hogy a szerződés nem teljesítése a partnereknek nemcsak „kötbérnyi" kárt okoz, hanem egyfelől elmaradt hasznot, másfelől tekintély- (goodwill-) romlást. Ha a Gardénia csipkegyár például nem szállítja le idejében a Ganz-Mávagnak a motorvonatok elsőosztályú kupéihoz szükséges fejtámasztócsipkéket, az néhány ezer Ft szállításkimaradás néhány hétre, s ezért fillérekben mérhető kötbér róható csak ki. Ezt a Gardénia órazsebből kifizeti, akár szervezési hibából történt a szerződésszegés, akár azért, mert a Ganz-Mávag által lekötött kapacitáson bérmunkát vállalt a Brüsszeli Csipkeműveknek. A Ganz-Mávag viszont emiatt vagy nem tudja tartani a határidőit megrendelőivel szemben, vagy szégyenszemre hiányos felszereléssel szállítja le a szerelvényeket, utólagos pótlási ígérettel – ez nagyban rontja hírnevét, vagy pedig dollárért vásárolja meg a csipkefejtámaszt, esetleg éppen Brüsszelből, esetleg éppen a Gardénia termékét. Kára mindenesetre a kötbéren behajtható összeg több tízezerszeresét teheti ki, míg a nevetséges kis kötbért is csak akkor hajthatja be – hosszú, költséges pereskedés árán –, ha egyáltalán *van mersze* követelni.

A szerződési rendszer reformjának elsősorban két területen kell előrelépnie: *a*) a keletkezett károk *egészét* a szerződést megszegő félnek kell viselnie, beleértve az elmaradt hasznot és a vállalat „személyiségét" ért csorbát is; *b*) a kárral arányos kárigény érvényesítésére tett erőfeszítéseket a vállalat számára olyannyira kötelezővé kell tenni, hogy ennek elmulasztása a felelős vállalati vezetők anyagi és erkölcsi elismerésében súlyosan essen latba. Az ilyen jellegű kártérítést részlegesen érdemes *biztosíthatóvá* tenni: természetesen a biztosító olyan biztosítási díjat fog megállapítani, amilyen valószínűséggel a kártérítési igény bekövetkezik. Egyben a szerződésszegés folytán kifizetett kártérítés arányos összegét az azért felelős személyek (vezetők, termelőkollektívák) egyéni jövedelmében is érvényesíteni kell. Kétségtelen, hogy egy ilyen módosítás a szerződési rendszeren „szentlászlói" szigorúságú lenne: jó néhány évig azonban elkerülhetetlennek tartom. Ellenvetésként felhozható, hogy ha a Gardénia, néhány ezer forintos kooperáció be nem tartása esetén, néhány tízmillió Ft-os kártérítésre kötelezhető, a jövőben a Ganz-Mávagnak a közelébe sem mer menni, s akkor a Ganz-Mávag vagy csak másodosztállyal felszerelt motor-

vonatokat mer gyártani, vagy berendez a kovácsműhelye egyik sarkában egy csipkeverő manufaktúrát. Ez lehetséges, s ha bekövetkezik, semmi egyéb nem derül ki, mint az, hogy a Gardénia, amely függönyanyagok 100 000 folyóméteres gyártására rendezkedett be, *nem alkalmas partner* a néhány ezer forintos Ganz-Mávag-megrendelések számára: tehát létre kell hozni (vagy *engedni létrejönni*) egy-két olyan csipkegyártó kisvállalatot, amelynek az is üzlet, ha a Ganz-Mávag folyamatosan vásárolja tőle a fejtámasztó takarókat, s szívesen vállalja a drákói feltételeket, mert úgyis tudja, hogy nem kerül szerződésszegésbe.

4.2.4.6. *A vállalatok és az állam kooperatív együttműködése a szabályozás fejlesztésében*

Az előzőekben érintettek, mondanom sem kell, hogy nem célozzák meg a gazdaságirányítási reform tervének komplett megalkotását. Mindössze néhány olyan kulcsponti területre kívánnak rámutatni, ahol a változtatás igénye fennáll, s ahol ez az igény előbb-utóbb tényleges változtatásban fog testet ölteni. Kérdés, hogy milyen lesz e változások iránya. Mit fog kiváltani a gazdaság szereplőiből: az egyénből, a vállalatból és az államból? Olyan erők fognak-e felszínre törni, amelyek tényleg könnyebbíteni tudják gazdasági gondjainkat, hosszabb távon pedig helyes vágányra állítják a fejlődésünket? Ez nem *részlet-*, hanem *alapkérdés*, amelyben viszont igyekszem határozott, félreérthetetlen állást foglalni. Az eddigiekben is azt a véleményemet próbáltam kifejteni, hogy a gazdálkodási folyamat különböző rendű-rangú szereplői egyenként is tudatos, gondolkodó és cselekvőképes lények, amelyek önálló információs forrásokkal rendelkeznek, döntenek és tevékenykednek, s ugyanakkor szélesebb körű összehangolásra is szorulnak, saját tevékenységük minél jobb, jövedelmezőbb elláthatósága érdekében is. Ennek következtében munkálkodásuk feltételei felett *jól* dönteni csak a velük folytatott folyamatos párbeszédben lehet. E párbeszédet, együttmunkálkodást, mindenekelőtt a népgazdasági stratégiai tervezés területén, ki kell bontakoztatnunk, a tervezőmunka szervezeti, munkastílusbeli feltételeit ehhez kell igazítanunk. Felvetődik azonban a kérdés: ha ez az alapelv igaz a tervezésre, nem ugyanolyan igaz-e a szabályozásra is? Ha megcélozzuk azt, hogy a gazdálkodó szféra mindinkább „ön-

tervezővé" váljék – nemcsak vállalati, hanem sok tekintetben népgazdasági szinten is –, nem tartozik-e ehhez, legalábbis *középtávú* felfogásban, az, hogy „tudatos önszabályozóvá" is váljék, vagyis ne csak a vállalati belső mechanizmusok kialakítása területén nyíljanak széles lehetőségei, hanem *megkonzultáltassék vele az is, hogy milyen közgazdasági környezet szükséges ahhoz, hogy feladatait elláthassa.*

A két feladat persze eltérő természetű. A vállalat a gazdálkodási *teendők* meghatározása tekintetében másféle partnere a központi irányítószervnek, mint a *szabályozórendszer* tekintetében. Az előbbit ugyanis a gyakorlatban neki kell végrehajtania, míg az utóbbi e végrehajtás legfontosabb állami koordináló eszköze, vagyis a szabályozást az államnak kell végrehajtania. A termelési-fejlesztési programok megállapításakor az állam—vállalat összjátékban a vállalat a felelősebb, s ennélfogva szuverénebb fél, míg a szabályozásnál a felelősség, s ebből eredően a döntési szuverenitás súlypontja az irányítószervnél van. A tervezéskor a vállalat konzultál az állammal, a szabályozók kiformálásakor az állam a vállalattal. A kétfajta együttműködés tehát nem fogható fel egybevágónak, de egymástól függetlennek sem. Mai gyakorlatunk fonáksága éppen abban van, hogy az irányítási rendszer nem ad alkalmat a vállalat számára az állammal való szerves együttműködésre a fejlesztési és üzletpolitika területén: itt – legalábbis elvileg – magára hagyja a vállalatot. Ugyanakkor nem tételezi fel a vállalat és az állami irányítószervek szerves együttműködésének hasznosságát a szabályozórendszer kialakításában, kontrolljában. A szabályozórendszer ma jószerével a vállalatok háta mögötti ösztöke szerepét próbálja betölteni. Ezért a vállalatok tőlük idegennek érzik, törekvéseiket korlátozó, fékező, lehetőségeiket csorbító erőnek tartják: vagyis lényegében ugyanúgy tekintenek a szabályozókra, mint 16–17 évvel ezelőtt a tervutasításra. Holott valójában a szabályozórendszernek nem feltétlenül és nem általánosan szükséges ilyen „isten ostora" szerepet játszania. Minél markánsabb a szabályozórendszerben a vállalati és az országos gazdaságirányítási szféra konszenzusának nyoma, annál nagyobb a biztosítéka annak, hogy a szabályozók hatásiránya a vállalatok érdekeivel, vagy legalábbis *belátásával* találkozik, s ennek következtében csökken a vállalatok és az irányítószervek egymás elleni „kiszorítós" játékának hevessége.

A konszenzust olyan folyamatos tárgyalássorozaton képzelem el megvalósíthatónak, illetve fenntarthatónak, amely a vállalatok érdek-

képviseleti szervei (Magyar Kereskedelmi Kamara, OKISZ, TOT, KIOSZ stb.) *és az irányítószervek között valósulna meg.* A döntést ez esetben – ismételten hangsúlyozom – a gazdaságirányító szervnek kell meghoznia, de nem a vállalati érdekképviseleti szervek meghallgatása nélkül, és egyben kötelezve arra, hogy döntését az érdekképviseleti szerveknek érdemben megindokolja. Az érdekképviseleti szervek fellebbezési fóruma szabályozási kérdésekben a kormány volna.

A fent vázolt mechanizmus nem olyan egyszerű és egyoldalú, mint első látásra gondolnánk. A szabályozók alakítási szükségletei ugyanis mindig a gazdasági fejlődés tendenciáiból adódnak. Ennek körvonalai pedig a vállalat—állam tervezési együttműködés során rajzolódnak ki, mégpedig olyan körülmények között, amikor a végső szó végeredményben a vállalaté. A tervtárgyalások során a tervező-irányító szervnek csak akkor van lehetősége az államhoz mint tulajdonoshoz döntőbíráskodásért fordulni, *ha egy adott vállalat* elképzeléseit a népgazdaság egésze szempontjából veszélyesnek találja. Ha a lehetséges és kívánatos fejlődési trenddel szembeni általános vállalati törekvés kibontakozását tapasztalja, feltétlenül a szabályozórendszerhez kell nyúlnia. Ez alapvonalaiban ma is így történik, a vállalatok „látásmódjának" formális úton való bekapcsolási kötelezettségétől eltekintve. De – mivel a fejlődési célok és módok vállalatokkal együttes kiformálása területén sincs meg a formális, rendszerszerű kapcsolódás – a stratégiaidegen irányzatok *ex post* válhatnak javarészt érzékelhetőkké. *A szabályozás tehát elkésik: már beindult folyamatokat kell először lefékeznie, majd más irányba terelve újra elindítania. A két síkon egyszerre történő párbeszéd és konszenzuskeresés ezeket a fékezési, visszafordítási, átterelési és újra-dinamizálási többletenergiákat hivatott a minimumra csökkenteni éppen azzal, hogy a ma csak ex post érzékelhető folyamatokat javarészt az egyezkedések folyamán ex ante lejátssza.*

Másrészt, ezeket a tárgyalásokat senki nem viheti végbe felelőtlenül. A fejlesztési-üzleti viselkedésmód, prioritások stb. tárgyában végbement konzultációk során mindenkinek ki kell tennie az asztalra a kártyáit: erre jól felfogott érdekei késztetik. A szabályozás feletti vitákban a tervviták során maradt súlyosabb inkonzisztenciák ütnek vissza: aki merevebb, kevésbé alkalmazkodó, az fog itt a gyengébb érvekkel rendelkezni. Ha például a gazdaságirányító szerv, makro-

stratégiai szempontok alapján, a vállalatoktól hasztalan kér önmérsékletet a növekedés, a beruházások, a bérkifizetések stb. területén, s így végül is világosan látszik az ő szintjén, hogy egyensúlyvesztés veszélyével állunk szemben, a szabályozási vitákon a vállalatok érdekképviselete lesz szorongatott helyzetben. Fordítva, ha a tervvitákon az állam a statikus egyensúlyi helyzethez való merev ragaszkodása miatt ellentétbe kerül a vállalatok (vagy legalábbis a dinamikus kitörésre képes vállalatok) fejlesztési és üzletpolitikai koncepcióival, a szabályozóvitákon nehéz helyzetbe jut, mert nincs módja egyoldalúan, orákulumként kijelenteni, hogy minden egyoldalú, normatív restrikciója nyomán szelektív fejlődés fog kibontakozni. Állnia kell a vállalati szektor oppozícióját, egészen addig, amíg vagy egyezségre jutnak, vagy a kormánynak kell döntenie vitájukban.

II. Az egyén és a közösség viszonya

5. A DOLGOZÓ ÉS A VÁLLALAT

5.1. A VÁLLALATNÁL DOLGOZÓ EMBER „JANUS-ARCÚSÁGA"

Mivel a munkateljesítményt a szocialista vállalaton belül a *bér* méri — az egyén felé is —, az a látszat keletkezik, mintha az egyén a vállalattal szemben „munkavállaló", „bérmunkás" volna. A látszat azonban ez esetben csal. A szocialista vállalat jellegét tekintve közelebb áll egy szövetkezeti képződményhez, mintsem a tőkés vállalathoz. Nem véletlen, hogy a vállalatok egy része szövetkezetként alakul meg és működik mindazon szektorokban, ahol a dolgozók jelentős termelőeszközökkel rendelkeznek (vagyis a kisiparban és a mezőgazdaságban). Azt sem lehet sem véletlennek, sem politikailag eleve elhibázott lépésnek tekinteni, hogy a társadalmi tulajdonba vett, eleve nagyüzemi technológiával működő vállalatok alapjaiban átveszik a tőkés szervezési és elszámolási módszereket. A szocializmus kezdetén tehát két, egymástól sok tekintetben elkülönült vállalati forma jön létre, amelyek mindegyike kialakuló szocialista jellege mellett markánsan viseli magán genezisének nyomait. Ráadásul mindkettőjük felett ideológiai magasságokban vita is folyik arról, melyikük a „magasabb rendű": az állami vállalat-e, amely össztársadalmi termelőeszközöket használ és gyarapít, nagyüzemi módszerekkel termel és bért fizet, avagy a szövetkezet, amely viszont demokratikusabb, működési modellje közelebb áll a „dolgozók társadalmi szervezetéhez", mint a hierarchikus felépítésű állami vállalaté.

Az igen hamar világossá válik, hogy a szó leghagyományosabb értelmében vett szövetkezeti elvek szerint csak azokat a vállalatokat lehet működtetni, amelyek többé-kevésbé a manufaktúra fejlettségén mozognak. A mezőgazdasági termelőszövetkezetek például, amint valóban nagyüzemi technológiákra tértek át, kénytelenek voltak a munkaegység-elosztási rendszerről áttérni a szabályos bérezésre: holott a szövetkezeti elvnek a munkaegység típusú elosztás jobban megfelel, mint a bérezés. Az a gondolati elem is felbukkan elég korán a gyakorlatban, hogy az állami vállalat dolgozói sem egyszerűen „megvásárolt termelési tényezők", hanem valamiféle kollektíva tagjai. E kollektíva létrejötte szociológiai és politikai síkon érdekes módon hamarabb világossá válik, mint a szorosabb értelemben vett gazdasági területen,

noha ennek következményeit nem konzekvensen vonjuk le. Magyarországon például a társadalmi szervezetek alapsejtjei munkahelyi keresztmetszetben épülnek fel, ösztönösen vagy tudatosan követve az emberi-társadalmi viszonyok átrétegződését lakóterületi keresztmetszetről munkahelyire.* A választott államhatalmi szervek rendszere ugyanakkor mereven a lakóterületi elvhez kötődik: ez jóval nagyobb mértékben elhomályosítja demokratikus jellegét, mint a népfrontlista alapján történő választás. (Elvégre egy alvóhelyül használt területi egységben az ismeretlen „lakótársak" közül bárki, bármilyen színekben jelentkezhetne tanácstagjelöltnek – azt sem ismernénk jobban, mint most a Népfront egy vagy két jelöltjét, míg a munkahelyen, ahol jobban ismerjük társaink kvalitásait, érdemben lehetne elbírálni a Népfront jelöltjeit is!)

Az első kísérlet a munkahelyi közösségek gazdálkodó kollektíva jellegének elismerésére Jugoszláviában történt a munkahelyi önigazgatás megszervezésével. Eredményei meglehetősen szerények: a rendszer ugyanis meglehetősen hierarchikusan épült fel. A nagyvállalatok munkástanácsai olyan „parlamentek", amelyek éppúgy laikusok a vállalat fejlesztési és üzletpolitikája feletti döntések területén, mint egy területi választókörzetenként összeállított parlament akkor, ha speciális szakértelmet követelő törvényjavaslatot kell megtárgyalnia. Ahogyan – mondjuk – az SI-mértékrendszer bevezetésével kapcsolatos törvénytervezetet a Mérésügyi Hivatal készíti elő, s a parlamentben ülő munkások, parasztok, írók, lelkészek stb. megszavazzák minden érdemi vita nélkül, ugyanúgy az ilyen vállalati parlamentek is készen kapják a döntenivalót a vállalat szakapparátusától. Nehéz elképzelni, hogy öntödei szakmunkások és gépírónők érdemben vitassák meg azt, hogy a vállalatnak a jövőben érdemes-e Sri Lankában vegyes vállalatot alapítani, figyelemmel a várható nemzetközi monetáris fejleményekre és a hongkongi konkurrenciára. Az ilyen

* A lakosság nagy területi mobilitása, az urbanizáció javarészt felbomlasztotta a hagyományos lakóhelyi közösségeket, amelyek egyébként a század első felében még a nagyvárosokban is érzékelhetők voltak: a lakóterület mindinkább az elszigetelt családi élet és tevékenység puszta színterévé válik, társadalmi-közösségi funkciók nélkül. Valószínű, hogy átmeneti, nem is egyértelműen pozitív jelenségről van szó, egy későbbi, fejlettebb stádiumban ismét számolnunk kell a lakóterületi társadalmi élet aktivizálódásával. Ez azonban nem fogja elhomályosítani a munkahelyi közösségek szerepét.

vállalati önkormányzat ennélfogva tulajdonképpen bérügyi, munkabiztonsági stb. fórummá válik, vagyis vagy helyettesíti a szakszervezetet, vagy konkurrál vele. Valószínű, hogy a polgári parlamenti demokrácia játékszabályainak mechanikus átvitele a vállalati demokráciára csak úgy értékelhető, mint „tapogatódzó lépés" a vállalati közösség *létének* elismerése és *működési modelljének* keresése közben. Az is a vállalati közösség létének tétova elismerése, amit az 1950-es évek végén Magyarországon tettünk a *részesedési alap* létrehozásával. Állami vállalataink ezzel, egy adott vonatkozásban lépést tettek a *szövetkezetek* felé (miközben a szövetkezetek bevezették először a munkaegység-előleget és az év végi elszámolást, majd a bérezést és az év végi nyereségrészesedést), azzal a különbséggel, hogy a nyereségarányos jövedelemfaktor aránya az állami vállalatoknál ma is jóval kisebb, mint a szövetkezeteknél: afféle „13. havi fizetésnek" számít (noha nem szokta elérni a havi bérátlagot!), és nem érzékelteti világosan a dolgozókkal egyéni jövedelmük összefüggését a vállalati jövedelmezőséggel.

Közgazdasági szempontból vizsgálva *a termelők szövetkezete — „vegytiszta" formájában — olyan kollektív tulajdonú vállalatot jelent, amelynek működési érdekeltsége egyértelműen a realizált hozzáadott értékhez tapad.* Más szóval, a gazdálkodás mindenekelőtt a *megélhetés* érdekében folyik, a felhalmozási lehetőségek — a termelékenység alacsony színvonala miatt — relatíve alacsonyak. Ennek következtében a felhalmozási tevékenység közvetlenül a megélhetési és/vagy munkafeltételek könnyítését szolgálja, annak egyenesen alá van rendelve. Továbbá, a vállalat egyszerű, bárki által áttekinthető üzleti kapcsolatrendszerrel bír. Mind a felhalmozási, mind az üzletpolitika tehát a közvetlen demokratizmus módszereivel kialakítható, jószerével ellenőrizhető is, éppen azért, mivel minden fejlesztési és üzleti lépés direkt hatással van a hozzáadott érték alakulására, s ezen keresztül húsbavágóan érinti a kollektíva minden egyes tagjának jövedelmét.

A „menedzsment" típusú vállalat (úgy is mondhatnám, hogy az idealizált kapitalista vállalat, még akkor is, ha a kapitalista tulajdonost leoperáltuk róla), *ugyancsak „vegytiszta" formájában, egyértelműen nyereség- (profit-) érdekelt.* Gazdálkodása a gyarapodás érdekében folyik, függetlenül az ott dolgozók jövedelmének alakulásától. Pontosabban, ez a fajta vállalat csak akkor és csak annyiban törődik a

dolgozóinak jövedelmével, amikor és amennyiben az a vállalati haszon gyarapodásához feltétlenül szükséges: vagyis a „megvásárolt" emberi tényező technológiai szerepének megfelelően. Az abszolút profitérdekeltségű vállalat a dolgozóitól nem *beleszólást* vár a vállalat ügyeibe, hanem pénzért megvásárolt – ha úgy tetszik: honorált – *szolgáltatást*, amely lényegében alkalmazkodás a vállalat vezetése (menedzsment) által kialakított fejlesztési és üzletpolitikához, esetleg az állam központi szervei által diktált fejlesztési és kibocsátási feladatok végrehajtásához. Igaz, nem is nagyon hiányzik neki a vállalati stratégiába való dolgozói beleszólás, mivel az – bonyolultsága és nagy speciális szakértelemigénye folytán – nem is áttekinthető azok számára, akik nincsenek benne az ügyek folyamatában, s fejleményei nem is csapódnak le azonnal és érezhető mértékben egyéni jövedelmeikben.

Népgazdaságunk gyakorlatában nem találunk „vegytiszta" vállalati képződményeket. Minden vállalatunk objektív működési feltételrendszerében megtalálhatók a „szövetkezeti" – a hozzáadottértékérdekeltségi – vonások, és a menedzsment típusú vállalati – nyereségérdekeltségi – vonások. Minél nagyobb tömegű és értékű tőkével, dolgozói létszámmal lehet csak a vállalat feladatát ellátni, a sikeres gazdálkodás, illetve vállalkozás minél kutatás- és fejlesztésigényesebb, minél szélesebb és bonyolultabb piaci feltételek között megy végbe, annál jobban közelít a termelőkollektíva optimális mozgásformája a fentebb, jobb híján „menedzsment" vállalatnak nevezetthez. E közeledés persze aszimptotikus: a „szövetkezet" jelleg teljesen nem hal el. Másrészt, mint később megpróbálom kifejteni, az ilyen vállalaton *belül* újjászülethetnek „szövetkezet" típusú kisebb munkakollektívák, szorosan integrálódva a nagyvállalkozás egészébe. Szocialista viszonyok között nem szerencsés a kollektívák „szövetkezet" jellegének teljes elhalasztása, ugyanakkor az sem járható út, ha a szövetkezeti jellegű munkahelyi demokrácia védelmében nem engedjük meg kifejlődni a nagyvonalú, vállalkozói típusú menedzsmentet. A kettő szerencsés ötvözetét azonban minden vállalatnak, fejlődésének minden konkrét időszakában, magának kell kialakítania. Merev jogszabályi elhatárolások, „skatulyázások" az optimum keresésének csak árthatnak: szükséges a vállalati viszonyok kereteinek, kritériumainak állami szabályozása, de óvakodnunk kell a merev és elnagyolt „digitális" módszerektől.

A gyakorlati vállalat tehát hozzáadottérték-érdekelt *is*, és egyben,

egyidejűleg nyereségérdekelt *is*. Dolgozóinak megélhetési és vállalkozási szövetsége egyszemélyben. Az egyéni dolgozó ebben a Janus-arcú vállalatban maga is kétlelkű.

Rövid távon abban érdekelt, hogy a realizált hozzáadott értékből minél nagyobb hányad osztassék szét a kollektívában egyéni jövedelemként, s ebből ő, személy szerint, a számára lehető legkedvezőbb ismérvek alapján szakíthassa ki a maga részét. Más szóval az egyén, lelkének egyik felével „keresetmaximalizálásra orientált", nem feltétlenül szoros összefüggésben még a saját hasznos teljesítményével sem, de feltétlenül függetlenül a vállalati összteljesítmény mértékétől. Ebben a minőségében az egyén nem sokban különbözik a vállalatától elidegenedett „bérmunkástól", „munkavállalótól".

Hosszabb távon viszont minden vállalati dolgozó jövedelme – a vállalati belső mechanizmus helyes beszabályozása esetén – függ a vállalati összteljesítménytől. Ha nem így van, akkor sem a népgazdasági szelekció nem (vagy csak „felülről", adminisztratív úton) érvényesülhet, sem annak nincsenek meg a feltételei, hogy a munkahelyi kollektívákban erjedés induljon meg vagy az adott vállalat munkájának javítása érdekében, vagy a jobban dolgozó kollektívákhoz való csatlakozás irányában. A vállalati dolgozó tehát, lelkének másik felével „szövetkezeti tag", aki a *jövőbeni* nagyobb egyéni jövedelmének megalapozása kedvéért hajlandó korlátozni a mai jövedelmét, s egyben tudása és szorgalma javát adni a vállalat nagyobb nyeresége kedvéért: vagyis „*gazdatudata*" van.

Nem lehet belenyugodni abba, hogy a munkahelyi kollektívából kivesszen ez a gazdatudat, de azt sem lehet várni az egyéntől, hogy ez a gazdatudat egyoldalúan eluralkodjék vállalati magatartásán. Az egyén Janus-arca helyzetének objektív kettősségéből származik, s a vállalathoz való teljes viszonyát meghatározza, ellentmondásossá teszi.

5.2. A VÁLLALATON BELÜLI KISKOLLEKTÍVÁK SZEREPE

Egy kisebb, egyszerű felépítésű és áttekinthető üzleti kapcsolatokkal rendelkező vállalat minden esetben lehet lényegében „szövetkezeti" jellegű. Ha a vállalat a tagok összeadott termelőeszközeiből alakult meg és felhalmozása önfinanszírozásból történt, a vagyona teljes

egészében „csoporttulajdon": az oszthatatlan vagyon előbb-utóbb túlsúlyba kerül, a bevitt vagyon pedig fizikailag amortizálódik, értékarányát tekintve eltörpül a felhalmozott vagyonnal szemben. Ha a vállalat állami termelőeszközök használatára épült rá, úgy ezekért használati díjat fizet az államnak. Ez lehet olyan magas, hogy magában foglalja a teljes amortizációt és a kamatokat (az elvonás szűkebb értelemben vett adóhányadát ide nem szabad beszámítani: az, mint említettem, „közös rezsi"!): ebben az esetben a kollektíva végül is *megveszi* az államtól a vagyont, valójában nem történt más, mint az állam és a kollektíva közötti hitelügylet. Lehet azonban ez a használati díj mérsékelt is, ebben az esetben az állam – „részvényes", vagyis tőkearányos „osztalékot" élvez, amelyet vállalkozási és szanálási alapjában akkumulál. Az önerőből felhalmozott vagyon azonban „szövetkezeti" jellegű: oszthatatlan vállalati alap. A kollektíva gazdálkodásának jellegében mindkét esetben túltenghet a „szövetkezeti" jelleg, ami persze nem zárja ki a nagyvonalú, korszerű vezetési módszerek alkalmazását, de a vezetés mindenképpen a kollektíva egészével való közvetlen, szinte napi kontaktusban történik. (Hajlok afelé, hogy azokat a vállalatokat, ahol az ilyen típusú tőketulajdonnak és vezetésnek a feltételei adottak, *szövetkezetekként kellene kezelnünk*, függetlenül attól, hogy az induló tőkét maguk adták-e össze, vagy az államtól, esetleg egy másik vállalattól vagy vállalatcsoporttól kapták használatra!)

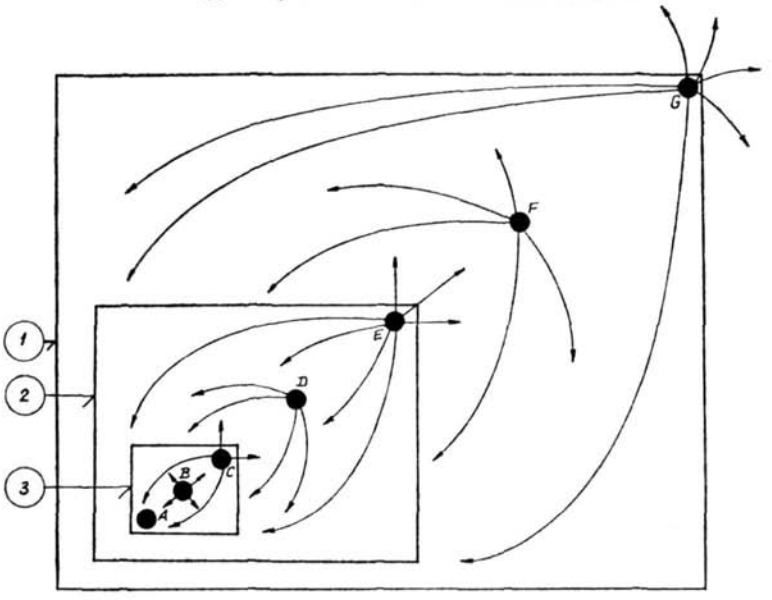
Más a helyzet a nagyobb méretű vállalatok esetében, ahol a fejlesztési és üzletpolitika méretei, időhorizontja, bonyolultsága *objektíve* áttekinthetetlen a kollektíva részfeladatok ellátásával megbízott tagjai számára. Ilyen vállalatok nem is működnek Magyarországon „összeadott" alaptőkével: a termelőeszközöket az állam bocsátja a kollektíva rendelkezésére, a vállalat fejlesztési és üzletpolitikája rendszerint makroökonómiai horderejű, ennek következtében a vállalat a központi gazdaságirányítással közvetlen kontaktusban alakítja felhalmozását, innovációs tevékenységét és piaci munkáját is. A dolgozók *közvetlen*, tömeges hatása minderre *objektíve* kevés, ugyanakkor a vállalati vezetésnek óriási, a vállalat kereteit messze meghaladó felelőssége van. Az ilyen helyeken nincs értelme a felhalmozást „szövetkezeti osztatlan alapként" kezelni, noha kétségtelen, hogy az önfinanszírozásból keletkezett vagyongyarapodás a vállalati kollektíva munkájának eredménye. Mégis, mindenki számára hasznosabb, ha

a felhalmozott vagyon folyamatosan „államosítódik", azzal a megkötéssel, hogy az állam vállalkozási és szanálási alapjaihoz jó néhány évig alacsonyabb százalékban járul hozzá, mint az állami tőkejuttatásból nyert vagyon.

Mindez nem jelenti azt, hogy ezek tiszta „menedzsment" típusú vállalatok lennének, az ott dolgozók megfosztatnának az aktív gazdálkodás lehetőségeitől, vagyis „bérmunkási" sorsra volnának ítélve. Ezek a nagyobb, bonyolultabb szerkezetű és feladatkörű vállalatok ugyanis *belülről* rendszerint nem homogének: egymást kiegészítő, különböző technológiai egységekből tevődnek össze, s magukon a technológiai egységeken belül is egymást kiegészítő munkaműveletcsoportok adódnak. Vagyis gyáregységek, műhelyek, csoportok vagy brigádok alkotják a vállalat építőegységeit, s a *szervezeti határok jó esetben ott húzódnak, ahol teljesítménymérési lehetőségek is adódnak.* Minden egyes ember a technológiai-szervezési hierarchiában foglal el adott posztot, s eszerint van hatása a technológiai és/vagy innovációs lánc valamely – hosszabb-rövidebb – szakaszára, valamint a munkaszervezetre.

A 26. ábrán megkísérlem illusztrálni az egyén helyzetét a közösségen (szervezeti egységen) belül. A legnagyobb négyszög (1) a vállalat, amelyen belül viszonylag önálló technológiai részlegek vannak. Ezek közül egyet rajzoltam be (2), s ezek is olyan kisebb munkacsoportokból állnak (3), amelyeknek a részlegen belül jól elkülöníthető funkciójuk van. E *technológia adta* szervezetben foglalnak helyet a különböző munkakörű egyének. Ezek közül „A" olyan részfeladatot lát el, amelynek kettős hatása van a csoport, az üzemegység és végső soron az egész vállalat teljesítményére: *a)* egyfelől *annyit* kell termelnie, hogy ne akadályozza a többiek munkáját, másfelől megfelelő *minőséget* kell produkálnia; *b)* tisztes, kollegiális emberi magatartásúnak kell lennie ahhoz, hogy a szűkebb kollektíva pozitív hatású tagja lehessen. Végeredményben „A" munkájának társadalmi hasznossága egyéni teljesítményével jórészt mérhető, ugyanakkor áttételesen a 3-mal jelölt kiskollektíva teljesítményére is van hatása. „B" ugyancsak beosztott munkakörben dolgozik, helyzete annyiban különbözik „A"-étól, hogy a kiskollektíván belül markánsabb szerepe van: akár szakmai képzettsége, tapasztalata miatt, akár azért, mert a munkaláncolatban kiemelten fontos szerep jutott neki, akár emberi tulajdonságai emelik ki az „A"-k közül. Végül a kiskollektíva vezetője, „C", aki felelős a mun-

26. Az egyének potenciális hatóköre a vállalaton belül



kaszervezetért, a mennyiségi és minőségi teljesítményért, és egyben a 3-mal jelölt kiskollektíva beilleszkedéséért a 2-vel jelölt üzemegység egészébe. „C" a „B"-k közül kell hogy kiszelektálódjék: szakmai és emberi magatartásával szemben ilyen követelmények vannak. Végeredményben „B" is, és „C" is a kiskollektíva egészére hat, az utóbbi munkaköri kötelezettségeképpen is. A technológiai egység „vezérkarában" ugyancsak vannak olyan beosztottak — „D"-vel jelölöm őket —, akik az egész üzemrész munkájára szakértelmükkel és egyéniségükkel hatnak, és az ilyen kvalitásokkal rendelkezők közül az egyik — „E" — a részleg kinevezett vezetője. Ugyanez megismétlődik a vállalati „vezérkarban" is.

A vállalat egészének stratégiáját az „F"-ek dolgozzák ki, „G" pedig — egyedül vagy kollektív segítséggel — dönt felőle. A technológiai és innovációs láncok zavartalan működését, a vállalaton belüli koordinációért, az anyagellátásért és a termékek értékesítéséért ugyancsak az „F"-ek felelősek, végső soron „G" vezérlete alatt. Az üzemegységek szintjén önálló stratégiai munka már nincs: „E"-nek azonban, üzem-

egység-vezetői információira támaszkodva, hozzá kell járulnia a vállalati stratégia kiformálásához. Alapjában véve azonban a „D"-k és „E" a kifogástalan, óramű pontosságú üzemvitelért felelősek, mennyiségi és minőségi vonatkozásban egyaránt. Ez azonban nem ilyen egyértelmű. Az üzemegységnek is lehet ugyanis saját „stratégiája": például a minőségi hibák kiküszöbölése, a fajlagos energia- és anyagfelhasználásnak a technológiailag indokolt szintre való leszorítása, a dolgozók szakképzettségi szintjének növelése, a hulladékkapacitások kihasználása stb. stb. Egy ilyen „üzemegység-stratégia" kidolgozása, különösen pedig a végrehajtása igen nagy élettapasztalatot, mély műszaki és szervezési ismereteket és nem csekély kreativitást követel: kemény, nehéz szellemi munka fekszik benne, sok esetben messze a kötelező munkaidőn túlmenő mennyiségben. Mind a kidolgozáshoz, mind a megvalósításhoz szükség van „E"-n kívül a „D"-k és a „C"-k odaadó közreműködésére. – Továbbmegyek: az üzemegység munkája végső soron attól függ, hogyan gazdálkodnak a *munkapadok mellett* az energiával, az anyaggal, a gépi kapacitásokkal, az emberek fizikai és szellemi erőforrásaival. Itt viszont „C" vezetése és felelőssége mellett az „A"-knak és „B"-knek kell helytállniok, nemcsak munkafegyelemmel és a technológiai utasítások szigorú betartásával, hanem ezer hasznos ötlettel is. Túlzás volna arról beszélni, hogy a kiskollektívának is éppoly stratégiája lehet, mint akár egy nagyobb technológiai egységnek, de az ellátandó napi feladatoknál való *távolabbra nézés* jelentős és társadalmi szempontból komolyan veendő elemei a kiskollektíváknál is fellelhetők.

Összegezve, a vállalaton belüli embercsoportokban rejlő termelési, szervezési és innovációs energiák mainál nagyobb mérvű felszabadításához közgazdasági és szervezési szemléletünk jelentős átgyúrására van szükség. Elsősorban is fel kell fedeznünk bennük a potenciális *kollektívát*, ami minőségileg többet jelent a „dolgozóhalmaznál", de még a vezetés által megszervezett munkamegosztásnál is. A szervezeti egységekbe besorolt dolgozók összességéből akkor válik kollektíva, ha *a)* kitapintható *közös érdekeltségük* születik a technológiai és innovációs lánc azon szakaszának tökéletes és mind tökéletesebb működtetéséért, amely rájuk van bízva; *b) javaslataikkal* aktívan hozzájárulhatnak a rájuk vonatkozó döntések kialakulásához; *c)* bizonyos területeken (például saját összetételük tekintetében) *döntési* lehetőségeik vannak; *d) munkájuk honorálása* egzakt módon mért

teljesítményükhöz kötődik, beleértve ebbe a szélesebb kollektíva jobb munkájához való hozzájárulásuk erkölcsi és anyagi honorálását is. A kiskollektíva tehát nemcsak együtt dolgozik, hanem együtt *gondolkodik* is, nemcsak felhasználója a vállalat által rendelkezésére bocsátott termelési tényezőknek, hanem *gazdálkodik* is velük, nemcsak végrehajt, hanem *dönt* is, nem összeverődik, hanem *összeválogatja önmagát*, s mindezek alapján olyan *kollektív felelősséget visel*, amely érzékelhető az egyéni felelősségben is.

A dolgozóknak a vezetés által megszervezett „halmazából" kiskollektívákat alakítani nem egyszerű feladat. Az eddigi próbálkozások mindegyikében vannak előremutató vonások, amelyek keverednek a kiskollektívák vállalaton belüli helyzetének meg nem értését vagy félreértését példázó megoldásokkal. A szocialista brigádok például rendelkeznek egy sor döntési, javaslattevési lehetőséggel, de ezek erősen beszűkülnek a technológiai vezetés rendelkezései végrehajtásának javítása területére; a brigád teljesítménye az egyéni teljesítmények összegéből adódik ki: nincs valamiféle önelszámolás, ami az önálló gazdálkodás alapja lehetne. A vállalaton belüli gazdasági munkaközösségeknél az önelszámolás csaknem teljes körű, a teljesítményelv érvényesül, ugyanakkor a rendszer egyfelől az e keretekben dolgozók „túlóráira" korlátozódik – tehát szükségtelen skizofréniába kergeti tagjait „munkavállalói" és „vállalkozói" minőségüket illetően, másfelől nem integrálódik szorosan a vállalat technológiai és szervezeti rendszerébe. Hasonló próbálkozások vállalaton belüli öntevékeny kiskollektívák alakítására külföldön is folynak, több-kevesebb sikerrel. Mindezeket érdemes volna alaposan elemezni és megismertetni a magyar dolgozókkal, átgondolás, adaptálás végett. A szervezeti-működési formákat igen széles skálában kellene kipróbálni: egyrészt azért, mert nyilván más működési mechanizmust kíván egy nagyolvasztó kiszolgálása, mint egy TMK-műhelyé, másrészt pedig azért, mert csak kísérletek és folyamatos módosítások során válogatódhatnak ki azok az *alaptípusok*, amelyek a későbbiek folyamán a vállalati és – legáltalánosabb vonatkozásaiban – az országos szabályozás modelljeivé válnak.

A kiskollektívák legfontosabb működési feltétele a *teljesítménymérés* és az ennek megfelelő *jövedelemképzés*. Az előbbivel lehetetlen részletesen foglalkoznom, mivel rendkívül erősen kapcsolódik a *technológia* jellegéhez és a *piaci* követelményekhez. Mindkettőt figyelembe

kell venni: a legbrilliánsabb műszaki teljesítmény sem ér sokat, ha azt a piac nem ismeri el, a ráfordított munkát nem fizeti meg. Emellett a ma látszólag „haszontalan" műszaki fejlesztési próbálkozások egyike-másika később a piacon „termőre" fordul. Hogy melyikük, azt biztosan előre tudni nem lehet. A kiskollektíva, a technológiai egység és a vállalat szorosan összehangolt munkájára van szükség ahhoz, hogy kiszelektálódjanak a legreményteljesebb megoldások. Másfelől a piacnak vannak folyamatosan érzékelhető rezdülései, amelyeket az üzemrész, vagy az ezen belüli kiskollektíva természetszerűleg nem érez közvetlenül: a vállalat viszont igen. Ezért sem tapadhat a teljesítménymérés szigorúan és egyoldalúan a műszaki követelmények teljesítéséhez.

A teljesítménymérés tehát a piaccal közvetlenül nem érintkező vállalati kollektívák „antennája", amely segítségével információkat szereznek tevékenységük eredményéről, hasznosulásáról: mégpedig olyan információkat, amelyek kihatnak a jövedelmükre is.

Például egy bútorgyár adott szalagján dolgozó kollektíva erősen a mennyiségi teljesítménynövelésre programozza be magát, a vállalaton belüli — termékszerkezetet, választékot stb. érintő — döntéseket ebbe az irányba befolyásolja. A szalag ennélfogva kommersz kivitelű, közepes minőségű bútorokat fog gyártani, igen szűk választékban. Ilyenformán elképzelhető, hogy nem vagy alig emelkedik a fajlagos hozzáadottérték-termelés, mert amit nyernek a begyakorlottság révén, azt elveszítik a raktározási költségek növekedésén és az ismétlődő szezonvégi kiárusítás lecsökkent árain. A másik szalag a gyártmány rövid időközönkénti cseréjére, a nagyobb szakértelmet, odafigyelést követelő, minőségi termékek előnyben részesítésére nógatja a vállalatot, s vállalja is az erre való átállást: igaz, a folyó termelékenysége alacsonyabb lesz az előző szalagénál, de lehetőség nyílik a folyamatos szállításra, ami a készleteket csökkenti, valamint a jobb minőséggel megalapozott áremelésre: végső soron elképzelhető, hogy a fajlagos hozzáadottérték-tartalom megnő. A két szalag két termelőkollektívává szervezhető, s a bútorgyár két, egymástól eltérő gyártmányprofilját a két kollektíva fogja „gondozásba venni". A tömegbútort gyártó szalag kollektívája akkor találja meg a számítását, ha *a)* a fajlagos elevenmunka-ráfordítást erősen le tudja szorítani; *b)* az egyforma bútoroknak mégis valamilyen minimális változatosságot tud a gyártás folyamán adni. Ez a kollektíva tehát abban lesz érdekelt, hogy *minél*

kevesebb fölösleges tagja legyen, a tagok *begyakorlottak* legyenek, s találjon helyet közöttük néhány ötletes ember, aki minimális többletmunkával változatossá teszi az alapjaiban sivár választékot. A másik szalagkollektíva viszont kevésbé fog takarékoskodni az *elevenmunka-ráfordítással*, befogad iparművészt, formatervezőt, kiváló kárpitosokat, faesztergályosokat stb., nem sajnál *igen jó minőségű anyagot* bedolgozni, a drága anyaggal viszont a technológiai tűréshatáron belül *takarékoskodik:* műszaki teljesítménye meg kell hogy közelítse az egyedileg gyártott stílbútorok használati értékét, gazdasági teljesítménye viszont elsősorban a magas piaci árban, és csak másodsorban a termelékenységben fog testet ölteni. Nem elképzelhetetlen, hogy a két kiskollektíva hozzáadott értékben mért sikere a végén közel fog állni egymáshoz – ám mindkettő egymástól jelentősen eltérő módszerekkel közelíti meg azt, ami maga után vonja az egymástól eltérő módszerű mérést és értékelést is.

A teljesítménymérésnek tehát a teljes gazdálkodási kört magában kell foglalnia, az anyag- és energiafelhasználástól az elevenmunka-ráfordításon keresztül a termék áráig. Ez utóbbi viszonylag egyszerűen megfogható akkor, ha a kollektíva a vállalati kibocsátás tárgyát képező terméket termel – mint az előbbi példában a bútorgyári szalag. Nehezebb eset az, amikor a kollektíva terméke a vállalaton belül kerül továbbfelhasználásra. Ez esetben olyan belső, elszámolóárakat célszerű kialakítani, amelyek alkalmasak a másik műhely számára továbbadott termék hozzáadottérték-tartalmának kifejezésére. Az értékelemzéses kalkuláció sok segítséget nyújthat e téren a vállalatoknak.

A fentiekből következik, hogy a javasolt rendszer a béreket és a többi, személyi jövedelemmé váló pénzeket nem személyre, hanem kollektívákra állapítja meg, és nem is közvetlenül állapítja meg, hanem fajlagosan. A vállalatnál képződő teljes hozzáadott érték tehát részeire bomlik – úgy, ahogyan a 24. ábra bemutatja –, és a vállalat az 1. területtel jelölt „béralapot" a technológiai egységek között a mért hozzáadottérték-teljesítmény arányában szétparcellázza. Ezt továbbparcellázza a kiskollektívák között, ugyancsak a teljesítmény arányában, a kiskollektívák pedig teljesítményarányosan szétosztják tagjaiknak.

5.3. A VÁLLALATI SZEMÉLYI JÖVEDELEM TÉNYEZŐI A VÁLLALATON BELÜLI KISKOLLEKTÍVÁK AUTONÓMIÁJA ESETÉN

Elérkeztünk a gondolatmenet azon pontjához, ahol elkerülhetetlen a vállalati személyi jövedelem természetének vizsgálata. Ha igaz az, hogy a vállalati (s ezen belül az üzemegységi, illetve kis-) kollektíva tagjai „Janus-arcúak", vagyis részben „munkavállalók", részben kollektív vállalkozás részvevői, munkájukkal szerzett jövedelmüknek is kettős természetűnek kell lennie. Egyik tényező szigorúan az egyéni kvalitásokat és teljesítményt honorálja, a másik tényező viszont a kollektíva gazdálkodásának eredményeit tükrözi. Igaz, egyik nem független a másiktól. A jól gazdálkodó kollektíva kiváló kereteket teremt az egyéni szorgalom és tehetség kibontakozásához: a folyamatos anyagellátástól a kísérletezési lehetőségig bezáróan; a jól működő vállalatnál tehát az egyéni teljesítmény is nagyobb lehet. Másrészt, a magas egyéni teljesítmények jó szervezés és üzletpolitika mellett összegeződnek magas kollektív teljesítménnyé. Az *egységnyi teljesítmény* honorálásának mértékét országosan célszerű megállapítani, természetesen figyelembe véve a szakképzettséget, a munkában eltöltött időt, begyakorlottságot stb. Ez – elvileg – a normál körülmények között várható népgazdasági hozzáadott érték nem felhalmozott hányada mintegy 40–50%-ának az előbbi szempontok alapján differenciált „5 milliomod"-része, alsó határa a statisztikailag megállapított létminimum. Vállalati átlagban tehát a normál bérjövedelem kb. 2/3-a az egyéni besorolás és teljesítmény közvetlen függvénye lenne. Ez a százalékos arány persze differenciált: a 26. ábrán feltüntetett „A" dolgozó esetében – akinek minimális közvetlen hatása van még a kiskollektíva teljesítményére is – az egyéni teljesítmény utáni bérezés aránya elérheti a 85–90%-ot is. „B", helyzeténél és emberi tulajdonságainál fogva, nagyobb hatással van a kiskollektíva teljesítményére: ő vállalhatja a magasabb kockázattal járó, például 80:20 arányt. A kiskollektíva vezetőjénél viszont ez a 80:20 arány lenne a honorálás természetes alapja. A 10–20%-os (példabeli!) „nyereségrészesedés" vagy „kollektív teljesítménytől függő bér" ez esetben persze – legalábbis „A" és „B" esetében – tisztán a kiskollektíva gazdálkodásának sikerességétől függne.

A kiskollektíva vezetőjénél már meggondolandó, ne legyen-e – fakultatíve, egyéni vállalás alapján – beépíthető a javadalmazásba

plusz néhány százaléknyi, a nagyobb technológiai egység eredményességétől függő elem: mondjuk 5%. Ezek szerint

– „A" jövedelmében 85–90% a saját, egyéni teljesítményétől függne; 10–15% a kiskollektíváétól;

– „B" jövedelmében ugyanez volna a helyzet, de – saját elhatározása alapján – vállalhatna 80:20%-ot is;

– „C" jövedelmében az egyéni teljesítmény 80%-kal, a kiskollektíváé 20%-kal szerepelne, de vállalhatna az üzemegység jövedelmével arányos 5%-ot is az egyéni teljesítménnyel arányos rész terhére. Ez esetben a jövedelemtényezők elosztása 75:20:5 volna.

Az üzemegységet (technológiai egységet) és a vállalatot irányító apparátus személyi állományának jövedelmeiben az egyéni besorolás tényezője eleve kisebb súlyú lehet: mondjuk átlagosan 60%. A vállalat és az üzemegység vezetői posztján („E" és „G") az elérheti a 45–50%-ot, a beosztottaknál („D" és „F") a 70–75%-ot. A kollektív teljesítménytől függő bérfaktor az üzemegység szintjén természetesen az üzemegység teljesítménye lenne, vállalati szinten pedig a vállalati eredmény. Az „E" típusú vezetők önként vállalhatnának üzemegység-vezetői teljesítményfaktoruk terhére 10%-ot, vállalatiteljesítmény-arányosan. Ezek szerint:

– „D" és „F" jövedelmének 70–75%-a az egyéni besorolásától függne, 30–35%-a a technológiai egység eredményességétől;

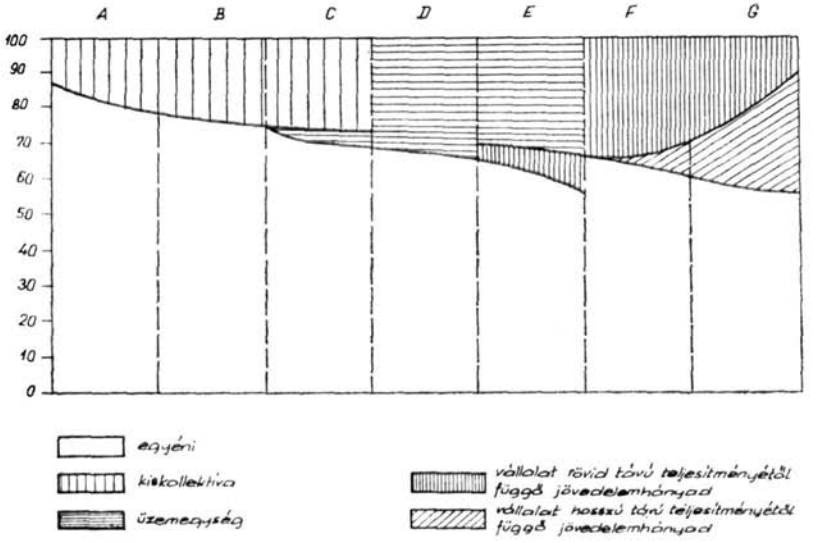
– „E" jövedelmének 45–50%-át az egyéni besorolása szabná meg, 50–55%-a az általa vezetett üzemegység „nyeresége", esetleg ez 40–45%-ra csökkenne és 10%-nyi a vállalati jövedelmezőség alakulásától volna függővé téve;

– „G" jövedelmének 45–50%-a ugyancsak egyéni besorolásától függne, a maradékot a vállalat egészének eredménye szabná meg.

A vállalati irányító apparátus jövedelmének az eredménytől való függővé tétele esetében azonban különbséget kell tenni azok között, akik az operatív gazdálkodást irányítják, és azok között, akik a vállalati műszaki-gazdasági stratégiáért felelnek. Az előbbieknél a „vállalati eredmény" az *éves (vagy 2–3 évi átlag-) nyereséget* jelenti, az utóbbiaknál a *vagyongyarapodást.*

A teljes, vállalatnál szerezhető személyi jövedelem %-os megoszlását a 27. ábra szemlélteti. (A példában feltüntetett százalékok persze csak példaszerűek: a tényleges megoszlási arányokat konkrét számításokra kell alapozni!) Megjegyzem, hogy a példabeli 100% a vállalat

27. Az egyéni és a kollektív teljesítmény szerinti bérezés



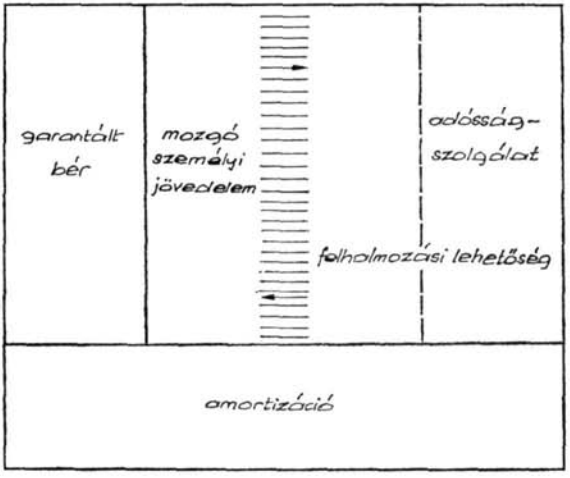
(üzemegység, kiskollektíva) átlagos működése esetén jön ki úgy, ahogyan az ábrán látszik. Mivel az összes satírozott jövedelemhányad *mozgó* mennyiség, az átlagnál magasabb csoportteljesítmény esetén a jövedelem szintje a mozgó rész javára megnő, s a százalékos arány eltolódik a mozgó (satírozott) rész javára. Teljesítménysikertelenség esetén, alacsonyabb jövedelmi szinten a személyi besorolástól, illetve teljesítménytől függő „garantált" bér kerül fokozott túlsúlyba. Végeredményben arra kell törekedni, hogy a vállalati kiskollektívák és az üzemegység méretű öntevékeny kollektívák döntéseivel és cselekvéseivel járó felelősség az egyéni jövedelmekben is érvényre jusson. Ez feltétlenül szükséges a nagyobb, az egyén számára áttekinthetetlen vállalatok dolgozói „gazdatudatának" megalapozásához, erősítéséhez. Szükséges, de nem elégséges. Az egyéni–kollektív teljesítményarányos vállalati jövedelemrendszer akkor válik aktív hatóerővé, ha a kiskollektívák vállalatba való integrálódásának és egyidejű autonómiájának szervezeti, jogi szabályozási feltételei megteremtődnek, s emellett – kiemelkedően fontos! – a *vállalati vezetési stílus* is alkalmazkodik hozzá. Mindenekelőtt az autonóm kollektívák létezése és működése

feltételezi, hogy az emberek *részletesen ismerjék* helyzetüket és tudjanak kalkulálni tevékenységükkel. Nem szabad feltételezni, hogy az olyan dolgozók, akik eleddig kizárólag egyéni teljesítményük alapján szerezték a jövedelmüket, azonnal átlátják az új helyzetet és teljes munkastílusukat eszerint alakítják ki. Ezért a bevezetéskor elengedhetetlen a fokozatosság, *a rendszernek a dolgozókkal, folyamatos párbeszéd során való kialakítása.* Továbbá, a javasolt jövedelemrendszer csak akkor válik élő erővé, ha párosul a vállalaton belüli igen intenzív és célirányos *információáramlással.* Minden érintettnek ismernie kell az elébe és a szűkebb kollektívája elé tornyosuló célokat, a megvalósításhoz rendelkezésre álló eszközöket, azok korlátait, a korlátok áttörésével kapcsolatos meglevő elképzeléseket, valamint azt is, hogy a többlet-erőkifejtés milyen többleteredményben csapódik le, s annak felhasználása milyen szabályok szerint történik. Az új vezetési stílus megköveteli, hogy mindezeket a vezetők és vezetettek *együtt töprengjék* át, majd valamiféle egyezségre jutva azt *fegyelmezetten végrehajtsák*, s az eredményt az előre megállapított arányokban, igazságosan parcellázzák szét azok között, akiknek része van benne. Ha a kiskollektívák nem alakulnak meg, nem válnak aktív gazdálkodókká, s a vezetés nem számol velük mint aktív gazdálkodókkal, önmagában a vállalati jövedelmi rendszer átalakítása többet árthat, mint amennyit használ. A mozgójövedelem-faktor beiktatása csak akkor nem válik olyan bizonytalansági tényezővé, amely irritálja, elkedvetleníti az embereket, ha kezükben van a racionális gazdálkodás megszervezésének minden fontos eszköze.

A bér eme „mozgó" faktorának megjelenése sajátosan fog hatni a vállalati kalkulációra. A vállalat rá lesz kényszerítve — mivel input- és output-árait csak bizonyos határokon belül mozgathatja tetszése szerint — arra, hogy a nála maradó hozzáadott értékkel mint az adott rövid távú időszakban többé-kevésbé konstans tényezővel számoljon, amelynek optimális felosztása nagymértékben determinálja a következő időszakok hozzáadottérték-termelését. Mivel a bérnek csak kb. 2/3-a van beosztás és egyéni teljesítmény szerint garantálva, további 1/3-a „kvázi-nyereségrészesedésként" kerül elosztásra, az egyéni, kiskollektíva stb. jövedelemszínvonala *nem jelent egyértelmű költségtényezőt.* A személyi jövedelmek egy része közvetlenül a megtermelt és realizált hozzáadott értékkel arányos, s ezen belül a vállalati nyereség terhére kerül kiosztásra. Minél nagyobb mértékben aknázza ki a vál-

lalat a nyereség személyi jövedelemmé változtatása terén meglevő lehetőségeit, annál kevesebb marad a tőketényező gyarapítására, és fordítva, minél nagyobb beruházásokba fog, annál inkább szűkítenie kell a nyereségalapú jövedelmek kiáramlását. Ez arra kényszeríti a vállalati kollektívákat, hogy nagyon gondosan kalkuláljanak: *mi előnyösebb számukra, a meglevő emberi tényező tartalékainak nagyobb fokú megmozgatása — ez erősebb anyagi ösztönzést is követel —, vagy pedig a beruházások, a tartalékképzés előnyben részesítése*, ami kétség-

28. A hozzáadottérték- és nyereségérdekeltség összekapcsolódása a vállalaton belül



kívül ideiglenes lemondást követel a kollektívák tagjaitól egy később bekövetkező, nagyobb teljesítmény előkészítése érdekében.

Ha a 24. ábrát némileg újra rajzoljuk, lehagyjuk róla a 3., 4., 5. és 6. területeket (az állammal szembeni kötelezettségeket), viszont kiegészítjük az amortizációval, megkapjuk a vállalati rendelkezésű hozzáadott érték tömegét. Ennek egy része, az amortizáció egyértelműen „elkötelezett" költségelem, s egyben felhalmozási forrás, a garantált jövedelem pedig egyértelműen „elkötelezett" bérköltségelem, s egyben a dolgozó kollektíva személyi jövedelmi forrása. Amennyiben a vállalatnak adósságai vannak, az adósságszolgálat is egyértelműen elkötelezett felhalmozási forrás, csak éppen nem a jövő, hanem a múlt és a

jelen felhalmozásait szolgálja. A nyereségrészesedés szerű személyi jövedelem és a vállalati fejlesztésre szolgáló alap között van tehát csak átfedési lehetőség, amelynek tól-ig mértékét az állam minden szocialista vállalattípus esetében központilag szabályozza. Valószínű, hogy a „szövetkezet" típusú vállalatoknál a célszerű határok tágabbak, mint a makroökonómiai szempontból döntő jelentőségű (D-) vállalatoknál. Az adott vállalat számára ez a játéklehetőség azonban igen változatos döntési alternatívákat kínál. Példaképpen felsorolok néhányat.

— *A személyijövedelem-növelési lehetőség korlátozása* a beruházások volumenének növelése érdekében: ez az extenzív típusú növekedésről az intenzív típusúra való átváltást előkészítő stratégiára jellemző.

— *A beruházási volumen minimalizálása* (az amortizációs forrás mértékéhez való közelítése) a személyijövedelem-növelési lehetőség maximális kiaknázása mellett: ez a fejlesztési politika az emberi tényező intenzív pályára való átállításának idejére jellemző.

— *A fajlagos személyi jövedelem növelése a létszám csökkenése mellett, az amortizációs forrás és a rendelkezésre álló felhalmozás gyors modernizálásra való felhasználásával:* ez a belendült intenzifikálódás modellje.

A kalkuláció tárgya tehát az, hogy a rendelkezésre álló hozzáadott értékből melyik termelési tényező egységnyi növelése hozza a legnagyobb jövőbeni hasznot, illetve a termelési tényezők mely kombinációmódosításai milyen várható haszonnövekedéssel kecsegtetnek.

6. AZ EGYÉN ÉS AZ ÁLLAM GAZDASÁGI KAPCSOLATA

6.1. A FOGYASZTÁSI CIKKEK PIACA. FOGYASZTÓI ÁRAK

A fogyasztási cikkek piacának — akárcsak a többi piaci alrendszernek — számos sajátossága van. Legszembetűnőbb ezek közül az, hogy milliós nagyságrendű vásárló áll szemben a kereskedelmi és szolgáltatási hálózat ennél jóval kisebb számú vállalatával. Ez még akkor is igaz, ha messzemenően számolunk az egyes „kereskedelmi egységek" — magyarán: boltok — nagyfokú elszámolási önállóságával, valamint a kiskereskedelem és a szolgáltatások területén működő, ugyancsak

nem elhanyagolható számú magánszektorral. E piacon tehát a kereslet elaprózottabb, mint a kínálat, ami – áruhiány esetén – mindenképpen neuralgikussá teszi a piaci viszonyokat. Továbbá, a kereslet atomizáltságából az is következik, hogy e piaci alrendszerben az eladó és a vevő között ritkán jön létre „tartós üzleti kapcsolat". Nem lehetetlen persze az, hogy egyes emberek tartós megállapodást kötnek, mondjuk, egy szolgáltató vállalattal, hogy az rendszeresen karbantartja háztartási felszereléseiket, esetleg átalánydíjat fizetnek ezért; az sem ritka jelenség, hogy vásárlók „odaszoknak" egy-egy üzlethez, fodrászhoz, vízvezeték-szerelőhöz stb. A jellemző azonban az, hogy a kiskereskedelemnek fel kell készülnie a „betévedő" ügyfél kiszolgálására: vagyis csak a nagy számok törvénye alapján tud előre látni abban a tekintetben, hogy mennyi készletet tartson, milyen összetételű legyen ez a készlet, hogyan ossza be munkarendjét (nyitvatartás, leltári időszak stb.!). A sztochasztikus összefüggések valóságtartalmát persze nem szabad lebecsülni: a gyakorlott kereskedő igen nagy biztonsággal tud tervezni, de – meg kell mondani – e szakmában fokozott szerepe van a lépcsőzetesen kialakított, minden pillanatban mobilizálható, gyorsan diszponálható *tartalékoknak*. A kiskereskedelem művészete a készletképzés és -mozgatás, aminek pénzügyi „árnyképe" a forgóeszköz-gazdálkodás, sikermutatója pedig a forgalom és a lekötött tőke hányadosa.

A kiskereskedelmi vállalatok persze nem közvetlenül a rájuk bízott tőke forgási sebességét mérik elsősorban, hanem a *nyereségüket*, ami a forgási sebességen kívül függ az árréstől és forgalmi költségeiktől is: az előbbivel egyenesen, az utóbbival fordítottan arányos. Igaz, a forgalmi költségek túlzott leszorítása – az üzlethálózat szűkítése, az eladók számának csökkentése, gyenge honorálásuk, az üzletek felszereltségének, műszaki és esztétikai állapotának leromlása, a kínált árukkal kapcsolatos lakossági információ elhanyagolása – nem tesz jót a forgási sebességnek, ezért minden esetben létezik egy optimum, amely feltétlenül szükséges ahhoz, hogy az áru útját a termelőtől a kereskedelem raktárain keresztül a fogyasztóig a lehető legjobban lerövidítsék. Ugyanez a helyzet az árréssel is: a túlzottan nagy árrés fékezi a keresletet (minél kevésbé életszükségleti árucikkről van szó, annál jobban!), ezáltal nehezíti a forgási sebesség gyorsítását; a túl kicsi árrés viszont akadályozza a kereskedelmet abban, hogy beruházzon, tisztességesen megfizesse dolgozóit, reklámozzon – vagyis nem ad

elég teret a szükséges forgalmi költségeknek –, és ezáltal akadályozza az áru útját a termelőtől a fogyasztóig.

Mindezek közgazdasági alapigazságok: csak azért idézem az olvasó emlékezetébe, hogy felhívjam a figyelmét az áruelosztás nagy szakértelmet, leleményességet követelő, kockázatvállalást magában foglaló *vállalkozási jellegére*. Első számú vállalkozója e szektornak maga a kereskedelmi vállalat, amely éppúgy dolgozói kollektíva – s mint ilyen, éppoly kétlelkű –, mint a termelővállalat. Ha rá van szorítva, saját boldogulását – úgy is mint vállalkozó vállalatét, úgy is mint jövedelmükből megélni és jobban megélni szándékozó emberek „kalákáját" – a vásárlóközönség ügyes kiszolgálásával, a készlet gyors forgatásával igyekszik elérni, s ennek érdekében folyamatos, leleményes gazdálkodással optimalizálni igyekszik az árrést, a forgalmi költségeket és a készletek forgási sebességét. Ha bárhol, bármilyen monopolhelyzetbe kerül tízmilliós, atomizált keresletével szemben, vagy a jövedelmét maximalizálja e „védtelen" tömeg rovására, vagy pedig a teljesítményét minimalizálja: a boltok tele lesznek ásító polcokkal és eladókkal, a vendéglőkben piszkosak lesznek az abroszok és ehetetlen a koszt, a TV-javító féléves határidőre vállalja a munkát, és akkor is rosszul végzi el. Valószínű, hogy a kiskereskedelem területén hajtottuk túl a legnagyobb mértékben a centralizálást: ez – a szűkös áruellátási helyzettel karöltve – az ismert fogyatékosságokhoz vezetett.

Közgazdasági alapigazság az is, hogy a kiskereskedelem *összekötő* kapocs a lakosság és a termelővállalatok között: az elkényelmesedett, a nyereségben érdektelen, vagy monopoleszközökkel is nyereségre szert tenni tudó kereskedelmi hálózat azonban torzítottan tükrözi a fogyasztói kívánalmakat: pontosabban nem a lakosság akaratát közvetíti a gyárak felé, hanem a magáét. Hogy túl sok könyvelni-adminisztrálnivalója ne legyen, képes a cipőgyáraktól csupa 41-es cipőt rendelni, s akinek ennél kisebb, vagy nagyobb a lába – ám magára vessen. Ilyen módon a kereskedelem aktív struktúraalakító, vagy torzító erő.

Van végül a kiskereskedelemnek egy, saját vállalati vagy „ágazati" érdekein és látókörén túlmutató, össznépgazdasági funkciója is, ami miatt ügyei-gondjai állami gazdaságpolitikai alapkérdéssé válnak. Javarészt az ő közvetítésével jutnak el ugyanis a javak és szolgáltatások ahhoz a lakossághoz, amely e javak és szolgáltatások közbejöttével kielégíti fizikai és szellemi szükségleteit, vagyis *él és boldogul*, s közben *újratermelődik energiája*, vagyis képessé válik arra, hogy a jövőben is

megtermeljen mindent, amiből élni és boldogulni lehet. – Félreértés ne essék, a munkaerő újratermelése a mi társadalmunkban nem egy, az embertömegektől elidegenedett tőkeakarat érvényesülése érdekében történik, hanem az egyén és a közösség jövőbeni életfeltételeinek megőrzése és jobbítása érdekében: ennek ellenére a munkaképesség újratermelődésének mennyiségi, szerkezeti és a szükséges áruhoz való hozzáférési viszonyait a közgazdasági gondolkodásból nem lehet kihagyni. Ez a szerep nem egyszerűsíthető le „ellátási kötelezettségre", mint ahogyan a visszajelző funkció sem egyszerűen azt jelenti, hogy a kereskedelem az ipar és a mezőgazdaság periszkópja, amelynek a segítségével a termelőszféra tengeralattjárója a fogyasztói piac légóceánjába kitekintget; sőt a kereskedelem vállalati – vagyis nyereségcentrikus – szervezete sem értelmezhető úgy, hogy az ott dolgozók egyetlen és kizárólagos célja nyereséget kimutatni. Az árurealizáló hálózat természetében e hármas tulajdonság „molekuláris szinten" fonódik egybe.

Az állam is három dimenzióban érdekelt a kereskedelem célirányos működésében. Egyfelől maga is részesedik az árrés, a forgalmi költségszint és a forgási sebesség által együttesen kialakuló haszonból, vagyis a termelőszférában létrehozott, közfelhasználás és közérdekű beruházás céljaira összpontosítandó érték arányos hányadát a kereskedelmi haszonból sajátítja el. Ilyenformán éppúgy érdekelt a kereskedelmi vállalatok hatékony működését elősegíteni, ahhoz a kedvező közgazdasági és infrastrukturális környezetet megteremteni, mint az ipari vagy a mezőgazdasági vállalatok esetében. Másfelől az államnak ugyancsak jelentős érdeke fűződik ahhoz, hogy a kereskedelem helyes impulzusokat sugározzon a termelőszféra felé: ellenkező esetben ugyanis végső soron a gazdaságirányítás központi szerveinek kell „vészelhárító" módon beavatkozniok az újratermelés menetébe, s erről tudjuk, hogy nem olcsó, nem is magas hatásfokú, s ráadásul nem is hálás tevékenység. Végül – s ez a legfontosabb – a szocialista állam mint az állampolgárok nagy „szövetkezete", s a gazdaságirányítás mint e „szövetkezet" vezetősége kardinálisan érdekelt abban is, hogy a „tagság" *megtalálja egyéni és családi számításait*, és abban is, hogy az *újratermelési folyamat emberi tényezőjének bővített reprodukciója zavartalanul végbemehessen.*

Ahhoz, hogy e hármas érdekeltségét érvényesíthesse, az államnak kétfelé kell figyelnie:

– szerveznie, irányítania és szabályoznia kell a kereskedelmet olyan

irányban, hogy a kereskedelmi vállalatok „megélhetési kaláka" mivoltukban is, és vállalkozási mivoltukban is kénytelenek legyenek az árrés, a költségek és a forgási sebesség optimalizálására, miközben a termelőszféra termékeit ontják a lakosság felé és helyes impulzusokat sugároznak vissza a termelővállalatok felé;

— szabályoznia kell magát a fogyasztói keresletet is, egyfelől a népgazdasági egyensúly védelme érdekében, másfelől a bér- és jövedelempolitikában kialakított teljesítményelvnek a reálfogyasztásban való megőrzése érdekében, és végül annak érdekében is, hogy a fogyasztási szerkezet valóban megfeleljen a nemzeti munkaerő bővített reprodukciója követelményeinek.

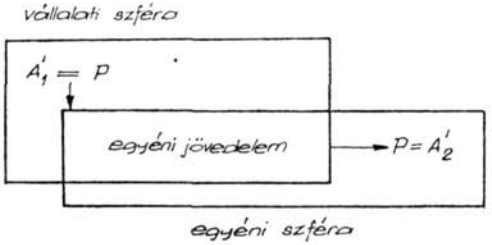
Ez utóbbi az a terület, ahol az egyén gazdasági viszonyba kerül az állammal. Igaz, ez a viszony nem közvetlen: a kereskedőkollektívák katalizátorán keresztül valósul meg. Az állam kereskedelempolitikája éppen arra való, hogy a kereskedelem többezer vállalatát, ezeknek több tízezer „üzemegységét", végső soron a kereskedelemmel foglalkozók százezres tömegét „behangolja" olyan tevékenységre, vállalati és egyéni magatartásra, gazdálkodásra, amelynek végső eredője a reáljavak ésszerű és célszerű eloszlása lesz a diszperz állapotú fogyasztói piacon: rendkívül erősen motiválva ezzel magát a fogyasztást, s ezen keresztül a munkaerő újratermelését, valamint az egyén érdekeltségét választott szakmájának gyakorlásában.

A mechanizmus hallatlanul bonyolult, több áttételes és többszörös visszacsatolással terhes. Éppen ez a bonyolultság csábít arra, hogy primitivizáljuk: *vagy* csak közönséges, társadalompolitikai céloktól mentes vállalkozási tevékenységet lássunk benne, *vagy* pedig „elosztóhálózatként" értelmezzük, s az anyagi érdekeltségen alapuló vállalkozási oldalát elhalványítsuk, a kereskedéshez szükséges szakértelem jelentőségét lebecsüljük, az itt végzett munkát summásan „improduktív tevékenységnek" tituláljuk, s eszerint érdemén alul is honoráljuk. Mindkét véglet károkat okoz. Ha viszont a kereskedelem szervezetileg, szabályozásilag és jövedelmileg „helyére van téve", vagyis célirányosan képes működni, előtérbe kerülhet az egyén és a nagyközösség azon viszonya, amelynek alapvető aktusa a sajátos árucsere. Az egyén, egy szocialista kollektív szervezet tagjaként részesedik annak hozzáadott-érték-jövedelméből. Ez a részesedés pénzformában történik. A pénz ebben a vonatkozásban „teljesítmény igazolásként" is felfogható, bár nem egészen az: a jövedelemtulajdonos dolgozó ugyanis árut adott el,

hogy pénzhez jusson: tudniillik a vállalatában elkészült árut, s a bevétel egy részét vette fel egyénijövedelem-célokra. *Eredetét* tekintve tehát a dolgozó zsebében levő pénz valóságos árucsere hordozója, a jövedelem *mértékét* tekintve viszont teljesítményigazolás. Lehet, hogy a vállalat nagyon jól működik, sok árut jó áron tud eladni, emberkénk zsebében mégis kevés pénz csörög, mert ő egyénileg kevéssé járult hozzá akár kiskollektívájának teljesítményéhez, akár a vállalatáéhoz egészében véve; lehet a fordítottja is. Ez a teljesítményigazoló pénz azonban a fogyasztói piacon ismét visszanyeri eredeti funkcióját, segítségével valóságos értékkel bíró árukhoz és szolgáltatásokhoz lehet jutni. A csere közismert marxi alaptétele tehát némi módosulást szenved (lásd a 29. ábrát).

Az első lépcsőben a dolgozó kollektíva által megtermelt áru értékét a vállalat a piac valamelyik alrendszerében – számunkra itt teljesen kö-

29. A bérjövedelem és az árumetamorfózis összefüggése



zömbös, hogy melyikben – pénzformára konvertálja. A második lépcsőben megtörténik a vállalati jövedelmek keletkezése, amelyből a 29. ábrán csak egyet, a személyi jövedelmet tüntettem fel. A pénz itt nem szenved formai metamorfózist, csupán ideiglenes „átlényegülésen" megy keresztül: teljesítményarányos jövedelemmé válik a termelőkollektíva egyik tagjának kezében. Majd, kisvártatva ez a jövedelem, véglegesen átvándorolván az egyéni szférába, újra metamorfózisra kész pénzként jelenik meg a fogyasztási cikkek piacán. A „teljesítményigazolvány" szerepe a pénz életében intermezzo, de igen fontos: egyrészt azért, mert jövedelem mivoltában etalonként szerepel az egyén számára konkrét munkája mennyiségének, hatékonyságának, bonyolultságának, felelősségteljességének mennyiségi kifejezésére, s ebben a

minőségében *a posteriori* informálja az egyént tevékenységének társadalmi elismerését illetően, másrészt végtelen kombinációs lehetőséget nyújt a számára abban a tekintetben, hogyan válthatja e mennyiségi teljesítményt át konkrét áru- és szolgáltatás-„kosarakra" a fogyasztási cikkek piacán. A pénz ebben a minőségében kettős felelősséget hárít az egyénre: a munkavégzésével és a fogyasztásával szembeni felelősséget. Válogathat: jól, vagy gyengén működő vállalati kollektívához szegődik, teljesítőképességének megfelelő, vagy attól eltérő munkát vállal, ezt teljes erőbedobással, vagy ímmel-ámmal végzi, s az így szerzett jövedelmét az első sarki kocsmában elissza-e, vagy értelmes célokra fordítja, sőt, a célpreferencia-sorrend is rá van bízva.

Persze, minden dilemmája — hogy úgy mondjam — „manipulálva" van: dolgozói minőségében a bérrendszer tudatos, vagy ösztönösen kialakult eltérései a szigorú teljesítményelvtől befolyásolják magatartását, jövedelemtulajdonosi minőségében pedig a fogyasztói árrendszer „súg" neki. (Attól, hogy a kereskedelmi hálózat fejlettsége, a reklám, az áruhiány vagy az árubőség is befolyásolja a vásárlói döntését, az egyszerűség kedvéért eltekintek — noha ez a hatás is jelentékeny.)

A figyelem középpontjába ilyen módon a *fogyasztói árrendszer* kerül: az egyénébe is, mivel ettől függ szükségletkielégítésének sorrendje és mértéke, a gazdaságpolitikáéba is, mivel ez a fő eszköze a sokmilliós fogyasztói tömeggel való „párbeszédre".

A fogyasztói árrendszer „alaptónusa" ugyancsak a teljesítményarányosság, akárcsak az egyéni jövedelmeké: az áraknak ki kell fejezniök valamilyen módon az áruk értékét, az árarányoknak az értékarányokat. Máskülönben a fogyasztói piacon káosz keletkezik: a vásárlók értelmetlen vásárlásokat foganatosítanak a nyilvánvalóan aránytalanul olcsó termékekből, s azokat pazarló módon — egyes esetekben kifejezetten *káros* módon — fogják elfogyasztani. Ugyanakkor a nyilvánvalóan irreálisan magas áruárak elriasztják őket a vásárlástól, ezzel kárt okozva saját maguknak is és a társadalomnak is. Ha tehát feltételezzük, hogy a társadalom minden egyes tagja racionálisan számol racionális szükségleteivel jövedelemelköltése során, s e racionális szükségletkielégítésnek megfelelő árukombináció létrehozásának nincs a termelőszférában akadálya, akkor az árrendszernek igen szigorún „értékarányosnak" kell lennie. A fogyasztói ár tehát igen egyszerűen képződik, a termelői árra rárakódik egy normatív árrés, amelyből ki

kell gazdálkodni a kereskedelmi hálózat költségeit is, valamint az állam kereskedelmi nyereségrészesedését is, és ekkor a kereskedő ügyességén múlik, mennyi tényleges, diszponibilis haszna marad. Sem dotációnak, sem forgalmi adónak ebben az esetben nincs helye.

A valóságban persze nem ilyen egyszerű a helyzet. Minden társadalomnak vannak olyan sajátos megfontolásai, amelyek alapján nagyon széles körben és igen jelentős mértékben eltéríti a fogyasztói árarányokat a tényleges – vagy legalábbis: a termelőszférában mérhető – értékarányoktól. Bizonyos árukat a reálisnál alacsonyabb áron hoznak forgalomba, s a különbözetet költségvetési dotációval egyenlítik ki; más áruk fogyasztói árát a reális szint felett állapítják meg, s a különbözet forgalmi adó címén befolyik a költségvetésbe. Jó esetben a kettő kiegyenlíti egymást, ami annyit jelent, hogy a mesterségesen megdrágított áruk többletárából finanszírozzák a mesterségesen alacsonyan tartott áruk dotációit. Másképpen is meg lehet fogalmazni: a társadalom bizonyos fogyasztásokat nem tilt ugyan, de diszpreferál: aki az ehhez szükséges árukat megvásárolja, az „büntetést" fizet. A befolyt összegből viszont a társadalom „jutalmazza" a preferált áruk vásárlóit.

Melyek lehetnek e preferencia–diszpreferencia ismérvei?

A legegyszerűbb az *egészségügyi-kulturális* szempont. Kétségtelen, hogy az áruk fajlagos munkatartalma nem fedi társadalmi hasznosságukat. Az egészségre ártalmas égetett alkoholos italok előállítási költsége például igen alacsony, a hús tényleges, fajlagos munkatartalma pedig viszonylag igen magas. Hasonló a helyzet a könyvek, hanglemezek tekintetében is. Ha viszont a társadalom érdeke azt kívánja, hogy az emberek kevés alkoholt, elégséges mennyiségű húst, és minél több könyvet és hanglemezt vásároljanak, akkor a szesz árát az értékarányossághoz képest igen magasan, a hús és a kultúrjavak árát pedig ez alatt kell megállapítania.

A másik ismérv a *termelés* vagy a *népgazdasági egyensúly* érdekeiben gyökerezhet. Ha például egy ország külkereskedelmi egyensúlyi nehézségekkel küszködik, vagy energiaellátási problémái vannak, megemelheti azon fogyasztási javak és szolgáltatások árait – magasan a normatívan kalkulálható árszint fölé –, amelyek előállításához sok importanyagot használ fel, vagy amelyeknek magas a fajlagos energiatartalma, vagy ideiglenesen korlátozni akarja a belső fogyasztásukat, mert kedvező exportlehetőségei adódnak. Ebben az esetben az állam

nem valamely káros fogyasztási szokást fékez egy hasznos előtérbe állítása javára, hanem a szükségletkielégítési prioritásokba szól bele: premizálja például azokat a fogyasztókat, akik önmérsékletet tanúsítanak az importigényes termékek fogyasztása területén, és helyette inkább hazai anyagokból, hazai munkával készült termékeket vásárolnak, vagy lemondanak kedvezően exportálható cikkek vásárlásáról, s helyette olyan termékek vásárlását helyezik előre, amelyeket külföldön úgysem tudnának eladni.

A harmadik ismérv kifejezetten *társadalompolitikai* indíttatású. Ha például egy társadalom elhatározza, hogy közvetett módon csökkenti a diapazont az alacsony és a magas pénzjövedelmű rétegek tényleges fogyasztási képessége között, akkor értékarány alatti szinten fogja tartani azon, elsődleges életszükségleti cikkek és szolgáltatások árait, amelyekre az alacsony pénzjövedelműek a legtöbbet költenek, és értékarány feletti szinten tartja a magasabb jövedelmű rétegek fogyasztási szerkezetében fontos szerepet játszó áruk és szolgáltatások árait. Ilyen módon végeredményben „elvesz" a sokat keresőktől és „odaadja" az alacsony jövedelműeknek. Ez a fogyasztói árrendszer viszonylag olcsóvá teszi a mindennapos megélhetést: az élelmezést, a lakbérfizetést, a kommunális szolgáltatások igénybevételét, az egyszerűbb ruházkodást stb., viszont kemény „luxusadóval" sújtja az olyan, magasabb igényeket kielégítő termékek vásárlását, mint, mondjuk a háztartási gépeké, a személygépkocsié, annak fenntartásáé, az ékszereké stb. Ugyanennek a fordítottja is megvalósulhat: a fogyasztói árrendszer segítségével a reáljövedelmeket szét is lehet húzni a nomináljövedelmekben érzékelt diapazonhoz képest. Ez esetben az alapvető létfenntartási cikkek vannak „luxusadóval" sújtva, és a magasabb jövedelműek fogyasztási szerkezetében szereplő termékek vannak dotálva. A szocialista országokban, hazánkban is, a fogyasztói árrendszer alapjában véve összébb húzza a nomináljövedelem-különbségeket. Persze nem következetesen: például az állami lakbérek, az 1983-ban megkezdődött jelentős emelés előtt hallatlanul nagy dotációt foglaltak magukban, és még a megemelt lakbérek sem fogják fedezni a házak amortizációs költségeit. Ugyanakkor a lakosság többségét kitevő lakásépíttetők aránytalanul nagy építtetési költségek viselésére vannak ítélve, noha a lakás primer életszükséglet.

A fogyasztói árarányok erős szociálpolitikai hatás alá helyezése tulajdonképpen nem kívánatos jelenség. Több olyan hátulütője van,

amely kérdésessé teszi használatának létjogosultságát. Csak a legfontosabbakat említem:

– zavaró a hatása a termelő- és a kereskedelmi szférában egyaránt: a vállalatoknak növeli a kötődését a költségvetési dotációkhoz, emellett – lévén rögzített áras termékekről szó – nem fűződik érdekük sem a termeléshez, sem a minőségjavításhoz, sem a vásárlók igényeihez való alkalmazkodáshoz;

– zavaró a hatása a fogyasztási szerkezetre: az irreálisan alacsony árú termékek fogyasztása sokszor átvált pazarlássá;

– zavaró a hatása az érdekeltségi viszonyokra: a természetes fogyasztói prioritássorrendben a közepes jövedelmi szint átlépése után következő áruk mindinkább elérhetetlenekké válnak, ezáltal torzulások lépnek fel a fogyasztási szerkezetben, amelyek elmehetnek addig is, hogy akadályozzák a munkaképesség újratermelését. A „luxus" szempontból diszpreferált áruk fogyasztása helyébe a népgazdasági egyensúlyi vagy az egészségügyi szempontból diszpreferált áruk mértéktelen vásárlása és fogyasztása lép, pusztán azért, mert azok – abszolút áruk megfizethetősége révén – hamarabb elérhetők, mint a nagy értékű (és még nagyobb árú) cikkek. Így válik „árrugalmatlanná" az alkohol, vagy a személyautó és a benzin, például a lakásárak túlságosan magas voltával szemben;

– zavaró a hatása a normál emberi és állampolgári tudat fejlődése szempontjából is: az aránytalanul olcsó termékekben az emberek nem érzékelik a társadalmi áldozatot, amely dotálásukba van fektetve. Ennek következtében nem is becsülik meg sem a gesztust, sem a terméket. Elég példaként hivatkozni a tanácsi kezelésben levő házak gátlástalan rongálására. Az időnként elviselhetetlenné váló dotáció mértékét csökkenteni hivatott árkiigazítások viszont irritáló hatásúak;

– végül, ha rendszerré válik, nagyon nehéz megszabadulni tőle: nemcsak azért, mert az emberek megszokják, hanem azért is, mert a bérszínvonal is hajlamos igazodni a fogyasztói árarányok torzulásaihoz, ez viszont a teljes vállalati költségszintre hat, ami az egész népgazdasági kalkulációt torzítja. Hosszú évek szükségesek ahhoz, hogy a felesleges árrendszerbeli torzulások kiküszöbölhetők legyenek, vagy pedig olyan gyökeres ár- és bérreform szükséges, amely nagy megrázkódtatást eredményezhet a népgazdaságban, különösen feszült egyensúlyi helyzetben.

A legszerencsésebb eset az, amikor a fogyasztói árrendszer nem hiva-

tott kiegészíteni vagy pótolni a szociálpolitikát, hanem saját hatókörén belül igyekszik jól funkcionálni. Sajnos, ma nem ez a helyzet. Fogyasztói árrendszerünk olyannyira részévé vált a szociálpolitikának, hogy valódi feladatát csak igen nehezen és tökéletlenül képes ellátni. Emellett szociálpolitikai kihatásai is kétértelműek, nagyon sok vonatkozásban kifejezetten keresztezik alapvető társadalompolitikai céljainkat. Korrigálni viszont csak hosszabb idő alatt lehetséges. Az állam és a lakosság fogyasztói árakon keresztüli „párbeszéde" egyelőre nem rendelkezik torzításmentes „telefonkészülékkel". Mindemellett sem lehetetlen javítani, tervszerűbbé tenni az itteni áruforgalmat.

– Először is meg kell szervezni a fogyasztók hatékony, társadalmi ellenőrzését a belkereskedelmi hálózat felett: valamiféle „fogyasztói kamarák" létrehívására van szükség, amelyek a területi államhatalmi szervek mellett működnének, és az Állami Kereskedelmi Felügyeletnek tennének javaslatokat.

– Továbbá, bátran decentralizálni szükséges a monstre kereskedelmi vállalatokat. Nem feltétlenül a teljes szervezeti felaprózásról van szó, hanem inkább a boltok, áruházak, vendéglátóipari létesítmények nagyfokú önállóságáról. A mai vállalati központok árubeszerzési és hálózatfejlesztési közös szervekként működnének tovább, erősen lecsökkentett létszámmal.

– A fogyasztói kamarák országos egyesületét, a szakszervezeteket, valamint a Magyar Kereskedelmi Kamarát fel kellene ruházni a fogyasztói árképzés területén folyamatos konzultánsi hatáskörrel, az ármegállapításért felelős állami irányítószerv mellett.

Mindez nagymértékben képes volna „demokratizálni" a fogyasztói piaci viszonyokat. Persze vigyázni kell arra, hogy a fogyasztói érdekképviseletek, valamint a kereskedelem és az árképzésért felelős irányító szerv közötti párbeszéd ne váljék „süketek párbeszédévé". Az érdekképviselet nem felelőtlen és egyoldalú alkut jelent, hanem együttes töprengést és kölcsönös egyetértésre jutási készséget a fogyasztói piaci viszonyok rendezése területén.

6.2. A SZOCIÁLPOLITIKA: A TELJESÍTMÉNYELVŰ ELOSZTÁS TUDATOS KORREKCIÓJA

Amíg a fogyasztói árrendszernek mindinkább ki kell elégítenie azt az igényt, hogy torzítás nélkül transzformálja a teljesítményelv alapján kialakuló nomináljövedelmeket reáljövedelmekké, vagyis tényleges fogyasztássá — módosítások ezen csak egészségügyi-kulturális és, ideiglenes jelleggel, népgazdasági egyensúlyi érdekekből engedhetők meg —, addig a szociálpolitika az az eszköz az állam kezében, amelynek segítségével tudatosan módosítja a teljesítményelvű elosztást ott, ahol a társadalom érdekei ezt megkövetelik. *A módosítás nem egyenlő az ellene hatással.* Politikánk nem lehet skizofrén: nem érvényesíthetjük a bér- és árpolitikában a teljesítményelvet, hogy azután a szociálpolitikával semlegesítsük azt. Ott kell korrigálni a teljesítményarányos jövedelemképződést, ahol ezen elv alapján nem *jöhet* létre a megélhetést és a munkaképesség újratermelődését biztosító fogyasztási szint, holott a társadalomnak *érdeke* azt létrehozni.

6.2.1. *A szociális kiadások fajtái és formái*

A szociális kiadásoknak három fajtájuk van:

— az első „szubvenció" jellegű, vagyis másutt termelik meg, mint ahol felhasználják, és az összeg megtérülése közvetlenül nincs biztosítva (pl. a szociális segély, a családi pótlék, táppénz stb.). Ennek forrása az állam költségvetésben központosított jövedelme;

— a második „előtakarékosság" jellegű és biztosítási mechanizmusban működik: vagyis az egyén egy időn keresztül befizeti azt az összeget, amely apránként, járadék formájában később visszaszármazik hozzá (pl. a nyugdíj). Ennek forrása *elvileg* maga a befizetés, kamataival növelve gyakorlatilag az adott év nyugdíjfolyósításait ugyanazon év nyugdíjbefizetéseinek kell fedezniök: tekintettel a nyugdíjas korosztály létszámának növekedésére, valamint az újonnan megállapított nyugdíjak átlagnövelő hatására, a befolyó nyugdíjalapot a költségvetésnek mind nagyobb összeggel ki kell egészítenie. A jelenlegi nyugdíjrendszerünk tehát részben „szubvenció" jellegűnek tűnik. Valójában a lakosság a relatíve alacsony béreken keresztül finanszírozza a nyugdíjakat. A rendszert célszerű volna egyértelművé, kiszámíthatóvá tenni, a bérszínvonal és a nyugdíjjárulék egyidejű növelése útján;

— a harmadik „hitel" jellegű, vagyis az egyén a társadalomtól jut-

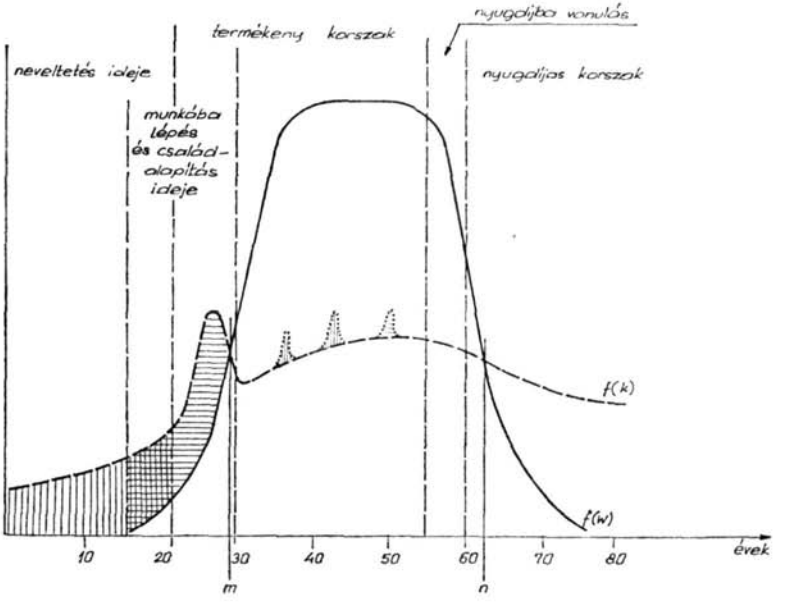
tatást vagy jövedelmet élvez azzal, hogy a későbbiek folyamán azt vissza fogja fizetni. (Ilyen pl. az oktatási költség, az ösztöndíj, a lakásszerzési hitel, az áruhitel stb.) Ez lehetőséget nyújt arra, hogy bizonyos javakhoz és szolgáltatásokhoz az egyén hozzájusson, még mielőtt annak anyagi fedezetét képező jövedelme képződött volna: ez az ifjúságtámogatás karakterisztikus ellátási módja, és javarészt a képzettség megszerzésére, valamint a pályakezdés nehézségeinek áthidalására fordítódik. Forrása a társadalom által az adott időszakban megtermelt és egyéni jövedelemként ki nem osztott érték, plusz a régebben kedvezményezettek törlesztései és kamatai. Az ilyen „hitelek" egy részét „kötelező" felvenni: az általános képzés például ingyenes, ennek költségeit minden dolgozó ember egy életen keresztül „törleszti" azáltal, hogy a népgazdaság általános oktatásra fordított kiadásainak rá eső részét nem fizetik ki neki bér formájában. A közép-, de még inkább a felsőoktatásban kiképzettek, a mai rendszer szerint életpályájuk kezdő szakaszán törlesztik képzési költségük zömét azáltal, hogy aránytalanul alacsony kezdő jövedelmet élveznek.

A háromféle szociális kiadási szükségletben nem nehéz felfedezni a teljes emberi életciklus fogyasztási igényei és a termelőképes szakasz közötti ellentmondást. Az ember élete első szakaszában még nem termelőképes – el kell tartani: vagy a családnak, vagy a társadalomnak, vagy pedig a kettőnek együtt. Ez ugyan – perspektivikusan nézve – „beruházás", tudniillik az eljövendő produktív generáció általános fizikai és szellemi munkaképességének létrehozása –, viszont konkrétan nem érzékelhető a megtérülése. Ennek az első, neveltetési időszaknak a költségei tehát egyértelműen „szubvenció" jellegűek. A *szakképzési* kör (közép- és felsőiskolai oktatás) kifejezett szakismeret-elsajátítási költségei már felfoghatók „szubvenciónak" is, és „hitelnek" is (a későbbiekben kifejtem, hogy a felsőoktatásban részt vevő fiatalok finanszírozását érdemes volna hitelkonstrukcióban megszervezni). A *pályakezdés*, családalapítással együtt, lökésszerű költségtöbblettel jár: ez egyértelműen *hitel* jellegű. Közben megkezdődik a produktív korszak, amelynek során az ember a társadalom számára hasznos tevékenységet folytat, s ezáltal (közvetlenül vagy közvetve) értékeket hoz létre. A produktív korszak alatt eltartja önmagát, „visszafizeti" a társadalomnak a gyermek- és neveltetési kor, valamint a pályakezdés költségeit, és még akkummulálja is saját fogyasztási alapját az időskori inaktivitás idejére. Közben adódhatnak olyan

„csúcs-költségek", amelyek folyó jövedelméből való fedezése nem elvárható: betegség, nagyobb beruházási kiadások stb., ezek részben „szubvenció", részben „hitel" jellegűek. A nyugdíj voltaképpen a nyugdíjjárulék formájában felhalmozott „tőke" járadéka.

Az összefüggést a 30. ábra illusztrálja. Az f(w) az egyén reáljövedelme, az f(k) pedig a reálkiadása (fogyasztása és beruházása). Helyesen megállapított jövedelempolitika esetén a reáljövedelem arányos a reálteljesítménnyel, tehát a kiadások elköltése nem ütközik árufedezet-akadályokba. Helyes fogyasztói árpolitika, illetve

30. „Életfogyasztás" – „életjövedelem"



szociálpolitika esetén a k-görbe alatti terület – vagyis az „élet-fogyasztás" – nagyjából egyenlő a w-görbe alatti területtel – vagyis az „élet-jövedelem"-mel. (Ennek, mint alapvető közgazdasági összefüggésnek a kimunkálását Augusztinovics Mária végezte el, és a Közgazdasági Szemle 1983. áprilisi számában egy igen szellemes tanulmány keretében publikálta!)
Az első összefüggés tehát

$$\int_0^{70} f(w)\,dx = \int_0^{70} f(k)\,dx,$$

ahol a „70" a várható életkor, a „o" a születés időpontja.
A második összefüggés:

$$\left[\int_{o}^{m} f(k)\,dx - \int_{o}^{m} f(w)\,dx\right] + \left[\int_{n}^{70} f(k)\,dx - \int_{n}^{70} f(w)\,dx\right] = \int_{m}^{n} f(w)\,dx - \int_{m}^{n} f(k)\,dx,$$

ahol az m és n pont azt a szituációt jelöli, ahol a jövedelem éppen hogy fedezi a munkaképesség napi újratermeléséhez szükséges kiadásokat. Az egyenlet azt fejezi ki, hogy az életpálya során megtermelt – és vállalati vagy népgazdasági felhalmozásra nem elvont – érték azon hányadának, amely nem fordítódik az egyén kiadásaira, elegendőnek kell lennie ahhoz, hogy fedezze a neveltetési, képzési és családalapítási költségek „törlesztését", és akkumulálnia kell azt a „tőkét", amelyből az öregkori járadékot élvezi.

Persze nem ilyen egyszerű a dolog: a neveltetési költségek „visszatérítése" főként a gyermekek felnevelésére fordított kiadásokban realizálódik, az öregkori járadék akkumulálása befolyik a népgazdaság általános pénz- és értékforgalmába, a nyugdíjasok járadékának jelentős hányadát *de facto* a dolgozók nyugdíjalapba való befizetései fedezik. *Statikusan* tehát az aktív társadalomnak napról napra ki kell verejtékeznie nem aktív rétegeinek eltartási költségeit. *Dinamikusan* azonban végeredményben mindenki maga gondoskodik a hitelek és szubvenciók visszafizetéséről, valamint az öregkori járadék tőkealapjának összegyűjtéséről. Csak helyeselni lehet Augusztinovics Mária fentebb említett tanulmányának azt a gondolatát, amely szerint a két szempontot egymással egyeztetni kell: vagyis a gazdasági mechanizmusok által is tudatosítani az emberekben a saját teljes sorsukért vállalt *egyéni* felelősséget is. Esetünkben: *minél közvetlenebbül összekötni a munkaképtelen egyénért vállalt pillanatnyi társadalmi áldozatot az egyén saját sorsa érdekében vállalt törlesztési és tőkeakkumulálási terhével, valamint az aktív korban elért hasznos teljesítményével.*

6.2.2. *A szociálpolitika hatékonysága*

Szociálpolitikánkat két okból kell újraértékelnünk:

– Számos jel arra mutat, hogy szociálpolitikánk általában nem hatékony. Mind kevésbé szolgálja azt a célt, hogy kompenzálja a saját hibáján kívül munkaképtelen, vagy csökkent teljesítőképességű lakosság fogyasztási hátrányait – vagy legalábbis enyhítse azt – egyfelől az alapvető emberi jogok érvényesülése céljából, másfelől a nemzeti munkaerő (mennyiségi és minőségi értelemben vett) bővített újrater-

melése céljából. Ezzel szemben lehetővé teszi az érdemtelen, munka nélküli jövedelemszerzést olyan egyének és rétegek számára, akik munkájukból is eltarthatnák magukat. Ez mindinkább tűrhetetlenül nagy terhet ró a társadalomra, mégpedig azért, mert a szociálpolitikai terhekhez képest kicsi a reális munkateljesítmény.

– A mai gazdasági körülmények között fokozottan tűrhetetlen, hogy a társadalom *a*) munka nélküli jövedelmeket bocsásson ki munkaképes embereknek; *b*) olyan szociálpolitikát folytasson, amely nem ösztönöz nagyobb teljesítményre; *c*) mindezek eredményeképpen a szociális gondoskodásra tényleg rászoruló emberek és rétegek számára viszont ne biztosíttassék az emberi megélhetés minimuma.

A szociálpolitikát is hozzá kell igazítanunk az intenzív fejlődés általános gazdasági és társadalompolitikai követelményeihez. Ez akkor is követelmény volna, ha az ország pénzügyi helyzete a mainál sokszorta kedvezőbb lenne. A jelen gazdasági körülmények között viszont halaszthatatlan. Ide három, fontos megjegyzés kívánkozik:

– nem azt kell célba venni, hogy a szociális kiadások csökkenjenek, hanem azt, hogy azok népgazdaságilag hatékonyabbakká és egyben a társadalom igazságérzetének is megfelelőbbekké váljanak; ennek megfelelően a szükséges változtatásokat rendszerszemléletben kell előkészíteni és végrehajtani;

– mivel a szociális ellátás politikailag is neuralgikus terület, az intézkedéseket a lakossággal és a társadalmi szervezetekkel folytatott széles körű és hatékony párbeszéd keretében kell előkészíteni, ahol a döntéselőkészítők *valóban* vegyék figyelembe a beérkezett javaslatokat, érdemi választ adjanak a nem figyelembe vett szempontokra is. Ide tartozik az is, hogy a szociálpolitika reformját *fokozatosan* kell végrehajtani, s az egymást követő lépések során a megszorító, valamint bővítő intézkedések a lehetőség szerint egyensúlyban legyenek egymással;

– a szociálpolitikában eszközölt változások csaknem hatástalanok, ha nem párosulnak a teljesítményre ösztönző, társadalmilag hasznos teljesítményt arányosan és érthetően honoráló bér- és jövedelemrendszerrel.

A központi szociálpolitika csatornáin keresztül kerül felhasználásra a nemzeti jövedelem egynegyede. A lakossági fogyasztási alap egyharmadát a központi szociálpolitika újraelosztja. A juttatások 97%-át a költségvetés kezeli, 3%-át közvetlenül a vállalat.

A 160 md Ft társadalmi juttatásból (1981!) 61,2 md-ot tesz ki a nyugdíjak összege, 19,6 md-ot az egészségügyi ellátásé, 27,4 md-ot az oktatás (óvodákkal együtt), 14.6 md-ot a családi pótlék, 9,2 md-ot a táppénz, 3,7 md-ot a gyermekgondozási segély, 5,4 md-ot az ösztöndíjak és egyéb segélyek. Az üdültetés támogatása 1,8 md Ft, ennek 6/10-ét a vállalatok viselik. A legdinamikusabban a nyugdíjakra kifizetett összeg növekszik (3 év alatt az összes növekedés mintegy 3/4-e erre jut). Ennek egyik összetevője a nyugdíjasok létszámának növekedése. (1978 és 1981 között 136 ezer fővel nőtt a nyugdíjasok száma.) Másrészt az átlagnyugdíj is nő (1978-ban 1706 Ft volt, 1981-ben 2415 Ft). A családi pótlék összege is nő: itt is a jogosultak számának növekedése és az általános összeg növekedése együttesen adja a gyarapodást. A GYES-re kifizetett összeg 3 év alatt 13%-kal csökkent (a születések számának visszaesése következtében). A táppénz összegének változása a keresetek növekedésével arányos, a táppénzes állomány lényegében változatlan.

A szociális juttatások összege (1981-ben 160 md Ft) 48%-kal növelte a lakosság egészének 330 md Ft-nyi munkajövedelmét. Ez a különböző kedvezményezettek számára különböző mértékű jövedelemnövekedést eredményezett. A nyugdíjak országos átlagban a keresetek felét (50,6%-át) tették ki. A táppénz 3,3%-kal, a családi pótlék kétgyermekes családban 10,4, háromgyermekesben 14%-kal, a GYES 26%-kal növelte az érintett egyéneknek az átlagkeresethez képesti nominál-jövedelmét.

Megjegyzésre méltó, hogy a költségvetés társadalombiztosítási befizetésekből eredő bevétele 1981-ben 53,6 md Ft, kiadása 77,7 md Ft, vagyis e rovat „deficitje" 14,1 md Ft, míg a fogyasztóiár-támogatás és a forgalmiadó-bevétel szaldója – a bevételek javára 4,8 md Ft. Felfogható tehát úgy is, hogy a költségvetés társadalombiztosítási többletkifizetéseinek 1/3-át a forgalmiadó-bevételi többlet finanszírozta. Ez azonban a társadalmi juttatások mértékét nagyságrendileg nem befolyásolja.

Elosztási rendszerünk egészének legnagyobb baja az, hogy a személyi jövedelmek keletkezésekor sok a véletlen, a magunkkal hurcolt – talán valamikor racionális magvú, ma mindenképpen értelmetlen – tradíció, a kényszerű vagy meggondolatlan kompromisszum, s mindezek egyenlősdit szülnek, vagy tompított, esetleg fordított előjelű érdekeltségeket hoznak létre. Szociálpolitikánk néhol még ezeket a jövedelempolitikai ferdeségeket is kénytelen foltozgatni. Ugyanakkor az a szociálpolitika, amely a tökéletlen és kusza jövedelempolitika kiegészítő regulátoraként szerepel, maga is hurcol történelmi és egyéb illúziókat, ferde szemléleteket: a tökéletlent tökéletlennel próbálja tökéletesíteni.

a) Az említett 160 md Ft társadalmi juttatásnak nem egészen fele, 70 md Ft szétosztása kapcsolódik csak valamilyen módon – legalábbis elvileg – a kedvezményezett jelen- vagy múltbeli munkateljesítményéhez, pontosabban a munkabérhez: a nyugdíj és a táp-

pénz. A nyugdíjak reálértékének egyenlőtlen mértékű „karbantartása" (az alacsony és a magas nyugdíjak reálértékei között 1978 és 1981 között mintegy 20%-os kiegyenlítődés ment végbe!) e hatást csökkenti. Figyelemreméltó, tömeges jelenség a táppénzes idő felhasználása a „második gazdaságban". A mintegy 56%-ot kitevő maradék részből a mintegy 50–60 md Ft-os összegű családi pótlék, GYES, alsó- és középfokú oktatási, állami gondozási és egészségügyi alapellátási költségnek funkcionális szerepe az, hogy *ne* munka szerinti elosztás keretében kerüljön elosztásra, a maradék 30 md-nyi összeg (felsőoktatás, tanfolyamok, ösztöndíjak, lakásépítési és lakbérhozzájárulás, az egészségügyi ellátás bizonyos vonatkozásai, üdültetési hozzájárulás stb.) teljes vagy majdnem teljes elszakítása a kedvezményezett munkateljesítményétől már erősen vitatható. Ezen juttatások átformálása fizetett szolgáltatásokká, és a szociálpolitikai szempontok pénzbeli visszatérítéses formával való elérése már meggondolandó lehet.

b) A szociális juttatások jelentős részéhez való hozzájutás a lakóhelyi hatóságok megítélésére van bízva, ezek döntéseiket a munkahelyek kereseti kimutatásai alapján hozzák. Mivel a lakosság igen nagy hányadának jelentős másodjövedelme van, a munkahelyi kereseti igazolások a valódi jövedelmi viszonyok tekintetében nem egyedül mérvadók. Az sem jelenik meg a lakóhelyi hatóságok előtt, hogy a szociális juttatást igénylő saját hibájából, vagy attól függetlenül jutott-e szorult helyzetbe. Így tömegesen jutnak hozzá valójában nem rászorulók, illetve nem érdemesültek szociális juttatásokhoz, míg a valóban rászorulók a kelleténél kisebb segítséget kapnak. Meggondolandó a munkahelyi szűkebb kollektívák beleszólási lehetőségeinek növelése az elbírálásba.

c) A természetbeni szociális juttatások területén, mivel a kapacitások szűkek, az áruviszonyok féllegális és illegális csatornákon utat törnek maguknak. Ez fonák és minden részt vevő fél számára megalázó helyzeteket szül („hálapénzek", ajándékozási kényszer stb.), de a korrupció és a törvénysértések melegágya is.

d) Egy nyilvánvaló vadhajtás: a vezetők jövedelme rendkívül alacsony, viszont munkaerejük újratermelése és munkakedvük fenntartása megkövetel bizonyos fogyasztási javakhoz való hozzájutást, amelyeket bérükért nem tudnának megvenni. Megszületik ezért egy „balkézről való" szociálpolitika: a vezetőréteg ingyenes vagy csaknem

ingyenes ellátása bizonyos fogyasztási cikkekkel – ma már főleg szolgáltatásokkal. A munkakörhöz kötődő exkluzivitás és a kedvezményes igénybevétel lehetősége ennek a „szociálpolitikának" *feudális* jelleget kölcsönöz – nem is minden alap nélkül.

6.2.3. *Néhány javaslat a szociálpolitika hatékonyságának javítására*

a) A nyugdíjak és a családi pótlék vásárlóerejét olyan mértékben kell folyamatosan revalorizálni, amilyen mértékben a bérek vásárlóereje alakul. Rövid távon ez azt jelenti, hogy ha a bérek vásárlóereje például 3%-kal csökken, a nyugdíjakénak sem szabad többel csökkennie. A nyugdíjakkal kapcsolatos jogszabályok úgy módosítandók, hogy a dolgozónak járó nyugdíj a megállapításkori reálértéknek megfelelő összeg legyen („mozgó nyugdíjskála"). Ezt a magas nyugdíjakra vonatkozóan is vállalni kell. A reálértéküket tekintve „lemaradt" nyugdíjak esetében az eredeti vásárlóérték fokozatos, 5–7 év alatti visszaállításának, illetve – a régi rendszerű nyugdíjak esetében – az új nyugdíjakkal való arányosságnak a szociálpolitikában *abszolút elsőbbséget* kell kapnia.

Ez önmagában többletterhet ró a költségvetésre, látszólag ellentmond lehetőségeinknek és megtakarítási kényszerünknek. A többletkiadást részben vagy egészen ellensúlyozhatják a következő konstrukciók:

– Általánosítani lehet azt az itt-ott amúgy is meglevő gyakorlatot, amely szerint az 55, illetve 60 éves kor betöltése a nyugdíjba vonulás *lehetőségét* adja meg, de nem jelent inaktivizálódási kényszert. (Jelenleg a 2 millió nyugdíjasból alig 300 ezer folytat részleges kereső foglalkozást!) A nyugdíjkorhatárt elért dolgozók számára, akik nem maradnak a nyugdíjaztatás idején levő beosztásukban (az egészséges fiatalítás érdekében ezt a vezetőknél általános szokássá kell tenni!), 8, 6 és 4 órás speciális munkalehetőségeket kell biztosítani.

Ezeket akár egy állami munkaközvetítő, akár a szakszervezetek számítógépes nyilvántartásba vehetnék. A nyugdíjba vonulásra készülődő dolgozók jó előre benyújthatnák igényüket (ha munkahelyükön nem találnak egészségi állapotuknak és érdeklődési körüknek megfelelő lehetőséget), a közvetítőrendszer pedig választási lehetőséget nyújtana nekik. A részleges aktív időszakban az idős dolgozók ará-

nyosan csökkentett nyugdíjat élveznének: 8 órás elfoglaltság esetén a nyugdíj vagy szünetelne, vagy pedig kiegészítené a keresetet az eredetileg megállapított nyugdíj 120–150%-áig, 6 órás elfoglaltság esetén nyugdíjuk 1/3-át, 4 órás elfoglaltság esetén felét folyósítanák, de a rendszer mindenképpen több jövedelmet engedne elérni, mint amennyi a nyugdíj összege.

A javasolt konstrukció számos területen enyhítene a meglevő munkaerőgondokon, vagy hatékonyabbá tenné az aktív korban levők munkáját. Ezáltal nem lebecsülendő többletteljesítményt lehet várni tőle népgazdasági és vállalati szinten. Ezen felül a munkaképes, nyugdíjkorhatárt elért emberek számára életüknek célt és tartalmat adó foglalatosságot teremtene. Végeredményben növelné a nemzeti jövedelmet, tehát a fokozatosan revalorizált nyugdíjak kifizetésének forrását, és megelégedettséget keltene a lakosság kb. 20%-át kitevő idős korosztály körében.

– Ki kellene terjeszteni és a felesleges kötöttségektől meg kellene szabadítani a *nyugdíjkiegészítő biztosítások* rendszerét. Ezt különösen azok vennék igénybe, akiknek alacsony a nyugdíjba beszámítható keresetük, bár jövedelmük viszonylag magas (pl. a „borravalós szakmák"), valamint azok a házaspárok, ahol a házastárs háztartásbeli, ennélfogva egy nyugdíjból kell megélni, illetve elözvegyülés esetén a nem aktív múlttal rendelkező fél csak özvegyi nyugdíjra számíthat.

– Ösztönözni kell az idős, *alacsony nyugellátmányú hozzátartozók segítését.* Az OTP például vállalná, hogy átutalási számláról rendszeresen, meghatározott összeget fizet a számlatulajdonos által megjelölt nyugdíjas hozzátartozónak, s egyben ezt igazolja a munkaadónál, vagy (magánszektor esetében) az adóhivatalnál. Az idős hozzátartozót e konstrukcióban rendszeresen támogatók bizonyos kedvezményben részesülnének a nyugdíjhozzájárulás, illetve az adó területén. Ezt a konstrukciót különösen akkor célszerű bevezetni, ha az alacsony nyugdíjak revalorizálását a költségvetés belátható időn belül nem tudja vállalni.

b) Minden szociális kedvezmény elnyerésekor

– *meg kell szüntetni – amint az előzőekben már említettem – a kedvezménynek az árba való beépítését*, ezzel ugyanis a gazdasági értékrend legnormatívabb elemét, az áruk egységes árát ziláljuk szét.

Továbbá, *ne ismerjen el a támogatás társadalmilag nem megalapozott status quo-kat;*

– *meg kell szüntetni a kedvezményre való jogosultság „időtlenségét"*. Az emberek anyagi helyzete ugyanis viszonylag gyorsan változik: e változás lehet romlás is, javulás is. Az előbbit általában jelzik az érintettek, az utóbbit nem. Ezért a folyamatosan élvezendő szociális kedvezményekre való jogosultságot időről időre célszerű felülvizsgálni. Ennek legegyszerűbb módja az, ha a jogosultságot meghatározott időre ítélik meg az erre illetékes szervek: újbóli folyamodás hiányában a folyósítás határidőkor megszűnik;

– a kedvezmények odaítélésekor *nem szabad kizárólag a „papírforma" alapján eljárni*. Ez különösen vonatkozik két esetre:

– ha a kérelmezőnek a kimutatható jövedelmén felül jelentős egyéb jövedelme van;

– ha munkája és életvitele alapján nem érdemesült a társadalom támogatására.

A fenti elvek érvényesítésével szembeni leggyakrabban hangsúlyoztatott ellenérv az, hogy a rászorult időnként ismétlődő kezdeményezésének megkövetelése sérti az emberi önérzetet. Azt hiszem, ez csak akkor igaz, ha az ügyintézés hosszas, bürokratikus, lélektelen, ha az igényjogosultság kritériumai túlságosan aprólékosan normalizáltak és a bizonyítási eljárás véget nem érő instanciázással jár. Az eljárás erősen társadalmi alapra való helyezése, a véleményező társadalmi szervek lelkiismeretes tevékenysége az eljárást nagyon emberségessé és igazságossá, valamint operatívvá teheti.

c) A szociális ellátás néhány területén kiterjesztendő a *hitelkonstrukció* az eddigi ingyenes ellátás rovására.

A legszembetűnőbb példa: a *képzés*. Ahhoz nem fér kétség, hogy az *alapfokú* képzésnek kötelezőnek és ingyenesnek kell lennie: viszont az államnak meg kell követelnie, hogy minden állampolgár sikerrel végezze el a 8 általános iskolát (pl. munkakönyvet csak az alapfokú képzettség igazolása esetén szabad kiadni, a 18 éven felüli, 8 általános iskolával nem rendelkező egyéneket csak speciális – ilyen célokra kialakított – munkahelyeken lehessen foglalkoztatni, s egyben esti tagozaton befejeztetni velük tanulmányaikat, kötelező jelleggel, férfiak esetében esetleg a honvédségnél töltött időt a tanulmányi idővel meghosszabbítva felhasználni a 8 általános elvégeztetésére).

A *középfokú* képzés esetében (szakmunkásiskola, középiskola) már kérdésessé tehető a teljes ingyenesség: ez esetben mérsékelt tandíjat

volna célszerű megállapítani (iskolatípusok szerint differenciálva, gazdaság- és társadalompolitikai preferenciák szerint), és az arra rászorulóknak – a szülők munkahelye vagy az iskola javaslatára – részbeni, vagy teljes, vissza nem térítendő tanulmányi ösztöndíjrendszert kialakítani, amely minimálisan fedezné a tandíjat és a tankönyv-, tanszer- stb. vásárlások anyagi terhét, de amelynek nagysága függne a tanulmányi eredménytől.

A *felsőfokú*, illetve *posztgraduális* képzés területén viszont az állami támogatást önkéntesen igénybe vehető kamatmentes *hitelkonstrukcióvá* volna célszerű átalakítani, a képzés „szűkített önköltség" alapján való díjmegállapítása mellett (a tandíjak lényegében a képzés elevenmunka-költségét fedeznék. Ez számításom szerint havi kb. 200 Ft-os tandíjat jelentene). Egyidejűleg a pályakezdő szakemberek bérét legalább annyival kellene felemelni, amennyi az átlagos törlesztést már az első évben fedezni tudja. Továbbá a hallgatók és a vállalatok (munkahelyek) közötti tanulmányi szerződéseket arra kellene korlátozni, hogy a vállalat (munkahely) adott tanulmányi eredmény mellett a törlesztés mekkora hányadát vállalja magára mindaddig, amíg az illető a vállalatnál munkaviszonyban van.

Példa: Egy egyetemi hallgató havi 1000 Ft-os, 5 évig folyósítandó járadékra köt hitelszerződést az OTP-vel. Ez 60 000 Ft összes hitelfelvételt jelent, amelynek költségvetési terhe egyenlő az összeg kamatával. A kölcsönt az egyetem elvégzésétől számított 10 éven belül kell törlesztenie, éspedig az első 2 évben havi 250, a harmadik és a negyedik évben havi 600, az ötödik évben havi 800 forintos részletekben. Szerződést köt egy vállalattal (tanáccsal, intézménnyel), amelyben a leendő munkaadó vállalja, hogy jeles tanulmányi eredmény (plusz esetleg egy nyelvvizsga) esetén a törlesztés egészét, „jó" eredmény esetén az 1/3-át átvállalja, mindaddig, amíg az illető munkaviszonyban van vele. A kezdőfizetését viszont nem a szokásos 2400, hanem minimum 2650 Ft-ban állapítják meg. A rendszer akkor működik tökéletesen, ha a fiatal szakembernek az első két év után módja van 350 Ft-nál, az 5. évtől pedig plusz 200 Ft-nál nagyobb fizetésemelést teljesítményével elérni.

Hasonló ösztöndíj-hitelkonstrukciók alakíthatók ki az átképzés, a továbbképzés, a külföldi tanulmányút, az alkotó szabadság, az intenzív nyelvtanulás stb. finanszírozására. Ilyen körülmények között egyébként minden alapja megvolna annak is, hogy a *felsőoktatásban eltöltött évek – különösen a munkahelyekkel szerződött hallgatók esetében – beszámíthatók legyenek nyugdíjjogosultsági szempontból a munkában töltött évekbe.*

Az egyetemek és főiskolák ösztöndíj-hitelrendszerét szerencsésen egészítené ki egy *alapítványi jellegű ösztöndíjrendszer*, amelyet az egyes évfolyamok legkiválóbb (pl. jeles rendű) hallgatói élveznének. Ilyen ösztöndíjakra alapítványokat deponálhatnának állami és társadalmi szervek, vállalatok, de magánemberek is.

d) A veszélyeztetett fiatalkorúak érdekeinek védelmére hivatkozva meggondolandónak tartom a családi pótlék folyósításának megszigorítását. Az a tapasztalat ugyanis, hogy a rendezetlen életvitelű családok a gyermeknevelés részbeni finanszírozására hivatott családi pótlékot nem rendeltetésszerűen használják fel. Így a rendszer — éppen azokon a pontokon, ahol a legnagyobb szükség van rá — saját eredeti céljai ellentétébe csap át: ésszerűtlen költekezést, vagy éppen alkoholizmust finanszírozunk vele. Itt ismét a szűkebb munkahelyi kollektívák, illetve társadalmi szervek hatáskörét és felelősségét kell növelni: lehetőséget kell adni nekik, hogy legalább a családi pótlékot a rendeltetésszerű felhasználás szempontjából megbízhatóbb szülő kapja kézhez, a legkritikusabb esetben pedig a gyámhatóság, amelynek gondoskodnia kell a gyermek javára való felhasználásáról (ruha-, tanszervásárlás stb.).

Becslések szerint az országban mintegy 300 ezer a veszélyeztetett gyermekek száma. Ez annyit jelent, hogy *évi kb. 2,5 milliárd Ft* családi pótlék rendeltetésszerű felhasználása van veszélyben.

e) Az 1983-ban bekövetkezett változásokat is figyelembe véve, rendkívül rendezetlennek, számos vonatkozásban igazságtalannak, népgazdasági szempontból célszerűtlennek tartom lakásgazdálkodási rendszerünket. Az erre vonatkozó részletes koncepciót a Társadalmi Szemle 1982. januári számában összefoglaltam. Itt csak a legneuralgikusabb pontokra térek ki:

— a lakásépítés ütemének fékezését indokolatlannak tartom: a lakosság vásárlóerejét könnyen lehetne a mainál nagyobb mértékben átirányítani a lakásépítésre és -vásárlásra. Mivel az építőanyag- és az építőipar dollárimportigénye jóval alacsonyabb a fogyasztási szerkezet összes többi szektoránál, minden %-nyi vásárlóerő, amelyet a lakásépítés és -vásárlás felé átterelünk, dollárimportot takarít meg;

— a szociális indíttatású lakáskiutalást elsősorban a kevésbé értékes lakásokra kellene korlátozni, nem csak a pályakezdő fiatalok esetében.

Kedvezményes kölcsönökkel oda kell hatni, hogy a szociális alapon lakáshoz jutók, önerő hozzáadásával, hozzák rendbe ezeket a lakásokat és növeljék a komfortfokozatát. A szociális jellegű lakásnál csak a kiutalás legyen „időtlenül" kedvezményes. A lakbérkedvezmény csak meghatározott időre szóljon és pénzbeli hozzájárulás formáját öltse.

Ez a gondolat többszörösen is a szociálpolitika „hatékonyságát" szolgálja:

– a szociális lakáskiutalás esetében senki ne várja el a társadalomtól a maximális anyagi megterhelést: az is nagy anyagi áldozat, ha ingyen, vagy csaknem ingyen fedelet kap valaki a feje fölé: 1 m^2 lakterület újonnan való létrehozása ma már meghaladja a 10 ezer forintot akkor is, ha az félkomforttal van ellátva;

– ennek megfelelően a szociális lakást mindenki tartsa ideiglenes megoldásnak, és igyekezzék vagy modernizálni, vagy megfelelőbbre cserélni (ezt már *nem*, vagy csak *részben* szociális alapon szabad lebonyolíttatni), illetve építeni;

– azok esetében, akik a tanácsi tulajdonú (vagyis nem vásárolt!) lakást nem rendeltetésszerűen használják – kiadják, rongálják, botrányt okozó életmódot folytatnak stb. –, első fokon a lakbérhozzájárulást lehetne megvonni, másodfokon pedig szükséglakásba költöztetni. Ez fegyelmező erő volna, a mai tűrhetetlen lakóhelyi anarchia felszámolását segítené és hozzájárulna a lakóházak állagának megóvásához. Pénzügyi megtakarítási hatását milliárdokkal lehet mérni.

– Teljesen új konstrukciókat kellene létrehozni a lakásépítési, illetve -vásárlási előtakarékosság fellendítésére. Annak, hogy a lakosság ezt az előtakarékosságot komolyan vegye, bíznia kell abban, hogy a komoly anyagi áldozat nyomán tényleg lakáshoz fog jutni. Ezért gondoskodni kell a befizetett összegek vásárlóerejének szintentartásáról, valamint garanciát kell vállalni arra, hogy a vállalt határidőre a takarékoskodó de facto lakáshoz jut. (Az említett Társadalmi Szemle-cikkben e konstrukció is részletesen ki van fejtve.)

Az ilyen módon stabilizált előtakarékossági rendszer igen jelentős lakossági pénzeszközöket mozgathatna meg, illetve vonhatna ki a forgalomból. Egyben, az OTP-nek nyújtott célhitelről lévén szó, tervszerűbbé tehetné minden tekintetben a lakásépítést. Arra is alkalmas, hogy megnövelje a lakosság felelősségérzetét a következő nemzedék lakásgondjainak megoldása iránt, s egyben elérhetővé tegye a fiatal generáció lakásának megteremtését.

– A lakbéremelés nyomán a lakáskarbantartáshoz több anyagi eszköz fog rendelkezésre állni. Ez lehetőséget nyújt arra, hogy érdem-

ben szabályozzák a bérlakásokban lakók és a házkezelőségek egymáshoz viszonyított jogait és kötelességeit: radikálisan véget kell vetni a lakóhelyeken uralkodó ex lex állapotnak.

f) Az üdültetésre fordított közösségi, nem egészen 2 milliárd Ft a szociális kiadásoknak alig több, mint 1%-a. Mégis érdemes a rendszert átgondolni, mert egyrészt ez sem látszik hatékonynak, másrészt fonákságai százezreket irritálnak.

– Ki kellene mondani azt, hogy az üdültetés nem mindenkit egyformán megillető természetbeni szociális juttatás, hanem a közösség (az állam, a vállalatok vagy a szakszervezetek) pénzben téríti az üdülés költségeinek egy, meghatározott hányadát azok számára, akik erre, szociális helyzetüknél fogva rászorulnak, vagy pedig munkakörüknél fogva az üdülés egészségi állapotuk károsodását van hivatva ellensúlyozni (az egészségre káros munkahelyeken dolgozó fizikai munkásokról van elsősorban szó).

– Ezek után a mai szakszervezeti és vállalati üdülők egy részét szanatóriumszerű pihenőházakká lehetne átszervezni, más részükből pedig panzió jellegű szállodákat lehetne formálni, amelyek igénybevételének egyetlen megkötöttsége volna: folyamatos munkavállalói viszony megléte. Ez a megkötöttség azért szükséges, mert az ilyenformán kialakított panzióhálózatot csak úgy lehetne az átlagkeresetű emberek által hozzáférhető árviszonyok mellett működtetni, ha az állam részben szubvencionálná őket.

Az átalakítás több szempontból is hasznos volna:

– megszűnne a vállalatok és az intézmények közötti aránytalanság az üdülési lehetőségek biztosítása terén;

– megszűnne az a gyakorlat, amely szerint az üdülési beutalásokat csaknem mindenütt egy adott kör sajátítja ki magának, jelentős, munka nélküli többletjövedelmet szerezve és kiszorítva másokat az üdülési lehetőségekből;

– növekedne a választék: a szabadságot más-más helyen lehetne eltölteni, válogatni lehetne olcsóbb és drágább lehetőségek között stb.; ez önmagában növelné a megelégedettséget;

– csökkenne a közösség terhe az üdülők fenntartása területén, valószínűleg javulna a gazdálkodás színvonala magukban a panziókban. Ugyanakkor a szubvenciókon keresztül befolyásolni lehetne a gazdálkodást.

g) Az integrált betegellátás rendszerét a mainál rugalmasabbá kellene tenni, egybekötve az egészségügyi szolgáltatást igénybevevők felelősségének növelésével.

– Mindenekelőtt átgondolandó a jelenlegi körzeti orvosi hálózat működése. Valószínű, hogy a szakorvosi és kórházi rendszer túlterheltségének egyik oka az, hogy a körzeti orvosok csak a legegyszerűbb típusdiagnózisra, illetve gyógykezelésre vállalkoznak, mivel túlterheltek (főleg adminisztratív teendőkkel), így szakmai fejlődésükben – sok esetben a szinttartásban is – elmaradnak. A körzeti orvos ma még mindig inkább táppénzengedélyező hatósági közeg, mintsem gyógyító szakember. Az alapszolgáltatás hatékonyságának növelése jelentősen tehermentesítené az egész egészségügyi költségvetést, a színvonal általános emelése mellett. Ehhez azonban megnyugtatóan megoldandó a táppénzre való kiírás ügye.

(A probléma ma sem megoldott: egyrészt a túlterhelt orvos néhány nap erejéig kérésre, érdemi vizsgálat és a szükséglet latolgatása nélkül kiír, olykor nagyobb lélegzetű kiírás pedig hálapénzért „vásárolható" – vagyis van lehetőség a korrupcióra. A táppénzesek állománya 1960-ban a keresők 4,5%-a volt, az 1970-es években 5,6–5,9% között ingadozott. 1981-ben is 5,8% volt. A táppénzre fordított kiadás megközelíti a 10 milliárd Ft-ot. Ez azt mutatja, hogy a hierarchikusan felépített egészségügyi ellátás a táppénzfegyelem szempontjából sem hatékony, egészségügyi ellátási hatékonysága is megkérdőjelezhető.)

– Meggondolandó, nem túl nagy feladatot vállalt-e a társadalom akkor, amikor az ingyenes egészségügyi ellátásba mint állampolgári jogba hallgatólagosan beleértette a gyógyintézetben töltött idő alatti teljes ellátás ingyenességét. Ezt ugyan részben ellensúlyozza a csökkentett táppénz – a munkaviszonyban nem levő lakosságnál azonban nincs ez az ellenható tényező. (A kórházi ágyak kb. 1/3-át elfekvő, idős személyek foglalják el, akiknek otthoni kezelése is elégséges volna!) A gyógyintézetben töltött idő alatti, nem szoros értelemben vett diagnosztikai vagy terápiás jellegű költségek egy részét a kezeltnek kellene fizetnie. Ez esetben meg lehetne szüntetni a kettős táppénzt. Ugyanakkor ki kellene terjeszteni az idős emberek otthoni gondozásának hálózatát (az egészségügyi szervezet keretében, vagy legalábbis annak szigorú ellenőrzése mellett!), és annak szolgáltatási díjviszonyait úgy kellene megszabni, hogy az olcsóbb legyen, mint a kórházban való „elfekvés".

– Nagyobb gondot kellene fordítani általában a betegségmegelőző egészségügyi rendszerek fejlesztésére, az egészségügyi nevelésre és propagandára, a munkavédelemre. A tömeges profilaxis minden szem-

pontból olcsóbb, mint a gyógyítás, és emellett a humánum szempontjából is kívánatosabb.

A fentebbi javaslatok inkább gondolatébresztőnek vannak szánva, mintsem döntésre érett koncepciók felsorolásának. Azt hivatnak érzékeltetni, „hol szorít a cipő", és hogy milyen irányban tartom célszerűnek a továbbhaladást. Néhány alapelvet összefoglalok.

a) Szociálpolitikánk általános gazdaság- és társadalompolitikánk szerves részeként ott hivatott beavatkozni, ahol a társadalom érdekei a munka szerinti elosztási viszonyok ellenében képesek csak érvényesülni. Ilyen értelemben a szociálpolitika szerepe hasonló a szubvencionális politikához vagy a hitelpolitikához: oda irányít társadalmi forrásokat, ahol azok nincsenek kéznél, de a társadalom érdekei azt kívánják, hogy vásárlóerő keletkezzék, mert attól a közösség valamilyen hasznot vár — akár a jelenben, akár a jövőben.

Ez azt jelenti, hogy a szociálpolitika nem „támadhatja hátba" az általános gazdaság- és társadalompolitikát: még a „humanizmus" jelszavával sem. Ha a szociálpolitika például az állami kitartottság tudatát injekciózza be a munkaerkölcseit tekintve legkevésbé fejlett rétegekbe, akkor álhumanista és kárt okoz az egész társadalomnak. A szociálpolitika ugyan egy kisebbség anyagi gondjain hivatott segíteni, de ezt a túlnyomó többség érdekében is teszi. Olyan irányban kell tehát a szociálpolitikát továbbfejlesztenünk, amely kielégíti a becsületes munkájukból élő emberek igazságérzetét, és — ami ezzel egyet jelent — a társadalmilag hasznos életvitelre ösztönzi a társadalom tagjait.

b) Javasolt társadalmi preferenciák, amelyeket a szociálpolitikában is érvényre kell juttatnunk.

— A társadalom számára végzett hasznos jelen- és múltbeli munka honorálása hassa át szociálpolitikánkat minden olyan területen, ahol az összefüggésbe hozható a juttatással, a szociális cél sérelme nélkül: elsősorban a *nyugdíjrendszer* területén. A különböző közhasznosságú életpályák amúgy is aránytalanul vannak honorálva: egy átlagos mérnök aktív ideje egésze alatt mintegy 10—15%-kal jut csak több nomináljövedelemhez, mint egy átlagos fizikai dolgozó. Az a kialakult szokás, amely szerint a pénzügyi feszültségeket a viszonylag magas nyugdíjak rovására próbáljuk feloldani, tovább növeli az egyenlősdit. A nyugdíj zöme különben is csak formálisan költségvetési teher: a tár-

sadalombiztosítási kiadások egészének 70%-át a dolgozók, akár közvetlenül, akár a vállalatokon keresztül évente befizetik.

– Ahol a szociálpolitika alapfeladata a munka szerinti elosztás ellensúlyozása, ott helyesen kell megválogatni a célokat. A *családi pótlék* területén a fő cél a következő generáció létszámbeli biztosítása mellett a *minőség* megőrzése, illetve növelése. Ha a két követelmény csak egymás rovására biztosítható, a minőséget kell előnyben részesíteni. Kétséges például, hogy a mai életkörülmények mellett felnevelhető-e (tömegesen) teljes értékű állampolgárként, emberként és munkaerőként egy-két keresős családban két-három gyermeknél több. A tapasztalat szerint a gyermekek teljes értékű felnevelése még az egyébként kiegyensúlyozott életvitelű három- vagy többgyermekes értelmiségi és szakmunkás családok többségében sem biztosítható.

– A *lakáspolitika* területén a hangsúlyt a család anyagi felelősségére kell helyezni. Ez számos esetben a mainál nem kisebb, hanem nagyobb anyagi hozzájárulást jelent a családi forrásokhoz, de e hozzájárulás oroszlánrésze kamatostól visszafizetendő hitel legyen. Visszatérítési kötelezettség nélkül csak alacsony használati értékű lakásokat szabad – ideiglenes megoldásként – kiutalni. Meg kell továbbá tanítani az embereket arra, hogy becsüljék meg a társadalomtól kapott értéket és becsüljék meg magukat ezen érték birtoklásakor. Az állami, kiutalt lakás mai „hitbizomány" jellegét radikálisan meg kell szüntetni.

– A szociálpolitikának nem szabad mentesítenie az embereket a *saját (és családjuk) sorsáért való felelősség* alól, nem szabad elejét vennie az emberek felelős döntésének saját életútjuk tekintetében. Hibás például az az iskolarendszer, amely nem kényszerít önvizsgálatra, döntésre, pályamódosításra, például azzal, hogy a tanulóévek alatti megélhetés költségeit a munkában töltött évek alatt kalkulálhatóan behajtja.

– Nem szabad embereket tömegesen olyan helyzetbe hozni, hogy a vakszerencse döntse el egész életpályájuk anyagi vagy egyéb vonatkozásait. Ez „állami kitartottság" tudatát szüli egyfelől, reménytelen nehézségek elé állítja a „kimaradtakat" másfelől. Aki pályakezdő fiatalként kap tanácsi lakást (ez „sima indítás"), vagy akárcsak „tanácsi rendelkezésű szövetkezetit" (pályakezdő fiatalemberek ezt már családi segítség nélkül nem bírják!), aránytalanul könnyebb helyzetben van, mint az, aki kénytelen belefogni magánépítkezésbe (ez két

tipikus módon történhet: vagy a család teremti elő a szükséges összeget, vagy a fiatalok agyondolgozzák magukat – rendszerint szakmájukon kívül, annak rovására!). Abszolút igazságot nem lehet célba venni, de ez nem mentség a tömeges, kiáltó igazságtalanságok tűrésére. A józan, becsületes emberek igazságérzetét kielégítő szociális viszonyokat nyugodtan számíthatjuk a *termelőerők* közé, míg a kusza, igazságtalan viszonyok rombolják a társadalmat.

c) A szociális kiadásokkal való racionális, takarékos gazdálkodás feltétlenül szükséges. Ezt elősegítendő

– elsősorban meg kell akadályozni, hogy a juttatások illetéktelen kézbe jussanak;

– másodsorban a társadalmi kiadásokat felhasználó közületek (iskolák, egészségügyi intézmények stb.) gazdálkodásán kell javítani;

– végül, meg kell követelni, hogy a kedvezményezettek becsüljék meg a juttatást.

Mindezek növelik a felhasználás hatásfokát és javítják a szociálpolitika társadalmi-gazdasági-politikai hatását.

III. Egyensúly, fejlődés, társadalom (Összefoglaló gondolatok)

7. A SZOCIALISTA TÁRSADALOM ÉRDEKSZERKEZETE (AZ EGYÉN, A VÁLLALAT ÉS AZ ÁLLAM GLOBÁLIS ÉRDEKHÁLÓZATA)

A gazdaságirányítási rendszer megalkotásakor a gazdálkodó társadalom három fő szereplőjével, szervezeti és érdekközpontjával számolunk, ezek törekvéseit és tevékenységét kell összhangba hoznunk: ezek az *egyén*, a *vállalati kollektíva* és a külvilág felé nyitott, de emellett önmagában is reális gazdasági-társadalmi egységként szereplő nemzeti közösség, amely az *állam* kereteiben van szervezve. E hármas megoszlás nem „vegytiszta", szép számmal vannak „köztes" kollektívák is: például az egyének családokat formálnak, a munkahelyi kollektívák kisebb szevezeti egységekre tagolódnak, az állami közösség területi egységekre oszlik stb.

Mindhárom főszereplő egyenként is többarcú. Az *egyén* a gazdálkodásban kettős minőségében vesz részt: egyfelől *termelői*, másfelől *fogyasztói* minőségében. A kettő egymással összefügg: azért dolgozik, hogy jövedelemre tegyen szert (persze nem csak ezért: a munka életszükséglet, olykor magasrendű élvezet is lehet!), s jövedelme zömét úgy költi el fogyasztásra, hogy egyben újratermeli munkavégző képességét. Ezzel egyidejűleg az embernek megvan az a hedonista tulajdonsága is (kár lenne tagadni!), hogy jövedelmét minimális teljesítmény mellett maximálja: ilyen értelemben az egyén kettős minősége belső ellentmondást takar.

A *vállalat* viszont hármas minőségben gazdálkodó szervezet: egyfelől a benne tömörülő emberek szövetsége a *megélhetés biztosítására*, másfelől fejlődni és terjeszkedni akaró *kollektív vállalkozás*, végül a *nemzeti munkamegosztásba beilleszkedő láncszem.*

A három funkció egyik oldalról nézve egymást kiegészíti: a megélhetés javításához az okos és sikeres vállalkozásokon keresztül vezet az út, s egyben ezzel tud a kollektíva optimálisan beilleszkedni az össztársadalmi munkamegosztásba, amely viszont, ha egészséges, biztosítja a vállalkozások kereteit és a megélhetés biztonságát. Ugyanakkor a megalapozatlan vállalkozási kockázatvállalások veszélybe sodorhatják mind a kollektívák jövedelmi viszonyait, mind az ország gazdasági helyzetét: ugyanez vonatkozik a túl lanyha vállalkozásra is. E hármas funkció tehát ismét ellentmondásokat takar.

Ugyancsak hármas a szocialista *országos közösség* gazdasági jellege

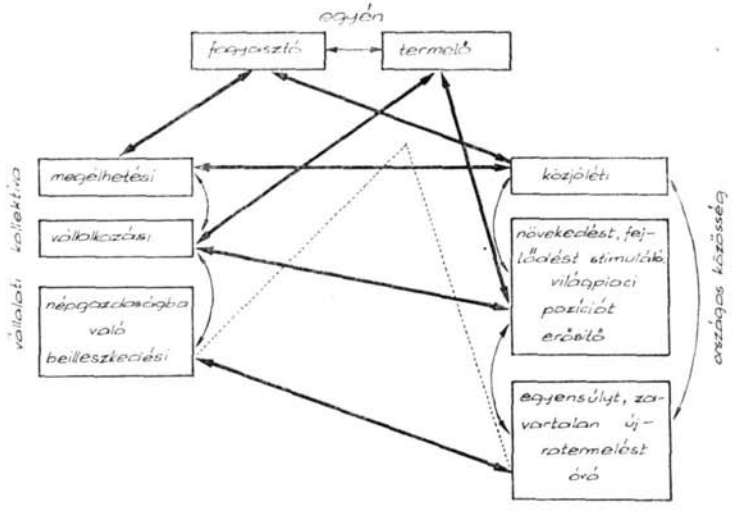
is: ennek egyik célja a lakossági életfeltételek javítása, a *jóléti* szint biztosítása és növelése; a másik mozgatóerő a nemzetgazdaság *fejlődésének* biztosítása; a harmadik az újratermelési és a társadalmi egyensúly fenntartása, az élet- és fejlődési feltételek *biztonságának* megteremtése. Ezek ismét egymást feltételező és egyben egymással ellentmondásba is kerülő jellemvonások.

Ösztönösen működő árugazdaságban az egyén, a vállalat és a nemzetgazdaság többszörösen ellentmondásos viszonyaiban a piaci kapcsolatok teremtenek valamilyen rendet. Kapitalista körülmények között az árugazdaság *vertikális* viszonyait a munka tőkének való alárendeltsége és a nemzetgazdaság magántőkés érdekeknek való alávetettsége jellemzi. E mechanizmusok szabályozó hatása kiméletlen és fájdalmas. A modern gazdaságokban az állam gazdaságpolitikája igyekszik *elébe menni* a piaci hatásoknak, szabályozni a piacot, s ezáltal tudatosságot bevinni a gazdaság *vertikális* keresztmetszetének mozgásaiba is. A szocialista társadalomnak minden eddigieknél nagyobb lehetőségei vannak a piac olyan, tudatos szabályozására, amely elkerülhetővé teszi az egyén és a vállalat, valamint a vállalat és az állam konfliktusait.

A szocialista gazdaságpolitikának, s ezen belül az irányítási rendszernek ebből következően sajátos, egyensúlyozó szerepe van a három főszereplő ellentmondásos motivációi között. Épít arra, hogy az egyén, termelői mivoltában, a vállalkozó vállalat támogatója, a vállalat, vállalkozói mivoltában, a dinamikusan fejlesztő állam támogatója: vagyis ezen a síkon vertikális érdekközösség alakítható ki a társadalom egészében. Számol továbbá azzal is, hogy az egyén, fogyasztói mivoltában, a vállalatot „megélhetési kollektívának" tekinti, amely viszont a közjólétre törekvő állam természetes partnere. Végül a gazdaságpolitikának azzal is kell számolnia, hogy a vállalati tevékenység racionális beilleszkedése a társadalmi munkamegosztásba harmonizál ugyan az állam egyensúlyi, biztonsági törekvéseivel, de ez az összefüggés az egyén információs és érdekhorizontján közvetlenül már kevéssé érzékelhető. Csak úgy lehet a lakossági érdekek és törekvések „hétköznapi" nyelvére lefordítani, ha a gazdaságpolitika egésze képes harmonizálni az érdekek és törekvések két, vertikális vonulatát: a megélhetési-jóléti és a termelői-vállalkozói-fejlődési vonulatot. Minél nagyobb felületen fedi egymást a kettő, annál nagyobb a lehetőség arra, hogy a vállalati tevékenységek a kor követelményeinek megfelelő

társadalmi munkamegosztás nyalábjába integrálódjanak, ami viszont a lakosság általános megelégedettségében, jó politikai-gazdasági közérzetében inkarnálódik. (A törekvési-motivációs rendszer alapösszefüggéseit a 31. ábra illusztrálja.)

31. A törekvési-motivációs rendszer összefüggése



A motivációs ellentmondások megoldását szolgáló szervezeti és szabályozási rendszereket alapvetően mindig a „következő" integrációs szinten kell létrehozni. Az egyén racionális kompromisszumát termelői és fogyasztói énje között a legközvetlenebbül a vállalati szervezeti és ösztönzési rendszer, vezetési stílus mozdíthatja elő: az államnak másodrendű, korrekciós szerepe lehet. A vállalat folyamatosan keletkező dilemmáit a megélhetés-vállalkozás-illeszkedés harmóniáját illetően az állam által létrehívott szervezeti-szabályozási rendszer, a gazdaságpolitika stílusa határozza meg. Azt pedig, hogy az állam dilemmája a közjólét, a fejlesztés és az egyensúly prioritásai között hogyan tud megoldódni, a vállalatok felé sugárzott gazdaságpolitikájának sikerei döntik el, amelyek közvetve a vállalatok és dolgozóik viszonyában is óhatatlanul tükröződni fognak. Ez az igazság egyik fele. A másik fele viszont az, hogy sem a vállalat nem tudja kiala-

kítani helyes szervezeti-ösztönzési rendszerét az egyének aktív közreműködése nélkül, sem az állam nem képes a vállalatok számára kedvező mozgásteret biztosítani a vállalatok aktív közreműködésének mellőzésével. A *célirányos gazdaságpolitika kialakítását szolgáló információáramlás és érdekegyeztetés tehát kétirányú és teljes társadalmi vertikumú.*

7.1. A NÉPGAZDASÁG FEJLŐDÉSE: AZ EGYÉN, A VÁLLALAT ÉS AZ ÁLLAM EGYÜTTES, NAGY VÁLLALKOZÁSA

Az irányítás alapcélja az, hogy kedvező szervezeti-érdekeltségi és termelésitényező-ellátási közeget teremtsen a társadalmi szükségletekhez igazodó, megalapozott, *szocialista vállalkozások* számára. E vállalkozások irányulhatnak a belső és a külső piacra, közvetlen tárgyuk lehet a meglevő lakossági vagy vállalati szükségletek jobb, olcsóbb kielégítése, a műszaki fejlődés gyorsítása, exportunk bővítése, új piacok elfoglalása. A közeljövőben előnyben részesülnek azok a vállalkozások, amelyek valamilyen formában segítenek megőrizni és megszilárdítani a külső egyensúlyt, javítani a mikroszerkezetet, takarékosan bánni a termelési tényezőkkel, különösképpen az importáltakkal, s mindezt a lehetőséghez mérten kevés devizakiadással és beruházással tudják megoldani.

A ma fő feladata a meglevő forrásokkal és eszközökkel való gazdálkodási színvonal növelése: ez az irányítási rendszer előtérbe állítja az egyének és kiskollektívák kezdeményezőkészségének szervezett felkarolását a vállalaton belül, valamint a vállalatok kezdeményezőkészségének felkarolását és célirányos koordinációját a népgazdaságon belül. Az irányítási rendszer fő feladata egyrészt az, hogy elősegítse — és, főképpen: ne akadályozza — e kezdeményezőkészség kibontakozását, másrészt az, hogy ne engedje sem továbbélni és újraéledni a csökkenő hatékonyságú gazdálkodást, sem pedig azt, hogy a megpezsdülő vállalkozószellem fejlődésünk távlati érdekeit veszélyeztesse és társadalmunk szocialista jellegét gyengítse. *A vállalkozószellem tehát gazdaságpolitikánk egészét úgy hatja át, hogy egyben stratégiai céljaink medrében tartja azt, és az ösztönzés kizárólag a szocialista jellegű vagy azzal integrálódó vállalkozásokra terjed ki.* Továbbá, a vállalkozáscentrikus gazdaságpoltika nem merül ki a szükséges és hasznos kis-

vállalkozások támogatásában: fő figyelmét a társadalmi tulajdont képező vállalatok gazdálkodási stílusának vállalkozási jellegűvé való átformálására, s a szocialista nagyvállalkozás szervezeti és mechanizmusbeli feltételeinek kiformálására fordítja.

A gazdaságirányítást módosító lépések megtételekor egységes rendszernek fogom fel az egyén, a dolgozói kiskollektíva, a vállalat és a központi gazdaságirányítás szervezetét és érdekeltségét meghatározó tényezőket. A szervezetek tevékenységi körének, autonómiájának, kötöttségeinek, vagyis az önállóság tartalmi és formai kérdéseinek alapvető rendező elve a *cselekvés és felelősség egyensúlya, a kockázatok és a gazdálkodási eredmények gazdaságilag megalapozott megosztása.* A piaci mechanizmusok alkalmazásakor pedig egyforma figyelmet szentelünk arra, hogy azok kellő információs alapot adjanak a helyes döntésekhez és kellő következetességgel osszák el a gazdálkodásból származó jövedelmeket a hasznos teljesítmények arányában. Ezek az elvek a társadalmi vertikum minden lépcsőjére egyformán vonatkoznak: máskülönben összezavarodik a társadalmi értékrend, ami eleve lehetetlenné teszi a jóléti-fogyasztói és a vállalkozói-termelői motivációs síkok összehangolását.

a) A vállalati szervezetben dolgozó *egyént* a gazdaságirányítás vállalkozáscentrikussága három irányba „programozza be":

– egyfelől *kényszeríti*, s egyben érdekévé teszi, hogy a rábízott munkakört lekiismeretesen, precízen, az általa kezelt termelőeszközökkel racionálisan gazdálkodva lássa el; ez olyan minimálkövetelmény, amelynek nemteljesítése – ha rendszeressé válik – az egyént alkalmatlanná teszi az adott munkakollektíva tagjaként való egzisztálásra;

– másfelől *ösztönzi* arra, hogy töprengjen szűkebb értelemben vett munkakörének vagy szakmájának területén a meglevőnél jobb, tökéletesebb műszaki és szervezeti megoldások kidolgozásán, bevezetésén; ily módon érdekelt legyen hozzájárulni a dolgozói kollektíva sikereihez, s ezért a hasznos teljesítménytöbblet arányában anyagilag is honorálva legyen;

– végül, reális *lehetőséget* kínál az egyénnek arra, hogy informálódjék a dolgozói kollektíva gazdálkodási, fejlesztési, vállalkozási elképzeléseiről, azok kialakításában, végrehajtásában és ellenőrzésében tevékenyen részt vállalhasson; ezzel közvetetten járulhat hozzá egyéni

jövedelme növeléséhez, tudniillik azáltal, hogy javítja a kollektíva minőségét és hozzásegíti azt a nagyobb munkasikerekhez.

Számolni kell azzal, hogy az egyének helyzetüket, természetüket, gondolkodásmódjukat és aspirációikat tekintve nagyon különböznek egymástól, ezért mindenki számára biztosítani kell a „kifutási lehetőséget" azon a területen, ahol a legtöbbet tud nyújtani, ugyanakkor társadalmilag elfogadottá (vagyis kollektív megegyezéssé) kell tenni az anyagi és erkölcsi honorálásban bizonyos társadalmi prioritásokat. Az egyéni jövedelmeket végül is kialakító mechanizmusokat együttesen úgy célszerű beszabályoznunk, hogy a megbízható, szorgalmas, pontos munka honorálása a teljesítményével lineáris legyen: ebből végső soron a személyi jövedelem ellaposodó görbéje jön ki, amely aszimptotikusan közeledik munkavégző képessége maximumához. Az innovációs készséget és a kreativitást viszont a közvetlen teljesítményhonorálás exponenciálisan ismerje el. Az exponencialitás annál meredekebb legyen, minél több dolgozó hozzáadottérték-teljesítményét minél nagyobb mértékben növeli az illető egyén ilyen irányú munkája. Az innovatív-kreatív dolgozók egyéni reáljövedelme átlagosan, végső soron így is lineárissá szelidül a fogyasztói árrendszerben meglevő — és hosszú távon sem kiküszöbölhető — fogyasztásdegradáló elemek hatására.

Az egyéni teljesítmény mérésének kritériumait kizárólag az adott vállalatnál, az adott munkahelyen lehet kialakítani. Elméletileg a bérnek a dolgozó által teljesített hozzáadott értékkel kell arányosnak lennie. Ezt munkahelyre lebontva nem lehet pontosan kiszámítani. A munkakörök szerinti béraránvok és a teljesítménymérés többé-kevésbé helyes, az emberek igazságérzetével nem ütköző módszereinek alkalmazása mégis megvalósítható, ha *a)* abba a munkahelyi kiskollektíváknak igen erős beleszólási joguk van; *b)* ha a vállalati gazdálkodás erősen költségérzékeny.

A munkahelyen szerezhető egyéni jövedelemben a kollektív teljesítménynek annyiban kell tükröződnie, amennyiben az egyén munkateljesítményének hasznos eredménye a kollektív teljesítményen keresztül mérhető. A közvetlen termelők jövedelmében egyfelől a kiskollektívák „eredő-teljesítményének", másfelől — a technológiai egységek vezető és kiszolgáló személyzete esetén — a technológiai egységek „eredő-teljesítményének" kell tükröződnie. A vállalat egészének munkáját irányító-koordináló részlegekben dolgozók jövedelmében a vál-

lalat éves eredményének kell annál nagyobb hányadot képviselnie, minél nagyobb az egyén ráhatása az évi eredményre. Végül, a vállalat felső vezetőinek jövedelmében a vállalat éves eredményein kívül több éves vagyongyarapodásának is tényezőként kell szerepelnie.

Végül, érdemes megfontolni, nem éri-e meg a társadalomnak elismerni a vállalat érdekében való egyéni takarékosságot mint a termelőkollektívának teljesített „szolgáltatást". Ha ez elvként elfogadható, lehetővé kellene tenni azt, hogy a vállalatok, dolgozóik számára a mindenkori takarékkamatláb mértékét meghaladó kamatozású kötvényeket, esetleg csak a vállalaton belül forgatható, és csak a vállalat dolgozóinak, illetve nyugdíjasainak tulajdonát képezhető részvényeket bocsássanak ki.

b) A vállalati kiskollektívák működésének fejlesztésekor alaposan át kell gondolni a szocialista brigádmozgalom, a vállalaton belüli kisvállalkozások és a külföldi megoldások jó és rossz tapasztalatait. A cél e kiskollektívák érdekeinek a vállalati érdekekkel való integrálása, valamint olyan megoldások keresése, amelyek lehetővé teszik a vállalati létszám minél nagyobb hányadának ilyen integrált kiskollektívákba való szervezését. Előre látható, hogy a dolgozók elenyésző kisebbségét felölelő, a dolgozók többségének érdekeitől elkülönülten működő, vállalaton belüli kisvállalkozások nem jelentenek az alapprobléma szempontjából végleges megoldást. Kísérletnek kell felfognunk őket. A vállalatnak az ilyen kiskollektíva szervezésében és fenntartásában való érdekeltségét a hozzáadottérték-teljesítménytöbbleten keresztül célszerű biztosítani, s meg kell szüntetni azt a fonák helyzetet, hogy érdekeltségük elsősorban a bérszabályozás megkerülhetőségében van.

c) A szocialista *vállalatok* vállalkozókészsége növelésének a következő általános alapfeltételei vannak.

— Mindenekelőtt a normál, napi rutingazdálkodás rendjében, fegyelmében, a belső piac kulturáltságában olyan változást kell elérni, hogy a folyamatos üzemeltetés biztosítása ne emésszen fel a vállalat vezetésének csaknem teljes energiáját, Akadozó anyagellátás, rendezetlen kooperációs viszonyok, pénzügyi, munkaügyi és egyéb túlszabályozottság mellett, kiszámíthatatlanul változó gazdasági feltételrendszerben a vállalatok figyelme óhatatlanul a napról napra keletkező „stresszhelyzetek" túlélésére összpontosul, látókörük beszűkül

rövid távra és a szabályozók közötti manőverezésre, figyelmük elterelődik a piactól, a fejlesztéstől és a távlatoktól.

– Ha megvalósul a vállalatnak a szabályozás hektikus változásaival és a rendezetlen piaci viszonyokkal szembeni biztonsága, ezzel párhuzamosan növelni kell függését a hasznos teljesítményét valóságosan mérő bel- és külpiaci szereplésétől: ennek megoldási módja a vállalat költségérzékenységének növelése. A termelői árrendszer és a valutaárfolyam mechanizmusainak változtatásakor a vállalati költségérzékenység növelése az első számú rendező elv kell legyen.

– Nagyságrendileg meg kell növelni a vállalat lehetőségeit az ex ante bel- és külpiaci információkhoz való hozzájutásra, valamint érdekeltségét abban, hogy ezeket feldolgozza, partnereivel megossza és programjainak összeállításakor használja. Megteremtendő az információs piac hálózata, és ki kell dolgozni ennek mechanizmusait.

– Fel kell oldani a vállalatnál maradó, felhalmozható pénzeszközök felhasználásának felesleges adminisztratív és fiskális korlátait. A vállalati alapképzés központi szabályozása legfeljebb többéves átlagfelhasználásra terjedjen ki.

– Lehetővé kell tenni a vállalatok ideiglenes, vagy hosszú távra szóló cél-integrációinak változatos formáit, akár szerződéses, akár tőkeegyesítési, s az ezen alapuló funkcióegyesítési úton. Különösen ösztönözni kell az erősen kutatás- és fejlesztésigényes szakmákat, a melléktermék- és hulladékfeldolgozást, a háttéripari tevékenység fejlesztését, valamint a külkereskedelmi és exportfővállalkozói tevékenységet a vállalatközi integrációk fejlesztésére.

– A bankok tevékenységét „sarkítani" kell a vállalkozásokban való aktív részvétel, az ebben való érdekeltség felé (vállalkozásfinanszírozás, közös kockázatviselés, haszonrészesedés, sajátos vállalkozói bankszolgáltatások kifejlesztése).

– Az állami gazdaságpolitikát, különösen a szabályozórendszert és a tervezési rendszert át kell formálni a vállalati (vagy vállalatcsoportok általi) vállalkozások kedvező szervezeti, információs, koordinációs és érdekeltségi feltételeinek kialakítása érdekében.

A vállalati szabályozás újraformálásakor célszerű komoly elemzés alá venni a vállalatok működési és fejlődési feltételeinek egymástól való, technológiai és piaci adottságaik meghatározta eltéréseit. Ilyenek például:

– magas fajlagos tőkeigény, és/vagy objektív okok által meghatá-

rozott lassú megtérülés, szemben az alacsony fajlagos tőkeigénnyel, illetve a gyors megtérülési lehetőséggel;

– magas fajlagos szakértelem, és/vagy K+F-igény, szemben az átlagos vagy alacsony szakértelemigénnyel, kis innovációs kifutási lehetőségekkel;

– a tömegtermelés és a kissorozatú vagy egyedi termelés meghatározó szerepe a gazdálkodásban;

– eltérések a lehetséges piaci orientációban:

– a belpiacon monopolhelyzetben levő vállalatok esetében meg kell különböztetni a kifejezetten exportorientáltakat, amelyek a külpiacon éles versenyben vannak;

– hosszú távon biztosítható elhelyezési és/vagy árfeltételekkel rendelkező piacra való termelés (állami megrendelések, KGST-államközi egyezmények teljesítésére való termelés, „bedolgozói" szerep egy vagy néhány belföldi partner részére), szemben a váltakozó, bizonytalan, nehezen kiszámítható piacra való támaszkodással;

– elmaradott termelőeszközparkkal rendelkező, vagy belső technológiai feszültségekkel terhes, a korszerűsítéshez anyagi forrásokkal nem rendelkező vállalatok megkülönböztetése azoktól, amelyek komplex modernizálása belátható időn belül reálisan megoldható; ehhez hasonló a szakképzett munkaerőforrásokkal, vagy a működéshez szükséges infrastruktúrával gyengén ellátott (rendszerint vidéki) vállalatok megkülönböztetése a kedvezőbb emberi és szolgáltatási körülmények között működőktől.

A vállalati szabályozásnak a fentiek valamilyen „átlagára" való bekalibrálása óhatatlanul magával hozza az átlagosnál gyengébb mutatókat produkáló, de a bel- és külpiac számára hasznos tevékenységű vállalatok támogatásának szükségességét, ami egyfelől pénzügyi túlszabályozáshoz, másfelől a vállalati jövedelmek központi újraelosztásához vezet, s a vállalkozói készséget minden vállalati kategóriánál csökkenti: az átlagon felülieknél a haszonelvonás miatt, a gyengéknél pedig a szubvencionálásra való rászokás miatt. *Olyan jelentős működés- és fejlődésbeli eltérések mellett, mint amilyenek a magyar gazdaság vállalati spektrumában kimutathatók, a társadalmilag szükségesnek elismert teljesítményt nem az átlagos, hanem a piaci viszonyok által még szükséges legalacsonyabb fajlagos teljesítményszinthez célszerű igazítani.* (A modern világpiaci árak is ezen az elven látszanak felépülni!)

Az ésszerű marginalitás elvét elsősorban a termelői árrendszerben kell érvényesíteni, a többi szabályozó elemmel pedig – szükség esetén – korrigálni. Az input- és output-oldali árakon, valamint a különböző jövedelemcentralizációs csatornákon keresztül a marginális vállalati jövedelmezőséget úgy célszerű beszabályozni, hogy az a nemzetközi mércével mérve nem gazdaságosan működő vállalat (vagy vállalati tevékenység) esetében – ha arra piaci ellátási, export, vagy foglalkoztatási okokból szükség van – relatíve szerény „megélhetési" feltételek biztosítása mellett az egyszerű újratermelésre adjon lehetőséget. Az ilyen helyzetben levő vállalatokat a szabályozók és a piaci viszonyok „parkolópályára" helyezik: innen kitörni vagy szisztematikus „aprómunkával", vagy olyan életképes vállalkozói ötlettel lehet, amelyet a bank mint egyedileg kockázatképes vállalkozást hajlandó megfinanszírozni. Az inframarginális helyzetbe kerülő vállalatokat fel kell számolni, termelési tényezőiket tervszerűen és rugalmasan át kell csoportosítani más, jövedelmezőbb egységekhez.

d) Az *állam* – pontosabban: az állam gazdaságirányítással foglalkozó szervezete – aktív részese a szocialista gazdálkodó társadalom vállalkozásainak. A szocialista állam gazdasági szerepe több, egymással összefüggő funkciót zár magában:

– a gazdálkodás legáltalánosabb kereteit meghatározó *hatósági* felügyeletet;

– a gazdálkodást közvetlenül vagy közvetve elősegítő *„háttérfeladatok"* ellátását (nagy infrastruktúrahálózatok fenntartása, üzemeltetése és fejlesztése);

– az akut veszélyhelyzetek elhárítására szolgáló *operatív* intervenciókat;

– a gazdálkodás folyamatait közvetetten szabályozó *mechanizmusok* megtervezését, működtetését, korrekcióját;

– s végül az állam népgazdasági szintű, stratégiai indíttatású aktív részvételét a termelőkollektívák egyes üzleti *vállalkozás*aiban.

Ez utóbbi olyan funkció, amelyet a szocialista állam középtávú tervezési és szabályozási tevékenységében is gyakorol, de annak tudatában, hogy a ráhatás *hosszú távon* határozza meg a fejlődést. Továbbá, a stratégiai szerepét az állam makroökonómiai léptékben gyakorolja, de nem hagyja figyelmen kívül azokat a *nagyon is konkrét fejlesztési súlypontokat*, amelyek a fejlődés, növekedés, egyensúly, jólét stb. általános feltételeit jószerével determinálják. Végül, az államnak nincs

„stratégiai monopóliuma"; a gazdaság és társadalom sorsát hosszú időre eldöntő irányvonalat *a vállalati szférával karöltve* kell kikovácsolnia. Ez egyidejűleg három dolgot jelent: egyrészt azt, hogy az állam gyűjti, mérlegeli, egymással összecsiszolja a vállalatok stratégiai elképzeléseit, törekvéseit; másrészt maga is képet alkot a lehetséges és kívánatos fejlődési tendenciákról, és az ezen belüli kapcsolatokról, s ezt az elképzelését igyekszik ötvözni a vállalati stratégiákkal; végül tevőlegesen kezdeményez stratégiai léptékű akciókat, vagy felkarolja azokat, információt, tőkét, sajátos „gazdaságdiplomáciai" szolgáltatást bocsát a vállalatok (vállalatcsoportok) rendelkezésére, részt vállal a kockázatból – vagyis sok tekintetben maga is *vállalkozóként viselkedik.*

E gazdaságstratégiai tevékenységét nem szabad összekeverni az előzőkkel (noha a kölcsönhatás közöttük szembeötlő).

– Először is, amíg a vészhelyzet elhárításakor az állam egyértelműen *parancsol* – ha úgy tetszik: él „erőszakszervezeti" lehetőségeivel –, a folyamatszabályozás során tanácsokat kikér és megfogad, de végső soron szuverén módon dönt, *jól felfogott stratégiai szerepében viszont egyértelműen „szolgáltat" vállalatainak, és partnerséget vállal a vállalatokkal.*

– Másodszor, amíg a rövid és középtávú szabályozó tevékenysége arra korlátozódik, hogy megszabja a folyó gazdálkodás feltételrendszerét, az általa diszponált forrásokat csak végveszély esetén csatornáztatja be a gazdálkodásba, bocsátja a vállalatok rendelkezésére, ugyanakkor rendszeres részesedést húz a vállalatok hasznából, azaz *akkumulál*, stratégiai tevékenysége gyakorlása közben viszont közvetlenül vagy közvetve (pl. a kutatáson-fejlesztésen keresztül) *befektet* az üzleti szférába, az átlagosnál nagyobb haszon érdekében. *Ez az „extraprofit" realizálódhat az adott üzleten is, és a gazdaság egészének hatékonyabb működésén keresztül is.*

– Harmadszor, amíg az előző esetekben az állam csak arra vigyáz, hogy a vállalatok egymás közötti kapcsolatai *általában* normális mederben maradjanak: az érdekek ellentétei az üzleti élet normatív szabályai szerint normál ügyletekben feloldódhassanak, addig stratégiai szerepkörében az állam aktív, célirányos gazdaságszervezői tevékenységbe fog: vállalatokat alapít, tevőlegesen katalizál szervezeti és kapcsolati rendszerbeli változásokat a stratégiai kulcsszektorok vállalatai között, decentralizál vagy integrációkat kezdeményez, tőkét

helyez ki vagy csoportosít át olyan pontokra, ahol a siker reményével kecsegtető vállalkozás véghezviteléhez a vállalatok saját (és banki) forrásai nem elegendők stb., vagyis működésének jellege markánsan közeledik egy *konszernközpontéhoz*, vagyis az üzleti cél elérése érdekében igen *aktívan, „belülről" befolyásolja az érdekszférájába tartozó (egyébként önálló) vállalatok vállalkozói tevékenységét.*

– Végül, a szocialista vállalkozó állam végső célja – akár egy-egy „monstre vállalkozást" kezdeményez, illetve támogat, akár a nagyvállalkozások koordinálásán keresztül hat ütőképességük fokozására – *az ország lakossága jólétének növelése.* Szemben az előbb említett konszernnel, vállalkozási megfontolásait tehát *társadalmi stratégiája* erősen áthatja.

Ahhoz, hogy az állam vállalkozásgeneráló és közvetlen részvállalkozói funkciója kifejlődhessék, *a vállalatokat, valamint a vállalatok különböző szövetségeit (Magyar Kereskedelmi Kamara, OKISZ, TOT stb.) szervesen be kell vonni az országos gazdaságirányítás, mindenekelőtt a gazdaságstratégia alakításába.* A rövid és középtávú („vészelhárító" és szabályozó) mechanizmusok, intézkedések esetében *konzultációs* minőségben kell részt venniök a gazdaságpolitika alakításában, a hosszabb távú fejlesztési és piaci koncepciókat pedig az állami gazdaságirányítás a vállalatokkal *együttes munkával* kell hogy kialakítsa.

Lehetséges szervezeti megoldások:

– vállalati vezető szakemberekből szervezett ad hoc és állandó társadalmi *tanácsadó testületek* létesítése a GB és az ÁTB mellett;

– az OT közép- és hosszú távú tervezési módszerének átalakítása, a vállalatok (és szövetségeik) tevékeny részvételének biztosítása a tervezésben.

El kell továbbá választani egymástól a nyereségcentralizáció különböző célokat szolgáló mechanizmusait:

– a klasszikus értelemben vett *adókat* (nyereségadó, vagyonadó, hozzáadottérték-adó, forgalmi adó stb.) a költségvetés kezelné, s ebből finanszírozná az állam nem vállalati rendben megszervezett „háttérszolgáltatási" tevékenységét (államapparátus, egészségügy, oktatás stb.);

– az államnak mint termelőeszköz-tulajdonosnak a *részesedését* a vállalat nyereségéből („osztalék"), amelyből az állam finanszírozná a

vállalati önfinanszírozási és hitelképességet meghaladó nagyvállalkozásokat („tőkekihelyezés");

– az államnak mint tulajdonosnak a *részesedését* a vállalat nyereségéből központi *puffer-tartalékok* képzésére („szanálási tartalék"), amelyből finanszírozná az életképes, de önhibájukon kívül nehéz pénzügyi helyzetbe jutott vállalatokat (pl. államérdekből vállalt, nem rentábilis nemzetközi kötelezettségek vállalása, vagy világpiaci vis major esetén).

Meg kell valósítani a *vállalkozások bankfinanszírozásának* korszerű rendszerét, ami egyfelől a bankok közvetlen anyagi érdekeltségének növelését jelentené az ésszerű kockázattal járó vállalati (illetve állami–vállalati vegyes) vállalkozásokban, másfelől lehetőséget adna az összes finanszírozó bank számára, hogy ne csak vállalatokat, hanem (a vállalat egésze bonitásának figyelembevételén túlmenően) vállalkozásokat finanszírozzanak, végül, bizonyos mértékű versenyhelyzetet létrehozni a bankok között abból a célból, hogy a vállalatok ne legyenek kiszolgáltatva egy hitelforrás megítélésének vállalkozásaik finanszírozztatása esetén.

A bankok hitelpolitikájukat – pontosabban ennek preferenciáit – annak a gazdaságpolitikának az alapján fogalmaznák meg, amely közép- és hosszú távon az állam és a vállalatok „párbeszédében" alakul ki, illetve mindenkor igazodnának az állam „veszélyhelyzet-elhárító" rövid távú gazdaságpolitikájához is. Hatósági jogosítványa azonban csak az MNB-nek és kizárólag a *jegybanki* minőségében maradna. Ugyanakkor nem célszerű a bankhálózat túlságos szétaprózása, mivel ez ismét csak lehetetlenné tenné a nagyvállalkozások zavartalan finanszírozását: még a közepes nagyságú üzletek finanszírozásához is bankkonzorciumokat kellene létrehozni, ami feleslegesen növelné a hitelnyújtás átfutási idejét, vagy pedig az állam vállalkozási tőketartalékához kellene nyúlni.

A jelenlegi bankrendszer (tehát az MNB-ről esetleg leválasztandó finanszírozó bank, az ÁFB, a KKB, a decentralizálható OTP és az ÁB, esetleg egy speciális agrárbankkal kiegészítve) kellő rugalmassággal el tudná látni a finanszírozás feladatait, s emellett az állami ráhatás is kellőképpen érvényesülhetne.

Alapcél az, hogy kedvező feltételeket teremtsünk az egészséges összhang létrehozásához egyfelől a termelő ember–vállalkozó vállalat–növekedés- és fejlődéscentrikus gazdaságpolitika, másfelől a

fogyasztó ember – „megélhetés"-centrikus vállalat és a jólét növelésére beállított állam törekvései között. A szocialista gazdaságfejlődés nem öncélú „nyereségtermelő moloch", hanem értelmes, tartalmas, kínzó egzisztenciális és megélhetési gondoktól mentes emberi munka- és életfeltételek megteremtésének eszköze.

Itt a következő alapvető szempontok kiemelése elengedhetetlen:

– a gazdaságirányítási rendszeren történő, mindenképpen a hatékony vállalkozások felé hajtó erők felszabadítását célba vevő változtatások során folyamatosan számolnunk kell ezek szociálpolitikai kihatásaival;

– ugyancsak számításba kell vennünk azt, hogy a vállalkozáscentrikus irányítási rendszer nem, vagy csak igen alacsony hatásfokkal működhet a dolgozó tömegeknek és a vállalatoknak a koncepcionális, döntési, korrekciós és ellenőrzési folyamatokban való aktív részvétele nélkül;

– végül, számolnunk kell azzal, hogy a vállalatokra és az egyénekre való új irányú ráhatás szükségszerűen reakciókat vált ki ezek gondolkodásmódjában, törekvéseiben, viselkedésformáiban, s hogy ez a hatás más lesz rövid- és hosszabb távon: magyarán, a gazdaságirányítási rendszert olyan gazdaságpolitikai és politikai alapokra kell helyeznünk, hogy azok szinkronban hassanak egymással, s ezáltal elkerüljük a vállalatokat és az embereket sokkoló, a tudatban atavizmusként élő retrográd elemeket újjáélesztő hatásokat.

7.2. A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁS FOLYAMATOS REFORMJA

A körülöttünk levő világ mozgásai oly mértékben felgyorsultak, hogy állandó alkalmazkodást követelnek. Másfelől, a mi gazdasági-társadalmi viszonyaink is a minőségi jellegű változás küszöbén állnak: e generáció életében kell visszafordíthatatlanná tennünk a fejletlenségből a fejlettségbe való átmenetünket. Ez is viszonyaink gyors, naprakész fejlesztését követeli meg. Nem elégedhetünk meg tehát azzal, hogy 1968-ban gazdaságirányítási reformot hajtottunk végre: *folyamatosan reformot kell végrehajtanunk, mégpedig egy nagyon átgondolt stratégiai terv alapján.* E stratégiai tervet időnként ugyancsak át kell gondolnunk, módosítanunk. A pártnak és a kormánynak a reformfolyamat hosszú távú céljait mindig világosan kell látnia, és az egyes

részintézkedéseket a stratégia rendszerébe beágyazva kell meghozni. Máskülönben a folyamat permanens reform helyett permanens kapkodássá alacsonyulhat és politikailag is könnyen kicsúszhat a szocializmusért küzdő erők kezéből.

a) A mai gazdaságirányítási rendszer több szempontból is lényeges továbbfejlesztésre szorul, éspedig:

– a mai gazdaságirányítás *logikailag sem képez összefüggő rendszert.* Egyes alrendszerei (tervezés, szabályozás, szervezet, döntés, ellenőrzés) egymástól csaknem független koncepciók alapján jöttek létre és fejlődtek ki, s magukon az alrendszereken belül is az egyes elemek egymással ellentmondásban vannak. Az egész rendszer véghatása ezért nehezen kiszámítható;

– a mai gazdaságirányítás *történelmi rétegek* egymásra rakódásából jött létre. Megtalálhatók benne az irányítás első szakaszának képződményei csakúgy, mint az ezt követő gazdaságpolitikai módosulások lerakódásai. Itt-ott még a felszabadulás előtti rétegekkel is találkozunk. Ez egyfelől természetes jelenség (a fejlődés mindig a kontinuitás-diszkontinuitás egysége), másrészt annak az eredménye, hogy Magyarországon az új sokszor csak súlyos, józan mértéken felüli kompromisszumok árán valósulhat meg. E „történelmi rétegek" egymás hatásait semlegesítik, zavarják, növelik az egész irányítás ellentmondásosságát és fokozottan oda hatnak, hogy a rendszer *nem alkalmazkodik a megváltozott követelményekhez;*

– a mai gazdaságirányítás jellegmeghatározó eleme az 1968-as *reform*, amelynek szabályozási gyakorlata három alapvető feltételezésre épül: 1. a világgazdasági konjunktúrára és a politikai enyhülésre; 2. a KGST energia- és anyagellátásának olcsóságára és biztonságára; 3. arra, hogy a magyar gazdaságnak van bőven ideje az extenzív fejlődési pályáról az intenzívre átváltani, nem szükséges olyan erőltetett ütemet diktálnia magának, mint az iparosításkor. Az 1980-as években egyik feltételezés sem igaz. *Megérett a helyzet viszonyaink és tetteink újraértékelésére;*

– az 1968-as reform megtette az első lépést a szocialista gazdaság számára adekvát irányítási-működési rendszer létrehozása felé, de *még nem hozta azt teljes, érett formájában létre.* Sok tekintetben elegyítette a tervutasításos rendszer és a spontán piaci mechanizmusokra alapuló rendszer elemeit egy valóban jövőbe mutató, korszerű gazdaságirányítás elemeivel. *Amit az első lépésre nem sikerült még létrehozni,*

áz a tervszerű piac és a piacszerű terv molekuláris szinten való összeötvözése. Ezzel azonban évtizedes távlatban tápot kaptak a szabadverseny-illúziók és egyben széles körben fennmaradt a lehetőség a direkt irányítás „restaurációja" számára. Ez utóbbi több vonalon lényegében meg is történt: 1. a javarészt szimulált piaci automatizmusokra épülő normatív szabályozókat addig finomítottuk, bonyolítottuk, próbáltuk ráhúzni az ezerarcú élet sokféleségére, amíg lényegében *szabályozólebontást* kaptunk. Ez csak akkor különbözne a tervlebontástól, ha a vállalatok nagy, szabadon felhasználható tartaléktőkével rendelkeznének. Ám ettől fosztottuk meg őket a leginkább: cselekvési játékterük tehát csaknem egyenlő a nullával, a működés mindennapos „hogyan"-ját pedig a szabályozók keményebben parancsolják meg, mint az árucikkre és dekádra lebontott terv; 2. az ágazati minisztériumok, összes korlátozási szándékaink ellenére, gyakorolják jogaikat a tervkonzultációkon, a kádergazdálkodáson, a Müfa-pénzek odaítélésén keresztül.

A szabályozólebontási rendszer eluralkodása felbolydította általában az állam gazdasági aktivitásával szembeni ellenállást. Az újraátgondolást követelők azonban két, egymással szögesen ellentétes törekvésű tábort képeznek:

– a „reformgondolatot" azok az egészséges erők is magukénak vallják, akik azt követelik, hogy mérjük fel mai, reális helyzetünket, ismerjük fel távlati lehetőségeinket és számoljunk korlátainkkal, de szigorúan a szocializmus társadalmi rendjén belül és szigorúan a nemzeti gazdasági és politikai függetlenség talaján oldjuk meg problémáinkat. Nem az eszközök az érdekesek – e tekintetben el lehet rugaszkodni bármely „axiómától" vagy „dogmától" –, hanem a politikai, társadalmi és gazdasági platform, amelyen állva keressük, *hogyan* éljük túl a mai drámai helyetet és *hogyan* készítsük elő a továbbhaladást;

– olyan ideológiai töltésű áramlatok is zászlajukra tűzték a gazdaságirányítás reformfolyamatának felgyorsítását, amelyek számára azonban éppen az az alapfeltétel szorul az érvelés hátterébe, amely a szocializmus mellett elkötelezett erők számára az alfa és omega szerepét játssza: tudniillik a szocialista politikai-társadalmi struktúra és az ország gazdasági-politikai függetlensége. A gazdasági-társadalmi szerkezet szocialista jellegének „rugalmasan kezelése", valamint a gazdasági mechanizmusok olyan, fokozatos alakítása, amely poten-

ciálisan növeli egyoldalú függőségünk veszélyét a Nyugattól, az 1960-as évek közepétől végigkísérhető a vitákban. Az 1970-es évtized bebizonyította, hogy a párt, bármilyen nyitott is az új gazdaságpolitikai-irányítási módszerek iránt, a társadalmi-politikai struktúra és a hatalom tekintetében nem hajlandó elvi engedményre. A hidegháború újraéledése és a lengyel válság óta azonban ismét támadás van kibontakozóban, amely szemmel láthatóan taktikát változtatott: 1. már nem híve a folyamatos gazdaságirányítási reformnak, hanem „új, gyökeres mechanizmusreform" követelésével áll elő; 2. a támadás fő iránya az állam gazdasági irányító tevékenysége ellen irányul, látszólag a „direktív restauráció" felszámolása ürügyén, valójában azonban a szocialista állam gazdaságszervezői funkciójának végletes legyöngítése érdekében; 3. a gazdasági reform követelése mellett mind erősebb a „politikai reformé" is, amely ezen interpretálásban kifejezetten a pluralizmus követelésének irányában bontakozik ki; 4. a fennálló gazdasági szervezetekre is erősödő nyomás nehezedik: a tevékenységében amúgy is erősen korlátozott nagyvállalati szektor „kívülről", a kis- és középvállalatosítás túlhajtásával való gyöngítése, „belülről" pedig a kisvállalkozási formák túlzott preferálásával való bomlasztása (vagyis két, egyenként értelmes és életrevaló törekvés *túlhajtásával* ezek saját, eredeti céljuk ellen való felhasználása!); 5. a változás pszichológiai előkészítéséhez tartozik a szocialista gazdasági együttműködés tényleges hullámvölgyét felnagyító, a KGST-vel kapcsolatos parttalan pesszimizmus keltése, a lakosságnak a kisvállalkozásokhoz fűzött illúziói felkorbácsolása, valamint a műszaki értelmiség – és általában, az alkotó munka – mai elégtelen anyagi és erkölcsi megbecsüléséből való tőkegyűjtés. Mindez együtt jár annak mind fennebb való hangoztatásával, hogy a magyar történelemben „valami gyökeresen új" van kialakulóban.

b) Az ország gazdasági helyzetének javítására, a hullámvölgyből való kikerülésre tett eddigi összes erőfeszítéseink nem lebecsülendő sikert hoztak, de a mélypontról való kilábalás *visszafordíthatatlanná* tétele még előttünk van. A külső egyensúly vészes romlását csak a folyó külkereskedelmi mérlegdeficit megszüntetéséig, illetve szerény – de itthon igen nehezen kigazdálkodható – mérlegtöbblet létrehozásáig sikerült lefékeznünk. A külkereskedelmi egyensúly ára a belső növekedési folyamat leblokkolása, a költségvetési deficit, a kapacitások

kihasználatlansága, az életszínvonal stagnáltatása (bizonyos rétegeknél ez már érezhető csökkenést jelent!).

A mai nehézségek belső alapvető szerkezeti okai a következőkben összegezhetők:

– alacsony a gazdaság jövedelem- (azaz személyi fogyasztás, közösségi fogyasztás, beruházás és tartalék) termelési képessége, vagyis a világpiaci árakon mért, egy dolgozóra jutó hozzáadottérték-termelés;

– ez az alapvető *belső* oka annak, hogy nyitott gazdaságunk permanens egyensúlyvesztési veszélyzónában van: a társadalmi végtermék 4/10-ét kitevő nemzetközi cserealap mindenkori világpiaci értékelésétől függ ugyanis az, hogy a mindenkori, a lehetőségek határáig feszített beruházási és fogyasztási szükségletek kielégíthetők-e, vagy pedig pénz- és/vagy áruhiány keletkezik-e;

– a gazdálkodó szféra fajlagos jövedelemtermelő képessége sem egyéni, sem vállalati szinten nincs szoros automatizmusokkal összeláncolva a nominálisjövedelem-keletkezési lehetőségekkel: ennek következtében az egyensúlyi zavarok szükségszerűen a kereslettúltengés irányába fejlődnek ki:

– a gazdálkodó szférának alacsony az alkalmazkodóképessége a fizetőképes kereslet alakulásához, mivel a népgazdaság a növekedési ütem maximális felgyorsítása érdekében a környezetváltozáshoz szükséges tartalékok zömét is elköltötte termelési tényezőkre. A nemzeti likviditási ráta (a szabad termelési tényezők aránya a vállalkozásokban már lekötöttekhez képest) alacsony volta miatt a fejlesztés tőkeszabadságfoka alacsony (sokévi, 30% körüli felhasználási ráta idején egy ötéves terv tartamára 10–15%-os, ami hallatlanul nagy determináltságot jelent; ma ennek csak a töredékével rendelkezünk);

– mindezek miatt a gazdaságpolitika kénytelen sokoldalúan és aprólékos eszközzel korlátozni a vállalatok gazdálkodási önállóságát csakúgy, mint a fogyasztópiaci keresletet: ez a korlátozási kényszer konjunktúra idején látszólag a növekedés maximálása érdekében történik, valójában a forrásszűkösség és a túlköltési hajlamok miatt lép fel, dekonjunktúra idején az egyensúly tartása mint fő cél előtérbe kerül, kitapinthatóvá válik. Az ilyen aprólékos korlátozás azonban negatív irányban hat vissza a gazdálkodási folyamatokra: csökkenti az egyéni és kollektív érdekeltséget, valamint felelősséget, ami az innovációk ellanyhulásában, a munkafegyelem romlásában, a szerződési morál alacsony voltában nyilvánul meg; növeli a gazdasági szerveze-

tek merevségét, ami a vállalatok piaci alkalmazkodóképességének alacsony voltában nyilvánul meg.

c) A felsorolt makroszerkezeti okok *hosszú távon* hatnak, enyhítésük, illetve felszámolásuk a *gazdaságfejlesztési stratégia* alapfeladata; – a külgazdasági tényezők ugyanis 1974 óta a népgazdaság belső, makroszerkezeti gyengeségeinek kiexponálódása irányában hatnak, mégpedig úgy, hogy a *fő viszonylatok egyike sem képes „elnyelni" a többiek oldaláról a magyar gazdaságra háruló nyomások energiáját.* Ugyanakkor, a stratégia mellett jelentősen *megnőtt a közép- és rövid távú gazdaságpolitika jelentősége.* Ennek feladatai

– *a termelés* területén: a megtermelt termékek és szolgáltatások minőségének javítása; az adott technológiai színvonalból kihozható kifogástalan és egyenletes minőségű áruk előállítása; a kiegészítő szolgáltatások színvonalának javítása (nem nagy beruházással, gonddosabb munkával); a gyártmányszerkezet jobb idomítása a bel- és külpiac igényeihez: ami az adott műszaki színvonalon, a rendelkezésre álló termelési tényezőkkel elérhető; az innováció fellendítése: az energia- és anyagnormák technológiailag szükséges szintre való leszállítása, a nem nagy beruházással megvalósítható energia- és anyagracionalizálás, a technológia tökéletesítése, a kapacitások hasznos célokra való kihasználása a költségcsökkentés érdekében (ún. „ezer apró innováció");

– *a vállalatközi kapcsolatok* területén: a felszabaduló kapacitások kooperációs lekötése bel- és külpiacra eladható termékek termelésére; pótlólagos export- és importhelyettesítő források feltárása; a szállítás folyamatossági fegyelmének növelése, a minőség garantálása; tartós üzleti kapcsolatok kiépítése a technológiai lánc együttműködő szemei között;

– *a külgazdasági* szférában: az adósságállomány növekedésének megállítása, az adósságszolgálati terhek devizabevételi többletből való teljes fedezése; az éves fizetésimérleg-egyensúlyon belül az exporttöbblet szerepének meghatározóvá tétele; az exporthatékonyság romlásának megállítása;

– *a lakossági életszínvonal* területén: a fogyasztáscsökkenés megállítása, a vásárlóerő-kiáramlás teljesítmény szerinti differenciálásának erősítése, a szociális kiadások reálérték-csökkenésének megállítása.

d) Amint nő a gazdaság *rövid távon is kibontakoztatható* hatékonysága, vele együtt a felhalmozóképessége, exportképessége és a lakossági jólétet növelő források mennyisége, úgy kerül közelebb ahhoz a ponthoz, ahol *a)* ezek az eszközök és források önmagukban kevésnek bizonyulnak a továbbfejlődés finanszírozásához; *b)* ugyanakkor megteremtették a szükséges dinamizmusminimumot az erőteljesebb fejlődés kibontakozásához. Ez már a gazdaságpolitika új szakasza, amelynek fő feladatai

– *a termelés* területén: a jó adottságú szektorokban megvalósul az újratermelés gyorsabb bővülése, ennek forrása a fajlagos (egy termékre, egy főre, egy dollár exportbevételre stb. jutó) hozzáadott érték növekedése. Az ellenkező jellegű növekedést a mechanizmus *bünteti*. E szektor exportképessége szocialista és fejlődő relációban jelentősen, fejlett tőkés relációban némileg bővül, exporthatékonysága magas. A makroszerkezetben e jó adottságú szektorok aránya gyorsan nő: összességében közelít a 20–25%-hoz.

Néhány szempont a szerkezeti fejlődés szelektivitásához:

– Élelmiszer-gazdaság: mérsékelt mennyiségi növekedés, hangsúly a természet faktor karbantartásán (termőföld, vízgazdálkodás, fajták stb.), a megtermelt termékek megőrzésén (veszteségek mérséklése, tárolás, tartósítás stb.) és az inputok racionalizálásán (műtrágya, növényvédőszer, energia stb.) van. Megkezdődik a biomassza egészének komplex feldolgozása (szervestrágya, biogáz, növényi szár stb. vegyipari feldolgozása, állattenyésztés és élelmiszeripar hulladékainak feldolgozása, kommunális hulladékok hasznosítása stb.). Élelmiszeriparban fordulat a minőség, a csomagolás, a külpiaci értékesítés területén.

– Élelmiszer-gazdaság háttéripara: adott berendezések és gépláncok mindenkori világszínvonalon való termelése hazai és exportcélokra – ugyanez az agrokémiai iparban.

Élelmiszer-termelő rendszerek exportja a mainak többszöröse, importtartalma csökken. Biotechnikai ipar teljesítménye megnő: takarmányadalék, aminosav, enzim stb. A hazai iparfejlesztés egyik sarkpontja az élelmiszer-gazdaság és háttéripara berendezésekkel, műszerekkel, intermedierekkel való ellátása, ugyanezek versenyképes exportja.

– Kitermelő ipar: a hazai ásványvagyon komplex hasznosítása a fő cél. Szénbányászat kb. mai szinten marad, vertikálisan kiegészül szénkémiával, kokszgyártással, gázgyártással; az erre nem alkalmas szenek villamosenergia-termelésre szolgálnak. (A bemért időszak alatt ez az átalakulás csak elkezdődhet: a mechanizmusnak erre kell nyomnia a termelőt és fogyasztót egyaránt!) Az érc- és ásványbányászat kezd áttérni a felszínrehozott teljes anyagtömeg feldolgozására (vegyipari, finomkohászati módszerek, építőanyag stb.); fellendül a meddőhányók, salakhányók feldolgozása, ezzel együtt a visszanyert területek rekultivációja. A rendelkezésre álló ásványvagyon új szemléletű, komplex hasznosítására jelentős K+F

erők összpontosítandók, beleértve a berendezésrendszerek kifejlesztését; a rendszerek gazdaságos export tárgyát képezik.

– Feldolgozó ipar: a cél a világpiaci árakon kifejezett fajlagos hozzáadott érték gyors növelése. Ha a rövid távú célokban jelzett „rendcsinálás" tartalékai kimerülnek, a szelekció, valamint a műszaki és piaci innováció lép előtérbe.

Általános szelekciós irányelvek:

i) az exportorientáció és a belső piac ellátásának együttes célja; az export- és importhelyettesítési hatékonyság együttes figyelembevétele;

ii) az egyedi vagy kis tömegű gyártásban is versenyképes termékek (közbeeső, illetve végfelhasználási termékek) termelésére való szakosodás preferálása: ezek „műszakikultúra-bokrok" köré tömörítése. Ilyen értelemben a termékválaszték bővíthető („amit a kedves vevő megrendel");

iii) a gazdaságosan csak nagy tömegben gyártható áruk választékának szűkítése (új termelés létesítése csak igen kivételes esetben!), importorientáció elsősorban e szférában (ez meghatározza az elektronikai, ruházati, háztartásigép- stb. iparok profilját!);

iv) a hazai K+F minden területen hibridizálandó a vásárolttal, ahol magas nívójú és kellően koncentrált hazai K+F -kapacitás van, ott ennek a hatékonyságát kell vele megsokszorozni, ahol a hazai innovációs bázis gyenge, ott az importtudás az alap, a hazai K+F adaptál. Az államilag finanszírozott alap- és alkalmazott kutatásokat a hazai K+F-bázisok alátámasztására kell koncentrálni, elsősorban a dinamikus exportágak területén;

v) a belső piac kiszolgálását nem lehet a „maradék-elv" alapján felfogni: ki kell használni a belső piac dinamizáló hatását. A termelői és fogyasztói keresletet a legkevésbé dollárimport-igényes belpiaci (és KGST-import) termékek felé kell terelni (lakásépítés!);

vi) az output szerkezetében növelni kell a magas szellemi színvonalú szolgáltatások arányát: a belpiac kiszolgálásán túl ez elsőrendű exportprofil is (pl. számítástechnikai software, műszaki tervezés, rendszertervezés és szervezés, gép- és műszeripari konstrukciós munka, geológiai, agroökológiai feltárómunka stb.).

A gazdaságtalan („reménytelenül ráfizetéses") profilok persze csak fokozatosan építhetők le: még középtávon sem állhatunk rá gond nélkül sem Rbl-, sem dollár-importra. A leállítások csak olyan ütemben folyhatnak, ahogyan *a)* a szükséglet megszűnik: a termék elavul, a felhasználás csökken racionalizálás vagy helyettesítés miatt stb.; *b)* nő a helyette, gazdaságosan kivihető árutömeg. A kétoldalú szelekció aktív, makroszintű vezérlést követel, amelynek együtt kell hatnia a vállalati kezdeményezésekkel;

– *a vállalatszerkezet területén:* becslésem szerint szükség van a *feldolgozó ipar*ban kb. 50–60 olyan tőkeerős, nagy K+F-kapacitású *nagy*üzem fenntartására, illetve kialakítására, amely a nemzetközi piacon is ütőképesen tud mozogni. *A magyar nagyipar hazai és nem-*

zetközi piaci ütőképességének növelése olyan elsőrendű nemzeti feladat, amely semmi más lépéssel nem pótolható. Ezért:

– ha szükséges: integrációs szervezeteket kell létrehozni az innovációs lánc és a külpiaci ütőképesség fokozására;

– K+F-erők koncentrálása, illetve „egyenirányítása" az innovációs feladatokra;

– műszaki rekonstrukció;

– piaci szervezet kiépítése;

– likvidtőke-ellátottság fokozása;

– konszernen és vállalatokon belüli szervezeti és ösztönzési rendszerek kimunkálása, bevezetése („vállalatcsoport", illetve üzemautonómia – hatékony konszern-, illetve vállalati szintű stratégiai irányítás mellett!)

Az így kiforrasztandó *„óriások"* – nemzetközi mércével mérve „nagyméretű középüzemek" – elsősorban az egyedi és kissorozatú termékek, gépsorok, termékcsaládok rendelésre való gyártására alkalmasak. Saját szakmájukban kb. ugyanazokkal a szervezeti, műszaki, fejlesztési és tőkefeltételekkel kell rendelkezniök, amelyekkel a nyugati versenytársaiknak. Nyugati értelemben vett óriásüzem Magyarországon távlatilag is legfeljebb 1–2 fejleszthető ki (valószínűleg a fényforrásgyártásban, az elektronikai-, esetleg a járműalkatrész-gyártásban), de nem feltétlenül kívánatos.

Szükség van néhány száz olyan *végtermékgyártó, nemzetközi piaci viszonylatban mind K+F-, mind termelési kapacitását tekintve méretgazdaságos középüzemre*, amely ugyancsak egyedi, vagy kis- és középsorozatú terméket bocsát ki (gépgyártás, műszeripar, elektronika, finomvegyszeripar, konfekció-, bútor-, bőripar stb.), részben teljesen függetlenül, részben a konszernek körében.

Szükség van sok *féltermék- és alkatrészgyártó, korszerű kis- és középméretű üzemre*, ezek több felhasználó részére szállítanak nagysorozatú vagy tömeggyártású gépelemeket, kötőelemeket, részegységeket, vegyszereket stb. Ezek egy része már tsz-melléküzemág vagy önálló (melléküzemágból önállósodott) szövetkezet is lehet – elképzelhető, hogy ez a vállalati forma a legcélszerűbb.

A közép- és kisüzemi szektor a feldolgozó iparban arányosan tőkeerős kell hogy legyen, és rendelkeznie kell a feladata ellátásához szükséges K+F-kapacitással is. Az önállósága nagyfokú, hosszú távú

szerződésekkel – egymással és a nagyüzemi szektorral – ezt „önkéntesen korlátozza".

A kisüzemi szektor jellegzetes alakzata a „*kisegítő üzem*", amely létesülhet tsz-melléküzemágként, nagy- vagy középüzem leányvállalataként, kutató-fejlesztő vállalat, esetleg külkereskedelmi vállalat, vagy áruházi hálózat leányvállalataként. A lényeg: az „anyavállalatnál", illetve annak vonzáskörében levő hulladék termelési tényezők hasznosítása, a munka-„völgyek" áthidalása, melléktermék- és hulladékfeldolgozás stb.

A kisüzemi szektor másik jellegzetes alakzata a csoportos vagy egyéni *kisvállalkozás*, egész munkaidőben, vagy másodfoglalkozásként. A „félmaszek" vagy maszek kisvállalkozási szektor fő működési területe a lakossági szolgáltatás és az egyedi, vagy kissorozatú termelés (beleértve a termelőeszköz-termelés sajátos területeit is, pl. a kutatási eredmények prototípusának kivitelezését, egyedi műszerszerelést, egyedi gépépítést stb.)

A *K+F*-szektor egy része a vállalatok részlegeiként vagy leányvállalataként kell hogy funkcionáljon: ezek főleg fejlesztéssel foglalkoznak (hazai és vásárolt licencekre alapozva). A nagy, koncentrált vállalati intézetek önálló alkalmazott kutatást is végeznek, a kisebb K+F-részlegeknél az adaptálás és a tecnnológiai fejlesztés dominál.

Másik részük kisebb-nagyobb fejlesztővállalatok keretében koncentrálódik, amelyek nagyobb szabású alkalmazott kutatásokat is végeznek (állami vagy vállalati megrendelésre), de kutatnak-fejlesztenek és engineering-szolgáltatást is végeznek „árutermelés jelleggel", műszaki tervezéssel is foglalkoznak. Kívánatos ezeket tőkeerős vállalatokként működtetni, s akkor a műszaki fejlődés élvonalába tartozó fejlesztések fővállalkozásszerű teljes vezérlését is vállalhatnák (pl. egy-egy jelentős találmány menedzselése a laboratóriumi szinttől a beruházásig!).

A *külkereskedelmet* alapvetően funkcióként és nem reszortként kell felfogni. Bármely szocialista vállalat űzhesse, amelyik fel van rá készülve. Ugyanakkor szükség van külkereskedelmi szakvállalatokra is, ezek árucsoportprofilja azonban lazább kell hogy legyen: emellett létrehozandók egy-egy fontos relációval vegyes export-import forgalmat lebonyolító (pl. régióra szakosodott!) külkereskedelmi cégek is. Meggondolandó, a külkereskedelmi szakvállalatok tevékenységét ne

terjesszük-e ki a belföldi *nagykereskedelemre*, esetenként a kiskereskedelemre.

A kitermelő és alapanyaggyártó szektorban az üzemnagyságot a geológiai, illetve technológiai méretkövetelmények determinálják. A vállalatméret alapja ez a tényező. Emellett:

– lehetőséget kell biztosítani a kitermelő üzemek integrációjára (vagyis a közösen gazdaságosan gyakorolható funkciók egyesítésére);

– lehetőséget kell adni (talán bátorítani is!) a vertikumok mélyítésére (pl.: recski ércbánya – dúsítómű – kohó; vaskohászat, öntöde, vasszerkezetgyártás, kazángyártás; ásványbánya – vegyiüzem; szénbánya – szénkémiai üzem, erőmű stb.).

A *mezőgazdaságban* az üzemnagyságot a biológiai, talaj- és tereptani, technológiai (rendszer!) és munkaerő-adottságok együttesen befolyásolják. Jelentősebb módosításra csak a dombos-hegyes vidékeken lesz szükség (decentralizálás!). Előmozdítandó a biomassza feldolgozási vertikum kiépítése, valamint a falu népességmegtartó képességének növelése érdekében az ipari kisegítő üzemágak fejlesztése. A nagyüzem–háztáji integrált rendszer fenntartása még hosszú ideig szükséges (a határ a lakosság hajlandósága!).

A költségvetés-forrásból gazdálkodó intézmények számát, amennyire az ésszerűség engedi, csökkenteni kell (vállalattá vagy kommunális vállalattá való átszervezés!), a maradóknál lehetővé kell tenni üzletszerűen is folytatható funkcióik leányvállalatként vagy önelszámolású részlegekként való kiterjesztését; növelni kell a költségvetési forrásokkal való gazdálkodás racionalitásában való érdekeltségüket.

Összegezve: kettős tendencia szükséges egy cél érdekében. A cél: a gazdálkodási felelősség és iniciatíva koncentrálása az információ és érdemi döntés helyére. A kettős tendencia: a döntés és érdekeltség decentralizálása és az integráció elősegítése. Ez érdemi központi állami tevékenységet igényel, karöltve a helyi „bölcsesség" maximális bekapcsolásával;

– *a külgazdasági szférában:* legfontosabb egy hatékony csereszerkezet kiformálása és stabilizálása. Mivel két, egymástól csaknem független partnerkörrel kereskedünk, két hatékony csereszerkezetet kell kialakítani, figyelemmel arra a rétegre is, ahol a rubel- és a dollárexport/import egymással versenyeztethető. Praktikusan a cél a rubelimport és dollárexport maximalizálása, de a rubelimportnál korlátozó tényező a hazai műszaki fejlődési igény, a dollárexportnál pedig a

devizakitermelés hazai ráfordítása. Ez azt jelenti, hogy a dollárexport és -import szerkezetének alakításakor állandóan figyelni kell a hatékonyság szempontjából marginális szféra importhelyettesítő termelési lehetőségekkel való összevetését, a rubelexportnál pedig a lehetséges (alternatív) dollár- és rubelimport hazai hatékonyságnövelési vonzatkülönbsége és az exporthatékonyság összevetését.

Példák:

a) importnövelési igény vetődik fel: gépalkatrész. A devizát exportnöveléssel tudjuk előteremteni: a lehetséges többletkivitel – dobozolt sonka. Összevetni: ha itthon megtermeljük a gépalkatrészt, olcsóbb-e, vagy drágább, mint az ellenértékképpen megtermelendő dobozolt sonka;

b) kukoricát exportálunk (többletként) egy szerszámgépért, alternatíve az NDK-ba, vagy Nyugatra. Az NDK-importgép 20%-kal olcsóbb a nyugatinál, de a nyugati gép 100%-kal jobban növeli a termelékenységet. Itt a nyugati importot kell választani. Ha az NDK-gépért cserébe olyan terméket szállíthatunk, amelynek fajlagos hazai ráfordítása 1/5-e a kukoricáénak, már az NDK-gépet kell előnyben részesítenünk.

Mivel a jelenlegi külgazdasági kapcsolatrendszerünk erősen aszimmetrikus: *a)* a dollárviszonylatban az exportképesség gyenge volta fékezi importlehetőségeinket, emellett exportszerkezetünk erősen konjunktúraérzékeny, rubelviszonylatban exportexpanziónk van a partnerek korlátozott kínálata miatt lefékezve, emellett exportszerkezetünk „puha" importszerkezetünkhöz képest; *b)* az importunk nem elasztikus: 3/4 része továbbfeldolgozást szolgáló termék, tehát importkényszerben vagyunk (részben rövid távon, részben hosszabb távon is); érdekünk egyforma erőfeszítéssel „keményíteni" exportszerkezetünket és egyben az „anyag–féltermék" szférában minden racionális alkalmat megragadni az importhelyettesítésre; továbbá érdekünk „megacélozódni" a nehéz piacokon, ugyanakkor terjeszkedni a viszonylag „puhább" piacokon.

Mindez együttvéve a felölelt időszak alatt *mérsékelt importnyitást és erőteljes, de mindinkább szelektív exportexpanziót* követel. Mindezek vezérlése a központi gazdaságirányítás és a vállalatok szoros, szinkronizált összmunkáját feltételezi;

– *az életszínvonal-politika* területén temperált javulást *kell* elérni – nemcsak politikai megfontolásból, hanem az intenzív fejlődés munkaerő-újratermelési szükségleteiből kiindulva is. Nyitott kérdés, hogy e javulást elsősorban az egyéni fogyasztás, vagy a közösségi jut-

tatások területén kell-e realizálni: érvek szólnak mindkettő mellett is, ellene is. Az is nyitott kérdés, hogy a nemzeti méretű javulás milyen mértékben legyen differenciált, és kik felé legyen differenciált. A közvetlen innovációcentrikusság a teljesítményelv igen következetes érvényesítését követeli, s a javulás csaknem egészét a reális személyi jövedelmek felé irányítja. A társadalmi kulturáltság egészének középpontba állítása az innovációs „légkör" távlati megalapozása érdekében viszont az alacsony jövedelmű rétegek és a szociális-kommunális kiadások felé csatornázza a többlet zömét. A lehetőségek az 1980-as években nem lesznek olyan bővek, hogy mindkét igényt ki lehessen elégíteni: a „megfelezés" pedig azzal a veszéllyel jár, hogy mindkét oldalon a hatásküszöb alatt maradunk.

7.3. GAZDASÁG ÉS DEMOKRÁCIA

A cél az emberi tényezőben szunnyadó alkotó energiák felszabadítása gazdasági nehézségeink mihamarabbi megoldása és a társadalom továbbfejlődésének meggyorsítása végett. Ez az érem egyik oldala, a másik pedig az aktív, tartalmas élet lehetőségeinek biztosítása mindenki számára, aki ezzel élni akar a szocialista társadalom javára. A kettő együtt gazdasági életünk *demokratizmusának* meggyorsuló kibontakozásában fejeződik ki. Ahogyan a gazdálkodás szocialista vállalkozáscentrikussága a népgazdasági vertikum mindegyik lépcsőjén teret nyer, úgy a gazdasági élet demokratizmusának is a népgazdasági vertikum minden egyes lépcsőjén erősödnie szükséges.

Demokrácián minden vonatkozásban a fegyelmezett emberek és kollektívák koordinált öntevékenysége, az egymáshoz és a realitásokhoz szigorúan alkalmazkodók felelős szabadsága értendő. A gazdasági demokrácia józan kompromisszumkeresés az egyén fogyasztói és termelői mivolta, a „megélhetés"-centrikus, a vállalkozáscentrikus és az országos munkamegosztásba beilleszkedő vállalat hármas mivolta, s végül a gazdaságpolitika jólétnövelési, növekedési-fejlődési és egyensúlykeresési mivolta között. A magyarországi gazdaságirányítás továbbfejlesztési tendenciájának ezért semmi köze nincs és nem is lehet sem a hierarchikus vakfegyelem, sem pedig az anarchia bármilyen formában, bármilyen gazdasági és/vagy politikai mechanizmusok által való felélesztéséhez. Olyan szervezeti és szabályozási rendszereket

keresünk, amelyek józan, célirányos együttműködési lehetőségeket teremtenek az egyének, a kiskollektivák és a vállalatok között, továbbá a vállalatok és a gazdaság országos irányításának műhelyei között. Más keresztmetszetben nézve, olyan fórumok és mechanizmusok kialakítására törekszünk, amelyek *az egyének és a termelő kollektívák jóléti érdekeit mindenekelőtt azzal védik, hogy aktív módon hozzájárulnak a jólét munkával való megteremtése feltételeinek kialakításához.*

a) Az *egyének és a vállalatok* közötti folyamatos párbeszéd „témája" kettős: a mind hatékonyabb munka anyagi, szervezési és ösztönzési feltételei, valamint a keletkezett jövedelmek igazságos, gazdaságilag megalapozott elosztása. Mindkettőnek vannak napi és távolabb mutató vonatkozásai. Ez utóbbiak azért emelendők ki, mert ahhoz, hogy sikerrel tétessenek a kollektív bölcsesség mérlegére, nagy mennyiségű, valósághű információt és több lehetséges megoldási alternatívát szükséges a kollektíva rendelkezésére bocsátani. A döntésre vagy legalábbis tanácsadásra hivatott, többé-kevésbé „laikus" kollektíva ilyen módon könnyen kiszolgáltatottá válhat a „szakapparátusnak". Ennek elkerülését két dolog teszi lehetővé: egyfelől az, ha a vállalat vezető gárdájának *érdeke fűződik* ahhoz, hogy a kollektíva véleményét érdemben figyelembe vegye, másfelől, ha mind a kollektívának, mind a vállalat vezetőségének módja van kemény ellenőrzést gyakorolni a „szakapparátus" fölött.

Bármilyen formában is épüljön ki a dolgozók aktív részvétele a vállalati gazdálkodás belülről való irányításában — erre több, egymást helyettesítő és kiegészítő elképzelés van kidolgozás alatt —, annak hasznosságát, élő (és *hosszan* élő!) mivoltát a vállalati kollektíva érettsége, helyes informáltsága, valamint a dolgozók és a vállalat szakmai vezetőségének helyesen kialakított együttműködése fogja meghatározni. Ennek feltételeit nagyon következetes munkával, szívós, céltudatos fokozatossággal kell kialakítani. Nagy szerepet játszhatnak e fejlődésben a jól szervezett kiskollektívák, de ennek a jegyében kell átgondolni a vezetői munkahelyekkel kapcsolatos káderteVékenységet, a vállalaton belüli információáramlás fejlesztését — és még sok minden mást is. Legalább annyira politikai, mint szervezési és gazdálkodási feladat lévén, az előkészítő munkában igen nagy szerepük van a vállalaton belüli társadalmi szerveknek, a *pártszervezettel* és a *szakszervezettel* az élen. Olyan lépésekben lehet és célszerű előrehaladni, amilyen mértékben biztosítani lehet a kiskollektívák és a vállalati

dolgozói kollektívák autonómiájának rendeltetésszerű működését. A feltételek érlelésén mindenütt munkálkodni kell, *az autonómiák kiterjesztése pedig az érési folyamat függvényében történjék:* nem lassabban, mert azzal energiát veszítünk, és nem gyorsabban, mert azzal csak diszkreditáljuk ezt az életfontosságú ügyet.

b) *A vállalatok és a gazdaságirányító szervek* között hasonló párbeszédet kell állandósítani. Feljebb utaltam a kormány melletti vállalati tanácsadó testületek hasznosságára, valamint arra, hogy a tervezést és szabályozást összefogó országos szerv és a vállalatok között szükségesnek tartom széles körű kapcsolatrendszer kiépítését.

A vállalat ebben az együttműködésben nem alárendeltje a tervezőszervnek, hanem *partnere.* Az országos *szerv* viszont olyan állami intézmény, amely nem rendelkezik hatósági jogkörrel: nem hozhat rendeleteket, nem osztogat beruházási pénzt, bérpreferenciát, szubvenciót, akaratát nem kényszerítheti rá a vállalatra. Feladata egyfelől a vállalatok tervezőtevékenységének országos és világgazdasági információkkal való ellátása, makroökonómiai szintű tervtanulmányok, modellek, koncepciók elkészítése (illetve elkészíttetése), a vállalati fejlesztési és üzleti koncepciók országos szinten való összehangolása egymással és a makrotervekkel, valamint javaslattétel a kormánynak a tervszerű fejlődést biztosító szabályozási, szervezeti és külgazdaságpolitikai intézkedések megtételére. *A népgazdasági tervezésnek ilyenformán az engineering-consulting szolgáltatási jellege domborodna ki.*

Az állam, tulajdonosi jogánál fogva, kijelöli a vállalatok, illetve vállalatcsoportok azon körét, amely az országos tervező- és gazdaságirányító szervvel közvetlen kontaktusban áll. Ezek a népgazdaság azon kulcsfontosságú gazdasági egységei, amelyek vállalkozási tevékenysége *egyedileg* is érzékelhető hatást gyakorol a népgazdaság fejlődésére (a belső piaci egyensúlyra, a növekedésre, a társadalmi munka hatékonyságára, a külgazdasági kapcsolatokra). Az országos szervvel egyedileg nem kooperáló vállalatok elképzeléseit és érdekeit ezek érdekképviseleti szervei érvényesítik a tervezés folyamán.

Az együttműködés lényege a műszaki, a makro- és mikroökonómiai, valamint a bel- és külpiaci információk oda-vissza áramoltatása, amelynek keretében a vállalat a partner állami szervtől nyert információkat fel tudja használni saját fejlesztési és üzleti elképzeléseinek reálisabbá tételére, az országos szerv pedig a vállalatoktól kapott információk és elképzelések alapján át tudja gondolni a maga – mak-

roökonómiai indíttatású – elképzeléseit. Végeredményben egy olyan iterációs folyamatnak kell kibontakoznia, amelyben egyik fél sincs kényszerítve információinak tendenciózus beállítására (a normális ember az orvosának nem hazudik!): a párbeszéd ugyanis nem hierarchikus függelmi kapcsolatban levő felek között szerveződik.

Meggondolandó, hogy a párbeszéd során kialakuló konszenzust a felek ne foglalják-e valamiféle megállapodásba, amely jogalapot nyújtana az országos szerv számára a megfelelő szabályozók és államközi szerződések kialakítására, valamint a népgazdasági terv megfogalmazására, a vállalat számára pedig elegendő biztosítékot nyújtana arra nézve, hogy a gazdaságpolitikai lépések harmonizálni fognak az országos szervvel megkonzultált, koordinált fejlesztési és üzletpolitikájával. Nem kötelező az összes kérdésben egy nevezőre jutni. Lényegi véleményeltérés (makroökonómiai horderejű, illetve a vállalati stratégia alapvető oppozícióját jelentő) fennmaradása esetén akár a vállalat, akár a tervezőszerv a kormányhoz fordulhatna döntés végett, vagy pedig „csonka" megállapodást kötne egymással, csökkentett kölcsönös felelősségvállalással. A tervezőszerv az államnak mint tulajdonosnak minden ilyen, fennmaradó lényegi véleményeltérést köteles volna jelenteni.

Hasonló szoros, iteratív tervezési együttműködést lehet kialakítani a vállalatokat finanszírozó *bankok* és a tervezőszerv között, amelynek célja a banki hitelpolitikának a népgazdasági és vállalati érdekekkel szinkronba hozott kialakítása.

Ugyancsak hasonló metodikájú folyamatos tárgyalási-érdekegyeztetési és – végeredményben – szerződési rendszer kialakulását kell szorgalmazni az egymással szoros technológiai kapcsolatban levő (kooperáló, közös K+F-bázisra támaszkodó, közös exporttevékenységet folytató stb.), vagy a piacon közös termékekkel fellépő (pl. fővállalkozói szervezetbe bedolgozó) *vállalatok egymás közötti kapcsolataiban.* A szerződésekben kemény kártérítési kötelezettséget kell érvényesíteni. (Meggondolandó, hogy a vitás kérdések eldöntésére nem volna-e célszerű szakosodott *gazdasági bíróságokat* létrehozni?)

Az iterációs-érdekegyeztetési kört a *vállalatok és a bank(ok) közötti hiteltárgyalások, illetve finanszírozási szerződések* zárják be: ezek egyrészt a vállalatok és a központi tervezőszerv, másrészt a bank és a tervezőszerv, harmadrészt a vállalatok egymás közötti konszenzusára támaszkodnának.

A vállalatok és a központi tervezőszerv közötti új típusú kapcsolatok egyben az újratermelés biztonságát is szolgálnák. A piaci viszonyok önmagukban az árutermelők részére utólagos információkat szolgáltatnak arról, hogy döntéseik és befektetéseik helyesek voltak-e vagy sem. Ez minden olyan esetben termelésitényező-veszteséggel jár, amikor a döntés eltér az optimálistól. Ezt piacgazdaságban nem lehet végérvényesen kiküszöbölni, mindenképpen ajánlatos azonban a minimálisra csökkenteni. Modern gazdasági szerkezet esetén, amikor a makro fejlődési viszonyokra egyenként is érezhető hatással levő vállalatok játsszák a fő szerepet, e vállalatkör, s velük együtt az egész társadalom számára életfontosságú azonban az alapvető *gazdálkodási döntések minél több és megbízhatóbb előzetes (ex ante) információkkal való megalapozása.* Ezek nem helyettesítik az anyagi érdekeltségi impulzusokban megfogalmazódott piaci jelzéseket, hanem ezekkel együtt kölcsönösen kiegészítik egymást, velük együtt, tőlük elválaszthatatlanul jelentkeznek. Megbízhatóságuk annál nagyobb, *a)* minél erőteljesebb a makro- és mikroökonómiai eredetű információk kétirányú áramlása; *b)* minél folyamatosabb ezek mindkét szinten végbemenő szintézise és *c)* minél nagyobb az érdekeltség, illetve a kézzelfogható felelősség mindkét szinten ezek egymás felé való szolgáltatására, illetve a bennük foglalt, megszívlelendő tanulságok megfogadására. Az eredmény a *népgazdasági piaci viszonyok konfliktusveszélyeinek a lehető minimálisra csökkentése.*

Tartalom

ELŐSZÓ 7

BEVEZETŐ GONDOLAT: A SORSFORDULÓK DILEMMÁI 11

I. A VÁLLALAT ÉS AZ ÁLLAM VISZONYA 41

1. A VÁLLALAT: A SZOCIALISTA GAZDASÁG EGYIK NAGY KÉRDŐJELE 43

1.1. Technológiai és innovációs láncok szakaszai a vállalat szervezeti és érdekközösségében 43
1.2. A vállalat ellentmondásos pozíciója a technológiai láncokban 48
1.3. A technológiai és innovációs láncok feszültségekkel teli összenövései a vállalaton belül 58

2. VÁLLALATTÍPUSOK 64

2.1. Mikroökonómiai dimenzió 64
2.2. Makroökonómiai megközelítés 71
2.2.1. A vállalatok jellegeltérésével kapcsolatos szemléleti atavizmusok 72
2.2.2. A gazdaság vállalati szerkezetének heterogén volta 78
2.2.3. A vállalatok relatív piaci pozícióinak különbségei 80
2.2.4. A vállalatok makroökonómiai pozícióiban meglevő különbségek .. 89
2.3. A vállalatjelleg mérése 91

3. A NÉPGAZDASÁG PIACI KAPCSOLATAINAK RENDSZERE 105

3.1. A népgazdaság piaci kapcsolatainak mérlege (PKM) 108
3.2. A PKM speciális esetei 111
3.3. Műszaki-gazdasági kultúrák hálózati mérlege (KHM) 118
3.4. A szellemi termékek piaci kapcsolatainak mérlege (SZTPM) 123
3.5. A piaci kapcsolatok rendszere mint az állam és a vállalat kapcsolatának alapja 125

4. A SZOCIALISTA ÁLLAM GAZDASÁGI SZEREPE: „BEAVATKOZÓ", „GAZDÁLKODÓ", VAGY „VÁLLALKOZÓ"? 127

4.1. Az állam gazdasági funkcióinak fejlődése. (Néhány megjegyzés) 127
4.2. A szocialista állam gazdasági funkciói 137
4.2.1. Az operatív közbelépések helye és szerepe 141

4.2.2. A gazdaságstratégia megalkotása 147
4.2.3. Néhány gondolat a népgazdasági tervezéssel és a terv jellegével kapcsolatban 165
4.2.4. A szabályozórendszer: sajátos együttműködés a vállalatok és az állam között 178
4.2.4.1. A termelői árak 182
4.2.4.2. A határárfolyam 194
4.2.4.3. A kamat és a bank vállalkozói jutaléka 200
4.2.4.4. A tőke -és nyereségátcsoportosítás, illetve elvonás mint a vertikális és a horizontális kapcsolatrendszer szabályozója 208
4.2.4.5. Vállalatközi integrációk 216
4.2.4.6. A vállalatok és az állam kooperatív együttműködése a szabályozás fejlesztésében 225

II. AZ EGYÉN ÉS A KÖZÖSSÉG VISZONYA 229

5. A DOLGOZÓ ÉS A VÁLLALAT 231

5.1. A vállalatnál dolgozó ember „Janus-arcúsága" 231
5.2. A vállalaton belüli kiskollektívák szerepe 235
5.3. A vállalati személyi jövedelem tényezői a vállalaton belüli kiskollektívák autonómiája esetén 243

6. AZ EGYÉN ÉS AZ ÁLLAM GAZDASÁGI KAPCSOLATA 248

6.1. A fogyasztási cikkek piaca. Fogyasztói árak 248
6.2. A szociálpolitika: a teljesítményelvű elosztás tudatos korrekciója ... 259
6.2.1. A szociális kiadások fajtái és formái 259
6.2.2. A szociálpolitika hatékonysága 262
6.2.3. Néhány javaslat a szociálpolitika hatékonyságának javítására 266

III. EGYENSÚLY, FEJLŐDÉS, TÁRSADALOM (ÖSSZEFOGLALÓ GONDOLATOK) 277

7. A SZOCIALISTA TÁRSADALOM ÉRDEKSZERKEZETE (AZ EGYÉN, A VÁLLALAT ÉS AZ ÁLLAM GLOBÁLIS ÉRDEKHÁLÓZATA) 279

7.1. A népgazdaság fejlődése: az egyén, a vállalat és az állam együttes, nagy vállalkozása 282
7.2. A gazdaságirányítás folyamatos reformja 292
7.3. Gazdaság és demokrácia 304

Содержание 314
Inhaltsverzeichnis 317
Contents 320
Table des matières 323

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 7

ВВОДНАЯ МЫСЛЬ : ДИЛЕММЫ ПОВОРОТОВ СУДЬБЫ 11

I ЧАСТЬ. ОТНОШЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ К ГОСУДАРСТВУ 41

1. ПРЕДПРИЯТИЕ — БОЛЬШОЙ ВОПРОСИТЕЛЬНЫЙ ЗНАК СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ 43

1.1. Этапы технологических и инновационных цепей в организованной общности интересов предприятия 43
1.2. Противоречивая позиция предприятия в технологической цепи .. 48
1.3. Полные напряжениями сращивания технологических и инновационных цепей в рамках предприятия 58

2. ВИДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ 64

2.1. Микроэкономическая плоскость 64
2.2. Макроэкономический подход 71
2.2.1. „Атавизмы" воззрения, связанные с расхождением характера предприятий 72
2.2.2. Неоднородность структуры предприятий в народном хозяйстве 78
2.2.3. Расхождения в относительных позициях предприятий на рынке 80
2.2.4. Расхождения между макроэкономическими позициями предприятий 89
2.3. Количественное измерение характера предприятия 91

3. СИСТЕМА РЫНОЧНЫХ СВЯЗЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА . 105

3.1. Баланс рыночных связей (БРС) народного хозяйства 108
3.2. Специальные случаи БРС..... 111
3.3. Сетевой баланс технико-экономических культур (СБК)..... 118
3.4. Баланс рыночных связей умственной продукции 123
3.5. Система рыночных связей, как основа отношения предприятия к государству 125

4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВА: „ВМЕШИВАТЕЛЬ", „ХОЗЯЙСТВЕННИК" ИЛИ „ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ"?..... 127

4.1. Развитие хозяйственных функций государства (некоторые замечания) 127
4.2. Хозяйственные функции социалистического государства 137
4.2.1. Место и роль оперативных вмешательств 141
4.2.2. Создание хозяйственной стратегии 147
4.2.3. Размышления по плану и планированию 165
4.2.4. Система управления народным хозяйством: своеобразное сотрудничество между предприятиями и государтством 178
4.2.4.1. Оптовые цены 182
4.2.4.2. Предельный курс валюты 194
4.2.4.3. Проценты и предпринимательские комиссионные для банка 200
4.2.4.4. Перегруппировка и изъятие фондов и прибыли, регулирующие систему вертикальных и горизонтальных связей 208
4.2.4.5. Интеграция между предприятиями 216
4.2.4.6. Кооперационное сотрудничество между предприятием и государством в области развития хозяйственного механизма 225

II ЧАСТЬ. ОТНОШЕНИЕ ЛИЧНОСТИ К ОБЩЕСТВУ 229

5. ТРУДЯЩИЙСЯ И ПРЕДПРИЯТИЕ 231

5.1. Человек, работающий на предприятии – двуликий Янус 231
5.2. Роль мелких коллектив в рамках предприятия 235
5.3. Факторы личного дохода на предприятии в случае автономии мелких коллектив в рамках предприятия 243

6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ МЕЖДУ ЛИЧНОСТЬЮ И ГОСУДАРСТВОМ 248

6.1. Рынок товаров потребления. Розничные цены 248
6.2. Социальная политика 259
6.2.1. Виды и формы социальных затрат 259
6.2.2. Эффективность социальной политики 262
6.2.3. Предложения по повышению эффективности социальной политики 266

III ЧАСТЬ. РАВНОВЕСИЕ, РАЗВИТИЕ, ОБЩЕСТВО. (СВОДНЫЕ МЫСЛИ) 277

7. СТРУКТУРА ИНТЕРЕСОВ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА (ГЛОБАЛЬНАЯ СЕТЬ ИНТЕРЕСОВ ЛИЧНОСТИ, ПРЕДПРИЯТИЯ И ГОСУДАРСТВА) 279

7.1. Развитие народного хозяйства: совместное, крупное предпринимательство личностей, предприятий и государства 282
7.2. Непрерывная реформа управления народным хозяйством 292
7.3. Экономика и демократия 304

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT 7

GEDANKE ZUR EINLEITUNG: DILEMMAS ÜBER WENDUNGEN VON GROSSER TRAGWEITE 11

I. TEIL. VERHÄLTNIS ZWISCHEN UNTERNEHMEN UND STAAT .. 41

1. DAS UNTERNEHMEN: DAS GROSSE FRAGEZEICHEN DER SOZIALISTISCHEN WIRTSCHAFT 43

1.1. Etappen der Technologie- und Innovationsketten in der Organisations- und Interessengemeinschaft des Unternehmens 43
1.2. Widersprüchliche Stellung des Unternehmens in der Technologieketten 48
1.3. Spannungsvolle Zusammenwachsungen der Technologie- und Innovationsketten innerhalb des Unternehmens 58

2. UNTERNEHMENSTYPEN 64

2.1 Mikroökonomische Dimension 64
2.2 Makroökonomische Annäherung 71
2.2.1 Anschauungs-„Atavismen" betreffs des Unterschieds im Unternehmenscharakter 72
2.2.2 Heterogenität der Unternehmensstruktur der Wirtschaft 78
2.2.3 Unterschiede der relativen Marktpositionen der Unternehmen 80
2.2.4 Unterschiede in den makroökonomischen Positionen der Unternehmen 89
2.3 Messung des Unternehmenscharakters 91

3. SYSTEM DER MARKTVERHÄLTNISSE DER VOLKSWIRTSCHAFT 105

3.1 Bilanz der Marktverhältnisse (BMV) der Volkswirtschaft 108
3.2 Spezialfälle der BMV 111
3.3 Netzbilanz von technisch-wirtschaftlichen Kulturen 118
3.4 Bilanz der Marktverhältnisse der Geisteserzeugnisse 123
3.5 System der Marktverhältnisse als Basis des Verhältnisses zwischen Staat und Unternehmen 125

4. WIRTSCHAFTSROLLE DES SOZIALISTISCHEN STAATS: „INTERVENT", „WIRTSCHAFTLEITER" ODER „UNTERNEHMER"? 127

4.1 Entwicklung der Wirtschaftsfunktionen des Staats (Einige Bemerkungen) 127
4.2 Wirtschaftsfunktionen des sozialistischen Staats 137
4.2.1 Begründetheit und Rolle der operativen Eingriffe 141
4.2.2 Erschaffung der Wirtschaftsstrategie 147
4.2.3 Einige Gedanken über Plan und Planung 165
4.2.4 Das Regelungssystem: eigenartige Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Staat 178
4.2.4.1 Die Erzeugerpreise 182
4.2.4.2 Der Grenzkurs 194
4.2.4.3 Der Zins und die Unternehmerprovision der Bank 200
4.2.4.4 Umgruppierung bzw. Entnahme von Kapital und Gewinn als Regler des Systems von vertikalen und horizontalen Verhältnissen 208
4.2.4.5 Integrationen zwischen Unternehmen 216
4.2.4.6 Kooperative Zusammenarbeit der Unternehmen und des Staats in der Entwicklung der Regelung 225

II. TEIL. VERHÄLTNIS ZWISCHEN INDIVIDUUM UND GEMEINSCHAFT 229

5. DER ARBEITER UND DAS UNTERNEHMEN 231

5.1 Das „Janusgesicht" des Menschen der in einem Unternehmen arbeitet 231

5.2. Rolle der Kleinkollektive innerhalb des Unternehmens 235
5.3 Faktoren des Personaleinkommens im Unternehmen im Falle der Autonomie der Kleinkollektive innerhalb des Unternehmens 243

6. ÖKONOMISCHE BEZIEHUNGEN ZWISCHEN INDIVIDUUM UND STAAT 248

6.1 Der Markt der Konsumgüter. Die Konsumentenpreise 248
6.2 Die Sozialpolitik 259
6.2.1 Typen und Formen der Sozialausgaben 259
6.2.2 Wirksamkeit der Sozialpolitik 262
6.2.3 Einige Vorschläge zur Verbesserung der Wirksamkeit der Sozialpolitik 266

III. TEIL. GLEICHGEWICHT, ENTWICKLUNG, GESELLSCHAFT (ZUSAMMENFASSENDE GEDANKEN) 277

7. INTERESSENSTRUKTUR DER SOZIALISTISCHEN GESELLSCHAFT (GLOBALES INTERESSENNETZ DES INDIVIDUUMS, DES UNTERNEHMENS UND DES STAATS) 279

7.1 Entwicklung der Volkswirtschaft: Die gemeinsame, grosse Unternehmung des Individuum, des Unternehmens und des Staats 282
7.2 Die kontinuierliche Reform der Wirtschaftslenkung 292
7.3 Wirtschaft und Demokratie 304

CONTENTS

FOREWORD 7

CONCEPTION FOR AN INTRODUCTION: DILEMMAS ABOUT FAR-REACHING CHANGES 11

PART I. RELATION OF ENTERPRISE AND STATE 41

1. THE ENTERPRISE: THE BIG QUESTION-MARK OF SOCIALIST ECONOMY 43

1.1 Sections of technological and innovation chains in the organizational and community interests of the enterprise 43
1.2 The contradictory position of the enterprise in the technological chains 48
1.3 Strains-laden concrescences of technological and innovation chains within the enterprise 58

2. TYPES OF ENTERPRISE 64

2.1 Microeconomic dimension 64
2.2 Macroeconomic approach 71
2.2.1 Attitudinal „atavisms" connected with the difference in enterprise characteristics 72
2.2.2 Heterogeneity of the enterprisal structure of the economy 78
2.2.3 Differences of the relative market positions of enterprises 80
2.2.4 Differences in the macroeconomic positions of enterprises 89
2.3 Measurement of the enterprise character 91

3. SYSTEM OF MARKET RELATIONS OF THE NATIONAL ECONOMY 105

3.1 Balance of market relations (BMR) of the national economy 108
3.2 Special cases of BMR 111
3.3 Balance of networks of techno-economic cultures 118
3.4 Balance of market relations of intellectual products 123
3.5 The system of market relations as basis of relations between state and enterprise 125

4. ECONOMIC ROLE OF THE SOCIALIST STATE: „INTERVENOR", „MANAGER" OR „ENTREPRENEUR"? 127

4.1 Development of the state's economic functions (Some remarks) 127
4.2 Economic functions of the socialist state 137
4.2.1 Warrant and role of operational interventions 141
4.2.2 Creation of the economic strategy 147
4.2.3 Reflections on plan and planning 165
4.2.4 The regulatory system: a peculiar co-operation between enterprises and the state 178
4.2.4.1 Producers' prices 182
4.2.4.2 Marginal rate of exchange 194
4.2.4.3 The interest and the entrepreneurial percentage of the bank ... 200
4.2.4.4 Reallocation and with drawal of capital and profit as regulator of the system of vertical and horizontal 208
4.2.4.5 Inter-enterprise integrations 216
4.2.4.6 Co-operative collaboration of enterprises and state in the development of regulation 225

PART II. RELATION OF THE INDIVIDUAL AND THE COMMUNITY 229

5. THE WORKER AND THE ENTERPRISE 231

5.1 The „Janus face" of man working with an enterprise 231
5.2 The role of small collectives within the enterprise 235
5.3 The factors of personal income within the enterprise in the case of an autonomy of intra-enterprise small collectives 243

6. ECONOMIC RELATION OF THE INDIVIDUAL AND THE STATE 248

6.1 The market of consumer articles. Consumers' prices 248
6.2 The social policy 259
6.2.1 Types and forms of social expenses 259
6.2.2 The efficiency of the social policy 262
6.2.3 Some propositions for the improvement of the efficiency of the social policy 266

PART III. EQUILIBRIUM, DEVELOPMENT, SOCIETY (RECAPITULATORY REFLECTIONS) 277

7. INTEREST PATTERN OF THE SOCIALIST SOCIETY (GLOBAL NETWORK OF INTERESTS OF THE INDIVIDUAL, THE ENTERPRISE AND THE STATE) 279

7.1 The development of the national economy: the collective big undertaking of the individual, the enterprise and the state 282
7.2 Continuos reform of the economic management 292
7.3 Economy and democracy 304

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE 7

PENSÉE INTRODUCTIVE: LES DILEMMES DE LA PÉRIPÉTIE 11

PRÉMIÈRE PARTIE. LES RELATIONS ENTRE L'ÉTAT ET L'ENTERPRISE 41

1. L'ENTREPRISE: UN GRAND POINT D'INTERROGATION DE L'ÉCONOMIE SOCIALISTE 43

1.1. Les étapes des chaînes d'innovation et de technologie dans la communauté d'intérêt et d'organisation de l'entreprise 43
1.2. La position contradictoire de l'entreprise dans les chaînes technologiques 48
1.3. Soudures, chargées en tensions, entre les chaînes d'innovation et les chaînes technologiques au sein des entreprises 58

2. TYPES D'ENTREPRISES 64

2.1. Une dimension microéconomique 64
2.2. Une approche macroéconomique 71
2.2.1. Les „atavismes" des aspects concernant les divergences dans le caractère des entreprises. 72
2.2.2. L'hétérogénéité de l'économie nationale concernant sa structure d'entreprise 78
2.2.3. Les disparités dans les positions relatives des entreprises sur les débouchés 80
2.2.4. Les disparités dans les positions macroéconomiques des entreprises 89
2.3. Comment mesurer les caractéristiques des entreprises 91

3. SYSTÈME DES RAPPORTS SUR LE MARCHÉ NATIONAL 105

3.1. Tableaux entrées-sorties exprimants les rapports sur le marché national 108
3.2. Les cas spécifiques des tableaux entrées-sorties, -exprimants les rapports sur le marché national 111
3.3. Les tableaux entrées-sorties exprimants les réseaux des cultures technologiques et économiques 118
3.4. Les tableaux entrées-sorties des rapports de marché des produits intellectuels 123

3.5. Le système des rapports de marché en qualité de base des relations entre l'État et l'entreprise 125

4. LA NATURE DU RÔLE ÉCONOMIQUE DE L'ÉTAT SOCIALISTE: „INTERVENEUR", „GESTIONNAIRE" OU „ENTREPRENEUR"? 127

4.1. Le dévéloppement des fonctions économiques de l'État (quelques remarques) 127
4.2. Les fonctions économiques de l'État socialiste 137
4.2.1. Le rôle et la place des interventions opératives 141
4.2.2. La crétion de la stratégie économique 147
4.2.3. Quelques idées concernantes les plans et la planification 165
4.2.4. Le systéme de la régulation économique, en qualité d'une coopération particulière entre l'État et l'entreprise 178
4.2.4.1. Les prix en gros 182
4.2.4.2. Les taux de change marginaux 194
4.2.4.3. Les taux d'intérêt et le bénéfice de la banque 200
4.2.4.4. La réallocation des capitaux et des bénéfices, leur concentration en échelle de la société, en qualité régulatrice du système des rapports verticaux et horizontaux 208
4.2.4.5. Les intégrations entre d'entreprises 216
4.2.4.6. La coopération entre l'État et les entreprises pour le dévéloppement de la régulation économique 225

DEUXIEME PARTIE. LES RELATIONS ENTRE L'INDIVIDU ET LA COMMUNAUTÉ 229

5. LE TRAVAILLEUR ET L'ENTREPRISE 231

5.1. Le visage de „Janus" du travailleur d'entreprise 231
5.2. Le rôle des petites collectivités à l'intérieur de l'entreprise 235
5.3. Les facteurs des revenues personnelles au cas d'autonomie des petites collectivités à l'intérieur des entreprises 243

6. LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE L'INDIVIDU ET L'ÉTAT 248

6.1. Le marché des produits de consommation. Les prix à la consommation 248
6.2. Politique sociale 259
6.2.1. Les types et les formes des dépenses sociales 259

6.2.2. L'efficacité de la politique sociale 262
6.2.3. Idées et propositions pour l'augmentation de l'efficacité de la politique sociale 266

TROISIÈME PARTIE. ÉQUILIBRE, DÉVELOPPEMENT, SOCIÉTÉ. (PENSÉES RÉSUMÉES) 277

7. LA STRUCTURE DES INTÉRÊTS DANS LA SOCIÉTÉ SOCIALISTE (LE TEXTURE GLOBAL DES INTÉRÊTS, DES INDIVIDUS, DES ENTREPRISES ET DE L'ÉTAT) 279

7.1. Le dévéloppement de l'économie nationale: une grande entreprise commune de l'individu, des entreprises et de l'État 282
7.2. La réforme permanente de la gestion de l'économie nationale 292
7.3. Économie et démocratie 309

A KIADÁSÉRT FELEL A KOSSUTH KÖNYVKIADÓ IGAZGATÓJA

84/1683 FRANKLIN NYOMDA BUDAPEST
FELELŐS VEZETŐ: MÁTYÁS MIKLÓS IGAZGATÓ

A KÖTETET VARSÁDI ZSUZSA SZERKESZTETTE
A BORÍTÓ ÉS KÖTÉSTERV SZÁNTÓ TIBOR MUNKÁJA
MŰSZAKI VEZETŐ BERECZKI GÁBOR
MŰSZAKI SZERKESZTŐ ILLYÉS ÉVA
TERJEDELME 20,5 (A/5) ÍV

KOZMA FERENC: EGYÉN, VÁLLALAT, ÁLLAM

„...Az a rendőr például, aki mindenkit figyelmeztet, büntet, aki a lámpa piros jelzésénél megy át az úttesten, egyrészt megmenti az egyéneket a közvetlen életveszélytől, másrészt némi pénzt gyűjt össze a költségvetés számára; az olyan átkelőhelyen azonban, ahol feltűnően sok a pirosban való átszaladás, előbb-utóbb érdemes megnézni, a tényleges forgalmi viszonyoknak megfelelően van-e a jelzőlámpa beállítva. Körülbelül ilyen helyzetbe kerültünk a gazdaságirányítással is. Az utóbbi években fokozottan tapasztaljuk, hogy a szabályozásunk egyoldalúan »visszafog«, ahelyett, hogy a kitörésre alkalmas pontokon előrelökne; az érdekeltségi viszonyok nem hegyeződnek ki eléggé az emberi szorgalom és tehetség kibontakoztatására a vállalatokon belül és a vállalati kockázatvállalásra a népgazdaságon belül, holott tisztában vagyunk azzal, hogy ez az a két pont, ahol a magyar népgazdaság megfogható és átbillenthető a szó szoros értelmében vett intenzív fejlődési vágányra. Minden jel arra mutat, hogy nem elég (noha nem is haszontalan) a meglevő szervezetek és szabályozók apróbb pályamódosításaival élnünk, hanem *tudatos, átfogó, komplex fejlesztés állapotába kell tennünk gazdaságirányítási rendszerünk egészét...*"

— A szerző e kötetében éppen a gazdaságpolitika egyik égető kérdésére, a gazdaságirányítás továbbfejlesztésének rendezőelveire keresi a választ. Munkája — a szocialista gazdaságirányítás átfogó koncepciójának a kimunkálásával — egyben pozitív hozzászólás is ahhoz a vitához, amely a gazdaságirányítási rendszerrel kapcsolatban Magyarországon folyik, s amely az utóbbi években különösen megélénkült.