

Kozma Ferenc

Kossuth

Kérdőjelek a gazdasági fejlődés válaszútján

KOZMA FERENC
Kérdőjelek a gazdasági fejlődés
válaszútján

KOZMA FERENC

**Kérdőjelek
a gazdasági fejlődés
válaszútján**

KOSSUTH KÖNYVKIADÓ / 1987

A kiadásért felel a Kossuth Könyvkiadó igazgatója



87/2671 Franklin Nyomda, Budapest
Felelős vezető: Mátyás Miklós igazgató

A kötetet Varsádi Zsuzsa szerkesztette
A borító Kolosváry Bálint munkája
Műszaki vezető Bereczki Gábor
Műszaki szerkesztő Gyuska Györgyi
Terjedelme 21,75 (A/5) ív

ISBN 963 09 3079 X

© Kozma Ferenc, 1987

(4329)

Nem tudod megakadályozni a bánat madarait,
hogy el ne repüljenek a fejed fölött: de meg tudod
akadályozni azt, hogy fészket rakjanak a hajadban.

(Kínai közmondás)

Ha valaki belédmárt — emlékeztessen téged
ez arra, hogy neked is van fogad.

(Fulbe közmondás)

Nem azért habozunk cselekedni, mert a feladatok
megoldhatatlanok: a feladatok azért megoldhatatlanok,
mert mi habozunk cselekedni.

(Seneca)

Előszó

A társadalmak úgyszólván mindennap választót elé kerülnek. A fejlődés örök folyamatában folytonosan dönteni kell, mert a következő lépés sohasem egyértelműen adott. A tét azonban nem mindig ugyanakkora, a választási variánsok jellege sem ugyanolyan mértékben eltérő; az idő sem egyformán sürget. Ha egy társadalomnak egymással erősen rokon variánsok között kell döntenie, bármelyiket választja, nagyon nem fizethet rá, és ha van bőven idő a cselekvés kibontakoztatására is és az esetleges korrekciókra is, akkor érzi „sínen” magát. A döntési kockázat nagysága egyenesen nő a variánsok eltérő voltával és fordítottan a rendelkezésre álló idővel. Ha mindezek vágtaba kezdenek, azaz a választatok erősen divergensekké válnak és gyorsan kell döntenie, melyiket válasszuk, akkor a kockázat is megnő: a társadalom valójában ekkor érzi magát „válaszúton”. Ha viszont az így választott úton sem haladhat sokáig biztonsággal, mert rövidesen újabb és újabb választatok elé kerül, akkor a bizonytalanság meghatványozódik.

A mi társadalmunk az utóbbi évtizedben ilyen „súlyosbított” választót elé került. A világgazdasági környezet értékítéletének gyökeres megváltozása abban a történelmi pillanatban érte, amikor már elég fejletté vált ahhoz, hogy továbbfejlődéséhez az e környezettel való szoros kontaktus nélkülözhetetlen legyen, de még nem ért el a fejlődésében arra a pontra, hogy pénzügyi nehézségek nélkül fenntarthassa és tovább építhesse ezt a kapcsolatrendszert. Ugyanezen időszakban ért el gazdaságunk ahhoz a fejlettségi stádiumhoz, ahol a minőségi változás küszöbének átlépése vagy igen nagy beruházásokat, vagy a lakosság részéről igen áldozatkész munkakifejtést és visszafogott fogyasztási igényeket követelne, a külső és belső gazdasági és politikai viszonyok viszont szűk keresztmetszette teszik a beruházást, ugyanakkor a lakosság nem érzi magát kényszerítve az áldozatos munkakifejtésre, és kevéssé hajlamos fogyasztási igényeinek növekedését fékezni, illetve a meglevő szintből engedni. Továbbá, a gazdaságirányítási módszereink már elérték azt a fejlődési fokot, hogy el tudunk szakadni a direkt tervutasítások

alkalmazásától, ugyanakkor még nem fejlesztettük ki a közvetett módszerekkel történő, nagy hatásfokú irányításnak sem a célravezető technikáját, sem az egyéni és vállalati reflexrendszerét. Végül, a társadalom már elszakadt az ország „halmozottan hátrányos” történelmi múltjából örökölt kulturális gyengén-fejlettség állapotától, de még nem tudott a szocializáltság, a munkakultúra, a szervezési és vezetési kultúra, állampolgári és dolgozói fegyelem, gondosság, tolerancia magas fokának tömeges elterjedéséig eljutni, ami nélkülözhetetlen előfeltétele a technológiai és gazdálkodási stílusváltásnak, s ezeken keresztül a megváltozott világgazdaság hullámokban érkező újabb és újabb kihívásai racionális és sikeres fogadásának.

A helytállás sikere *részben* a politika találékonyságán múlik, azt azonban nem ártana jobban tudatosítani – a politikai vezetésben éppúgy, mint a szakmai és köztudatban –, hogy társadalmunknak ez az átmeneti „még-már” állapota (amelyet a kifejezés „mellékízei” ellenére sem szégyellek „*kamaszkornak*” nevezni kettős értelemben is: a termelőerők fejlődése és a szocialista társadalom kialakultsági foka szempontjából egyaránt!) kivételesen nagy nehézségek elé állítja a gazdaságpolitikát és tulajdonképpen az egész politikát is. Nem elhalványítva tehát a politika felelősségét a „lehető legjobb” és a „lehető legkevésbé rossz” megoldások gondos keresését és a cselekvés következetes megszervezését illetően, a magyar társadalom jövője, fejlődési útja alapvető töretlenségének feltétele szempontjából elengedhetetlennek látom igen nagyfokú *józanág és tetterős türelem* tanúsítását a lakosság és a vállalatok oldaláról is. Ez módosult tartalmat ad annak a *közmegegyezésnek*, amelyet az utóbbi évtizedekben a magyar gazdasági és társadalmi előrehaladás sikereinek létfontosságú *közegeként* tartottunk számon, s amely a továbbiakban is nélkülözhetetlen ahhoz, hogy biztosítsuk az ország fejlődési pályájának katasztrófamentességét.

Ahhoz, hogy ez a tömeges gondolati, akarati és cselekvési egység mintegy fönix madárként folyamatosan újraszülhesse önmagát, alapvető viszonyaink belső mozgatóerőinek ugyancsak folyamatos újra- és újraelemzése szükséges. Négy évtizedet hagyván már magunk mögött a tőkés magántulajdont kiküszöbölő társadalom fejlesztése során, miközben történelmünktől örökölt technikai és kulturális hátrányunk *mintegy felét* is ledolgoztuk, olyan társadalmat tudhatunk magunk körül, amely mint *modern* társadalom sok mindenben hasonló megoldásokat követel a *többi*, korszerű termelőerők, munkamegosztás és infrastruktúra körülményei között működő társadalmakéival, ugyanakkor mint *szocialista* társadalom *sajátos módon* használja ezeket a megoldásokat, és vadonatúj mechanizmusokkal, valamint intézményekkel is kell dolgoznia. Ez a legnagyobb kérdőjelünk, hiszen itt, az öt-

vözési arányok, a mértékek és határok kipuhatolását, a különböző irányban elhelyezkedő veszélyzónákba való behatolás pillanatát illetően a legbizonytalanabbak a történelmi tapasztalat és az elméleti megfontolások által kicövekelt „útjelző táblák”. Óhatatlanok tehát az útkeresések, kisebb-jelentősebb úttévesztések, az esettel együtt járó bizonytalankodások, idő- és energiavesztések. A politikának és az elméletnek „forró szívvel és egyben hideg fejjel” kell keresnie az üresjáratok minimalizálásának lehetőségeit.

Az alábbi gondolatmenet közreadásával én is erre törekszem. A teljeség igénye nélkül kiragadtam mai magyar gazdasági valóságunk nagy kérdőjelei közül néhány olyant, amelyek logikailag is szorosan összefüggnek egymással, s mindegyikük különösképpen a teljesítménynövelésre, a jövedelemtermelő képesség fokozására ható erőkkkel. Elsőként a *fejlesztéspolitika* alapkérdőjelét, tudniillik azt, hogy miként kezeljük a termelési tényezők szerkezetének és a különböző technológiai és végtermékirányú tevékenységek szerkezetének együttes optimumkövetelményét tartalékforrás-hiány, korlátozott helyettesíthetőség és az adott külgazdasági feltételek mellett. Másodikként a *gazdaságirányítás* alapdilemmáját veszem vizsgálat alá, tudniillik azt, hogy a technika, munkamegosztás és infrastruktúra fejlődésének minden mozzanata a gazdasági információk, tervek, törekvések és cselekedetek mind mélyebb és előrelátóbb integrálását követeli meg a mi „félíg fejlett” esetünkben is, s az ez irányban tett összes lépésünknek egyben ki kell elégítenie az egyéni és csoportiniciatíva információs, tervezési és gazdálkodási követelményeit is. Ilyen dilemmát okoz a teljesítménynövelési kényszer és a társadalmi biztonságigény együttes jelentkezése is. A teljesítménykényszer ugyanis a mi fejlettségi fokunkon – az ország relatív termelésitényező-szegénysége mellett – még erősebb parancs, mint a nálunk kétszer-háromszor gazdagabb országokban. A harmadik kérdőjel az előbbiből logikusan következik: mi az objektív valóságtartalma a nem magántulajdonban levő, azaz nem *csak* a saját, parciális érdekeit szem előtt tartva működő, de mégis autonóm emberi termelőkollektívának, azaz a *szocialista vállalatnak*? Negyedikként a szabályozás alapproblémáját rajzolom fel: a *jövedelemeloszlás* törvényeit, kölcsönhatásukban a termelési teljesítménnyel. Ezt követően, ötödikként a gazdaságpolitika leginkább politikai vetületét, a *döntés-előkészítés és a döntés* kérdőjeleit, a lehető legmegalapozottabb makroökonómiai döntések kimunkálásának feltételeit firtatom, itt az információs és számítási-latolgtatási (hivatali) szakszerűség és a nélkülözhetetlen tömegtapasztalat összeegyeztetésének útjait-módjait keresem, s ezen keresztül próbálok eljutni a *reformok* szerepéig a gazdaság fejlődésében. A gondolatfűzés végén két kérdést teszek vizsgálat tárgyává. Az egyik a *teljesítménykényszer és az egzisztenciális, vala-*

mint létbiztonság alapkövetelményeinek összeegyeztethetősége – beleértve ebbe a szocializmus mai, világtörténelmi szerepének megközelítését is –, a másik a *gazdaság és a kultúra* szféráinak ellentmondásos kölcsönhatása, amely végül is a gazdálkodó emberek egyéni és társadalmi fejlettségének viszonyait alakítja ki.

Az összes problémakör tárgyalásmódjában igyekeztem végigvinni egy valamennyiükben közös, alapvető dilemmát: a gazdálkodási és gazdaságirányítási formák, gazdasági kategóriák, reflexek társadalmi berendezkedésen is sok tekintetben átnyúló *kontinuitásának* és a társadalom működési feltételeinek minőségi változásaihoz kötődő *diszkontinuitásuknak* együttélését és egymásba fonódó ellentmondásosságát.

Mi a célom? – Semmiképpen sem megdönthetetlen igazságok kifejtése. A XX. század utolsó évtizedeiben igen kevés a megdönthetetlen igazság: ezek közül egyet – az egész szemléletmódomat megalapozót – le is írok a szövegben: *a szocializmust az egész emberiség, ezen belül konkrétan a magyar társadalom fennmaradása és fejlődése egyetlen reális alternatívájának tartom*. Ezen belül azonban csak a tér és idő konkrét viszonyai által determinált konkrét igazságok léteznek, s ezek sem „bölcsek köveiként”, hanem nagyon is gyötrő döntések eredményeiként, ahol *az inkább kívánt jó elérése végett tudatosan vállalnunk kell nemkívánatos rosszat is*. Ezért jelentkeznek a gazdasági fejlődés megoldandó feladatai egyben *kérdőjelekként* a társadalomért felelőséget érző, gyötrődő ember tudatában.

a Szerző

Budapest, 1987 április

I. Fejlesztés- és irányításstratégiai kérdőjelek

I. A teljesítmény fogalma, komponensei

Teljesítményen a gazdálkodó (egyén, kiscsoport, vállalati részleg, vállalat, nemzetgazdasági szegmens, nemzetgazdaság) fajlagos *jövedelemtermelő képességét* értem. A teljesítmény alapja tehát minden esetben a *nettó termék*. A viszonyítási alap kétféle lehet: vagy az adott nettó termékhez *felhasznált*, vagy pedig a *lekötött* termelési tényezők értéke. Az előbbi esetben a teljesítmény *folyó* (flow) függvényéről, az utóbbiban *állag-* (stock) függvényéről van szó:

$$T_f = f\left(\frac{y}{f}\right); \quad T_s = f\left(\frac{Y}{F}\right).$$

Az f a *felhasznált* termelési tényezők érték kifejezése, azaz

$$f = (n + c + h)$$

ahol n = az időegységre jutó, világpiacon arányos anyag- és energiaköltség;

c = a nemzetközileg szokásos amortizációs rátával számított, időegységre jutó állóeszköz-amortizáció;

h = a termelésben részt vevő munkaerő munkaképességének kifejlesztésére szolgáló – beruházás jellegű – kiadások időegységre jutó hányada.

Az F a *lekötött* termelési tényezők érték kifejezése, azaz

$$F = (N + C + H),$$

ahol N = a lekötött természeti tényezők értéke,
 C = az állóeszközök nettó értéke,
 H = a dolgozói létszám munkaképességének létrehozásához szükséges – beruházás jellegű – kiadások összesített értéke.

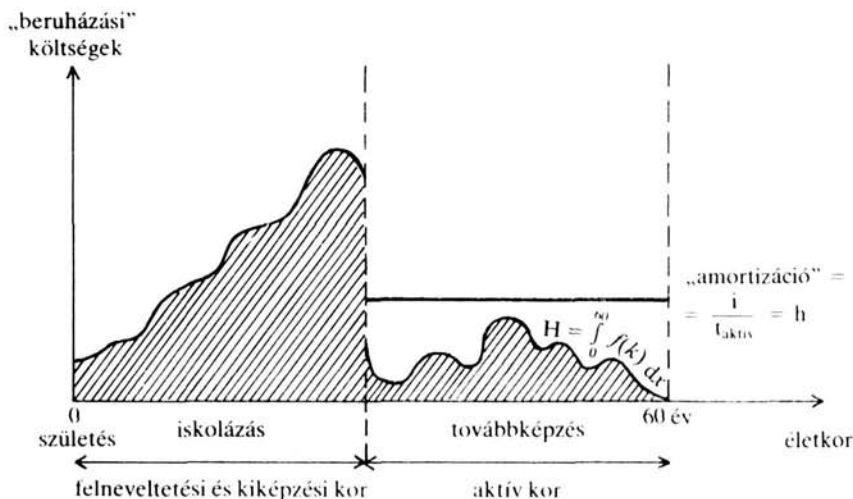
Az y egy sajátos, szűkített nettó terméket, a munkaképesség létrehozásához szükséges társadalmi befektetések (nevelési és képzési költségek) összegének az aktív kor éveire elosztott értékével csökkentett nettó terméket szimbolizál (anyag és amortizáció, valamint „ h ” nélküli árbevétel, ahol a „ h ” a „humán-tőke” amortizációja). Az Y e szűkített nettó termék kamatos kamattal összesített, számított értéke a gazdálkodó egység adott termelésitényező-kombinációjának megtérülési ideje alatt.

A T_f azt mutatja, hogy a használt termelésitényező-kombináció a választott időegység (pl. év) alatt az elhasználódás üteméhez képest saját maga hányad részét képes szűkített jövedelem formájában megtermelni, a T_s viszont ezt az egész megtérülési ciklusra mutatja ki. Mindkét mutató egyenes arányban fejezi ki a teljesítményt.

A fenti összefüggésben alkalmazott „szűkített” nettó termék nem gyakorlatilag megfogható mennyiség: csaknem minden ténylegesen jelentkező, „be-

1. ábra

A „munkaképességi tőke” beruházási és amortizációs folyamatának szematikus ábrázolása



léghető” kiadási-bevételi tételt keressz. Amikor ugyanis a nettó termék-
ből levonjuk a „h” értéket, nem az egész bérköltséggel kurtítjuk meg, ha-
nem csak azzal a hányaddal, amely „kompenzálja” a dolgozót neveltetésé-
nek és kiképzésének általa (családja által) viselt költségeiért. Így a „h” a nagy
közösséget is „kompenzálja” azokért a költségekért, amelyekkel az járult
hozzá az adott dolgozói létszám felneveléséhez és képzéséhez. A „h” levoná-
sának közgazdaság-elméleti alapja az, hogy az aktív lakosság munkaképes-
ségét olyan „állószköznek” fogjuk fel, amely a felnevelés és képzés költsé-
geinek – mintegy sajátos beruházásnak – összegével egyenlő, és amely az ak-
tív kor éveit alatt amortizálódik, illetve kiegészül az általános műveltség és a
szakmai tudás szinten tartásának és gyarapításának költségeivel (ezek a
költségek az évek folyamán növelik a „munkaképességi tőkét” és ezzel az
amortizációs összegét is). (Lásd I. ábra.)

A szűkített nettó termék ezek szerint a megtermelt új érték azon hányadát
foglalja magában, amelyből *a*) a munkaerő napi újratermelését; *b*) a bér
munkaerőértékkel még közvetetten sem kapcsolható hányadát (a dolgozó-
tulajdonos „osztalékát”); *c*) a népgazdasági „rezsiköltségek” nem humán
jóléti kiadásait és végül *d*) a népgazdasági szinten biztonsági és felhalmozási
célra összpontosított forrásokat fogják majdan, a keletkezett jövedelmek el-
költése során, fedezni.

1.1. A folyó teljesítményfüggvény

A folyó teljesítményfüggvényt két változatban lehet értelmezni:

- a*) volumen- és
- b*) értékváltozatban.

A *volumenváltozat* kiszűri a konjunkturális áringadozásokat: nem veszi
figyelembe sem a kibocsátott termék használati értéktől független árváltozá-
sait (a termékösszetétel változásaiból következő árváltozásokat igen: a szer-
kezetmódosulás ugyanis elvileg a piac számára kapósabb – azaz nagyobb –
használati érték előállításának a kutatása!), sem az anyag- és energiafelhasz-
nálás árváltozásait. Ilyen módon a volumenváltozat csak arra ad választ,
hogy a termelés műszaki (technológiai) és szerkezeti körülményei a teljesít-
mény növelése vagy csökkenése irányában változtak-e. *A teljesítmény ezen
értelemben egyenesen arányos a termelékenységgel, valamint az előállított
használati értékek „piacképességével”, és fordítottan arányos a fajlagos anyag-
és energiafelhasználással.* A volumenváltozat tehát a következő:

$$T'_r = f \left[\begin{pmatrix} q' \\ h' \end{pmatrix}; \begin{pmatrix} q' \\ n' \end{pmatrix}; \begin{pmatrix} p' \\ y' \end{pmatrix} \right],$$

- ahol q' = a termelési volumen változása,
 h' = a termelői létszám munkaképességéhez szükséges tőkebefektési összeg változása,
 p' = a használati értéktől függő árváltozások,
 y' = szűkített nettó érték.

Az *értékváltozat* bekapcsolja a konjunkturális árváltozásokat is. Ilyen értelemben

$$T_f^* = f \left[\frac{p'^*}{(h'); (n'^*); (y')} \right],$$

ahol a * megjelölés folyóáras számbavételt jelent.

A teljesítménynövelésnek tehát valójában öt vektora van:

- a létszámegység időegység alatti termelésivolumen-növelése,
- a fajlagos termelőfelhasználás technológiai értelemben való csökkentése,
- a használati érték növelése, akár a műszaki színvonal emelése, akár minőségjavítás, akár a piaci igényekhez való rugalmasabb alkalmazkodás útján,
- az output-árak növelése ügyes piaci műveletek segítségével,
- az input-árak csökkentése, ugyancsak szemfüles piaci munka útján.

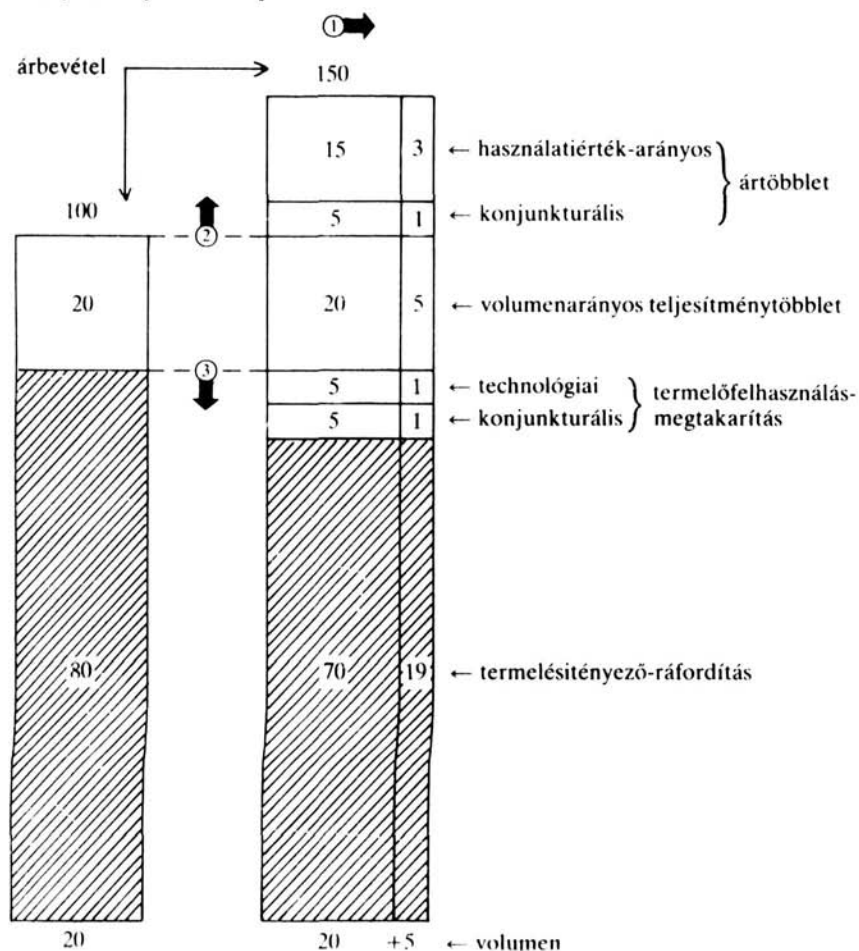
Az első három (*a, b, c*) a teljesítmény technológiai növelését jelenti, az utolsó kettő (*d, e*) a forgalmi szférában való ügyes manőverezés eredménye, amely ugyan a szűkebb értelemben vett termelési teljesítményt nem növeli, de a gazdálkodóegység jövedelemtermelő, illetve -realizáló képességét igen.

Ugyanezen tényezők ellenkező előjellel csökkentik a teljesítményt:

- a létszámegység időegység alatti termelésivolumen-csökkentése (munkaidőalap-kihhasználás romlása, intenzitás csökkenése, szervezési viszonyok romlása stb.);
- a fajlagos termelőfelhasználás növekedése (pazarlás, melléktermékek, hulladékok felhasználásának elmaradása stb.);
- a megtermelt használati értékek csökkenése (minőségromlás, a piac által megkövetelt műszaki paraméterektől való elmaradás, nehezen eladható vagy eladhatatlan áruk termelése stb.) következtében beálló eladásiárszint-lemorzsolódás;
- az output-árak gyenge piaci munka, monopolhatás vagy konjunkturális hatás miatti csökkenése;
- az input-árak hasonló okok miatti emelkedése.

Vegyünk egy igen egyszerű példát (lásd 2. ábra). Egy gazdálkodó egység termelése 20 volumenegység, a felhasznált termelési tényezők összesített ér-

2. ábra
A teljesítménynövelés alapvektorai



- ① → volumennöveles
- ② → árnövelés (output)
- ③ → árcsökkenés (input)

téke 80, a kibocsátás árösszege 100, a teljesítmény tehát 20. Egy idő múltán újra mérjük az adatokat:

- a termelés 25 volumenegység, azaz 5-tel nőtt;
- a használatiérték-arányos árnyereség az alapvolumenre vetítve 15, összesen tehát 18;
- a konjunkturális árnyereség az alapvolumenre vetítve 5, összesen tehát 6;
- a technológiai anyag- és energiaracionalizálás az alapvolumenre vetítve ugyancsak 5, az egészre vetítve pedig 6;
- ugyanakkora a konjunkturális inputár-megtakarítás: 5, illetve 6.

Végeredményben az árbevétel 150 lesz, amelyből a termelésítőnyező-felhasználás 89, a teljesítmény 61 egység. Ez a következőképpen oszlik meg:

- a volumennövekedés teljesítménytöbblete	5
- az alapvolumen használatiérték-arányos árbevételi többlete	15
- a volumennövekmény használatiérték-arányos árbevételi többlete	3
- az alapvolumen konjunkturális árbevételi többlete	5
- a volumennövekmény konjunkturális árbevételi többlete	1
- az alapvolumen technológiai anyag- és energiaköltség-megtakarítása	5
- a volumennövekmény technológiai anyag- és energiaköltség-megtakarítása	1
- az alapvolumen konjunkturális anyag- és energiaköltség-megtakarítása	5
- a volumennövekmény konjunkturális anyag- és energiaköltség-megtakarítása	1
Összes teljesítménytöbblet	41
Alapteljesítmény	20
Összes teljesítmény a tárgyidőszakban	61, azaz 3,05-szoros
Ebből: tisztán volumenarányos	25, azaz 41,0%
tisztán használatiérték-növelésen alapuló bevételitöbblet-arányos	18, azaz 29,5%
tisztán felhasználás-megtakarítás-arányos	6, azaz 9,8%
konjunkturális árváltozás kihasználásából ered	12, azaz 19,7%
Összesen	61, azaz 100,0%

A fenti példa vektormegoszlásai persze sematikusak. A teljesítménynövekedés vektorainak valóságos (hangsúlyozom: mennyiségileg igen nehezen

megközelíthető) megoszlása gyakran jellemző magára a gazdálkodásra. Minél nagyobb a *tisztán* volumenarányos növekmény súlya, annál extenzívebb a gazdálkodás jellege, minél nagyobb a használatiérték-növekedésből és a felhasználás-megtakarításból származóké, annál intenzívebb. A konjunkturális árváltozásból eredő vektor súlyának nagysága a gazdálkodás piaci mozgásának és a piaci környezet kedvező voltának függvénye. Természetesen a vektorok felvehetnek negatív értékeket is: ez esetben teljesítménycsökkenésről, illetve a növekedés fékeződéséről beszélünk. Ha például a használatiérték-arányos, illetve fajlagosfelhasználás-arányos vektorok negatív hatása erősen csökkenti, felemészti – uram bocsá’ –, túlkompenzálja a volumenfaktor hatását, ez a *gazdálkodási stílus válságának* jelenségét példázza. Előfordulhat az is, hogy a konjunkturális (tisztán ármozgásoktól függő) vektor „eszi meg” az extenzív és/vagy intenzív vektorok pozitív hatásait: ekkor vagy *piaci válságról* beszélünk, amely ha hosszabb ideig tart, átcsap alkalmazkodási válságba, azaz a gazdálkodási stílus válságába, vagy pedig olyan külső monopolhatás van mögötte, amely az adott gazdálkodót (vállalatot, országot) degradációs alkalmazkodásra próbálja kényszeríteni.

1.2. A teljesítmény állagfüggvénye

A $T_s = f\left(\frac{Y}{F}\right)$ összefüggés *makroökonómiai jellegű*: a termelési tényezők hozadékainak összesített függvénye: azt fejezi ki, hogy a szélesebb értelemben vett (tehát a munkaképesség létrehozására és fejlesztésére fordított beruházásokkal együtt számított) nemzeti vagyon hányszorosa termelődik meg szűkített nettó termék formájában e vagyon egyszeri megtérülési periódusa alatt. A volumenváltozat – kiküszöbölve a piaci áringadozások hatását – elkülöníti a műszaki-termelési vektorok mozgásait, az értékváltozat a kettőt együtt mutatja.

A nevezőben levő N termelésitényező-összeg az ország ismert természeti kincseinek közgazdasági értelemben vett in situ értéke, azaz tőkésített föld- és bányajáradék. A C tényezőt kétféleképpen lehet számításba venni: vagy a könyv szerinti nettó értéken, vagy pedig a pillanatnyi piaci értéken. Erősen mozgó pénzláb esetén csak az utóbbi értékelés ad reális képet. A H tényező számbavételére nincsenek kialakult sémák. Egy korábbi munkámban* a munkaképesség létrehozására fordított, „beruházás”-jellegű kiadásokba

* Lásd Az emberi tényező a gazdasági fejlődésben. Kossuth Könyvkiadó 1981. 24–30. old.

beszámítottam az adott, aktív lakosság felnevelésének teljes, családi és állami kiadásait (egészségügy, oktatás, szubvenciók stb.), természetesen a tárgyidőszakra jellemző áron; ezzel szemben nem vettem számításba sem a munkaképesség fenntartásának és továbbfejlesztésének költségeit (átképzés, továbbtanulás stb.), sem pedig a jelenlegi, munkára készülő nemzedékek neveltetési és képzési költségeit (a „befejezetlen beruházást”). Más számítások e tényezőket is a kalkuláció részének tekintik. Lehetséges olyan felfogás is, amely az „emberi tőke” értékét a munkabérből vezeti le: például a diszkontált életkeresetet veszi alapul. Azt hiszem, mindegyik számítási módszernek vannak előnyei és hátrányai. Egy tekintetben azonban hasonlóan hasonlítanak egymásra: csak nagyságrendileg értékelhető eredményeket adnak, vagyis többé-kevésbé elnagyolt becsléseknek tekinthetők. Ez egyébként vonatkozik az N és C tényezők értékelésére is. Ahhoz azonban mindenképpen elegendő pontosságúak, hogy – az önmagában is sok pontossági bizonytalanságot magában foglaló – Y értékkel összevethetők legyenek. Ezeket a termelésitényezőértékeket adott országok esetén a termelésben lekötött tényezőmennyiségek határozzák meg.

1.2.1. A természet tényező

Az N értéke három tényező függvényében változik: egyenesen arányos a megművelhető földek minőségével, a termelési biztonság (éghajlati, hidrológiai) tényezők milyenségével, továbbá a megkutatott bányakincsek mennyiségével, hozzáférhetőségi (feltárási, leművelési és a feldolgozó központokhoz való közelítési) viszonyaival, azaz a *különbözeti kitermelési járadék* nagyságával; a közvetlen kitermelő tevékenység műszaki viszonyainak állapotával a feldolgozó tevékenységekéhez képest, vagyis az *abszolút kitermelési járadék* nagyságával; a kitermelő tevékenység eredményeinek (nyerstermékek) hosszú távon is ható piaci ár helyzetével (az agrár- és/vagy nyersanyagolló előjelével és nyitottsági fokával). A jelzáloghitel-műveletekre jellemző, hosszú távon érvényesülő kamatlábbal az N értéke fordítottan arányos.

Nő az N tényező értéke tehát,

- ha intenzív és sikeres geológiai kutatások folynak az országban, ezáltal megsokszorozódik az ismert bányakincsek volumene;
- ha nagy volumenű talajmeliorációk, vízgazdálkodási és éghajlatjavítási munkálatok folynak az országban;
- ha a természeti kincsek összetétele eltolódik a nagy hozamú (kevés ráfordítással diszponibilissá tehető) termőhelyek irányába: például felhagynak a drágán kitermelhető, gyenge minőségű anyagot adó, magas feldolgozási költséget követelő bányák művelésével, és helyettük olcsón hozzáférhető, a

feldolgozó centrumokhoz kis szállítási távolságban elhelyezkedő lelőhelyeket kutatnak meg, ahol jó minőségű, olcsón feldolgozható anyagokat lehet kitermelni; vagy: a mezőgazdasági termelésből gyenge minőségű földeket vonnak el más célokra, és/vagy jó hozamú földekkel egészítik ki a termőterületeket;

– ha a megkutatott, illetve megtermelhető bányászati és mezőgazdasági eredetű nyerstermékek iránti piaci kereslet tartósan gyorsabban nő, mint a kínálatuk, és áraik a feldolgozott termékekéhez képest emelkednek;

– ha a piac szerkezete monopolizált avagy oligopolizált, az adott ország kitermelői és/vagy forgalmazói részesei e szerkezetnek (nem kívülállókként jelennek meg a piacokon); ez utóbbi tisztán *forgalmi* oldalról hat az árakra, de az N tényező értékének megítélésekor nem lehet figyelmen kívül hagyni.

Ellenkező esetekben, tehát *a)* ha a geológiai kutatások lanyhulnak vagy sikertelenek, illetve differenciális járadék jellegű különhaszonnal nem kitermelhető lelőhelyeket tárnak fel; *b)* ha a termőföldek romlanak, az éghajlati viszonyok hosszabb távon is kedvezőtlen irányba változnak, vagy az ipar és az infrastruktúra terjeszkedése a jobb földektől fosztja meg az országot; *c)* ha az ország természeti kincsei olyan feldolgozott-termék-összetétel kiindulópontját képezik, amely iránti kereslet a piacokon hosszabb távon is lanyhul; *d)* ha olyan monopol-, illetve oligopolhatások érik a piacot, amelyek lefelé szorítják a nyerstermékek árait – a természeti kincsek tényező értéke mérséklődik.

Végül is az N tényező értéke a különböző előjelű és intenzitású hatások eredőjeképp mozdul el. Mozgása általában *lassú*: a társadalmi munka teljesítményszintjét középtávon alig befolyásolja, hosszabb távon is inkább a többi (C és H) tényezőhöz való *arányai* (az F-en belüli súlya) és a tőkeigényességre, valamint a termelékenységre gyakorolt közvetlen és közvetett hatásai révén befolyásolja, mintsem önmagában való elmozdulásaival. Ez alól csak az olyan mutációszerű árrobbanások kihatása a kivétel, mint amilyenek 1973-ban és 1979-ben tanúi voltunk az energiaárak területén. Igen hosszú – több évtizedes – távban azonban a fentebb vázolt értékeltolódások is érzékelhető hatással vannak a természet tényező nemzeti vagyoni értékére ezen keresztül a nemzeti munkateljesítmény szintjére is.

Külön megfontolást igényel az *emberi környezet* rombolásának, illetve védelmének szerepe a társadalmi teljesítményszint szempontjából.

Az első – egyszerűbb – eset az, amikor a környezetbe kerülő szennyező anyagokat másodlagosan kitermelhető „természeti javakként” kezeljük. Ez esetben egy meddőhányó, salakdomb, hígtrágyatároló, kéndioxidot kibocsátó erőműkémény, csatornanyílás stb. potenciális bányaként kezelendő,

ahonnan valamilyen hasznos anyagot, valamilyen költséggel majdan ki lehet termelni: annak ugyanolyan in situ értéke van, mint egy olaj- vagy ércelőfordulásnak.

A második szempont már kevésbé kézenfekvő: ha ugyanis a „lelőhely” nem kerül kiaknázásra – tehát az ember a termelési és kommunális tevékenységéből adódó szennyeződést nem takarítja el –, akkor károsodások lépnek fel (a legkülönbözőbb környezeti ártalmak), amelyek eliminálása beruházásokat és folyó költségeket követel. A környezetvédelmi beruházások kétféleképpen foghatók fel: vagy – megelőző politika esetén – természetes velejárói a termelő és kommunális tevékenységnek (éppúgy, mint a munkavédelmi vagy a szociális beruházások), s így a C tényező integráns részei, vagy pedig – elhárító politika esetén – egy sajátos „jóság”, tudniillik a környezetszennyezési kárelhárítás „megtermelése” végett hozott nemzeti áldozat. A tisztán kárelhárító jellegű környezetvédelmi folyó költségek is e két értelemben foghatók fel: vagy a termelés szükségszerű rezsiköltségeként, vagy pedig olyan szolgáltatásként, amely elvileg pénzben is értékelhető „javakat” eredményez (levegőtisztaság, víztisztaság, csend stb.).

Egy adott értékelési pillanatban a tisztán kárelhárítási jellegű beruházási és folyó ráfordítási szükségleteket (az utóbbiaknak a megtérülési időszakra kumulált, kamattal korrigált értékét) az *N* tényezői csökkentő elemként célszerű számításba venni, mégpedig sajátos módon. *A mérési időpontra számított környezetikár-elhárítás teljes tőkeszükségletét úgy lehet felfogni, mint levonást a természeti kincsek gazdagítását szolgáló, potenciális tőkéből* (geológiai kutatások, melioráció stb.), *és ennek az összegnek sok évi átlagban jelentkező N-növelő értékét kell a tényleges N-értékből levonni.* A potenciális „bányaként” felfogható környezetszennyeződések in situ értékét viszont az országos *N* értékhez hozzá kell adni. A végső hatás a kettő eredője.

A környezet elhanyagoltsága tehát – nemzeti szinten – rontja a társadalmi munkateljesítmény hatásfokát, a hulladékreciklálás viszont két szempontból is fékezi e rontó hatást: egyfelől *nem kumulálódik* veszélyes mértékű szennyeződés (illetve a már keletkezett szennyező gócok felszámolódnak), másfelől „*bányák*” *nyílnak* – ez utóbbiak önmagukban számított hatása az *N*-értékre függ a hozzáférhetőség (valószínűleg *kis*) költségének, a kitermelt hasznosítható termékek minőségének (potenciális feldolgozási költségeinek) és a belőlük nyerhető termékek piaci értékelésének fokától.

A magyarországi gyakorlat azt bizonyítja, hogy az ilyen „bányák” in situ értéke önmagában legtöbbször alacsony, s ezért nem gazdaságos a kiaknázásuk. A potenciális kárelhárítási költségek viszont tetemesek. Az utóbbiak akkora összeget vonnak el a természet tényező gazdagításától (vagy bármi-

lyen más, hasznos beruházási céltól), hogy *hozzájuk képest* az alacsony rentabilitású hulladékkitermelés és -feldolgozás igen olcsónak tűnhet. Mivel a kárelhárítás nemzeti szinten jelent többletköltséget, a „bányanyitás” pedig vállalati szintű rentabilitásként kerül kalkulálásra, a kompenzálás valószínűleg központi szabályozás útján valósulhat csak meg (adókedvezmény stb.). Minél később kerül be ez a szempont a gazdaságpolitikába, annál erőteljesebben hat a környezetrombolásnak a természeti termelési tényezőt csökkentő hatása.

1.2.2. A felszereltség (tőke) tényező

A C tényleges faktorértékének meghatározása – tudniillik az állóeszközök nettó értékeként való számításbavétele – sem olyan egyszerű, mint ahogyan az az első benyomásra látszik. Nemcsak azért, mert az állóeszköz-nyilvántartások többnyire csalókák, irreális képet adnak (beszerzési értéken tartják nyilván az állóeszközöket, és egy társadalmi konszenzusként megállapított amortizációs rátával csökkentik azt, holott ezek pénzegységben kifejezett értékét az infláció növeli, a műszaki elavulás pedig az amortizációs kulcstól függetlenül csökkenti), hanem azért is, mert *a*) a belföldi eredetű állóeszközök belföldi árakon kerülnek nyilvántartásba, amelyek – mint például az építmények esetében – a tényleges pénzráfordításokat, nem pedig a piaci értéket tükrözik; *b*) a behozott állóeszközök a mindenkori valutaárfolyammal „forintosított”, vámmal emelt külföldi árat adják vissza; ez általában nem kompatibilis a belföldi árakkal; *c*) az azon országokból származó import árai, amelyekkel a kölcsönös vámmentesség alapján kereskedünk, a vámokat nem tartalmazzák, viszont a transzferábilis rubel árfolyama más elvek alapján „forintosít”, mint a konvertibilis valuták árfolyamai.

Ezek szerint egy X ember fizikai erejét kiváltó mechanizmusnak, vagy egy ember természetes érzékszerveinek érzékenységét Y-szorosra növelő műszernek, vagy Z ember mechanikus agymunkáját elvégző számítógépnek egészen más a könyv szerinti értéke akkor, ha belföldi eredetű, illetve ha szocialista és ha nem-szocialista import eredetű. Jobb híján persze árakban számolunk, de tudnunk kell, hogy 1 millió Ft állóeszközérték mögött a legkülönbözőbb teljesítménypotenciálok állnak. A C faktor teljesítménygeneráló értéke és pénzbeli értéke között csak igen áttételes, csak makroökonómiai szinten *körülbelüli* ítéletalkotási lehetőséget magában foglaló összefüggés van. Ezért, amikor nem számolunk, hanem gondolkodásmódunkat edzzük a teljesítményérzékeléshez, a C faktor jelentőségét nemcsak állóeszközértékként vesszük számításba, hanem teljesítménygeneráló erőként is: vagyis nem egyszerűen állóeszközt látunk benne, hanem *termelőerőt*.

A C faktor mint termelőerő négy elemből áll:

- az ember *fizikai erő kifejtését* megsokszorozó erő- és munkagépekből,
- az emberi *érzékszervek* bontási képességét megnövelő vagy hiányzó *érzékszerveket pótló* műszerekből,
- az emberi *agy működési gyorsaságát* fokozó, illetve *memóriatároló kapacitását pótló eszközökből* (pl. számítógépek),
- az emberi *kommunikációs képességet* megsokszorozó berendezésekből (pl. hírközlés).

(Azon épületek és üzemi infrastruktúra értéke, amelyek ésszerűen együtt járnak e négy termelőerő használatával, értelemszerűen növeli ezek értékét: kb. úgy, ahogyan a hegedű értékéhez is hozzátartozik a hegedűtök értéke.)

Elvileg ezek teljesítménynövelő hatását a felszerelés nélküli ember teljesítményéhez kellene mérni: ez azonban teljesen lehetetlen.* A munkaeszközök nélküli ember – nem ember. A homo sapiensnek nevezett főemlőst az teszi emberré, hogy minden élettevékenységét „protézisek” segítségével bonyolítja le, s ennek következtében mérhetetlenül nagyobb hatást gyakorol a természet tárgyaira, mint amekkorára pusztán fizikai erejénél fogva képes lenne, észlelései messze túlhaladják az érzékszervei finomsága és választéka által adott lehetőségeket, logikája és memóriája összehasonlíthatatlanul nagyobb természetes agykapacitásánál, és kommunikációs készsége térben és időben gyakorlatilag korlátlanul meghaladja természet adta lehetőségeit. Ha tehát a munkaeszközök emberi teljesítményt sokszorozó képességét egy „natív” állapothoz próbálnánk mérni, végtelen értékű szorzószámot kapnánk, ami értelmezhetetlen.

Ezért, ha szükség van a munkaeszközök forintértékének technikaiszintarányos korrekciójára, azt praktikusán csak a világgpiaci árak alapján tehetjük meg: *annyira kell értékelnünk az adott állóeszközt, amennyiért azt a felmérés pillanatában importálni lehetne, és akkora hányadot kell levonnunk ebből az értékből amortizáció címén, amely egyenesen arányos a beruházási javak világgpiaci árát meghatározó régiókban szokásos amortizációs rátával. A C bruttó értékét a világgpiaci árösszegekről a beszerzési időpillanat valutaárfolyamának segítségével kell „lefordítanunk” hazai valutára, a valutában évente jelentkező (konstans) amortizációt a leírási év átlagárfolyamával számoljuk át*

* A munkaintenzitás ergonómiai mérésénél használjuk azt a módszert, amely szerint a munkahelyen végzett tényleges erő kifejtést egy viszonyítási alapként választott, eszköz nélküli munkateljesítményhez (pl. 5 km/h gyaloglás, 100 kg-os teher 100 m-re való síkban mozgása stb.) mérjük. Ilyen mérés elképzelhető a szellemi munka viszonylatában is (egy órányi sakkozás szellemienergia-kifejtéséhez való hasonlítás stb.). Mindez azonban az ember erőleadását méri, nem pedig az ember+munkaeszközei együttes teljesítményét.

forintra, s ezek forintositott összegét vonjuk le a beszerzési év valutaárfolyamával forintositott bruttó értékéből.

Ezek szerint három korrigáló tényezők van:

1. a munkaeszköztömeg tényleges beszerzési értéke az etalon-piacon a hazai beszerzési értékhez viszonyítva (alapul véve a beruházás pillanatában érvényes valutaárfolyamot);
2. az amortizációs időkülönbség az etalon-régió és Magyarország között;
3. a valutaárfolyam-változások a beruházás és a korrekciós mérés időpontjai között.

Az első vektor önmagáért beszél: bármennyibe is kerüljön itthon az újonnan beruházott termelőberendezés, műszer, számítógép, az *amennyit ér*, amennyiért a beruházás pillanatában az etalon-piacon meg lehet venni. Ez a korrigált (C-ként jelzett) állóeszköz-állomány *bruttó értéke*.

A második is kézzelfogható: a felszereltség etalon-régióbeli amortizációs üteme tükrözi az elavulás és kopás együttes sebességét. Bármilyen amortizációs rátával dolgozik is a hazai kalkuláció, az állóeszköz-volumen elavulása *olyan sebességű*, ahogyan azt az etalon-piac az amortizációban elismeri.

A harmadik vektor, az árfolyam közgazdasági tartalma némi magyarázatra szorul. A valutaárfolyam változásai a nemzeti termelékenységi szintek egymáshoz viszonyított változásait fejezik ki. A hazai valuta leértékelődése az etalon-régió valutájával (valutáival) szemben végső soron azt fejezi ki, hogy a hazai társadalmi munka termelékenységének növekedési üteme lemaradt az etalon-régióéval szemben. Fordított esetben a termelékenység itthon gyorsabban nőtt, mint azokban az országokban, amelyek valutáit forintra átszámítjuk. Ha a forint *leértékelődését* észleljük, ez azt hozza magával, hogy a valutában kifejezett (konstans nagyságú) amortizációs összeg mind nagyobb és nagyobb forintösszegben fog megjelenni. A valutaleértékelődés (azaz: a hazai termelékenység nem kielégítő ütemű növekedése) tehát gyorsítja a forintban mért amortizációt, és ezáltal csökkentőleg hat a mérés pillanatában aktív munkaeszköz-állomány korrigált nettó értékére. Joggal: a relative lassú termelékenységnövekedés azt mutatja ugyanis, hogy az állóeszközökön kifejtett társadalmi teljesítmény alacsony. Ellenkező esetben, a felértékelődő hazai valuta azt tükrözi (legalábbis elvileg), hogy a hazai társadalmi munka termelékenysége gyorsabban nő a külföldinél. A társadalom célirányosabban működteti az állótőkét, mint a környezete: az tehát a gyakorlatban „többet tud”, mint amennyit a bruttó értékek összemérésekor mutatott.

A hazai állóeszköz-nyilvántartás forintadatait a három vektor eredője fogja végül is korrigálni.

Egy nagyon leegyszerűsített példán mutatom be az összefüggést. Az áttekinthetőség kedvéért feltételezem, hogy az ország (épületállomány nélküli) állóeszköz-állományát egy adott időpontban ruházták be. A hazai árakon számított értéke ekkor 2 000 000 forint volt, az amortizációja pedig 10 évre volt beállítva. Ez azt jelenti, hogy hivatalosan minden évben, egyenletesen 200 000 forintot számolunk el értékcsökkenésként. A mérési időpont az 5. év vége: a könyv szerinti nettó érték tehát 1 000 000 forint.

a) Ezek után bekapcsolom az első korrekciós tényezőt. Ha a beruházási évben a forint/dollár valutaárfolyam 50, az állóeszközérték *névteljesen* 40 000 dollár lenne: valójában azonban a beruházott vagyon műszaki színvonala eleve elmaradott ahhoz képest, amit az etalon-régióban az adott pillanatban beruháznak, s ezért *azt* a gép- és műszerkollektiót, amely Magyarországon állóeszközként megjelent, külföldön 20 000 dollárért meg lehet vásárolni. A korrekció mértéke tehát $- 50\%$, mivel a 20 000 dollár 50 forint/dollár árfolyammal 1 000 000 forint bruttó értéket hoz ki.

Ha az 5 év értékcsökkenési idő alatt semmi egyéb körülmény nem változik, tehát a) a hazai beruházások műszaki színvonala lépést tart a külföldiekével, ami abban nyilvánul meg, hogy az etalon-régióban is 10 év leirási idő észlelhető; b) a hazai társadalmi termelékenység lépést tart a külföldiével, aminek következtében szilárdan 50 forint/dollár maradhat az árfolyam, akkor az 5. év végén a C értéke 500 000 forint lesz: a műszaki rés se nem csökkent, se nem növekedett. A C érték viszont csak a *felét* éri annak, amit a hazai nyilvántartásom kimutat. Ezt *lineáris* variánsnak nevezem, és a továbbiakban ehhez fogom mérni a több variáns változásindukáló hatásainak mértékét.

b) A következő lépés az *amortizációs idő* konstans voltának megszüntetése. Tegyük fel, hogy a hazai 10 éves leírással szemben az etalon-régióban 7 év a leirási idő: azaz a felszerelések 30%-kal gyorsabban avulnak el, mint nálunk. A valutaárfolyam azonban marad 50 forint/dollár. Mivel a 20 000 dollár 1/7-e 2857 dollár, azaz – kissé kerekítve – 140 000 forint, ennek ötszörösét, 700 000 forintot kell levonni az 1 000 000 forint összegű bruttó értékéből. A nettó érték tehát 300 000 forint, a lineáris variánsához képest 40% csökkenést mutat, a C értékben viszont csak 3/10-ét éri annak, amit könyv szerint kimutatok.

c) Kapcsoljuk ki most az amortizációs idő változó voltát, tekintsük ezt 10 évesnek, és engedjük változni az *árfolyamot*: az egyszerűség kedvéért lineárisan.

Az első alesetben a forint leértékelődik a dollárral szemben évi 1 forint erejéig. A mérési időpontban az árfolyam 55 forint/dollár. Az évi 2000 dolláros amortizációs összegek ezért minden évben nagyobb és nagyobb forintösszegben jelennek meg:

1. év: 102 000 forint
2. év: 104 000 forint
3. év: 106 000 forint
4. év: 108 000 forint
5. év: 110 000 forint

Összes értékcsökkenés: 530 000 forint.

A nettó érték tehát 470 000 forint, ami 6%-kal alacsonyabb a „lineáris” variánsban megjelenő összegnél, és 43%-a a korrekció nélküli (könyv szerinti) értéknek.

A második esetben a forint ugyanilyen lépésekkel felértékelődik: a mérés pillanatában az árfolyam 45 forint/dollár. Ez csökkenő forintösszegű leírást hoz magával:

- 1. év: 98 000 forint
- 2. év: 96 000 forint
- 3. év: 94 000 forint
- 4. év: 92 000 forint
- 5. év: 90 000 forint

Összes értékcsökkenés: 470 000 forint.

A nettó érték tehát 530 000 forint, ami 6%-kal haladja meg a „lineáris” variánsét, és 53%-a a korrigálatlan értéknek.

d) A három vektor együttes hatását egy olyan példán mutatom be, ahol az árfolyam-változás a *c* pont második esetével azonos, vagyis a hazai valuta enyhe felértékelődése következik be:

Sematikus példa a C korrekciós számításához

	Év	Árfolyam	Hazai				Főpiaci	
			értékelés					
			forint	dollár	dollár	forint		
Beszerezési ár	0	50	2 000 000	(40 000)	20 000	(1 000 000)		
Amortizációs idő	—	—	10 év		7 év			
Amortizációs levonás	1.	49	200 000	4 082	2 857	139 993		
	2.	48	200 000	4 167	2 857	137 136		
	3.	47	200 000	4 255	2 857	134 279		
	4.	46	200 000	4 348	2 857	131 422		
	5.	45	200 000	4 444	2 857	129 565		
Összesen	1–5.	—	1 000 000	31 396	14 285	671 395		
Nettó érték	5.	—	1 000 000	18 708	5 715	328 605		

Amint látható, a korrigált nettó érték a „lineáris” változathoz képest 66%-os értékű, az eredeti – nem korrigált – hazai nyilvántartásnak pedig kereken 33%-a.

A példaként hozott számítás persze nagyon élesen exponálja ki a lehetséges korrekció hatásait. Nem valószínű, hogy ha a számítást végig tudnánk csinálni a magyar gép-, berendezés-, műszer- és számítógép-állóeszköz-állomány tekintetében, a hivatalos dollárárfolyamon kifejezett, könyv szerinti nettó állóeszközérték 2/3-át „fantom értéknek” kellene tekintenünk. 25–30%-os értékkorrekciót azonban el lehet képzelni.

De ez (tudniillik a volumenkorrekció) csak az egyik érdekes szempont. A másik az, hogy egy adott volumencsökkenés (vagy -növekedés) a tényezők milyen összejátzásának köszönhető? Az adott példában a 67%-os értékkülönbség létrejöttében

a) mennyiben játszik szerepet az eredeti színvonalkülönbség, az amortizációs ütem különbözősége és az árfolyammozgások hatása;

b) mennyi része van az „erősokszorozó”, az „érzékszerv-finomító” és a „gondolkodásgyorsító” C elemek elkülönített hatásának?

A fenti sémán ezt az elemzést már nem érdemes továbbfolytatni. Maga az alapösszefüggés sem kvantifikálható: az is csak a gazdaságpolitikai gondolkodásmód „terelésére” alkalmas. A további, termelőeszköz-specifikus bontás számszakilag végképp megfoghatatlan. Ezért meg kell elégednünk az összefüggés általános ábrázolásával: legalábbis addig, amíg a népgazdasági adatszolgáltatás és -feldolgozás lehetőségei nem közelítenek az ilyenfajta elemzés adatokkal való kiszolgálásához.

Az állóeszközállomány-érték korrekciójaképpen létrejövő, a munkaeszköz-garnitúra teljesítménygeneráló potenciálját valami módon kifejező adatrendszer ezek szerint két dimenzióban írható fel: termelőerő-komponensek szerint és teljesítménygeneráló komponensek szerint.

A termelőerő-komponensek teljesítménygeneráló hatásának mátrixa

	Bruttó átlag műszaki szintkülönbségei	Elavulási ütemkülönbség	Árfolyamhatás	Generáló hatások összesen
Fizikaierő-sokszorozó komponens	γ_1^1	γ_2^1	γ_3^1	γ^1
Érzékszerv-finomító komponensek	γ_1^2	γ_2^2	γ_3^2	γ^2
Gondolkodásgyorsító és memóriánövelő komponens	γ_1^3	γ_2^3	γ_3^3	γ^3
Kommunikációs képességet növelő komponensek	γ_1^4	γ_2^4	γ_3^4	γ^4
<i>Termelőerő-komponensek összesen</i>	γ_1	γ_2	γ_3	γ

A γ a korrigált és a korrigálatlan C évek különbsége:

$$\gamma = C_{\text{korr}} - C_{\text{hazai}}$$

A $\frac{C_{\text{korr}}}{C_{\text{hazai}}}$ hányados fejezi ki viszont százalékosan az előnyt vagy az elmaradást.

A sorirányú összes érték (γ^n) az egyes termelőerő-komponensek korrekciós értékelését adja a tényezők átlagában. Pozitív az értéke akkor, ha a korrigált érték meghaladja a hazait, azaz a tőke faktor valójában többet ér, mint könyv szerinti értéke. Negatív akkor, ha a hazai kalkuláció túlértékeli az adott komponens teljesítménygeneráló hatását. Mivel

$$\frac{\gamma_1^n + \gamma_2^n + \gamma_3^n}{\gamma^n} = 1,$$

a $\frac{\gamma_i^n}{\gamma^n}$ hányadosok kifejezik az adott generáló hatás súlyát az adott termelőerő-komponens szintkülönbség-differenciájának egészében. Ha például a γ^2 tartományban (műszerek) ezúton a következő számsort kapjuk: $0,7 + 0,2 + 0,1 = 1,0$, az azt jelenti, hogy a γ^2 szintkülönbség (tegyük fel: 35%-os elmaradás) 7/10-e a *konstrukciós* szintkülönbségből, a 2/10-e az *elavulás* ütemének lassúbb voltából, 1/10-e pedig a relatíve gyengébb működtetésből ered.

Az oszlopirányú elemzés viszont arra mutat rá, hogy a különböző szint-differencia-generáló hatások egyenként nézve a termelőerők mely fajtáinál erősebbek, illetve gyengébbek az átlagosnál. Ha például a γ_1 tartományban (konstrukciós szintkülönbségek) az átlagérték 40%-os (népgazdasági) elmaradottságot takar, és ez úgy tevődik össze, hogy a fizikaierő-sokszorozó be rendezések 10%-kal, a műszerek 50%-kal, a számítógépek 80%-kal és a telekommunikációs eszközök 30%-kal vannak *elvéve* elmaradva, akkor ez hasznos útmutatást ad arra nézve, mely területekre tanácsos a fejlesztési politikát koncentrálni.

1.2.3. Az emberi (humán tőke) tényező

A H tényező – mint említettem – a munkára való képzés és kondicionálás beruházási jellegű társadalmi költségeit fejezi ki. Ezek alapján véve három tényezőből tevődnek össze:

– a munkára való felkészülési időszak („gyermekkor”) azon létfenntartási és nevelési költségei, amelyeket a *család* vállal magára;

- azok az oktatási, nevelési és létfenntartási költségek, amelyeket az *állam* visel a munkára való felkészülés idején;
- azok a *továbbképzési* költségek, amelyeket akár az egyén, akár a közösség (vállalat, állam) magára vállal az aktív kor folyamán a munkaképesség „kopásának” ellensúlyozása, a követelményekkel való lépéstartás és az újabb képességekkel való kiegészítés végett.

A felsorolásban két vitatható elem foglaltatik. Az egyik a leendő dolgozó gyermekkori *létfenntartási* kiadásaival kapcsolatos: nem egészen magától értetődő ugyanis, miért tekinthető ez „beruházásnak”. A másik a továbbképzési költségek azon hányada, amely a graduális képzésben szerzett tudás és képességek „kopásának” ellensúlyozására szolgál: a *rutinkopás* és a *felejtés* által a munkaképességben bekövetkező károsodásokat reparálja ki. Az előbbi ugyanis felfogható úgy is, mint egyszerű társadalmi fogyasztás – vagyis a javaknak ember általi felhasználása, függetlenül attól, hogy a felhasználás *végül is* a munkába állásra való felkészülés céljából történik-e, vagy sem; a második pedig a beruházási javak folyamatos karbantartásával, valamint a kis- és közepes javításokkal hozható párhuzamba, amelyet a C tényező értékébe a statisztikai számbavétel ugyancsak nem kalkulál bele.

Valóban, mindkét tényező beszámítása vagy kihagyása *felfogás* kérdése. A második figyelembevétele tényleg csak akkor indokolt, ha a munkaeszközök értékébe a folyamatos karbantartás és javítás költsége mint amortizációldásfékező „pótberuházás” beszámíttatik: különben az $N + C + H$ rendszer nem kompatibilis. Az első számbavételét azért tartom a termelésitényező-felfogás szemszögéből indokoltnak, mivel a még munkába nem álló korosztályok fiziológiai értelemben való felnevelése (táplálkozás, ruházkodás, lakás, higiénia, egészségügyi ellátás stb.), valamint a család keretében történő *szocializációja* éppolyan előkészület a társadalomban dolgozóként való helytállásra, mint a szűkebb értelemben vett oktatásuk, illetve szakképzésük. Természetesen ez egy *nézőpont* csupán, nem pedig explicit cél. Az emberi termelési tényező „beruházási folyamata” nem olyan egyértelmű „termelés”, mint mondjuk a gépgyártás. A gyermekének ebédet főző vagy zokniját stoppoló édesanyja, a hétvégi kiránduláson múzeumjegyet vásárló vagy a gyerekkel focizó apa nem ugyanazzal a tudattal építi az eljövendő szakmunkás, mérnök vagy orvos „termelési tényező” mivoltát, mint ahogyan egy tervező-mérnök vagy egy hegesztő megalkotja a kazánt. A kazán ugyanis *semmi más* funkcióval nem rendelkezik, csak a munkaeszközével. Megtervezése és legyártása semmi más célt nem tart szem előtt, mint a majdani termelő funkciójának tökéletességét. A mérnök nem veszi számításba, hogy az általa tervezett kazán boldog lesz-e, a hegesztő nem gondol arra, hogy „fáj-e” az

anyagának a rajta elvégzett munkaművelet, a festő nem konzultálja meg a kazánal, hogy a minium mint szín jól áll-e az alakjához. A nevelési-képzési beruházási folyamat „tárgya” viszont emberpalánta, aki a nevelési-képzési folyamat során nemcsak munkaeörvé válik, hanem egyéni és megismételhetetlen életciklusának első szakaszát éli végig, és készülődik a további szakaszokra. Nemcsak munkavégző képességeket szerez, hanem megtanulja az emberi élet viteléhez szükséges bonyolult tudnivalókat is, teljes jogú családtag, örül, bánkódik – szóval él. Amit elfogyaszt, az nemcsak „beruházásforrás-felhasználás”, hanem az egész gazdálkodási folyamat *célja* is. Ugyanakkor minden anyag, amely a táplálékkal beépül a felnövekvő gyermek szervezetébe, minden kiadás, amely megvédi őt az időjárás vagy a mikrobák káros hatásától, egyben olyan egészséges szervezet felépülését teszi lehetővé, amely alapfeltétele annak, hogy majdan, a társadalom teljes értékű tagjaként, meghatározott teljesítményt érhessen el. Ha mindezt nem kapja meg, elpusztul vagy fizikailag gyenge marad. Miközben a gyermek élete első éveit, évtizedeit éli, *együttal* végbemegy benne egy olyan fiziológiai felépülési folyamat, amely – nagyon távoli és könnyen félreértelmezhető (ezért csak félve előhozott) hasonlattal élve – analóg azzal a munkafázissal, amelyet egy eljövendő szerszámgép anyagának megtermelése végett a kohókban, öntödékben végeznek el.

Továbbá: a nevelési és az oktatási folyamat sem egyértelműen „munkaeörgyártás”: az sem, amely az iskolában folyik, még kevésbé az, amely a családban és a társadalom egyéb szektorában megy végbe. Ezek formálják az egyén önmagához és a társadalomhoz való *egész* viszonyát, alakítják jellemét, erkölceit, reflexeit, s ezáltal erős befolyással vannak életútjára, ami szélesebb, mélyebb és komplexebb fogalom, mint dolgozói karrierje, vagy különösen, mint termelési teljesítménye. Ugyanakkor minden, a fiatalt érő társadalmi ráhatás eredménye – a családi élet rendezettségétől, dolgosságától kezdve a közterületek esztétikumán és az utcai érintkezési stíluson, valamint a tv-műsorok által sugárzott szellemiség milyenségén keresztül a szakoktató közvetítette mesterségbeli tudás korszerűségéig és alaposságáig bezárólag – valamilyen formában megjelenik a különböző munkák elvégzésére való alkalmasságában, a társadalmi munkamegosztásban helytállásra való kondicionáltságában. Tömegében nézve *ez a sokoldalú képzési-nevelési-kondicionálási hatásrendszer eredményezi azt a komplex életviteli, szakmai és munkakultúrát, amely pregnánsabb teljesítménydetermináló tényező a társadalom pillanatnyi műszaki felszereltségénél.*

Ha ugyanis egy jól képzett, magas fokon szerveződött, kulturált társadalom valamilyen oknál fogva elveszíti termelőeszközeit és infrastruktúráját

(pl. háborús rombolás miatt vagy tömeges áttelepülés folytán), képes néhány év alatt újra felépíteni magának azt a műszaki környezetet, amelytől meg lett fosztva. Az intellektuális szintjét meghaladó felszereltségi környezetbe csöppent emberközösség ugyan *gyorsított* ütemben fejlődik fel ehhez a környezethez ahhoz képest, mintha ezt a fejlett civilizációt fokozatosan magának kellene létrehoznia, de a folyamat sebessége lényegesen lassúbb egy „újjaépítési” folyamaténál, az anyagi vagyon felhasználása kezdetben alacsony határfokú, az ütközések a lakosság alacsony kulturáltsága és az ennél fejlettebb civilizációs környezet között igen mély konfliktusok melegágyai. Az előbbire a háború utáni NSZK és NDK a szemléltető példa, az utóbbira a világgazdasági vérkeringésbe gyors ütemben bekapcsolódó fejlődő országok. Akármilyen hihetetlennek látszik is, de a nevelési-képzési ráhatások összessége nemcsak a szakmai tudáson és munkaszorgalmon keresztül, hanem az egész egyéni, valamint tömeges életvitelen, viselkedésmódon keresztül is determináns hatást gyakorol az egyéni teljesítményekre, a vállalatok gazdálkodási színvonalára, s mindezekon keresztül a nemzetijövedelem-termelő képességre is. Alapvetően félrevívó tehát minden olyan fejlesztési stratégia, amely

- valamiféle fejlesztési-beruházási eufóriába esvén, nem fordít figyelmet a nevelés-oktatás-képzés folyamatára;

- azonosítván az ember gazdálkodási kvalitásait a szaktudásával, nem fordít figyelmet az általános műveltséget és a szocializációt elősegítő oktatásra-nevelésre;

- azonosítva a nevelést az iskolai foglalkozással, nem hat intenzíven és tudatosan a felnevelődő generációk teljes társadalmi környezetére abban az irányban, hogy e környezet pozitív módon befolyásolja a generációk fejlődését.

Hangsúlyozom: e három stratégiai követelmény teljesítése *nemcsak* a nemzeti teljesítmény szempontjából fontos, hanem a társadalom egészének tudati egyensúlya és fejlődőképessége szempontjából is. Nem lehet azonban eléggé hangsúlyozni *gazdasági* hatását sem. Mindezek figyelembevételével nem tartom erőszakoltnak a teljes felnevelési költség H-képző tényezőként való figyelembevételét.

2. A termelési tényezők teljesítménygeneráló tulajdonságainak kétdimenziós optimuma

Az $F = N + C + H$ összefüggés csak közvetetten tükrözi a társadalmi teljesítmény fizikai összetevőit. Mindhárom termelési tényező hozzájárulása a végösszeghez ugyanis pénzdimenzióban fejeződik ki, ami annyit jelent, hogy nagysága nem a tényleges műszaki potenciáljától, hanem attól függ, hogy a piac mekkorának értékeli ezt a hozzájárulást. Ez pedig erősen eltérhet a fizikai valóságtól, sőt, az ösztönzési mechanizmusokon keresztül módosítja a tényleges fizikaihatás-komponenseket is. A három termelési tényezőnek ugyanis minden fejlődési stádiumban és minden konkrét munkahelyen van egy elméleti teljesítménygeneráló optimuma. A tökéletesen szabad piac termelésitényező-árai úgy hullámznak, hogy az alapvető termelési tényezők megtérülési idején belül a kompozíció optimumát biztosítják. Ha az adott térben és időben az optimális termelésitényező-összetétel

$$\nu + \gamma + \chi = 1,$$

(ahol ν = a természet faktor optimuma, ami azt jelenti, hogy a társadalmi termelés anyag- és energiafelhasználása sem kisebb, sem nagyobb, mint amekkora a fizetőképes kereslet kielégítéséhez szükséges, beleértve a környezetfenntartással kapcsolatos források felhasználását is;

γ = az eleven munka optimális felszereltségi foka, vagyis azt a gépesítettséget, műszerezettséget, számítástechnikai felszereltséget, informatikát stb. foglalja magában, amelyet az aktív lakosság megtermelni, kezelni és továbbfejleszteni képes;

χ = az eleven munka optimális képzettsége, vagyis az a rendelkezésre álló szocializált-sági, szervezetségi, szakmai képzettségi szint, amely szükséges ahhoz, hogy a rendelkezésre álló ν és γ tényezők segítségével az aktív lakosság létrehozza az egész társadalom fizetőképes keresletéhez elegendő termék- és szolgáltatásvolument),

akkor a $T_s = \frac{Y}{F}$ összefüggés a következőképpen módosul:

$$T_{s, \max} = \frac{Y_{\max}}{\nu N + \gamma C + \chi H}.$$

Tehát a teljesítmény az adott körülmények között maximális, mivel *a*) a termelési tényezők kompozíciója optimális; *b*) ennek következtében a jövedelemtermelés a lehető legmagasabb. Világos, hogy ebben a vonatkozásban

$$T_s = f(Y_s) = f(\nu : \gamma : \chi).$$

Azaz a teljesítmény a jövedelem, ez utóbbi pedig a termelésitényező-kompozíció függvénye. A termelésitényező-kompozícióba való beavatkozás nagysága fordítottan arányos a jövedelemmel, s így a teljesítményel is:

$$\left. \begin{array}{l} (\sigma\nu : \gamma : \chi) \\ (\nu : \sigma\gamma : \chi) \\ (\nu : \gamma : \sigma\chi) \end{array} \right\} = \frac{f(Y_s)}{M\sigma} = \frac{T_s}{M\sigma},$$

ahol az M a σ aránytalansági tényező tovaggyűrűző, multiplikátor hatását jelzi.

Továbbá: a termelési tényezők által létrehozott javaknak a fizetőképes fogyasztás (kereslet) arányában kell jelen lenniük. Ha a társadalmi felhasználást *nyerstermékekre* (a kitermelési tevékenységtől kibocsátott és a feldolgozásra alkalmassá tett termékekre, tehát energiahordozókra, energiára, szerkezeti és technológiai anyagokra), *féltermékekre* (feldolgozott munkatárgyakra), *beruházási javakra* és *fogyasztási cikkekre* tagoljuk (értelemszerűen szétszítva e négy szektor között a szolgáltatásokat is), a termelési tényezőknek a felhasználás függvényében a szektorok között is optimálisan kell megoszlania ahhoz, hogy a társadalmi teljesítmény a lehető legmagasabb legyen.

$$F_e + F_m + F_i + F_k = F,$$

ahol az e az extraktív, az m a munkatárgy-feldolgozó, az i a beruházási célú, a k a fogyasztási célú végtermékeket előállító szektorokat szimbolizálja. Az optimális termelési szerkezet

$$\varepsilon + \mu + \iota + \varkappa = 1,$$

ahol az ε a kitermelő tevékenység, a μ az intermedier termékek termelésének, az ι a beruházási javak termelésének és a κ a fogyasztási javak termelésének részarányát szimbolizálja.

Az $T_s = \frac{Y}{F}$ összefüggés ilyenképpen egy termelésszerkezeti dimenzióban is felírható:

$$T_{s, \max} = \frac{Y_{\max}}{\varepsilon F_e + \mu F_m + \iota F_i + \kappa F_k}$$

A teljesítmény azért maximális, mert az adott körülmények között *a)* a termelési tényezők „ágazati” megoszlása optimális, tehát nincs hiánycikk és nem termelnek eladhatatlan termékeket; *b)* ennek következtében a keletkezett nomináljövedelmek és reáljövedelmek egybeesnek: maradék nélkül elkölthetők. A teljesítmény ezen összefüggésben az „ágazati” szerkezet optimális voltának függvénye:

$$T_s = f(Y_s) = f(\varepsilon : \mu : \iota : \kappa).$$

Bármely zavaró (termékaránytalanságot okozó) tényező jelenléte és nagysága fordítottan arányos a teljesítménnyel:

$$\left. \begin{array}{l} (\sigma\varepsilon : \mu : \iota : \kappa) \\ (\varepsilon : \sigma\mu : \iota : \kappa) \\ (\varepsilon : \mu : \sigma\iota : \kappa) \\ (\varepsilon : \mu : \iota : \sigma\kappa) \end{array} \right\} = \frac{f(Y_s)}{M\sigma} = \frac{T_s}{M\sigma}$$

A két összefüggés-dimenzió ismét egy mátrixban foglalható össze. A teljesítmény nemzetgazdasági szinten akkor éri el a reálisan maximális mértéket, ha a termelési tényezők az összes tevékenységekben optimális kombinációban szerepelnek, s ha a teljes, nemzeti szinten rendelkezésre álló termelési-tényező-garnitúrából akkora arányt képviselnek, amelynek eredményeképpen a fizetőképes kereslet részletekben is kielégíthető.

Az $Y_{\max} = T_{i, \max}$ kétdimenziós arányossági feltételrendszere

	Természet	Felszereltség	Humán	Összesen
Kitermelés	$\varepsilon \nu N$	$\varepsilon \gamma C$	$\varepsilon \chi H$	εF_s
Feldolgozás	$\mu \nu N$	$\mu \gamma C$	$\mu \chi H$	μF_m
Beruházási résztermék	$\iota \nu N$	$\iota \gamma C$	$\iota \chi H$	ιF_i
Fogyasztási végtermék	$\kappa \nu N$	$\kappa \gamma C$	$\kappa \chi H$	κF_k
Összesen	νN	γC	χH	F

A görög ábécé betűivel jelzett optimumkoefficiensek fejezik ki a kétdimenziós arányossági követelményeket: azt tudniillik, hogy minden konkrét gazdálkodási szektorban elhelyezett termelési tényezőnek akkorának kell lennie, amekkora az adott technológiai körülmények között (sorirány) az adott (optimális) kombinációban éppen elegendő kibocsátást ér el az adott tevékenység fizetőképes keresletének kielégítéséhez. *Ez minden egyes termelési tényező optimális – a műszaki és piaci viszonyok által egyaránt és egyidejűleg determinált – megoszlását követeli meg a különböző tevékenységfajták között (oszlopirány). A nemzeti teljesítmény akkor éri el a reális körülmények közötti legnagyobb szintet, ha a mátrix összege egyenlő a rendelkezésre álló termelésitényező-volumen összegével.* Ha bármely tényező eltér az optimálistól (jelentkezik a fentebb szereplő σ torzító tényező), az kétdimenziós multiplikátor-hatással rontja a termelési tényezők működési hatásfokát:

$$\sigma_{i, j} | N + C + H | = \frac{f(Y_s)}{M^2 \sigma} = \frac{T_s}{M^2 \sigma}.$$

Ha például bármelyik tevékenységben általában túl sok a termelési tényező, de *a)* a humán faktor rosszul képzett, alacsony szervezhetőségű stb.; *b)* viszont olyan mértékben túlfelszerelt, hogy a felszerelés gazdaságos működtetését nem tudja ellátni, s ennek következtében *c)* túl sok anyagot, energiát használ fel a kibocsátásához képest, amely *d)* végül is alacsony minőségű és elégtelen termékvolumenben ölt testet, az

- mennyiségi és minőségi hiányhelyzetet eredményez az összes olyan szektorban, amelynek ez a szektor a *szállítója*;

- akadályozza az összes többi szektort a fejlődésben, mivel termelési tényezőket von el tőlük;

– ennek következtében közvetlenül és közvetve csökkenti a nemzeti szintű jövedelmet, vagy legalábbis fékezi annak növekedési ütemét.*

A kétdimenziós optimumkoefficiens-rendszer a valóságban persze nem merev. Három tényező oldja:

a) a zavartalan termelőfolyamathoz szükséges termék- és kapacitástartalékok jelenléte;

b) a termékek és termelési tényezők egymással való helyettesíthetősége;

c) a külgazdasági kapcsolatrendszer.

Mindez egy elviselhető elaszticitást (teherbíró képességet) okoz, amely végül is a termelési tényezők és a termelési szerkezet fejlődésének legfőbb motorja. Ezeket is érdemes részletesebben átgondolni.

2.1. Termelésitényező-tartalékolás mint teljesítményoptimum-feltétel

A *tartalékolás* arra kell, hogy a társadalmi gazdálkodás gépezete akkor is olajozottan működhessen, ha a mátrix valamelyik dimenziójában, bármilyen ponton zavar keletkezik (termelés kiesés, a kereslet és kínálat tér-idő összhangjának megbomlása). Ez a tényleges fogyasztáshoz képest többlettermelést, illetve tartalékolat termelésitényező-kapacitást kíván. A zavareloszlato gyorssegítség többletterméket követel, a zavar okainak felszámolása pedig tartalék kapacitásokat. Az árukészlet és a kapacitástartalék egymáshoz viszonyított arányai is objektíve meghatározottak, a kettő összege viszont olyan teljesítménycsökkentő tényező, amelyet a társadalomnak el kell viselnie azért, hogy a fellépő zavarok miatt ennél nagyobb teljesítménycsökkenésbe ne következzenek. Ha a társadalmi tartalékszükséglet teljesítménycsökkentő hatását τ -val, az emberi számítások szerint bekövetkező aránytalansági zavarok valószínűségének és az általuk okozott teljesítménykiesésnek a szorzatát π -vel jelöljük:

$$\tau \approx \pi,$$

azaz a társadalom tartalékképzése valójában akkor emeli a teljesítményt, ha annak teljesítménycsökkentő mértéke nem nagyobb annál a valószínű kárnál, amelyet az előre kalkulálható valószínűséggel bekövetkező zavarok okoznának. Ha a tartalékok túl nagyok (vagyis a társadalom az igen kicsi, gyakorlatilag elhanyagolható valószínűségű károk elhárítására is bebizto-

* Valami hasonló jelenség-szindróma lehet a magyar építőipar makacsul alacsony teljesítményszintje mögött.

sítja magát), úgy a teljesítmény biztosan romlik. Ellenkező esetben (ha a reális valószínűséggel bekövetkező újratermelési rendellenességek elhárítására sem tartalékol) a teljesítmény mindaddig erőteljesen fokozódik, amíg a károk be nem következnek: akkor viszont meredeken zuhan a teljesítmény, mivel a károk kompenzálására a társadalom nem rendelkezik tartalékokkal.

Az összefüggés egy nagyon egyszerű példával illusztrálható. Tegyük fel, hogy a magyarországi folyók utóbbi 100 évben mért maximális árvízszintjének biztos kivédéséhez 3 m magas töltés létesítése elegendő, amelynek országos költsége 5 milliárd forint. Ha ezt az összeget nem gátépítésre fordítjuk, hanem arányosan elosztjuk a geológiai kutatás, a termelőberuházás és az oktatás (N+C+H) között, az éves társadalmi teljesítmény (T_t) 1%-kal növekszik. Ha viszont bekövetkeznek a valószínű árvizek, az összes ily módon keletkező kár éves átlagban várhatóan a társadalmi teljesítmény 1,5%-át emészti fel. Nagy a valószínűsége tehát annak, hogy a 3 m magas töltésrendszer megépítése évi 0,5%-os *de facto* teljesítménynövekedést fog eredményezni, feltéve, ha e műtárgy amortizációs ideje nagyjából megegyezik a beruházások átlagos amortizációjával. Ha a gát tovább használható, mint az átlagos hazai beruházás, akkor a relatív teljesítménytöbblet növekszik.

Másképp is lehet kalkulálni: ha ugyanis nem 100 éves vízszintmaximumot veszünk alapul, hanem – mondjuk – 200 évest, itt már előfordul olyan vízszint is, amely ellen csak 5 m-es peremmagasságú gát véd meg biztosan. A 2 m többletmagasság beruházásigénye lehet lineárisan arányos a 3 m-es gátéval, lehet azonban, hogy fajlagosan növekszik vagy csökken a ráfordításigény. A 2 m-rel magasabb vízszintmaximum valószínűsítése a károkat is növelheti lineárisan, exponenciálisan vagy fokozatonként csökkenő mértékben. Ennek megfelelően a kockázatvállalás viszonyai is az alapesettől eltérően alakulnak, tehát az 5 m-es magasságú gátrendszer többletberuházása feletti döntés a 3 m-es esettől eltérő megítélést követel.

Végeredményben az, hogy a beruházó az alacsonyabb vagy a magasabb gátrendszer mellett dönt-e, a következő tényezőktől függ: *a*) a 3 m-es gátrendszer beruházási összegének népgazdasági teljesítményfüggvény-értéke; *b*) az 5 m-es gátrendszer beruházási összegének népgazdasági teljesítményfüggvény-értéke; *c*) a 3 m-es gátrendszer előre látható termék- és vagyongóvási hatása a teljesítmény százalékában; *d*) az 5 m-es gátrendszer előre látható termék- és vagyongóvási hatása a teljesítmény százalékában; *e*) a 100 és 200 éves számítási alap valószínűségi százaléakai közötti különbség; *f*) a gátrendszer amortizációs idejének eltérése a népgazdasági átlagos amortizációs időtől.

A példát persze csak mint „költői hasonlatot” szabad értelmezni. A valóságban jóval bonyolultabb, átláthatatlanabb valószínűségek, kockázatvállalások merülnek fel, és a tartalékolt áru- és termelésitényező-mennyiség sem olyan egyértelmű, egyszerű dolog, mint egy vízparti töltés. Hiába tartalékol például a népgazdaság x millió tonna takarmányt azzal a céllal, hogy szárazság idején is lehessen fenntartani és fejleszteni az állatállományt, vagy exportálni a kukoricát, s így jutni többletdevizához – mondjuk – arra az esetre, ha váratlanul növekszik az importenergia ára, ha olyan – eddig példa nélküli – energiaár-emelkedéssel és ezzel egyidejű kukoricaár-csökkenéssel találja

magát szembe, amelynek következtében 3x millió tonna kukoricaexporttal sem tudja pótolni cserearány-vesztését: azaz sem az energia-, sem a takarmányellátás zavartalansága nem biztosítható. Másik példa: egy olyan gazdaság, amely előtt parancsoló, alternatíva nélküli stratégiai szükségyszerűségként jelenik meg a növekedési ütem lehetséges legnagyobb mértékű meggyorsítása, nemigen tud mást tenni, mint minimálisra csökkenteni termelési-tényező-tartalékait, s ezáltal is növelni a folyó népgazdasági teljesítményt. Ezzel együtt azonban vállalnia kell a gazdasági viszonyokban bekövetkező mutációszerű változásokkal szembeni reakcióképtelenség kockázatát.

2.2. A termelési tényezők egymással való helyettesíthetősége mint teljesítményoptimum-feltétel

A helyettesíthetőség a mátrix minden dimenziójában jelen van: az áruk is helyettesíthetők bizonyos mértékig egymással és a termelési tényezők is. Persze nem teljes körben és nem teljes mértékben. Ezért a mátrix minden egyes négyzetéhez hozzá tartozik egy „ ϱ_F ”-val szimbolizált helyettesítési faktor, amely azt fejezi ki, hogy az adott ponton a termelési tényezők milyen mértékben helyettesíthetők egymással anélkül, hogy elmozdulást okoznának az adott terület összteljesítményében. Továbbá a sorirányú összeghez hozzá tartozik egy „ ϱ_T ”-val szimbolizált helyettesítési faktor, amely azt fejezi ki, hogy az adott tevékenységben alkalmazott termelési tényezők értékének 1%-nyi felújítása (cserélése, esetleg egybekötve egymás helyettesítésével is) a termelés szerkezetében hány százaléknyi változást képes létrehozni.

A ϱ_F termelési-tényező-helyettesítési koefficiens a $\nu:\gamma:\chi$ arányt érinti: lényegében olyan, σ -val jelölt „torzulási” koefficienssel egyenlő, amely még nem okoz teljesítménycsökkenést:

$$\left. \begin{array}{l} (\varrho_F \nu: \gamma: \chi) \\ (\nu: \varrho_F \gamma: \chi) \\ (\nu: \gamma: \varrho_F \chi) \end{array} \right\} f(Y_s) = T_s.$$

A ϱ_T áruhelyettesítési koefficiens az $\varepsilon: \mu: \kappa$ arányt érinti: a tartalék termelési tényezőknek az adott, működő termelési-tényező-garnitúrába való, 1%-nyi bevonását követő szerkezetváltozás mértékével azonos:

$$1,01 T_s = \left\{ \begin{array}{l} (\varrho_T \varepsilon: \mu: \kappa) \\ (\varepsilon: \varrho_T \mu: \kappa) \\ (\varepsilon: \mu: \varrho_T \kappa) \\ (\varepsilon: \mu: \kappa: \varrho_T) \end{array} \right.$$

Termelésítényező-helyettesítés azonos teljesítményszint mellett akkor megy végbe, ha valamelyik tényező piaci ára jelentősen elmozdul a faktorárhoz képest. Ha például egy adott, fajlagos energiafelhasználási szintre berendezkedett technológia $20 N + 40 C + 40 H = 100 T_s$ termelésítényező-kompozícióval működik és 10 jövedelmet hoz évente, s az energia ára úgy megemelkedik, hogy az a 10 jövedelmet a felére csökkenti, érdemes – tegyük fel – $17 N + 43 C + 40 H = 100 T_s$ -re változtatni a kompozíciót (vagyis tőkeigényes, de energiatakarékos technológiát bevezetni) annak érdekében, hogy az évi jövedelemszint 10 maradjon. Elképzelhető az is, hogy a gyártott termékek avulni kezdenek, az új technológia viszont magasabb faktorértékű munka alkalmazását kívánja: különben ugyanis felére esik a jövedelem. Ekkor a $17 N + 43 C$ mellé $45 H$ értékű emberi faktort kell beállítani, ami végső soron $16,2 N + 41,0 C + 42,8 H = 100 T_s$ értékre módosítja a kompozíciót. Ha viszont egyértelműen tőkeigényes irányba kell fejleszteni, akkor a $20:40:40$ arányt $20 N + 50 C + 30 H$ irányban mozgatja el: ez akkor következik be, ha a kevésbé nagy H faktor értékű munkaerő bére viszonylag magas, a tőkejavak ára viszont lefelé megy, és/vagy könnyen és olcsón lehet a tőkepiacon pénzhez jutni. Az ilyen elmozdulás az árcsökkenésnek a skáláhozadékkal növelésével való ellensúlyozását célozza meg.

A termelésítényező-helyettesítési folyamatnak igen fontos az idődimenziója is. Ha a technológiaváltás például olyan gyorsan megy végbe, hogy az újonnan keletkező munkahelyek nem tudják felszívni a felszabaduló munkaerőt, és ennek következtében tömeges munkanélküliség keletkezik, azt a nemzeti termelési teljesítmény is megsínyli, és a H faktor egy része is degradálódik, vagyis csökkent értékű termelésítényező-tartalékká válik. Ha a műszaki szintváltás olyan ütemű, hogy a felszabaduló munkaerőt ugyan fel tudná szívni, de az új munkahelyek minőségi követelményei túl magasak (segédmunkások szabadulnak fel, és mérnöki munkahelyek képződnek), a hatás ugyanilyen irányú.

3. A külgazdasági kapcsolatok szerepe a termelésitényező-garnitúra optimalizálásában

A külgazdasági kapcsolatrendszer elvileg minden kényszerhelyzet feloldására alkalmas. A ténylegesen rendelkezésre álló termelésitényező-garnitúra csaknem mindig aránytalan: azaz a természeti (N), felszereltségi (C) és emberi (H) tényezők kompozíció csak úgy hozhatók össze, hogy *a*) vagy az egész rendszer szuboptimálisan működik; *b*) vagy a tényezők egy része parlagon kénytelen heverni (ami nemzetgazdasági szempontból nézve ugyanaz, tudniillik makroökonómiai szempontból teljesen mindegy, hogy a 100 teljesítmény helyett úgy képződik-e 80, hogy az egész rendszer 20%-os hatásfokcsökkenéssel működik, vagy pedig úgy, hogy a rendszer 4/5-e teljes hatásfokkal, 1/5-e pedig 0 hatásfokkal működik!).

Ez esetben a külgazdasági kapcsolatrendszeren keresztül áramlanak át tényezők (anyag, energia, tőke, munkaerő) külföldre, illetve külföldről a hazai gazdaságba, és így hozzák közelebb a nemzetgazdasági termelésitényező-garnitúrákat az optimumhoz. A termelési tényezők határokon keresztüli áramlása segítségével elvileg lehetőség van a fentebbi algebrai leírásban szereplő σ torzító tényezők kiváltására.

Hasonló szerepe van a külgazdasági kapcsolatrendszernek a tevékenység-szerkezeti torzulások kiküszöbölésében. A hazai szerkezet rendszerint különböző, mélyebben fekvő okoknál fogva egyoldalú, azaz bizonyos fajta termékekből az ország többet termel, mint amennyit a fizetőképes kereslet fel tud venni, más termékekből pedig hiánya van. A többlet és hiány oka lehet abszolút termelésitényező-hiány (illetve -többlet) is, például természetikincs-szegénység, illetve szembetűnő gazdagság; tőkehiány vagy pedig az optimális tartalékrátát meghaladó, felhalmozott tőkefelesleg; az emberi tényező mennyiségi vagy minőségi hiánya, illetve többlete: ez esetben az exportot és az importot a termelésitényező-garnitúra aránytalanságai generálják. Az esetek

másik (mindinkább jellemző) hányadában azonban *szakosodási* – vagyis a termelési tényezők konkrét tevékenységi formát öltött megjelenésében rejlő – okok vezetnek exporthoz és importhoz. Ha egy ország hengerelt idomvasat, marógépet, női cipőt és kelkáposztát exportál, helyette lemezt, köszörűgépet, férficipőt és sárgarépat importál, akkor annak nem az az oka, hogy valamely termelési tényezőbeli aránytalanságát próbálja a nemzetközi csere útján kiküszöbölni: ahol hengerde van, ott lehet idomacélt is, de lehet lemezt is gyártani; a női és férficipő ugyanazt a felszerelést és szakértelmet kívánja; a marógéptermeleés nem szakértelem- és tőkeigényesebb a köszörűgép-termelésnél; ahol megterem a kelkáposzta, ott a sárgarépa is termelhető. Ha mégis létrejön a példabeli szakosodás, az az esetek egy részében a termelési tradíciók kiegészítő voltára (vagy a termelőeszköz-park specializáltságára, vagyis a *felszereltség milyenségében* rejlő okra, vagy pedig a szaktudás, konstrukciós tevékenység sajátos arculatára, tehát az *emberi* tényezőben rejlő *minőségi* különbségekre) vezethető vissza.

Az esetek másik részében más, speciális ok áll mögötte: a nagyméretű nemzetgazdaságokban például eleve kedvezőbb feltételek vannak a *tömeggyártás* elterjesztésére, míg a kisebb méretű gazdaságok eleve szívesebben rendezkednek be *kis sorozatban* vagy *egyedileg* termelhető termékek gyártására. Ez a jelenség abból adódik, hogy a termelés történelmileg első impulzusadója mindig a belső piac. Nos, ugyanazon jellegű termelésitényező-garnitúra a nagy gazdaságokban inkább a tömegtermelésre, míg a kis gazdaságokban inkább a speciális, egyedibb jellegű termelésre hajlamos szakosodni. Képletesen kifejezve a világ nagy „ruházati iparában” a nagy gazdaságok képviselik a „konfekcióüzemeket”, a kis országok pedig a „mérték utáni szabóságokat”. Ez is cserét indukál ország és ország között: Magyarország és Svájc vegyiparitömegcikk-importőrök, ugyanakkor mindketten gyógyszer-specialitás-exportőrök; Magyarország személyautó-importőr, ezzel szemben autóbusz-exportőr; Finnország fémmegmunkáló szerszámgépeket importál, viszont fa- és papíripari komplett gyártósorokat exportál.

A külgazdasági összefonódást generáló két ok a legtöbb esetben nem vegytiszta formában van jelen. A termelési tradícióra erősen hatnak a termelési tényezők összetételéből és minőségéből eredő adottságok, az országnagyság eleve meghatározza a termelési tényezők fejlődési irányát. Abban például, hogy a magyar termelésitényező-garnitúra a bioaktív termelőtevékenységekben a leginkább fejlett (élelmiszer-termelés, gyógyszeripar, orvostechika stb.), igen komoly, csaknem tapintható szerepet játszik többek között az ország kedvező talaj- és éghajlati adottságaiból is táplálkozó mély agrárkulturális tradíció. Nem véletlen az sem, hogy Svájc az anyagkímélő technológiá-

kat alkalmazó termelőtevékenységek területén tört az élre, Finnország pedig a papír- és faipari berendezések termelésére szakosodott. A kelet-európai térség krónikus tőkehiánya nyomon követhető az iparosítási programokon: Magyarország külgazdasági csereszerkezetében például a közvetlen N tényező nettó importja mellett fellelhető a közvetett C-importra való törekvés is, exportunk ugyanis igyekszik kevésbé tőkeigényes szerkezetet felvenni, mint amilyen az importunké. Ha ez nem sikerül, az annak tudható be, hogy emberi tényezőink sem érik el azt a relatív jövedelemteremtő készséget, amely elegendő volna ahhoz, hogy a gazdaság N tényezőből szükséges nettó importját és a fejlődés gyorsításához kívánatos C tényező (közvetett és közvetlen) nettó importját exporttöbblettel kiegyenlítsse. Ahhoz ugyanis a behozott nyereségekhez, energiához és tőkeigényes technológiával előállított féltermékekhez a hazai termelőfolyamatban – a rendelkezésre álló, szerény mennyiségű felszereltséggel – a viszonylag magas fokon kiképzett és zömében civilizált körülmények között nevelkedett munkaerőnek magas fajlagos nettó értéket kellene hozzáadnia: ez pedig nem történik meg. Mindennek következtében, ha hazai munka által termelt jövedelmet külföldön akarunk realizálni (devizaszerzés céljából: hiszen importálni *kell*, ha esik, ha fúj!), akkor a feldolgozott termékek műszaki és minőségi szempontból legigényesebb alkatrészeit (illetve magas fokon feldolgozott szerkezeti anyagait) ugyancsak importálnunk kell. Végeredményben tehát exportált termékeink nagy részében igen magas az importhányad, és a hazai hozzáadott érték a fajlagos exportárszintet csak lejjebb viszi a fajlagos importárszinthez képest mindazon viszonylatokban, ahol a nemzetközi csere mögött nemcsak negatív N- és C-szaldó van, hanem negatív H-szaldó is, azaz egyszerűbb munkára képes és silány minőséget produkáló emberi tényező produktuma áll szemben bonyolult munkát kifogástalanul végző, innovatív beállítottságú emberi tényező produktumával, a műszaki fejlődési és keresleti életgörbe leszálló ágában helyet foglaló termékszerkezet exportja áll szemben az életgörbe felé ívelő szakaszában leledző termékszerkezetű importtal.

Végül is a külgazdasági kapcsolatrendszer egyszerre két dimenzióban vesz részt a teljesítménynövelésben: ugyanabban a két dimenzióban, mint amelyekben a teljesítmény maga generálódik. Módosítja az eleve meglevő adottságokhoz képest a $N:C:H$ arányokat éppúgy, mint az $F_c:F_m:F_i:F_k$ arányokat – normális esetben az optimum irányában. Az a nemzetgazdaság, amely helyesen illeszkedik be a nemzetközi munkamegosztásba, az áruexporton és -importon keresztül hazai termelési tényezőit is *kiegészíti*, illetve az árukön keresztül importált ismeretekkel *gazdagítja*. Ezt az összefüggést is fel lehet írni szimbólumok segítségével. A termelés „ágazati” tagolásánál – az

egyszerűség kedvéért – maradok a kitermelés, intermediatermék-termelés, beruházási eszköz-termelés és fogyasztási cikk-termelés bontásnál. A termelési-tényező-fölösleget (vagyis azt a termelési-tényező-volument, amelynek a segítségével a hazai felvevőpiac szükségleténél *többet* lehet előállítani annak racionális munkáltatása mellett) „plusz” jellel (+) jelölöm, a termelési-tényező-hiányt (vagyis azt a termelési-tényező-kvantumot, amelynek *jelen nem léte* akadályozza a hazai, rendelkezésre álló tényezők optimális működését) „mínusz” jellel (–) jelölöm és mindkettőt, a rendelkezésre álló termelési-tényező-állománytól való megkülönböztetés végett, Δ jelzéssel látom el. A $\pm \Delta T$ értékek magukba foglalják a közvetlenül exportált és importált tényezőket is, valamint az „árukba csomagolt” tényezőket is. Egy tonna hengereltáru-forgalom (export vagy import) tehát az alábbi mátrixban (leegyszerűsítve) úgy jelenik meg, mint adott in situ értékű vasérc-, kokszolhatószén-, mész- stb. lelőhely, plusz adott nettó értékű bányászati és kohászati felszerelés, plusz adott bányászati és kohászati munkaerő kiképzési-nevelési beruházásának 1 tonna hengereltáru jutó hányada. Ha egy ország 1 millió tonna hengerelt árut importál, ennyi termelési tényező létrehozásától és fenntartásától *mentesül*. Ha exportálja ugyanezt, akkor ennyi termelési tényezőt „ad árendába” a külkereskedelmi kapcsolatok fennállása alatt a partner gazdaságnak. A külgazdasági kapcsolatokat ez a felfogás tehát olybá veszi, mintha a felek egymástól termelési tényezők használatát vásárolnák meg. Így az áruforgalom egy nevezőre hozható a közvetlen termelési-tényező-forgalommal: tehát a bányakoncessziókkal, a tőkebefektetésekkel és a munkaerőtranszferrel.

A külkereskedelmi forgalom és a termelési tényezők nemzetközi áramlásának egybevont termelési-tényező-forgalmi mérlege

	N			C			H			T		
	exp. +	imp. –	egyenleg	exp. +	imp. –	egyenleg	exp. +	imp. –	egyenleg	exp. +	imp. –	egyenleg
E	ΔN_e^+	ΔN_e^-	ΔN_e^\pm	ΔC_e^+	ΔC_e^-	ΔC_e^\pm	ΔH_e^+	ΔH_e^-	ΔH_e^\pm	ΔT_e^+	ΔT_e^-	ΔT_e^\pm
M	ΔN_m^+	ΔN_m^-	ΔN_m^\pm	ΔC_m^+	ΔC_m^-	ΔC_m^\pm	ΔH_m^+	ΔH_m^-	ΔH_m^\pm	ΔT_m^+	ΔT_m^-	ΔT_m^\pm
I	ΔN_i^+	ΔN_i^-	ΔN_i^\pm	ΔC_i^+	ΔC_i^-	ΔC_i^\pm	ΔH_i^+	ΔH_i^-	ΔH_i^\pm	ΔT_i^+	ΔT_i^-	ΔT_i^\pm
K	ΔN_k^+	ΔN_k^-	ΔN_k^\pm	ΔC_k^+	ΔC_k^-	ΔC_k^\pm	ΔH_k^+	ΔH_k^-	ΔH_k^\pm	ΔT_k^+	ΔT_k^-	ΔT_k^\pm
W	ΔN^+	ΔN^-	ΔN^\pm	ΔC^+	ΔC^-	ΔC^\pm	ΔH^+	ΔH^-	ΔH^\pm	ΔT^+	ΔT^-	ΔT^\pm

A táblázat minden értékét érdemes egyenként értelmezni, a mélyebb megértés, átgondolás végett.

ΔN_e^+ = az *in situ* értékhányad, amely a kitermelőipari (nyers-) termékek (E) exportárában foglaltatik, illetve az a reális royalty, amelyet az ország területén levő természeti javak után a gazdaság élvez. Ez annál nagyobb, minél kedvezőbbek a hazai lelőhelyek geológiai, talaj- és éghajlati, valamint szállítási paraméterei ahhoz a szinthez képest, amelyet a nemzetközi árrendszer elismer. *Ha tehát az igen kedvező kitermelési lehetőségek termékeiből – ceteris paribus, tehát nemzetközi mércével mérve elismert tőke- és elevenmunka-lekötési (C és H) háttérrel – minél több kerül exportra, illetve ha a jó minőségű hazai C + H termelési tényezőkkel nem kitermelhető előfordulások minél nagyobb (a rablógazdálkodás ismervét még nem kimerítő) hányada kerül koncessziós bérbeadásra külföldi partnerek számára, az ezúton nyert (devizában realizált) különbözeti kitermelési járadék annál nagyobb mértékben növeli a nemzeti jövedelmet. (A koncesszióból származó royalty tiszta kitermelési járadék, amelynek forrása a külföldi munka, mértékét meghatározó tényező pedig egyedül a lelőhelyminőség és annak a nemzetközi árakban való elismertsége, vagyis értékelési foka.)*

ΔN_m^+ ; ΔN_i^+ ; ΔN_k^- = az az *in situ* értékhányad, amely az exportált feldolgozott termékek (M), tehát intermedierek (féltermékek, alkatrészek), valamint beruházási javak (I) és fogyasztási cikkek (K) *anyaghányada* mögött, arányosan meghúzódik. E mérési ponton az *in situ* érték attól függetlenül megjelenik, hogy az anyag hazai kitermelési eredetű-e, vagy importált: a kiinduló elméleti feltételezés szerint ugyanis az importanyagot „bérelt lelőhelyen” az ország „termeli”, noha a kitermelési járadékot a lelőhely-országnak kifizeti. (Ez a kifizetés a ΔN_i^- értékeknél jelentkezik számszerűen.)

ΔN^+ = a teljes társadalmi terméktömeg (W), vagyis az exportált, illetve a koncesszióba adott háta mögött levő természeti kincs faktor értéke. Ekkora, természeti jószágban megtestesülő N-nemzeti vagyontól „fosztja meg magát” az ország azáltal, hogy termékeit *nem maga éli fel*. Más oldalról: ekkora N-nemzeti vagyon „dolgozik” azért, hogy az országnak külföldi valutában megjelenő kitermelési járadék jellegű jövedelmet hozzon.

ΔN_e^- = az az *in situ* értékhányad, amely azon *külföldi* lelőhelyekhez tapad, amelyek termékeit importáljuk, illetve amelyeket koncesszionális alapon kiaknázunk. Az import világgpiaci ára egységes – legalábbis elvben –, és így az *importált* nyerstermékek N-faktor-tartalma csak képletes értéket jelent: ezt úgy lehet megfogalmazni, hogy mennyi kitermelési járadéktól esik el a gazdaság azáltal, hogy importál természeti javakat (azaz a *leggyengébb*, még kiaknázott lelőhely N-arányos költségeit fizeti a behozott termékért),

nem pedig ő maga rendelkezik azokkal a lelőhelyekkel, amelyekről a behozatal származik. A külföldi kitermelés esetében, ha a partnernek fizetett royalty mértéke megegyezik a kitermelési járadékkal, a ΔN_c^- értéke ugyanúgy értendő, mint az áruimport esetében. Ha ennél kisebb, akkor a profit-transzferen keresztül az országba áramló járadéktöredék levonásra kerül a fiktív járadékvesztéséből; ennél fogva a természeti kincs in situ értékének arányos hányada elszámolásilag úgy tekintendő, mintha a lelőhely az országban volna (valójában az ilyen járadékrealizálás az egyenlőtlen nemzetközi csere egyik megjelenési formája!).

$\Delta N_m^-; \Delta N_i^-; \Delta N_k^-$ = a feldolgozó tevékenységek *importanyaghányada* mögötti in situ természeti stock érték. Ezt számításba kell venni akkor is, ha az importanyagot tartalmazott feldolgozott termék exportra kerül: az import devizatartalma ilyenformán megtérül.

ΔN^\pm összetevőivel ($\Delta N_c^\pm \dots \Delta N_k^\pm$) együtt = végeredményben az az in situ természetijószág-vagyon, amelyet az ország (pozitív előjelű érték esetén) „átenged” partnereinek, illetve (negatív előjel esetén) „átvesz” partnereitől. Mivel minden exportban és importban jelen van a természet tényező eredménye – valamilyen fokon feldolgozott termék nyersanyaghányadának kitermelésijáradék-tartalma formájában –, a partnernek kifizetett, illetve a partner által az országnak kifizetett járadék egyenlegének tőkésített értéke az a természet faktor, amellyel (pozitív szaldó esetén) „szegényítem”, illetve (negatív szaldó esetén) „gazdagítom” saját természetitényező-vagyonomat. Persze mind a szegényítés, mind pedig a gazdagítás *naturális* vetületben értendő: a „szegényítést” a világpiac megfizeti, a „gazdagítást” pedig az ország fizeti meg a világpiacnak. Ennek következtében az az ország, amelynek kitermelőipara járadékképző (világpiaci árviszonyokban számolva), ennek külföldi értékesítése növeli a jövedelmét, *teljesítményfokozó hatása van*.

A marginális kitermelőhelyek kiaknázása és a termékeiből termelt termékek exportálása – anyaghányaduk erejéig – nem jövedelemfokozó hatású. Ugyancsak nem jövedelemfokozó hatású önmagában (N-oldalról) a természeti tényezők közvetlen vagy közvetett importja sem, amennyiben a világpiaci árak a marginális lelőhely költségviszonyait tükrözik. Végül nem jövedelemfokozó az a külföldi, kihelyezett kitermelőtevékenység sem, amelynek fejében a teljes kitermelési járadék, royalty formájában vagy más formában, a telephely-ország kezében marad. Az *inframarginális* hazai lelőhelyek kiaknázása mindenképpen jövedelemcsökkentő hatású, azaz korlátozza a hazai társadalmi munka teljesítményszintjét.

A $T_s = f\left(\frac{Y}{F}\right)$ összefüggésben tehát a természeti faktorról való külkeres-

kedelem normál világgpiaci árárányok esetén csak akkor jövedelemfokozó és termelésítényező-megtakarító hatású, ha kedvező adottságú *hazai* természeti tényező termékei értékesülnek export útján, illetve – a normálistól eltérő világgpiaci árkonstrukció vagy helyi monopolhelyzet esetén – ha a belföldre telepített külföldi kitermelés kitermelési járadékának egy része itthon realizálódik, vagy ha a külföldre telepített kitermelés járadékának egy része transzferálható. Az inframarginális lelőhelyek kiiktatása és importtal való helyettesítése (vagyis az előállítási költségeknek a marginális ár szintjére való leszorítása) növeli ugyan az elszámolt jövedelmet, ez azonban nem más, mint „kárelhárítás”, azaz egy (σ) torzító tényező kiiktatása.

ΔC^+ = az a tőkelekötés, amelyet *a*) a működő- és a kölcsöntőkeexport jelent; *b*) amely az exportált áruk és szolgáltatások mögött meghúzódik. Összetevői értelemszerűen az adott tevékenységi körre vonatkoznak: a ΔC_e^+ a kitermelőágazati, a ΔC_m^+ az intermediétermék-ipari, a ΔC_i^+ a beruházási javakat gyártó ipari és a ΔC_k^+ a fogyasztási végtermékeket gyártó ipari tőke, illetve a fajlagos tőkeigényesség-export nagyságát jelöli. A mutató nagysága jelzi *azt a társadalmi bruttó tőkemennyiséget, amelyet az ország a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel céljából tart lekötve*. A mutató természetesen nemcsak az exportáló feldolgozási fázis tőkelekötését tartalmazza, hanem a teljes technológiai vertikumokét is, olyan arányban, ahogyan az exportált áruk létrehozásában részesednek. Ennek következtében belekerülnek az importált termelési tényezők (anyag, energia, amortizáció) tőkelekötési értékei is. Ha például Magyarország alumíniumfóliát exportál, s annak volumene mögött 10 dollár értékű tőkelekötés áll, akkor a ΔC_k^+ érték megoszlása – példászerűen – a következő lehet: 2 dollár a bauxitbányászatban lekötött (hazai) tőke, 5 dollár az alumíniumkohóban és az azt kiszolgáló vízierőműben lekötött (szovjetunióbeli) tőke és a maradék 1 dollár az alumíniumfeldolgozó-iparban lekötött (ismét hazai) tőke. A szovjet vízierőmű és alumíniumkohó C-értékét olyan arányban „béreljük”, amilyen arányban az magyar timföldet dolgoz fel visszaszállítás céljából (bérmunka). Ha viszont egy kazánt exportálunk, amelybe szovjet ércből itthon előállított acéllemez építünk be, a külföldi „bérelt” tőkekapacitás csak a technológiai vertikum első fázisában jelentkezik. Ha viszont élőállatot exportálunk, a mögötte meghúzódó tőkelekötésben előbukkan ugyan egy braziliai szójaültetvény értékének valamekkora hányada, a vágóhídi és húsfeldolgozó ipar tőkelekötése azonban már nem jelölkezik: az a partner C-értékének képezi részét, hozzánk hasonló módon kalkulál.

ΔC^- = az a hazai felhalmozási eredetű tőkelekötés, amelytől a tőke-és/vagy áruimportáló ország *mentesül* azáltal, hogy *a*) vagy tőkét (működő,

illetve kölcsöntökét) importál, vagy pedig *árut* importál, amely mögött kisebb-nagyobb külföldi tőkelekötés van: a ΔC_c^- a kitermelőtevékenységre, a ΔC_m^- az intermedier-iparra, a ΔC_i^- és ΔC_k^- a beruházási javakat és a fogyasztási végtermékeket előállító ágakban „megtakarított” tőkebefektetésekre, illetve -lekötésekre vonatkozik. Ha tehát Magyarországon vegyesvállalat alakul, mondjuk a széndioxid-lelőhelyek feltárására, a külföldi tőkebefektetés egy része a ΔC_i^- -ben, más részük pedig a feldolgozóipari tőke háttérnek kiegészítésében jelentkezik. Ha a széndioxidot magnezitgyártásra vagy szárazjégtermelésre használják, az ide kerülő importtőke a C_k^- -t gyarapítja. Amennyiben Magyarország mentesülni akar a széndioxid-bányászatba fektetendő tőke lekötésétől (vagy azért, mert – mondjuk, noha a valóságban nem így van – az inertgáz-bányászat N tényezője inframarginális lenne, vagy azért, mert a feldolgozóiparra koncentrálna meglévő felhalmozási forrásait, vagy pedig azért, mert egyszerűen nincs beruházni való tőkéje), viszont a széndioxid szükséges, mert a gazdaság nem tudja nélkülözni a magnezitot, a szárazjeget és a szódavizet, akkor két lehetőség adódik: a) vagy befektet mexikói széndioxid-lelőhelyek kiaknázásába tőkét, s az így nyert CO_2 -t importálja (természetesen csak akkor, ha a hazai ellátáshoz szükséges anyag felszínre hozatala és szállítása együttesen kisebb befektetést követel, mint a hazai bányászat létesítése, és ha egyáltalán *van* befektetni való tőkéje!), vagy pedig b) nem köt le C tényezőt széndioxid-termelésre, hanem kereskedelmi úton *importálja* a hasznos bányakincset. Az első esetben részleges hazai befektetés-megtakarítás jelentkezik, amely a ΔC_c^+ relatíve alacsony értékén keresztül növeli meg a jövedelem:tényezőérték hányados szintjét, a második esetben viszont tényleges tőkelekötés-megtakarítást jelent, amit persze az importált széndioxid, illetve széndioxid-származékok árában meg kell fizetni. (A külföldön hazai tőkével működő vállalattól vásárolt árut is meg kell fizetni, ennek azonban jelentős hányada a profittranszfer révén visszaáramlik az országba!)

ΔC^\pm és alkotórészei (ΔC_c^\pm ; ΔC_m^\pm ; ΔC_i^\pm és ΔC_k^\pm) végül is a tőkemegelőlegzés (-lekötés) mérlegpozícióit teszik érzékelhetővé. A hazai felhalmozásból eredő, külföldön befektetett tőke, illetve az itthon befektetett tőke azon hányada, amely az exporttermékek létrehozásában működik közre, összesen adja azt a tőketényezőt, amelyet az ország mintegy „kihelyez”, „kölcsonad” külföldi partnereinek. Az országban befektetett külföldi tőke, valamint az importárak előállításához lekötött – ugyancsak külföldi – tőke összege pedig azt a felhalmozást fejezi ki, amelyet az országnak *nem* kellett kiszakítania a nemzeti jövedelméből ahhoz, hogy általa használható javakhoz hozzájusson. Ha e két összeg szaldója pozitív, akkor az ország végül is *kihelyezett* tőkét:

azaz vagy működő tőkét helyezett el külföldön és/vagy hitelez más országoknak, vagy pedig exportszerkezetének fajlagos tőkelekötési igénye meghaladja az importszerkezetét. Ezt csak akkor van módjában megtenni, ha nagyobb tőke halmozódott fel az országban, mint amekkorát az adott fejlettségi fokon, az adott tevékenységi szerkezetet és realizálási viszonyokat figyelembe véve párosítani lehet a természeti és emberi tényezőivel. Ha N-hiánya van, úgy e kihelyezett tőke zömében *működő* vagy *kölcsöntőke* lesz, és a külföldi anyaglelőhelyek felé áramlik. Ha hiányt szenved alacsony szakképzettségű munkaerőben (részleges H-hiány), úgy a primitívebb technológiákat telepíti ki külföldre, ha – valami különleges helyzetben, például az olajárrobbanás következtében a gyér lakosságú OPEC-országokban – mindenfajta munkaerőhiányban szenved, de különösképpen a magasan kvalifikált munkaerő a „hiánycikk”, úgy felvásárolja a magas műszaki színvonalon dolgozó nyugat-európai vállalatok részvényeit.

Ellenkező esetben – negatív előjelű szaldó esetén – az esetek többségében tőkeszegény ország a közvetlen vagy közvetett („áruba csomagolt”) tőkeimporttal teszi N és H tényezőit működőképessé vagy működőképesebbé. Egy kvalifikált munkaerővel viszonylag bőven ellátott, de tőkehiányban szenvedő nemzetgazdaság például megteheti azt, hogy tőkeigényes termelőágakat *a*) vagy egyáltalán nem telepít, hanem ezek termékeit importálja, és helyettük szofisztikált fél- és/vagy végtermékeket exportál; *b*) vagy hazai természeti kincseinek feltárására és az erősen tőkeigényes első megmunkálási fázisok elvégzésére (kohászat, olajfinomítás, építőanyag-ipar) külföldi működő tőkét von be, illetve külföldi kölcsönöket vesz fel ilyen ágazatok fejlesztésére. A bevont C tényező mindkét esetben „protézisként” szerepel: arra való, hogy az N és a H tényezők *mellé* rendeljen ezek optimális mozgatásához szükséges tőkét (illetve tőkeigényes terméket), és csak annyiban van értelme, amennyiben az N és H tényezők fajlagos jövedelemhozamai *meghaladják* a tőkeimport (tőkeigényesáru-import) jövedelemkivonó hatásait.

ΔH^+ és alkotórészei ($\Delta H_c^+ \dots \Delta H_k^+$) = a külföldi munkavállalás és a szellemi termék-export mögötti hazai munkaerőképzési és -nevelési „beruházás”-tartalom. (Némi túlzással ez analóg azzal az esettel, amikor egy dolgos családban felnevelkedett leány háztartási, gyermeknevelési, kapálási és marokszedési tudományát a férje portáján gyümölcsözteti. Az afrikai négereknél ez a fajta „humántőketranszfer” meg is van fizetve meghatározott számú tehénnel, kecskével, amely a lakodalomkor az örömszülőknél adatik át!). Beletartozik ebbe az árukivétel hazai (kumulált, azaz a teljes technológiai vertikumon keresztül az exporttermékre rakódott) „humántőke”-lekötés-tartalma is. Ha ugyanis egy ország például Pakisztánból olyan termékeket –

mondjuk háziipari cikkeket, kézzel csomózott szőnyegeket – vásárol, amelyek megtermeléséhez nem kell ugyan magasan szakképzett munkaerő (a fajlagos – egy emberre jutó – képzési-nevelési beruházás igen kicsi), de a technológia igen nagy számú munkaerő jelenlétét követeli meg (mert a termelés csak kézi munkával végezhető el), az importtal a tömeges szabad munkaerőben való „szegénységét” igazítja ki, Pakisztán pedig alapjában véve munkaerő-tartalékainak egy részét mintegy „áttelepíti” a partnerországba azért, hogy berendezkedik az exporttermelésre. *Ennyiben* ez az exporttermelés hasonló a *vendégmunkásküldés*hez. Ha viszont a jól képzett munkaerőben gazdag ország magasan szofisztikált termékeket exportál máshová, ezzel azt vallja be, hogy belső piacán kevesebb a kereslet az ilyen termékek iránt, mint amennyi ennek az értékes humántőkének az árukibocsátási kapacitása. A belpiac felvevőképességéhez viszonyítva a lakosság „túlképzett”: a nagy értékű áruexport mögött óriási oktatási-nevelési tőkebefektetések vannak, amelyeket az adott ország – a szofisztikált termékek kivitelével – „kihelyez” az importáló országba: hasonlóan ahhoz, mintha szakértőket küldene oda. Ez a közvetett „agyexport” még áttekinthetőbb formában mutatkozik meg a szellemi termék kivitele esetén.

Ebben a vonatkozásban is figyelemmel kell lennünk a reexportra. Ha például Magyarország NSZK-licenc alapján gyártott műszereket exportál Mongóliának, úgy az export mögött nemcsak magyar ΔH_i^+ tényezőt fedezhetünk fel, hanem NSZK-eredetű ΔH_i^- -t is; ha ebben a műszerben NSZK-alkatrészek is vannak, úgy a licencimport mögötti ΔH_i^- kiegészül ΔH_m^- -mel is. Abban az esetben viszont, ha a mongol felhasználót magyar szakember tanítja meg a műszer használatára, a műszertestekbe zárt ΔH_i^+ -t kiegészíti egy közvetlen külföldi szakértői tevékenység ΔH_i^+ -háttér humántőke-lekötési értéke is. Az exportnak az egész ΔH_i^+ értékre jutó jövedelmet tartalmaznia kell: ennek egy részét persze Magyarország továbbadja annak az országnak, amelynek humántőke-gyümölcseit beépítette az exporttermékbe.

ΔH^- = az előbbi eset fordítottja: a munkaerő mennyiségi vagy minőségi hiányában szenvedő nemzetgazdaságok nevelési-oktatási „beruházásaik” egy részét meg tudják takarítani azért, hogy *a*) vagy magát a munkaerőt importálják olyan országokból, ahol a „beruházás” már megtörtént, az eredménye – a munkaképes ember – viszont nem hozható össze az N és C faktorokkal, vagy pedig *b*) humánberuházás-igényes termékeket importálnak természet- és/vagy tőkeigényes termékek ellenében, ezáltal közvetetten pótolják mennyiségi és/vagy minőségi munkaerőfaktor-hiányukat. Az sem érdektelen persze, hogy ez a láthatatlan termelésítényező-helyettesítési folyamat a tevékenységszerkezet dimenziójában hogyan megy végbe. Ha például

az ország áruimportba csomagolt H-behozatalának zömét fogyasztási iparcikkek adják (ΔH_K), ezzel szemben az exportjának oroszánrésze kőolaj (amely mögötti termelésítőanyag-garnitúrát a ΔN_C^+ uralja!), ez azt jelenti, hogy az adott ország alacsony vagy közepes képzettségi fokon álló munkaerőt „telepít be” – bányajáradék ellenében. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy a külkereskedelem csodát művelt: az olajkutakból kötöttáru, cipő és porcelántányér folyik, de úgy is felfogható a jelenség, hogy az illető ország szövődési, tímárműhelyei és kerámiagyárai az olajban gazdag geológiai rétegekben húzódnak.

$\Delta H^\pm =$ a két előbbi szintézise: végső soron azt mutatja, hogy az adott nemzetgazdaság társadalmi neveléssel és oktatással váltja-e ki természeti kincsekben és/vagy tőkében való relatív hiányait, avagy az utóbbiakkal pótolja-e azokat a mulasztásokat, amelyeket a mai aktív lakosság képzése és nevelése területén elkövetett. Ha az érték pozitív, akkor az eleven munkaképességre fektetett társadalmi beruházásból van fölöslege. Ez kétféle lehet: vagy fajlagosan alacsony értékű, de tömeges méretű, vagy fajlagosan magas értékű, s ekkor nem biztos, hogy egyben tömeges méretűnek is kell lennie; ha így van, annál jobb. A pozitív szaldó akkor is kiugrik, ha a nemzetközi csere nemcsak a H kontra C+N vonatkozásában van meg, hanem a minőségi H kontra mennyiségi H vonatkozásában is.

Az a nemzetgazdaság, amely természeti kincsekben kifejezetten szegény, tőkefelhalmozása sem érte el azt a fokot, hogy erősen tőkeigényes termékek exportjával vagy közvetlen tőkeexporttal keresse szerencsését a világpiacon, ezzel szemben igen magas H-értékű munkaerővel rendelkezik, megteheti azt, hogy exportját erre a „minőségi H” háttérű munkaerő termékeire koncentrálja, s ebből akkora jövedelmet élvez, hogy az elégséges egy olyan import-szerkezet finanszírozásához, amelyben az N, a C és a „mennyiségi H” elemek hiányáért (a partnereknél való működtetésért) bőven tudná a tényezőkhöz tapadó járadékokat is fizetni, miközben jövedelmei fedeznék a hazai, minőségi munkaerő igényes életvitelének költségeit is, és korszerű felszerelésének költségeit is. Magyarország számára egy ilyen termelésítőanyag-garnitúra kialakításának lehetőségei a leginkább adottak, a nemzetközi munkamegosztásba való beilleszkedésének stratégiai alapcélja egy ennek megfelelő „termelésítőanyag-szaldó” kiépitése lehet.

$\Delta T^\pm =$ az ország külgazdasági kapcsolatrendszerének végső „tényező-egyenlege”. Arra világít rá, hogy a rendelkezésre álló Y jövedelem mögött végül is több termelésítőanyag-lekötés áll-e, mint az ország összes termelésítőanyag-vagyona (+), vagy pedig kevesebb (-). Ha minden tényező a napi világiaci árakkal kompatibilis áron kerül számbavételre, a ΔT^\pm -nak

egyenlőnek kell lennie az ország tőke- és fizetési mérlege összevont egyenlegének értékével. Az egyik összetevője ugyanis a ΔT^+ , azaz a de facto külföldre kihelyezett termelési tényezőknek és az exportárutömeg lekötött tényezőinek összegzett értéke: a természeti (in situ) értéké, a nettó tőkeértéké és a humántőkeértéké egyaránt. A másik összetevője a ΔT^- , amely a tényleges (N+C+H) külföldi termelésitényező-igénybevétel, valamint az áruimport által lekötött termelési tényezők értékösszege. A közvetlen tőkevagyonmérleg szaldója és a külkereskedelmi forgalom lekötöttvagyon-szaldója összefonódnak. Attól, hogy egyikük pozitív, az egész még lehet deficités és fordítva.

A tartósan negatív ΔT -mérleg két jelenséget takarhat. Az egyik a fejlődés-gyorsító stratégia azon változatával kapcsolatos, amely megelégedett a világpiacon partnerekkel a magasabb fejlettségi szinthez szükséges termelési tényezők egy bizonyos, kritikus hányadát (tőkét, szellemi javakat, szakértőket, szofisztikált beruházási javakat importál), és ennek egészét még képtelen exportjának N+C+H háttérével ellensúlyozni. A tényeződeficit megszüntetése csak hosszabb távon lehetséges, törlesztése pedig ugyancsak egy korszaknyi ΔT^+ -érték produkálásával lehetséges. Ez a stratégia csak nagyon céltudatos, összeszedett gazdaságpolitikával vezethet sikerre. A japán fejlődési modell talán a legsikeresebb próbálkozás.

A másik jelenség az *egyoldalú függés* kiépítésének folyamata, amely az indokoltnál magasabb belső (nemzeti vagy réteg-) fogyasztás megőrzése végett, alacsony hazai teljesítményszint mellett a szükséges termelési tényezők egy részét közvetlen tényezőbehozattal vagy „áruba csomagolt” tényezőbehozattal próbálja pótolni. Mivel sem a fogyasztás reális szinten tartása, sem a nemzeti termelékenység növekedése nem biztosítja az N, C és H tényezőértékek kellő ütemű növekedését, nem keletkezik olyan forrás, amellyel a tényezőbeáramlás ellensúlyozható volna: sem a geológiai feltárások, sem a felhalmozás, sem a lakossági munkaképesség növekedése nem következik be. Az importált tényezők ellenértéke viszont mind nagyobb hányadát foglalja el a folyó – alacsony szintű – jövedelemnek. A gazdaság döntési lehetőségei mindinkább kicsúsznak az adott ország kormányzatának kezéből, és a fejlődés sorsa külföldi érdekeknek rendelődik alá. Kétségtelen, hogy a két út egymástól nincs kínai fallal elválasztva. A függéshez vezető „tényezőeladósodás” (amely a tényleges, pénzbeli eladósodás háttérében mint mélyebb ok húzódik meg!) fellendülés-katalizálónak válhat a nemzetközi gazdasági körülmények kivételesen kedvező változása esetén (lásd az OPEC-országok előtt megnyíló – s ma már tudjuk: távolról sem kiaknázott – lehetőségeket az energiaár-robbanást követően!), és fordítva: egy „tényezőeladósó-

dásra” épülő fejlődésgyorsító stratégia visszájára fordulhat akkor, ha a külgazdasági közeg feltételei kedvezőtlenebbé válnak a fellendülés-katalizálás számára (lásd például Magyarország és Lengyelország gazdasági helyzetének leromlását az 1970-es évtized folyamán!).

Egyáltalán nem biztos, hogy a tartósan pozitív ΔT -szaldó a gazdaság kifogástalan erőnlétének jele. A termelési tényezők tömeges, tartós kihelyezése csak akkor erősíti a származási ország gazdaságát, azaz jövedelemtermelő képességét, ha a kihelyezett tényezők a belső tényezőgarnitúra aránytalan kinövéseit ültetik át külföldi talajba, és repatriált hozamaik nagyjából meg-egyeznek a hazai tényezők – immár az optimumhoz közelítő – hozamaival. Ha a C- és H-szaldók azért mutatnak pozitív egyenleget, mert a hazai felhasználásuk átlagosan is alacsonyabb jövedelmezőségű, mint ha külföldön fektetik be őket, akkor a tényezőkivitel végső soron a nemzetgazdaság dekadenciájának jele. Bizonyos ideig a gazdaság parazita jelleget ölthet, de az ilyen helyzetbe kerülő gazdaság vagy összeszedi magát és saját tényezői zömének saját kezelésben való hatékony működtetésére tér vissza, vagy pedig elsorvad. Erre a klasszikus gyarmatbirodalmak második világháború utáni történelmi válsághelyzete a szemléltető példa.

Az sem végleges megoldás, ha egy gazdaság tartósan berendezkedik kivételesen kedvező természeti erőforrásai (N tényező) termékeinek exportjára, mint fő devizajövedelem-forrásra. Egyrészt ez egyben tőkeigényes tevékenység is, különösen akkor, amikor nem civilizált országrészeknek a nemzetgazdaságba való beintegrálását is megköveteli. A kitermelési járadékból importdevizafedezetet egyoldalúan csíholó gazdaságstratégia csak addig eredményes, amíg a lelőhelyek kivételesen olcsón feltárhatók és kiaknázhatók, és az exportáron keresztül az országba visszaáramló jövedelem egy – kisebb – hányada elegendő a kitermelés folyamatos fenntartásához, illetve fejlesztéséhez, a nagyobb hányad pedig a C és H tényezővagyon gazdagítására fordítható. Másrészt a természeti vagyon piaci értékelésének változásai – hangsúlyozom: a kitermelés és elsődleges feldolgozás erősen tőkeigényes tevékenységek is egyben – úgy érik a nemzetgazdaságot, hogy azokhoz csak lassan és igen nagy tartaléktőke bedobása árán tud alkalmazkodni. Egy nagymértékű energiaár-csökkenés katasztrofális lehet egy olyan ország számára, amely több százezer négyzetkilométeres területet fejlesztett fel (infrastruktúra, települések, kiegészítő ipar és szolgáltatások stb.) az olaj- vagy földgáztermelés exportjának magas járadékjellegű jövedelmére számítva. Az ár összeomlása *elvileg* nem érinti in situ készletének reménybeli értékét, de hatalmas, befektetett C és H tényezőinek hozamszintjét minimálisra szorítja le,

és az új helyzethez való alkalmazkodás ugyancsak óriási befektetésekbe és időbe kerül.

Az N tényező exportra való kiaknázása tehát nagy kockázatot jelent a hozzákapcsolódó C és H tényező értékesülése szempontjából. Igaz, árrobbanás esetén a meglévő (feltárt, kitermelésre kész) lelőhelyek hirtelen bevetése óriási jövedelmekkel kecsegtet. Felfoghatjuk tehát a kitermelőtevékenység fejlesztésére és termékeinek masszív exportjára épített gazdaságpolitikákat úgy is, mint a nyersanyagok világpiaci árának növekedésére spekuláló stratégiákat, amelyek hosszú időn keresztül „bedöglesztenek” termelési tényezőket azért, hogy egy kedvező időpillanatban hatalmas jövedelmekhez juthassanak. Józan ésszel azonban ezt csak akkor lehet reális alternatívának tekinteni, ha *a*) az ország olyan gazdag C és H faktorokban, hogy ez a „bedöglesztés” egy abszolút felesleg levezetésének egyik változataként értékelhető; vagy *b*) ha a nyersanyagpotenciál túlfejlesztése egyben *biztonsági* célokat is szolgál. A gyakorlatban ez utóbbi szokott előfordulni, különösen a nagyhatalmak esetében.

A biztonsági megfontolást nem tartalmazó és mégis egyoldalúan a kitermelési járadéokra mint exportjövedelem-forrásra alapozó stratégiák (pl. az OPEC-országok zömének elképzelései az 1970-es évek derekán) a kivételesen kedvező konjunkturális helyzet stratégiai túlértékelésének bizonyultak éppúgy, mint azok a nettó tényezőimportra alapozó közép-kelet-európai stratégiák, amelyek az 1960-as években úgy próbálták nemzeti vagyonukat külföldi eredetű C- és H-elemekkel gazdagítani (s ezáltal a *szétosztható* jövedelmet növelni), hogy elmulasztották a hazai fejlesztést a tényezőimport megkövetelte ütemben meggyorsítani: különösen az emberi tényező fejlesztését. Ilyen értelemben az európai szocialista országok egynémelyike (köztük Magyarország) immár másfél évtizede húzódó gazdasági nehézségei hasonló tőről fakadnak, mint azok a nehézségek, amelyekkel az újjgazdag olajországoknak szembe kell nézniök, ha az olajárak összeomlása tartós tendenciának bizonyul.

Végeredményben mit tud változtatni a termelésitényező-garnitúra és a tevékenységi szerkezet együttes adottságain alapuló teljesítményoptimalizáció lehetőségein az a korrekciós tényező, amely a külgazdasági kapcsolatrendszerből adódhat? A fenti gondolatmenet summázata az, hogy *önmagában semmit, ha viszont a nemzetgazdaság saját fejlődési erőfeszítéseinek kiegészítő eszközeként fogjuk fel, akkor hallatlanul sokat.*

4. Információk keletkezése, hasznosulása és áramlása

A termelési tényezők nemcsak azáltal működnek hatékonyan, hogy optimális a garnitúrájuk (N:C:H viszonylatban is és E:M:I:K viszonylatban is), kellő biztonsági tartalékok vannak mindkét dimenzióban beépítve, rugalmasan helyettesítik egymást a műszaki és emberi felkészültségi lehetőségek határain belül, és többszörösen növelik rugalmasságukat a nemzetközi gazdasági kapcsolatrendszer kínálta lehetőségeket kihasználva. Mindez a folyamatos optimalizálódás, átrendeződés ugyanis végbemehet csigalassúsággal is, és végbemehet az adott körülmények között elérhető legnagyobb sebességgel. A mozgások gyorsaságát két tényező határozza meg: az új *információk* keletkezési, termelőerővé válási és *áramlási* viszonyai, valamint a *gazdálkodók érdekeltsége*.

A kettő jövedelemgeneráló szerepét együttesen célszerű végiggondolni. Az információk alapvetően kétfélék lehetnek:

- műszaki fejlődést hordozó információk, és
- a realizáláshoz (a termékek jövedelemmé való transzformálásához) tapadó információk.

Mindkét fajtájuk életfontosságú a nemzetgazdasági teljesítménynövelés szempontjából: hiába születnek kitűnő műszaki-gazdasági ideák, hiába integrálódnak ezek a termelőapparátus gyakorlatával és terjednek villámsebességgel a bel- és külgazdaságban, ha eleve nem ötvöződnek a piaci információkkal: a fejlesztés félrecsúszik, a „telitalálatos” fejlesztések nem találkoznak a kereslettel, vagy értékükön alul realizálódnak. Fordítva is igaz: teljesen fölösleges kiváló marketinginformációkkal ellátni egy olyan K + F + T apparátust, amely képtelen új műszaki-gazdasági megoldások kidolgozására vagy adaptálására, képtelen új információk bevezetésére a termelésben és elterjesztésére a gazdálkodók szélesebb körében. *Ne várjunk ott nagy teljesítményszintet, ahol kiépítetlen a műszaki és piaci információs hálózat és/vagy renyhén*

működik. (Persze a szentencia tovább is folytatható: ne várjuk ott fürgén és szisztematikusan működő információs és gazdálkodási viszonyok kialakulását, ahol alacsony a H tényező fejlettségi szintje, vagy ahol az érdekeltségi rendszer közömbös, esetleg ellenséges az újításokkal szemben: ez utóbbira azonban a későbbiekben térnek ki!)

4.1. A műszaki-gazdasági új információk keletkezése, hasznosulása és terjedése: az innovativitás

4.1.1. A nóvum mint áru. Az új információ ára

A műszaki-gazdasági innováció eredményei – nevezzük őket összefoglaló néven „nóvum”-oknak vagy „újdonság”-oknak – áruk. Mind a gazdálkodó szervezetek, mind az országok innovációs tevékenysége bizonyos pontokon meghaladja a felhasználási szükségleteket, más pontokon viszont elégtelennek bizonyul a szükségletekhez képest. Továbbá, amint arra az előző fejezetekben is utaltam, vannak olyan „nóvum-termelők”, akik rendszeres nóvum-árutermelésre és -eladásra szakosodtak (mérlegegyenlegük pozitív), és vannak olyan „nóvum-felhasználók”, akik rendszeres vételre szorulnak, mert gazdálkodó tevékenységük inkább adaptáló-reprodukáló, mintsem újító jellegű. Az újdonság, amely gazdát cserél, lehet az átadó számára is használható, és lehet olyan is, amely az eladó számára már lefutott módszert képvisel, az átvévo számára viszont még mindig előrelépést jelent. Az átadás-átvétel végbe-mehet ingyenesen is: ez azonban olyan speciális eset, amelyet az alábbiakban nem tárgyalok.

A jelenség tehát – mint minden piaci jelenség – kettős természetű. Egyfelől a korszerűbb, gazdaságosabb termelés, gazdálkodás feltételét képező *információ* cserél helyet és gazdát: ez a technológiatranszfer használatiérték-oldala. Ezen információnak a *hordozója* lehet a pusztán „papiros”, avagy az újítást ismerő és átadó *ember*: ez esetben szellemi termék-kereskedelemtől beszélünk. Beépülhet azonban ez a sajátos információ egy adott *tárgyba* is, például egy gépbe, műszerbe, kulcsrakész létesítménybe, avagy egy áru szolgáltatásainak színvonalát nagymértékben determináló s a vásárló felé új műszaki tudást közvetítő alkatrészbe vagy anyagba. Ez esetben az árucseré vegyes jellegű: elméletileg ugyanis különválasztható a tényleges áru hasznosságát az újítási információétól. A kifejtés egyszerűsége kedvéért ez utóbbi esettől ugyancsak eltekintek a tárgyalás folyamán, noha ez – tudniillik a termék-vehiculumba „csomagolt” technológiatranszfer – igen elterjedt és igen nagy jelentőségű.

Másfelől a technológiatranszfernek értékoldala is van. Az eladó fél a

nóvum-áru árában *műszaki-gazdasági tudás monopóliumát* realizálja, a vásárló fél pedig a vételárban a nála majdan – az újítás bevezetése nyomán keletkező – megjelenő hatékonyságtöbblet egy részét – vagy egészét – fizeti ki az újítási információ birtoklása ellenében. A nóvumok árának tehát sajátos mechanizmusa van: elűtő a normál termékek és szolgáltatások ármechanizmusától. Inkább a földár mechanizmusára emlékeztet, amely köztudottan tőkésített földjára adék. (Egy hektárnyi földet ugyanis akkora összegért adnak el, amekkorának a bankkamata egyenlő a föld bérleti díjával!) A műszaki-gazdasági nóvum esetében az ár a következőképpen alakul ki:

– aki átadja az újítást, profitszerzési lehetőségről mond le: egyfelől meg kell osztania a piacot az átvevővel, ez volumen kiesést okoz neki, másfelől olyan termék saját kibocsátását korlátozza, amely – nóvum lévén – extra-profitot hoz számára. Ha technológiai újításról van szó, az átadó maga segíti hozzá a konkurensét ahhoz, hogy a vele szembeni termelékenységi hátrányát ledolgozza: ez ismét volumen- és rentabilitáscsökkenést hoz magával;

– ahhoz, hogy az átadót ne érje károsodás, a vevőknek *akkora összeget kell számára téríteniük, amelynek a saját K + F-kapacitásába való betáplálása ugyanakkora extrajövedelmet hoz egy következő újítás létrehozása által, mint amekkora nyereségkiesése az átadónak a technológiai újítás másokkal való megosztásából származik;*

– a vásárló tehát a műszaki-gazdasági újdonság megvételekor mintegy megtéríti az átadó számára a K + F-ben lekötött tőkéje arányos részét, amit csak úgy tud megtenni, ha egy diszkontált összegben átengedi az eladónak annak az extraprofitnak egy részét (vagy egészét), amely az átvett újdonság nyomán az ő gazdálkodásában fog jelentkezni. Ilyen értelemben a *nóvum ára – tőkésített, H faktor eredetű extraprofit.**

Ha az átadó „intellektuális monopóliuma” ugyanolyan improduktív jellegű volna, mint a földbirtokos földmonopóliuma, a nóvumok árát az a bankbetét szabná meg, amelynek kamata egyenlő volna a fejlett eljárás használata vagy a kelendő, új áru magas árfekvése nyomán keletkező extrajövedelemmel. Itt azonban különleges, a földmonopóliumnál komplikáltabb monopólium adásvétele zajlik le. Ugyanis

– maga a monopólium nem igazában a piacra kerülő nóvum, hanem az a kutató-fejlesztő agytröszt, amely *képes* ilyen, extraprofitforrásként használható, bevezethető és értékesíthető nóvumokat rendszeresen létrehozni. Mo-

* A nóvum árának tőkésített extraprofit jellegéről részletesen írtam az „Egyén, vállalat, állam” c. könyvemben, s ott „agyjára adék” neveztem. (Kossuth Könyvkiadó 1984. 61–63. old.)

nopolhelyzetet teremthet tehát egy kivételes tehetségű „agy” foglalkoztatása is, de még inkább egy olyan színvonalú, jól felszerelt és nagymértékben koncentrált K + F-kapacitás birtoklása, amely az innovációs küszöb fölött helyezkedik el, vagyis elég nagy kapacitást képez ahhoz, hogy az adott szakmában *egyáltalán* növényeket legyen képes létrehozni. Az újdonságok árában ez a monopolhelyzet realizálódik. Sem a kivételes kreativitású ember, sem a küszöbérték fölötti K + F-kapacitás ugyanis nem reprodukálható tetszés szerint. Aki ilyen fölött rendelkezik, hasonló monopolhelyzetben van, mint egy feketeföld-tulajdonos;

– az *adott* innovációs információ monopóliuma viszont rövidebb életű, mint az „agymonopólium” általában. Addig tart, amíg az újítás el nem terjed és amíg újdonságnak számít. A vásárló tehát kettős kockázatot vesz magára: egyfelől azt, hogy mások is megvásárolják az adott információt, ami a piac gyors szaturálódását és a vásárolt tudással készült áruk árainak esését – rosszabb esetben eladhatatlanságát – vonja maga után, másfelől pedig azt, hogy az általa megvásárolt tudás elavul, még mielőtt az eladott áruk árában realizálható nyereségtöbblet megtérítené az információ kamatos kamattal növelt árát;

– az eladó részéről az árajánlatba beépített extraprofit-átadási momentummal szemben tehát fellép a vásárló általi árajánlatba beépített kettős kockázati tényező. Az innovációs áru ára végül is a két határérték között fog kialakulni, az alkuerőviszonyok hatására. Ha az eladó érzékelhető intellektuális monopolhelyzetben van (akár *általában*, akár „csak” az *adott* potenciális vásárlóval szemben), az ár a felső határérték felé közelít – azaz a vásárló csaknem az egész, várható extraprofitot kénytelen átadni –, ha a vásárló van valamilyen ok miatt pozíciófölényben (pl. az eladó „idült pénzsűkében szenved”), az eladó alig tud valamit realizálni intellektuális előnyéből.

4.1.2. A technológiatranszfer mikroökonómiai összefüggései

E néhány alapösszefüggés ismeretében meg lehet kísérteni a technológiatranszferrel kapcsolatos *adásvételi ügylet* „kalkulációs modelljének” rekonstruálását: persze csak *elvi* síkon, hiszen magát a tényleges kalkulációt igen sok konkrét tényező (adó, vám, egyéb előírások és szabályozók) befolyásolják.

a) Az eladó vállalat gazdasági szempontjai

Feltételezem, hogy a *potenciális eladó* maga az innovátor, pontosabban véve az az újításiinformáció-tulajdonos, akinek magának is módja van az újítás

hasznosítására. Ez ismét absztrakció, hiszen az innováció-áruügyletek zömét vagy magával az innovátor *személlyel* kötik, vagy közvetítő *ügynökségekkel*. Az absztrakció azonban létjogosult, mivel az árat meghatározó alapvető dilemma azon a ponton alakul ki, ahol a tulajdonos választhat a bevezetés és az eladás, azaz a további felhasználás monopóliumhelyzete, illetve ennek másokkal való megosztása között: a „feltaláló” személy, valamint a szellemi termékekkel kereskedő ügynökség ajánlati árai e dilemma megoldásából deriválódnak („tova-”, illetve „visszagyűrűznek”). Az így egy érdekközponttá egyszerűsített nóvum-tulajdonos tehát választhat, hogy maga használja-e fel a nóvumot, vagy áruba bocsátja azt.

Tegyük fel először, hogy megtartja magának. A tulajdonában levő nóvumot *egymaga* használja fel, nem osztozik senkivel, azaz nem változtatja áruvá. Akkor viszont *a)* beruháznia kell és vállalnia kell a termelési és piaci felfutás rentabilitási terheit; *b)* vállalnia kell a kockázatot abban a tekintetben, hogy vele párhuzamosan más is ugyanilyen irányban innovál, és az áru a piacon *eleve* nem lesz kivételesen kedvező helyzetű; *c)* vállalnia kell a számítottnál gyorsabb „erkölcsi elavulás” kockázatát; *d)* ráadásul, termékújítás esetén, vállalnia kell a sikertelenség kockázatát is. Ezzel szemben, ha e kockázatok szerencsés kimenetelűek, az áru felfelé menő teljes életgörbéjén *árban* és *eladási volumenben* egyaránt jelentkező *összes extraprofit* az ő pénztárcájába vándorol. Mindezt – nyugodt lelkiismerettel – csak akkor vállalhatja, ha *a)* kellő tartaléktőkével rendelkezik a bevezetés finanszírozásához; *b)* biztos marketinggel a bevezetés sikeréhez; *c)* egyszerre több újdonságot finanszíroz, s így a várható sikerek és kudarcok végső mérlege egy elfogadható (elvárt) extraprofitszintet eredményez. Ha bármelyik feltétel hiányzik, az adott újítás bevezetése, teljes monopóliumának megőrzése – emberi számítások szerint – igen nagy kockázatot foglal magában. Az ügyletbe fektetett $K + F$ -tőkének ugyanis a többletnyereségből meg kell térülnie, mégpedig annyi idő alatt, hogy az ne veszélyeztesse az adott üzletágban működő vállalat adott piacon való, adott (elvárt) dinamizmusát.

Az „autark” innováció folyamata tehát a következőképpen megy végbe:

- a vállalkozó *befektet*: egyfelől a $K + F$ -szektorba, másfelől a létrejövő nóvum bevezetéséhez szükséges beruházásba; s végül a termelési és piaci felfutás idején kénytelen ideiglenes ráfizetést, jobb esetben alacsonyabb rentabilitást eltűrni, mint amilyen rentabilitással a „rutin” termelése jár;
- ha sikerül a vállalkozás, a nóvum ára rohamosan emelkedik, az eladott tömeg nő, így a profittömeg is növekszik. A rentabilitás rövidesen túlszárnyalja a „rutin” tevékenységét: megjelenik az extraprofit. Ez azonban egy darabig még nem tiszta haszon: mögötte árnyékként merednek a befekteté-

sek, egészen addig, amíg az extraprofit tömeg kumulált értéke nem éri el a befektetések (időközben némi kamattal is megnövelődő) értékét. Ez ünneplés pillanat: ekkor mondhatja ugyanis a vállalkozó, hogy a nóvum létrehozására hozott „áldozatait” megtérültek;

– az újdonságból a megtérülés pillanatán túl származó extraprofit már tényleg „tisztá haszon”. Összesített nagysága a következő tényezőktől függ:

a) az extraprofitráta (a rutintevékenységre viszonyított többletrentabilitás) nagysága;

b) a piaci felvevőképesség (eladott volumen) nagysága;

c) az extraprofitral való eladhatóság időtartama.

A vállalkozás életgörbéje folyamán az extraprofitráta rendszerint csökkenő, a piaci felvevőképesség pedig összehúzódó tendenciájú: egy szép napon a hajdani „nóvum” besorol a „rutin” profilba.

A vállalkozónak jó előre gondoskodnia kell arról, hogy mire az adott „nóvum” elérkezik a hanyatlás periódusába, egy újabb újdonság már termőre forduljon. Mindebbe persze beszámítandók a fentebb említett kockázati elemek is. Ezért minél több nóvum fut egy időben, minél több vár „bevetésre”, és mögöttük minél több formálódik a $K + F$ -műhelyekben, annál kisebb annak kockázata, hogy a vállalat nélkülözni kényszerül a *kivételesen magas* nyereséget. A saját magát extraprofit-termelő nóvumokkal folyamatosan és biztonságosan ellátó vállalatnak a mai korban óriási, e célra lekötött tőkével és kivételesen nagy, koncentrált fejlesztőgárdával kell rendelkeznie: akkorával és olyan minőségűvel, amely monopolhelyzetet biztosít számára nemcsak a termékek piacán, hanem az újdonságinformációk világában is.

Az ilyen vállalat már nemcsak maga él a saját nóvum-termelésének gyümölcseivel, hanem megjelenik az új műszaki-gazdasági eredmények eladói piacán is. A vállalat a tulajdonában levő információt tehát az életgörbe egy adott pontján áruba bocsátja. Ez a pont elvileg két tartományban helyezkedhet el: vagy az életgörbe zenitjén, illetve azon túl (a deklináló szakaszban), vagy a befektetés megtérülési ideje körül. A vásárlóval osztoznia kell a piacon: ez az életgörbének a meghonosítástól számított hátralevő szakaszában extraprofit-vesztéget (pontosabban: elmaradt nyereséget) okoz az újítás eredeti tulajdonosának. Mit fog tehát kérni az innovációs áruért? Mindenekelőtt a beruházási összeg azon hányadának nettó (amortizációval csökkentett) értékét, amelyet magának a műszaki újdonságnak a létrehozására ő maga fordított (saját laboratóriumában, az újító személy honorálása során vagy a szellemi termékekkel kereskedő ügynökségnek kifizetett összegben). Egy vásárlóval persze nem lehet az egész nettó kísérleti költséget megfizettetni, az eladónak tehát ismernie kell a piacot: hány vevővel számolhat, és reálisan

az „alapdíj” akkora hányadát kérheti, ahányad rész az egy-egy vásárlóra juthat. Ehhez hozzászámítja azt a jövőben elmaradó extranyereséget, amely három tényezéből adódhat: *a)* abból, hogy az új termelő elfoglalja a piac egy részét, ezzel csökken az eredeti tulajdonos által elérhető eladási volumen; *b)* a vevő megpróbálja kiszorítani az eredeti tulajdonost a piacról, verseny kezdődik, és ezzel leszorulnak az árak (vagyis előrehozódik az életgörbe deklinációs szakasza); *c)* az újítás elterjedése valamelyik vásárlónál az újítás továbbfejlesztését eredményezi, ami ismét rövidíti az életgörbét. Az eladó tehát egyfelől piacot ad át (illetve kénytelen eltérni a versenytárs megjelenését), s ezen felül megnöveli azokat a kockázatokat, amelyek az „autark” újításfelhasználás esetén is fennállnak.

Míndezek a tényezők az eladót arra készítetik, hogy *a)* növelje a szellemi termék árát; *b)* az életgörbe minél későbbi pontján bocsássa áruba az újítást. Mindkettő a kockázatát csökkenti. A magas ár ugyanis egy *korai* időpontban egy összegben realizálhatóvá teszi számára a *remélt* extraprofit nagy részét, a kései eladás viszont a konkurencia előre számítható monopólium-megtörési hatását csökkenti a *teljes életgörbére* számított profittömeg tekintetében (akár az ár, akár az eladási volumen tekintetében). Ez az árajánlatokban meg is mutatkozik. A „mai” újdonságra vonatkozó információk rendkívül drágák – ha egyáltalán kaphatók; a „tegnapi” újdonságnak még borsos az ára, de a piacon már megjelenik; a „tegnapelőtti” technológiai szint már a vékonypénzübb vásárló számára is hozzáférhető.

b) A vásárló vállalat gazdasági szempontjai

A *vásárlóról* ugyancsak feltételezem, hogy nem közvetítő, hanem potenciális *bevezető*: olyan vállalkozás tehát, amely valamilyen meg gondolás alapján tökéletesíteni kívánja termékeit és/vagy technológiáját, s ennek eredményeként meg akar jelenni a piacon a jelenleginél nagyobb rentabilitású (magasabb áron eladható vagy olcsóbban előállítható) árukkal, ugyanakkor saját innovációs kapacitásai nem elegendők ahhoz, hogy saját erőből, idejében megtegye a szükséges és elégséges fejlesztési lépéseket. Hangsúlyozom: ahhoz, hogy valamely termelőszervezet technológiai információ-inputra szoruljon, nem kell feltétlenül *általános* elmaradottságban szenvednie. Lehet például, hogy egy gyógyszergyár a világ élvonalát jelentő színvonalon állít elő antibiotikumokat, üzleti tevékenységét ugyanakkor ki kívánja terjeszteni a fájdalomcsillapítók vagy a kozmetikumok területére; kiválóan gyakorolja a kémiai szintézist, és át akar részben térni a biotechnológiai üzemre. E területen újdonság-„importra” szorul, és a szellemi termékek piacán vevőként jelenik meg.

A potenciális vásárlónak először is döntenie kell abban a kérdésben, hogy újítson-e vagy sem. Ha meglévő, bevezetett termékeinek biztos a piaca, kielégítő az árfekvése, az így inkasszált nyeresége elég magas ahhoz, hogy egzisztálni tudjon, az előrelátható piacbővítés, folyamatos költségsökkentés és/vagy árszintnövelés pedig elégséges a saját maga elé állított dinamizmusigények kielégítéséhez, akkor a vállalat nem fog kockázatos újítótevékenységbe kezdeni, illetve megelégszik a saját – egyébként nem túl ütőképes vagy egyoldalú – fejlesztőapparátusának működtetésével. Az innovációs információk piacán ez a vállalat végül is nem jelenik meg a vevők oldalán. Ha viszont nyereségrátáját, kibocsátási volumenét, azaz piaci pozícióit és végső soron nyereségességét ma vagy holnap fenyegeti e műszaki-gazdasági elmaradottság, és saját fejlesztési kapacitása semmiképpen sem elegendő az e téren jelentkező teljesítménykövetelményekhez viszonyítva, úgy körül kell néznie szellemtermék-vásárlási lehetőségeit és a vásárlás feltételeit illetően. Ez a gazdálkodó tehát jelentkezik vevőként, miután a következőket végiggondolta.

Első kritérium: mekkora az a technológiájában és árukinálatában jelentkező fejlettségbeli *szakadék*, amelyet be kellene tömnie ahhoz, hogy fejlesztési vállalkozása sikeressé válhasson? Egészen más közgazdasági problémákat vet fel ugyanis az egy lépésnyi hátrány behozása, mint a fényvnyíé. A kérdést más módon is fel lehet tenni: a meglévő hátrányából *milyen széles sávban mekkora hányad* behozását teszik lehetővé jól felfogott adottságai? Vagyis mennyi az ilyen célokra költhető, rendelkezésre álló pénzüsszeg, mekkora a rendelkezésre álló dolgozói gárda technikai abszorpciós képessége, hogyan van kiépítve egy esetleges műszaki felfejlesztéshez a piaci jelenléte, a szűkös erőforrásait milyen mértékben tudja helyettesíteni a bővebben rendelkezésre álló erőforrásokkal – és így tovább. A szakadék és annak átugrási képessége józan összevetésével olyan döntésre kell vezetnie, amely előreláthatóvá teszi a versenyképességi elmaradottság csökkentésének *mértékét*, a fejlesztés befogható *sávját*, valamint a szelektivitásra kijelölt *területeket* csakúgy, mint az új műszaki körülmények *piaci* expanziós lehetőségeit és korlátait. Kialakul a vevő koncepciója: milyen minőségű információt akar beszerezni (tegnapit vagy tegnapelőttit?), milyen szélességben és mélységben (adott technológiával új termékeket, új technológiával olcsóbban gyártott termékeket, avagy új, illetve részben megújított technológiával új termékeket; a tevékenységi körének mekkora hányadában; milyen mértékben ötvözi a vásárolt novumokat a saját fejlesztéssel stb.?).

Második kritérium: a fentebb felsorolt tényezők összessége milyen *árszinten* hoz még elviselhető rentabilitási eredményt (amely egyben a vásárlás kü-

szöbe!). Mivel ez a küszöbérték több, egyenként független változóként mozgó tényező függvénye, számtalan – egymáshoz viszonyítva egyenértékű („izomer”) – megoldási variáns adódhat. Csak néhány alapesetet említek:

1. *A nóvum-vásárlást viszonylag szélesen „terítik” a vállalat tevékenységében, és igyekeznek egyenletesen megosztani a termék- és a gyártásfejlesztés között. A cél a piaci helyzet stabilizálása, alapvetően a költségracionalizálás és a termékminőség növelése, megbízhatóbbá tétele útján. A vállalat nem törekszik arra, hogy akár az alkalmazott technológia, akár a piacra dobott termékek vonatkozásában merészebb expanzióba lendüljön. A korlátozott pénzeszközök csak a „tegnapelőtti” műszaki szintet biztosító információk időnkénti megvásárlását teszik ilyen körülmények között lehetővé. Tekintettel arra, hogy a megújított termelés termékei is legfeljebb csak az életgörbék leszálló ágának kezdetéig „kapaszkodhatnak fel”, a viszonylag olcsón megvásárolt – erősen relatív – nóvum ára az extraprofit zömét felemésztí. A vállalat lényegében csak annyi többletnyereséghez juthat, amely elegendő felhalmozást teremt a technológia és a termékek időről időre való viszonylagos megújításához, de keveset kockáztat.*

2. *A vállalat a teljes technikai apparátusát lökésszerűen és nagymértékben felújítja a vásárolt berendezések, licencek stb. segítségével, majd hosszú ideig lényegében változatlanul hagyja. Ennek következtében egy adott időre az „élvonalba” kerül – piac- és versenyképessége vitán felülivé válik –, majd leereszkedik a közepes szintre, később ez alá is. A műszaki-gazdasági információk piacán a nagyvolumenű és viszonylag drága innováció-árut keresi, de a rentabilitását mégsem tudja erősen növelni, mivel a technológiatranszferárakon keresztül a kérészeletű többlethaszon zöme visszaszármaszik az eladóhoz. Itt a vállalat csaknem hazárdjátékot vállal: minden tartalékát felteszi és minden bizonytalansággal szembenéz.*

3. *A vállalat szelektív vásárlási politikát folytat: legfejldőképesebb és piaci szempontból legigéretesebb termékeit és/vagy ezek gyártási eljárásait folyamatosan ellátja a piacon kapható legkorszerűbb szellemi termékekkel (hangsúlyozom: beleértve ebbe a „vasba csomagolt” szellemi termékeket is!), profiljának többi elemét vagy a jó közepes szinten tartja, vagy pedig lemond azok fejlesztéséről és gyártásáról. Az olcsó, „tegnapelőtti” és a drága – jószerével „tegnapi” – műszaki-gazdasági ismeretet tehát kombináltan vásárolja. Termékeinek és eljárásainak egy adott hányada viszonylag magas árfekvésű, ám a „sáp”, amit ezért le kellett adnia a technológiatranszfer során, ugyancsak magas. A kibocsátás másik (az esetek többségében nagyobbik) hányadát viszonylag olcsón szerelik fel folyamatosan a „tegnapelőtti” technológiával, ám ezen áruk piaci árfekvése is alacsony. Végeredményben*

ugyanoda jutunk: a végső rentabilitás szerény, a kitörési lehetőségek alapvetően nem javulnak.

A vállalat mozgásteret mindhárom alapesetben a technológiai ismeretnek a piacon való ügyes vagy kevésbé ügyes abszorbeálására, valamint az átplántálásban való függeségre korlátozódik. Ha következetesen törekszik a szellemi árut olyan partnerektől beszerezni, akik viszonylag olcsón adják – tudniillik a megvásárolt technológiai szint átlagos árfekvéséhez képest –, és igen gyorsan elvégzi az adaptálás, valamint a bevezetés munkálatait, kedvezőbb helyzetbe kerül, mint az a vállalat, amely azonos műszaki-gazdasági szintet képviselő információt relatíve drágán vásárol, az adaptáló-bevezető munkálatai pedig elhúzódnak. Hangsúlyozom, a *technológiatranszfer körülményeivel* kapcsolatban emelem ki ezt a mozgásteret. Más kérdés az, hogy a transzfer súlyos adóját tetézni lehet a szó szoros értelmében vett termelési anyag megszervezésével, a gépi és emberi kapacitások, valamint az agy és energia pazarlásával, a kifogásolható minőséggel és az ügyetlen piaci tevékenységgel. Az ilyen okokból elszenvedett rentabilitáscsökkenésért azonban nem a technológiatranszfer a felelős: *a korszerű gépek, licencek, know-how-k vásárlása nem helyettesítheti a gondos vállalati gazdálkodást*. Ugyanakkor azt is látni kell – a fentebbi „mini esettanulmányok” is ezt példázzák –, hogy *pusztán technológiai ismeret (potenciál) vásárlásával nem lehet – vagy inkább: csak igen szűk határok között lehet – magas rentabilitáshoz jutni és besorolni a piaci viszonyokat aktív módon befolyásoló gazdasági szervezetek táborába*. Ezért célszerűnek látszik egy negyedik alapeset bemutatása is.

4. A kiindulópont a fentebb harmadikként vázolt eset, vagyis a *szelektív technológiatranszfer, ezt azonban a vállalat erősen ötvözi a saját innovációval*. A műszaki-gazdasági ismeretvásárlások nem *helyettesítik*, hanem *kiegészítik, gyorsítják* a saját fejlesztési erőfeszítéseket, legalábbis abban a profilhányadban, ahol a vállalat aspirációi meghaladják a tisztes színvonalon való vegetálást. A fejlesztési politika itt többlépcsős és bonyolult kölcsönhatásokkal számol.

Először is ki kell szelektálni azokat a pontokat, ahol a vállalat intellektuális erői elegendő *színvonalúak* és eléggé *koncentráltak* ahhoz, hogy „márkás” új és piacképes eredményeket érjenek el. Ezek folyamatos megszületését anyagi eszközökkel is alá kell támasztani és gondoskodni kell a mihamarabbi gyártásba vételről.

Második lépésként megvizsgálandó, mely fejlesztéseket milyen pontokon, létrejöttük mely fázisában érdemes *vásárolt* műszaki-gazdasági ismeretekkel „megtönni”, és mérleget kell vonni a következő kérdést illetően: milyen többletjövedelmet lehet várni az innovációs folyamat gyorsítása érdekében

feláldozott (a berendezés-, licenc- vagy know-how-eladónak átengedett) extranyereség és az időnyereség következtében megnövekedett rentabilitás egyenlegeként, beszámítva azt is, hogy az így piacra dobott termék a vásárolt technikának *nem puszta kópiája* lesz, hanem eredeti vagy legalábbis nagy részben eredeti produktum.

Harmadik lépésként végiggondolandó, hogy nem érdemes-e mindemellett a 3. alapesetnél vázolt politika *párhuzamos* alkalmazása. Szüksős saját erőforrások mellett ugyanis ezt a saját fejlesztés – vásárolt fejlesztés kombinációt a vállalat csak tevékenységi profiljának viszonylag igen keskeny sávjában gyakorolhatja. Igaz, itt több extrajövedelemhez kell jutnia, mint amennyit a kombinált fejlesztés költségei felemésztenek. Ezt a többletjövedelmet a „kombinált sáv” szélesítésére kell fordítania, ami viszont csak akkor reményteljes, ha *a*) tevékenységi profiljának a közepesnél valamivel fejlettebb és fejlődőképesebb azon hányada, amelyet azonban nem tud a saját és a vásárolt intellektuális javak ilyen optimális ötvözetével ellátni, nem marad le nagyságrendekkel az élvonal mögött; *b*) a „derékhadat” kitevő jó közepes termelés ugyancsak nem kerül ki helyrehozhatatlanul a fejlett profilokat létrehozó műszaki-gazdasági kultúra vonzásköréből.

Azt a vállalatot, amelynek termelési „menükártyáján” egyaránt szerepel a legmodernebb elektronikus szintetizátor és a primitív fűzfasíp, ahol a robot és a csavarkulcs egyaránt része a gyártási folyamat eszköztárának, ha e kiáltó dualitást nem számolja fel, előbb-utóbb az elmaradott profilhányad visszarángatja az elmaradottság felé. Persze nem úgy, hogy szintetizátor helyett fűzfasípot fog gyártani, vagy a csavarkulcsok kiszorítják a robotokat, hanem úgy, hogy a vállalat nem fogja tudni kifejleszteni a szintetizátorok új generációját, és nem lesz képes beszerezni a még tökéletesebb robotokat – akkor sem, amikor a műszaki és piaci környezet ezt már a versenyképesség feltételévé teszi.

Azzal persze számolni kell, hogy a másod- („fél-élvonalbeli”) és harmad- („jó közepes”) profilhányadokban a folyamatos technológiai input az extrajövedelmek oroszlánrészét felemészti. Ezek fokozatos „kiugratását” tehát az első („egészen élvonalbeli”) szektor extrajövedelmeinek kell finanszíroznia, míg a másod- és harmadszektor részben rezsihordozóként szerepel az elsődleges szektor háttérében. A három profilhányad között tehát *sajátos szimbiózis* jön létre: egységes rendszert alkotnak. E rendszer akkor élet- és fejlődőképesebb, ha *a*) az elsődleges szektor fokozatos előretörése megvalósulhat (ennek forrása *főleg* a másodlagos szektor, de beléphet olykor profilbővítő termék is!); *b*) a másodlagos szektor termék- és kapacitásválasztéka részben szegényedik – tudniillik az „igazán modern” termelés javára –

részben pótlódik, tudniillik a „jó közepes” profilhányadból; c) a harmadlagos („jó közepes”) szektor áruválasztéka csökken: részben a másodlagos szektorba való felkapaszkodás, részben a kiszelektálódás (gyártás megszüntetése) folytán, viszont a termékek itt is cserélődnek, a választék idomul a piac fejlődő igényeihez, és ez végső soron biztosíthatja (főleg az eladási volumen növekedésén keresztül!) a realizálható profittömeg növekedését.

A technológiatranszfer-folyamatoknak idomulniuk kell ehhez az „eszkálációs” stratégiához. Minél szélesebb az elsődleges („igazán modern”) profilhányad, annál nagyobb extranyereséget képes hozni. Ezt négyféle-képpen lehet felhasználni: a) növelni lehet a saját fejlesztőbázis méreteit és színvonalát; b) egyre modernebb – azaz drágább – technológiai tudást lehet vásárolni mind az elsődleges, mind a másodlagos szektor számára; c) gyorsítani lehet a másodlagos szektor termékeinek és gyártási eljárásainak felemelkedését az „igazán modern” színvonalra; d) alimentálni lehet a vállalat piaci szervezetét (piaci hálózat, marketing, reklám stb.) a termelősféra expanziójának piaci megalapozása végett. Ennek következtében a vásárolt ismeretek szerkezete is változik. A „tegnapelőtti” szintet mind kevésbé kell másoktól megvenni, ez jószerével kikerül a másodlagos és elsődleges szektor „levetett ruhatárából”, a „tegnapi” szint vásárlásának részaránya erősen megnő, ezen belül fokozatosan tért hódít az a hányad, amelyet – párhuzamosan az azonnali gyártásba vétellel – a saját fejlesztőgárda munkába fog továbbfejlesztés végett; végül mindinkább megjelenhet a technológiatranszfer „legelőkelőbb” válfaja, a *kutatásilicenc-vásárlás* mint az önálló vállalati fejlesztés sarkpontja.

Az intellektuális tőkével ilyen módon gazdálkodó vállalat hamarosan megjelenhet a technológiai piacon *eladóként* is. Kínálatának választékában egy ideig a birtokában levő szellemi műhelyek azon mellékes produktumai dominálnak, amelyeket valamilyen okból ő nem tud gyártásba venni. Ezek lehetnek a kutatások-fejlesztések olyan „melléktermékei”, amelyek az adott vállalat számára profilidegenek (pl. egy élelmiszer-ipari melléktermék gyógyszeralapanyagként való felhasználhatósága, vagy egy, az adott gyárban alkalmazott technológiát kiegészítő célgép), de lehetnek profilba vágó újdonságok is, amelyeknek az innovációs-technológiai-értékesítési lánc egészen való végigfuttatása meghaladná vagy szétforgácsolná a vállalat erőit. Amint azonban a fentebb vázolt háromlépcsős szerkezet a vállalat kiépült rendszerévé fejlődik, s ezen belül az „elsődleges szektor” megizmosodik, a vállalat fiókjában mindig lesznek olyan szellemi termékek, amelyek *nála* elavulófélben vannak, mások számára azonban még az újdonság varázsával hathatnak. Az ilyen termelőkollektíva úgy vedli le időről időre a műszaki kultúrájának

adott szintjét, mint kígyó a bőrére. Ideális esetnek az tekinthető, ha egy (termelői főprofilú) vállalat innovációsáru-eladásainak és -vételeinek egyenlege nagyjából kiegyenlített. Ez esetben ugyanis a vállalat viszonylag kis $K + F$ -kapacitással viszonylag igen széles körben képes a legütőképesebb új technológia folyamatos bevezetésére. A technológiatranszfer értékoldalát tekintve önfenntartóvá válik, miközben ugyanennek használatiérték-oldaláról mélyen befűrődik a társadalmi munkamegosztásba. (Más a helyzet a fejlesztő vállalatok tekintetében: az ő létjogosultságuk akkor igazolható, ha a műszaki-gazdasági információ-adásvételi szaldójuk erősen pozitív!)

4.1.3. Makroökonómiai megfontolások

Nehéz elképzelni olyan gazdaságpolitikát, amely *tudatosan* semmibe venné a műszaki-gazdasági újdonságok elterjedésének gyorsítását. Az persze gyakrabban megesik, hogy a gazdaságpolitikások legjobb szándékai ellenére, az általuk alkalmazott eszközrendszer fékezi ezt az életfontosságú folyamatot. Az „eszközrendszer” szó használata tudatos: a technológiatranszfer országon belüli vagy nemzetközi méretű gyorsítása, az ebben rejlő fejlődési tartalékok kiaknázása nem egy-két célirányos intézkedés eredménye, hanem a *gazdaságpolitika egészéé*. Ahhoz, hogy felvirágozzék, minden, a gazdaságpolitikában használatos „szerszámnak” egybehangzóan kell dolgoznia. Mindenekelőtt az egész gazdaságpolitikának erősen ösztönöznie, kényszerítenie kell a *K + F-tevékenység növelésére*: ha nincs innováció, nincs mit terjeszteni. Továbbá, az egész gazdálkodó szférát *éhessé kell tennie* az újítások bevezetésére: ha ez hiányzik, hiába működnek az innovátorok, nincs szükséglet a „termékeik” iránt. Ezenkívül, a potenciális vásárlóknak pénzeszközökkel kell rendelkezniük ahhoz, hogy az innovációs áruk piacán *fizetőképes kereslet* keletkezhessek. Végül a gazdaságpolitikának *mozgási formákat* kell kialakítania (vagy pedig *hagynia* kialakulni) ahhoz, hogy a technológiatranszfer mint sajátos kereskedelem kivirágozhassék. Bármelyik elem hiányzik a gazdaságpolitika filozófiájából és/vagy gyakorlatából, a technológiatranszfer elapad.

Ezen rövid eszmefuttatás keretében nincs mód ebből a szemszögből kiindulva felgombolyítanom a gazdaságpolitika teljes szövevényét. Meg kell elégednem néhány alapkritérium felsorolásával. Tehát élénk technológiatranszfer-tevékenységre olyan gazdaságokban számíthatunk, ahol

– a vállalatok erősen *költségérzékenyek* és egyben érvényesíteni képesek *áraikban* a tökéletesebb használati értékű, vagyis új igényeket kielégítő, vagy meglevő igényeket magasabb szinten kielégítő áruk létrehozásával járó többletfáradozásaikat, kockázatvállalásaikat;

- egyben javarészt el vannak zárva azok a csatornák, amelyek lehetővé teszik azt, hogy a vállalatok (és egyének) jelentős többletjövedelemhez jussanak anélkül, hogy gazdálkodó tevékenységüket átítatnák innovációval;
- az életképes vállalatoknál képződik az *innovációs küszöbértéket meghaladó, szabad rendelkezésű nyereség*: vagyis olyan mértékű felhalmozás, amely már reményteljessé teszi a vállalatok számára azt, hogy műszaki-gazdasági újításokat kifejlesszenek, vásároljanak, bevezessenek és a piacon ezek eredményeivel megjelenjenek; ebbe a *kockázati tartaléktőke* is beleértendő;
- a társadalmi méretekben koncentrált pénzügyi források (banktőke, állami tartaléktőke) igénybevételének első számú kritériuma az innováció által elérendő piaci siker, és a *finanszírozás mechanizmusai* kifejezik, érvényre juttatják ezt a kritériumot;
- létezik *koordinált és megfelelő információs szolgáltatásokkal is alátámasztott szellemi termék-piac*, amelybe érdekük bekapcsolódni mind a potenciális eladóknak, mind a potenciális vásárlóknak.

4.1.4. A hazai szellemi termék-piac néhány kérdése

A továbbiakban feltételezem, hogy a vállalatok költségérzékenyek, s az árak és költségek harapófogójából való kitörés fő útját a szabályozás az innováció felé engedi; feltételezem továbbá, hogy a vállalatok cselekvési játéktere küszöbérték fölötti forrásháttérrel van alátámasztva, és végül, hogy a finanszírozás preferálja az újító-vállalkozó szellemű tőke iránti keresletet. Nem vagyok naiv, tisztában vagyok azzal, hogy e három kritérium a mai magyar gazdasági valóságban még nem kezelhető adottságként. Sajnos, ilyen szabályozással egyelőre még nem dicsekedhetünk, holott gazdaságpolitikánk „filozófiájában” az innovációt és annak elterjedését igen előkelő hely illeti meg. Pusztán azt szeretném aláhúzni, hogy e három kritérium teljesítése nélkül az innovációs termékek hazai piaca sem fog kialakulni: hamar tönkremegy az a hentes, aki bicsérdisták lakta negyedben nyit boltot. Amit tehát az alábbiakban az innovációs termékek piacával kapcsolatban felvetek, csak az innovációra és annak bevezetésére *hangolt és képessé tett* népgazdaságban valósítható meg reálisan.

Mindenekelőtt számolni kell azzal, hogy Magyarországon általános felhalmozási forráskorlát van. Ez *idült* korlát, vagyis akkor is létezik, ha a nemzeti jövedelemnek a mainál jóval nagyobb hányada kerülhet felhalmozásra, és még akkor is érezhető volna a hatása, ha a felhalmozás hatékonysága a mait jóval meghaladná. Számolni kell továbbá azzal, hogy a vállalatok többségének fejlesztési „reflexei” még ma is (és – előreláthatólag – még sokáig) erősen extenzív jellegűek, ami szögesen ellentmond a fentebb negyediknek fel-

sorolt alapesetnek. Hozzá kell számítani ehhez még azt is, hogy a korlátozott forrásokból sok olyan beruházást is kell eszközölni, amely természeténél fogva nem tartalmaz jelentősebb műszaki-gazdasági újdonságot, csak közvetve járulhat hozzá az innovációcentrikus fejlesztési irányzat sikeréhez. Ilyen körülmények között a gazdaságpolitikának

- tudatosan (és nagy határozottsággal) *terelnie* kell a vállalati forrásokat a műszaki-gazdasági újításokkal „feldúsított” célok felé;

- ki kell alakítani *országos fejlesztési csomópontokat*, s ezek felé kell terelnie mind a vállalati, mind pedig a banki és központi állami forrásokat.

Azzal is számolni kell, hogy a lakosság felé kiáramló vásárlóerő növekedését is korlátozni vagyunk kénytelenek. Az innovációcentrikus szerkezetfejlesztési, beruházási és finanszírozási politikának tehát olyan pregnánsnak kell lennie, hogy az önmagában hatásos kényszerítő erőt képviseljen a vállalatok felé a személyi kereset céljaira rendelkezésükre álló eszközök olyan újrarendezése irányában, amely az innovátori tevékenységet fokozottan honorálja.

A vállalatoknál realizált bruttó nyereség kb. 8/10-e valamilyen címen elvonásra kerül. Addig, amíg ki nem alakítják a kisebb nyereségcentralizáció elvén működő – és emellett kevésbé fiskális jellegű – szabályozási rendszert, az innovációnak és az újdonságok terjedésének ösztönzését alapvetően az *adókedvezmények* bátor alkalmazásával lehet elősegíteni. Adómentessé vagy legalábbis kedvezményezetté lehet például tenni a vállalatok azon bevételeit, amelyek műszaki eljárások, know-how belföldi átadásából származnak, és jelentős ideiglenes (néhány évig terjedő) adókedvezményben lehet részesíteni az átvétel nyomán keletkező (az új eljárás alkalmazásából származó) többletnyereséget; degresszív nyereségelvonással lehet ösztönözni a fejlesztő vállalatok tevékenységét – és így tovább. Más szóval, a költségvetés ideiglenesen „önmegtartóztatást” tanúsít a technológiai transzfer nyomában az eladónál és a vevőnél jelentkező nyereségtöbblet elvonását illetően, hagyja ezeket „termőre fordulni”, hogy az *intenzív* forrásból növekvő többletjövedelemből majdan maga is több jövedelemhez juthasson. Ez a módszer ösztönzi az újítást tartalmazó információ átadóját is, és átvetőjét is. Az utóbbinak visszatéríti a transzfer árában tőle elvont többletrentabilitás egy részét – azaz valamelyes extraprofitot juttatja, az előbbit pedig nem kényszeríti arra, hogy az intellektuális előnyéből származó extrajövedelmét az állammal olyan arányban ossza meg, mint a rutintevékenységből származó nyereségét.

Ezek az adókedvezmények érzékelhető pénzügyi előnyökhöz juttatják az innovációval intenzíven és üzletszerűen is foglalkozó vállalatokat, valamint azokat is, akik új eljárások átvételének segítségével növelik gazdálkodásuk

hatékonyságát. Az újítási termékeket belföldön *kereskedelemszerűen* forgalmazó cégekre is lehet ezeket a szabályozókat (esetleg tompítottabb mértékben) alkalmazni, azzal a megszorítással, hogy az így keletkező többletnyereséget megítélésük szerint fontos K + F-tevékenységek finanszírozásában való részvételre fordítsák.

Hangsúlyozom, ezt az adókedvezményeken alapuló rendszert a mai, túlzott jövedelemcentralizációra épülő, fiskális jellegű szabályozórendszer *korrekciós mechanizmusának* szánom, amely részben vagy egészében aktualitását veszíti akkor, ha irányítási rendszerünk áttér egy korszerűbb, főleg az árakra és a finanszírozásra épülő szabályozási rendszerre.

Mindezek mellett már most szükségesnek tartom a technológiai transzfer hazai *piaci szervezeti bázisának* fejlesztését. Ha a termelő vállalatoknak érdekükké válik a náluk létrejövő innovációnak nemcsak bevezetése, hanem *áruba bocsátása* is, feltétlenül szükséges lesz egy olyan *ügynöki hálózatnak* a kiépítése, amely felkutatja (részben *meg is rendeli*) a vállalatoknál születő, másutt is használható műszaki, szervezési, ügyvitel-racionalizálási stb. ötleteket és eredményeket, *megvásárolja* azokat, és kiközvetíti a potenciális vásárlók felé. Ezek az ügynökségek igen jól jövedelmező vállalkozásokká válhatnak, különösen akkor, ha nemcsak közvetítenek, hanem *finanszíroznak* is K + F-eredményeket; ha nemcsak bonyolítói tevékenységet látnak el, hanem a hazai műszaki-gazdasági innovációs tevékenység adatbankjává is válnak, információkkal rendelkeznek az eladásra érett szellemi termékekről és kreatív emberek vagy műhelyek érdeklődési köréről, ötleteiről, tevékenységi orientációiról egyaránt. Ez esetben ugyanis az eladók felé megajánlott áraikban figyelembe tudják venni az átvevői kör szélességét és az újítás bevezetésének várható – rentabilitásban kifejezhető – sikerét is, és reális adásvételi árpolitikát tudnak kialakítani. Persze, egymással *versenyben*: az „egykezek” e téren semmi eredménnyel nem kecsegtetnek, mert lehetetlenül olcsón fogják megajánlani a vételárakat, és magasra srófolják az eladási árakat, ami a transzfer anyaméhen belüli elsorvadását eredményezi. A versenyt nemcsak az egymással párhuzamosan működő ügynökségek léte biztosítja – ezek ugyanis egy körtelefonnal kartellszerződésbe léphetnek egymással –, hanem az is, hogy a termelő és fejlesztő vállalatoknak, illetve vállalatcsoportok által létrehozott célegyesüléseknek joga, módja és érdeke legyen az ő megkerülésükkel is szellemi termékeket adni és venni.

4.1.5. A technológiatranszfer a külgazdasági kapcsolatokban

Egy nemzetgazdaságot nóvum-külkereskedelmének jellegét tekintve a következő alaptípusokba lehet – modellszerűen – besorolni:

- a tisztán importáló gazdaság;
- a nagyjából kiegyenlített forgalmú, esetleg enyhén nettó exportőr vagy importőr (tehát jelentős exporttal is rendelkező) gazdaság;
- a nettó exportőr (tehát jelentős importtal is rendelkező) gazdaság.

Tisztán exportáló ország nincs. Más szempontból pedig a következő csoportosítási lehetőség adódik:

- az a gazdaság, amely műszaki fejlesztését alapvetően a kész termelésbe azonnal befogható nóvum-importra alapozza, ahol a hazai fejlesztés csekély, nagymértékben alárendelt szerepet játszik: a nóvum-import fedezetét zömmel áru- és szolgáltatásexporttal fedezi;

- az a gazdaság, amely a fejlesztést alapvetően hazai K + F-tevékenységre alapozza, ahol a nóvum-import alárendelt (erősen kiegészítő) jellegű: fedezetét zömmel nóvum-export alkotja;

- az az ország, amelynek nóvum-termelése, -exportja és -importja egyaránt életbevágóan fontos összetevője a műszaki-gazdasági fejlesztésnek, ahol az import jelentős, de fedezetét zömmel ugyancsak nóvum-export adja.

Nem nehéz következtetni arra, hogy a tisztán importálók rendszerint a termelőerők fejlettsége szempontjából elmaradott országok közül kerülnek ki, a nettó exportőrök a legfejlettebb, nagyméretű gazdaságok, a jelentős exporttal és importtal egyaránt rendelkezők pedig a fejlett, kisebb országok. A technológiamásoló fejlesztés lehet egy felemelkedési stratégia *első* fázisa, amely idővel átmegy az adaptáló-továbbfejlesztő fázisba, de mindvégig megmarad a gazdaság külföldi nóvumokat felszívó jellege; nagyobb méretű gazdaság esetében kialakulhat azonban a saját K + F-tevékenységre alapuló fejlesztés is, amely vagy eleve a saját intellektuális forrásokra támaszkodik, vagy pedig a „másoló” stratégiából fejlődik ki. *Kisméretű, közepesen fejlett nemzetgazdaság mindenképpen a nettó importőri pozícióból indul. Ha nincs aspirációja arra, hogy szellemi termék-exportja révén jelentős (és viszonylag olcsón kitermelt) devizabevételekhez, valamint a kifejlesztett nóvumokat tartalmazó termékek révén devizában mért extranyereséghez jusson, úgy nettó importőri minvált a „másoló” fázis megvalósítására használja fel. Ha azonban elegendő szellemi energiája van ahhoz, hogy aktív módon beilleszkedjék a műszaki-gazdasági újdonságok létrehozásának nemzetközi munkamegosztásába, úgy fokozatosan az erősen aktív nóvum-külkereskedelem kialakítása felé kell lépéseit irányítania.*

A nettó importőr ország gazdaságstratégiájának kikovácsolásakor számolni kell azzal, hogy a behozott technológiai információt – amelynek ára, újra hangsúlyozom, tőkésített extranyereség – esetleg extraprofitot vagy egyéb többletnyereséget (pl. kitermelési járadékot) nem tartalmazó exporttal kell zömében ellensúlyoznia. Sőt a sokoldalúan iparosított, de közepesen fejlett (a világ műszaki fejlettségi epicentrumain kívül eső, de fejlesztési aspirációit tekintve afelé igyekvő) ország rendszerint abba a helyzetbe is kerül, hogy az importált novumokhoz szükséges deviza megszerzése végett a saját hatékonysági átlagát el nem érő termékeket is tömegesen kell exportálnia. Más szóval *az előrevivő technikai tudás (tisztá vagy árukba „csomagolt” formában való) beszerzése a relative elmaradott gazdaság számára smithi és ricardói értelemben egyaránt veszteséggel járhat.* Az import mégis szükséges, mivel e nélkül hosszú távon sincs remény az elmaradottság (s az ezzel járó idült cserearányvesztés) felszámolására. Az ilyen esetekre vonatkozó gazdaságpolitikai megfontolások a következő gondolatmenetre támaszkodhatnak:

– az újdonságbehozatal végett az ország kénytelen kedvezőtlen exportot is eszközölni. Az így elszenvedett komparatív *vesztés* (mondjuk egy tízéves időszakban) egy megbecsülhető összegben fejezhető ki;

– az ugyanezen időszakban importált fejlesztési információ bevezetését követően megtermékenyíti a hazai gazdaságot (direkt módon is növeli a termelés hatékonyságát, s ezen felül gyorsítja a hazai K + F-folyamatokat, amivel – indirekt módon – ugyancsak növeli a hazai termelés hatékonyságát): ez a behozott technológia élettartama alatt ugyancsak kumulálható a nemzeti munka *hatékonyságtöbbletének* arányos részében;

– az importtól való eltekintés – vagyis a fejlesztés *hazai K + F* alapon való véghezvitele – esetén ugyancsak jelentkezne *hatékonyságtöbblet*: az importnak tehát csak az a *hatékonyságtöbblet* tulajdonítható, amely *meghaladja* azt a mértéket, amely a hazai fejlesztés nyomán keletkezne. Ez a „*többlet-többlet*” az import érdekében elszenvedett komparatív veszteség viszonyítási alapja;

– *ezek után a komparatív veszteséget olyan beruházásnak kell tekinteni, amelynek a behozott technológia (hazaihoz viszonyított) többlethatékonyságából kell megtérülnie. Ha e hatékonyságtöbblet és a komparatív veszteség hányadosaként kijövő megtérülési ráta nem haladja meg az adott ország építés nélkül számított termelőberuházásainak megtérülési rátáját, a technológiaiimport létjogosult.*

E gondolati kalkulációt (hiszen egzakt számításokat e téren kevés remény van végezni!) több variánsban célszerű a stratégiai munkálatokban végigfuttatni. A különböző variánsok naturális szempontból is el fognak térni egy-

mástól (milyen termelőterületeken vagy vállalatok esetében a legmagasabb a hatékonysági „megtermékenyülés”; mely partnerek milyen hatékonyságtöbbletet ígérő nívumot kínálnak eladásra, milyen reálisan elképzelhető exportválasztékok szolgálhatnak devizaszerzési eszközül stb.). Ugyanakkor a különböző variánsok az értékalkuláció szempontjából is eltérőek lesznek. A két szélső értéket a következők adják:

– melyik az a *legnagyobb jövőbeli hatékonyságot* ígérő nívum-„csokor”, amelyet az *előrelátható legnagyobb import* révén beszerezhet a nemzetgazdaság. Itt adódik egy olyan megtérülési ráta, amely a maximális (tehát *drága* exportokat is bőven tartalmazó!) technológiai importra vonatkozik. *Az importtömeget a piacképesség, a devizakitermelés drágulásának tűrőképessége, valamint a behozott technológiának a használatával és/vagy továbbfejlesztésével kapcsolatos abszorpciós képesség korlátai határozzák meg;*

– melyik az a *nemzetközi hatékonyságnövekedés-gyorsítási maximum*, amelyet az *export megszokott gazdaságossági követelményeinek fenntartása melletti kiviteli növekményből be lehet szerezni igen szelektív import- és beruházási politika mellett. Itt a komparatív veszteség minimalizálása a legfőbb korlátozó tényező.*

Mindkét alapeset végiggondolandó *kevésbé szelektív import- és beruházás-politika esetén*. Így összehasonlíthatóvá válik a technológiatranszfer hatékonysága abban az esetben, ha azt kevés, jól kiválasztott pontra koncentráljuk, azzal az irányzattal, amikor a gazdaság egész rendszerének lassúbb, fokozatosabb modernizálására fordítjuk.

Az alapesetekben alkalmazott *mértékek* (felfokozott import – szelektív terítés; felfokozott import – egyenletes terítés; mérsékelt import – egyenletes terítés) közös vonása lehet az, hogy a *megtérülési ráta azonos* (mondjuk egyenlő a fentebb említett, építés nélküli, produktív szférabeli nemzeti megtérülési rátával, amelyet a *technológiatranszfer marginális hatékonyságának lehet fel-fogni!*). Ezek szerint a marginális hatékonysághoz – az alkalmazott alapesettől függően – különböző importvolumen, devizaszerzési exporthatékonyság, belső hatékonyságnövekedési többlet és szerkezetváltozás fog tartozni. Az ilyen – megtérülési szempontból „izomer” – variánsok alapján lehet végül is a technológiatranszfer-politika reális kompromisszumához közeledni, és emellett kidolgozni azokat a tartalékirányzatokat, amelyek – korrekciós szükséglet felmerülése esetén – előtérbe helyezhetők.

E variánsok mindegyikében *több beszerzési lehetőség is* versenyezhet egymással, és a *devizafedezet exportösszetételeinek és viszonylati irányulásainak is széles skáláját* lehet számításba venni. Ezek az alapvariánsok *megvalósítási módzataiként* jönnek számításba. Ha például a korszerű technika a hagyó-

mányos exportszerkezettel összevetve magas megtérülési rátát mutatna, akkor vagy új eladókat kell keresni (akiknek műszaki-gazdasági újdonságait átvéve az indukált hazai hatékonyságnövekedést gyorsítani tudják), vagy pedig az ellenértékexport összetételét kell módosítani a komparatív veszteség csökkentése végett. Mindezt addig szükséges szabályozni, amíg a kívánt megtérülési ráta helyre nem áll. Ez a szabályozás azonban az *alapvariánsokon belül* történik: az ugyanis, hogy maximális import- és export-erőfeszítésre állunk-e be, vagy sem, s ezen belül erősen szelektív lesz-e az import, vagy sem, nem önmagában a technológiatranszfer-politika határozza meg, hanem a gazdasági stratégia egésze.

Az importstratégiai koncepción túl a kis, közepesen fejlett gazdaságoknak *exportfejlesztési* stratégiával is kell rendelkezniök. Nemcsak azért, mert az aktív technológiatranszfer általában gazdaságosan kitermelhető devizát jelent – vagyis csökkenti az áruexport nyomán csaknem kikerülhetetlenül jelentkező komparatív veszteséget –, hanem azért is, mert *a)* az általa eladásra kínált szellemi termék (illetve „vasba ágyazott” szellemitermék-tartalom!) a nála kevésbé fejlett országokban akkor is eladható lehet, ha az világviszonylatban már nem számít élvonalbeli novumnak; *b)* a közepesen fejlett országnak is lehetnek viszonylag magasan fejlett szektorai és ütőképes K + F-műhelyei, amelyek szellemi termékei (tisztán vagy áruba foglalva) a nettó novum-exportőr országokban is értékesíthetők; *c)* ez utóbbi szférában helyenként olyan *rendszeres* (meghatározott partneri körben összesűrűsödött és megállapodott) novum-csere építhető ki, amely folyamatos, kölcsönös műszaki megtermékenyítést eredményezhet, szorosabb vállalat- vagy ágazatközi kapcsolatok kiépítésének válik hordozójává, és ez a külkereskedelem egyéb területein is meghozhatja a maga gyümölcseit.

Az export alapcélja az importtöbblet mérséklése, ezáltal a technológiatranszfer költségeinek leszorítása, ami a hazai műszaki-gazdasági innovációs tevékenység gyorsulásához vezet.

E stratégia realitásának első számú feltétele az újítótevékenység fokozására kisarkított *belső gazdaságpolitika* és *szabályozási-irányítási rendszer* létezése: a helyzet e tekintetben analóg azzal, amit az előző fejezetben vázoltam. A második előfeltétel a *szелеktivitás*. *A gazdaságpolitikának oda kell hatnia, hogy mennyiségi és minőségi szempontban koncentrálódjanak azok a K + F-erők, amelyek a novum-export szempontjából ütőképesek vagy azokká tehetők, és ez az intellektuális tőke erősen piacorientáltan működjék.* Ha kiépül és jól funkcionál a hazai novum-piac, az újdonságok külföldi adásvételével foglalkozó vállalatok erős marketingtevékenység alapján befolyásolják a hazai K + F-műhelyek tevékenységét, a termelővállalatok pedig értékes – és értékesíthető

– szellemimunka-tartalommal képesek megtölteni exportkínálatra kerülő termékeik jelentős hányadát, akkor a hazai közeg az aktív technológiatranszfer számára kedvezőnek ítélfhető. Mindezek hiányában az exportőr nagymértékben ki lesz szolgáltatva a *véletleneknek*, továbbá fennáll a veszélye annak is, hogy olyan nóvumok kerülnek – önmagukban lehet, hogy jelentős áron, de a népgazdaság számára mindenesetre csekély devizabevételt eredményezően – külföldi eladásra, amelyek elsőként itthon való bevezetése a *termélexportban* a nóvum-export bevételeinek sokszorosát (sokezerszeresét?) eredményezhetné. (Ez utóbbit a túlzás veszélye nélkül a hazai szellemi termékkel való *rablógazdálkodásnak* lehet minősíteni!).

Ha a hazai gazdálkodási szféra *nincs ráhangolva* a külföldi technológiatranszferben való részvételre – a forgalom a lehetségesnél és kívánatosnál alacsonyabb szintű –, a gazdasági szabályozásnak ösztönző feltételeket célszerű létrehoznia. Itt azonban – különös tekintettel a technológiatranszferrel kapcsolatos vállalati döntések zömének *komplex* kihatására és *hosszú távú* jelentőségére – fokozott körültekintés szükséges. Nem szabad annak a rossz orvosnak a hibájába esni, aki a terápiával kizárólag az adott panasz mihamarabbi leküzdését veszi célba, és közben olyan zavarokat hoz létre a szervezet egyéb pontjain, amelyek káros kihatásai súlyosabbak az eredeti bajnál. A nóvum-külkereskedelem ösztönzőinek helytelen adagolása többek között a következő káros hatásokkal járhat (csak példaszerűen említve, a teljesség igénye nélkül!):

– az *import* túlósztönzése olyan olcsóvá teheti a külföldi nóvum-vásárlást a hazai K + F-tevékenység igénybevételével szemben, hogy ez a hazai innovációs tevékenység elsorvadásához vezet, és egyben felesleges devizakiadásokat eredményez. Távlati hatása a túlósztönzésnek az lehet, hogy a nemzetgazdaság külföldi technikatránsterrel szembeni viselkedése közeledik a fentebb vázolt követő variánshoz, holott a hazai intellektuális kincsei alkalmassá tennék az önállóan is fejlesztő típus kifejlesztésére; ugyancsak fennáll a veszélye annak is, hogy az olcsó importlehetőség olyan vásárlások felé löki a hazai termelőket, amelyek műszaki szintje meghaladja a befogadó közeg abszorpciós képességét: a megszerzett új technika nem, vagy csak igen rossz hatásokkal hasznosul;

– az *export* túlósztönzése viszont a hazai szellemi termékekkel való rablógazdálkodásnak kedvez, amellyel párhuzamosan a hazai termelőszféra kénytelen vagy „meglenni” technológiafejlesztési információk nélkül, vagy pedig a mesterségesen megdrágított nóvum-importot igénybe venni: az előbbi esetben biztosított a súlyos lemaradás, az utóbbi esetben pedig fennáll a veszélye annak, hogy a korlátozott forráshátterű kereslet az olcsóbb, „tegnapelőtti”

színvonalú nívumok felé tolódik el. Ez is a lemaradás konzerválásához vezet, legfeljebb valamivel magasabb szinten;

– *adott túlzott szelektivitásra* való ösztönzés (az importban is, és a hazai fejlesztésben is) az innovációs és technológiai láncok súlyos deformálódását indíthatja meg. Magyarország esetében ez a korszerű végtermékek meghonosítása területén okozott igen messzemenő következményekkel járó bonyodalmakat, és járult hozzá jelentős mértékben a gazdaság egyoldalú anyag- és alkatrészimport-függőségének kialakulásához;

– a *szelektivitás hiánya* viszont hasonló eredményekkel járhat, mint a hazai K + F-eredmények elvonása a hazai vásárlók elől: az importforrások elaprózódását és az elmaradottság konzerválását eredményezheti;

– a *beszerzési piacra való túlzott koncentráció* megfosztja a gazdaságot attól, hogy több külföldi ország műszaki kultúráját ötvözhesse egybe egymással és a sajátjával: ami tudvalevőleg igen hatásos eszköze az önálló arculatú K + F-tevékenység kifejlődésének. Az ellenkezője – tudniillik a válogatás és súlypontok nélkül „shopping” ösztönzése a nívumok világgpiacán – viszont egymás között inkompatibilissá teszi a hazai műszaki kultúra különböző láncszemeit, s ezzel megbontja annak élő rendszerét, és lefésze a népgazdaság egészére gyakorolt erjesztő hatásának érvényesülését;

– ha az ösztönzés elsősorban a *hazai „lecsengő” technológiáknak* az itthoninál fejletlenebb közegben való értékesítését preferálja, és visszariaszt a nagyobb erőfeszítéseket (és hosszabb távú tervezést, befektetéseket) követelő „igazán modern” nívumok létrehozásától, ez – a fentebb felsorolt néhány esethez hasonlóan – ugyancsak renyhítő hatással van a műszaki-gazdasági előrehaladásra. Ellenkező esetben azonban – ha tehát a szabályozás nem teszi kifizetődővé az itthon rendelkezésre álló, közepes színvonalú szellemi felkészültséget tükröző, azaz „relatív nívumok” nálunk fejletlenebb közegbe való átplántálását – olcsó devizabevételektől esünk el, nívum-külkereskedelmi mérlegünk pedig deficitesebb lesz az elviselhetőnél.

Az ösztönzés *túladagolása* rendszerint a szabályozási eszközök egyoldalú, egysíkúan célraorientált alkalmazásából származik: ismétlem, akárcsak a rossz orvos esetében. A nagy dózisokban adagolt célkedvezményekkel ugyanis – minden sürgősnek látszó esetben – a hazai szabályozási közeg *egészének* innovációkeletkezéssel, -bevezetéssel és -elterjesztéssel szembeni közömbösségét vagy ellenhatását *is* akarjuk ellensúlyozni. Természetes, hogy az ilyen intézkedések az érdekeltségi kóbor áramok sokaságát indítják meg, ami megbontja az érdekeltség amúgy is igen sebezhető népgazdasági egyensúlyát, és nemkívánatos mellékhatások tömegét zúdítja a gazdaságra. Ezt tompítandó ad hoc korrekciós mechanizmusokat iktatunk be, amelyek az

akut nehézségen nem (vagy csak rossz hatásokkal és csak rövid ideig) segítenek, a helytelenül beprogramozott alapfolyamatok tendenciáit pedig csak még jobban összezavarják. *A célösztönzések tehát igen hasznosak akkor, ha finomszabályozásként kiegészítik, némileg sarkítják az egész érdekeltégi rendszert, amelynek azonban minden porcikájában követelnie és honorálnia kell az innovációt – annak kutatási-fejlesztési, bevezetési, bel- és külkereskedelmi vonatkozásaival együtt, és gazdasági eszközökkel kegyetlenül meg kell torolnia minden ezzel ellentétes tevékenységet.* Egy ilyen általános közgazdasági közeg hiányában a technológiatranszfer export-import-vonatkozásait durván preferáló szabályozócsokor beláthatatlan mellékhatásokat von maga után, az enyhe ösztönzések pedig a vállalati érdekeltég hatásküszöbe alatt maradnak.

A fenti, vázlatos eszmefuttatásban megpróbáltam érzékeltetni, hogy a technológiatranszferrel kapcsolatos közgazdaság-elméleti és gazdaságpolitikai problémák messze nem értelmezhetők zárt, a közgazdaság-elmélet és gazdaságpolitika egészét figyelembe nem vevő, autonóm problémákként. Ez a terület nem „szakágazata” a nemzetgazdaságnak, hanem „vetülete”. Ezzel semmi újat nem állítok a dialektikán nevelkedett általános közfelfogásunkkal szemben. Ez a közfelfogás azonban nem következetesen tételeződik át a gyakorlat adekvát területére, és ezért nem látszik közhelyek felesleges ismételtetésének a technológiai transzferrel kapcsolatos elméleti és gyakorlati gondjaink szélesebb gazdasági összefüggésekben való kezelésének ajánlása.

A magyar népgazdaságnak mint kis, közepesen fejlett gazdaságnak egyelőre a nettó nővum-importőrök között kell helyet foglalnia. Ez nagyjából így is van: a tiszta szellemitermék-mérlegünk is negatív, és ennél valószínűleg még deficitesebb az a nővum-mérleg, amelyet képzeletben megvonhatunk az általunk exportált és importált feldolgozóipari termékek újdonságtartalma között. Ha még tovább firtatjuk ezt a viszonyt, valószínűsíthetjük azt is, hogy ennek az „áruba csomagolt” importált nővumnak a zömét nem korszerű gépek és berendezések, hanem alkatrészek, finomanyagok hordozzák; ugyanakkor az áruexportunkban foglalt nővum igen nagy hányada külföldön vásárolt technika reexportja. Végül, a szűkebb értelemben vett – szellemi termék jellegű – nővum-forgalom az összes (elméletileg kiszűrhető, statisztikai adatokkal nem verifikálható) nővum-exportnak és -importnak jóval kisebb hányadát képezi, mint amennyi lehetséges és kívánatos volna. Más szóval, *a) a kreatív hazai agyak kevésbé mozognak és alkotnak, mint ahogyan képesek volnának rá; a létrejövő nővumok termelőerővé való konvertálása mind a születési helyen, mind pedig a belső forgalomban gyengébb a lehetséges-*

nél; b) az újdonságimport segítségével sem eléggé erjesztjük, inkább helyettesíteni próbáljuk a hazai innovációt; c) a népgazdaság intenzív pályára való átállásának ez a legfontosabb motorja tehát a lehetőségekhez képest elégtelenül működik; d) ez – más tényezőkkel együtt – oda hat, hogy az ország rendszeresen óriási mennyiségű extraprofitot fizet külföldi partnereinek azért, hogy nívumokhoz hozzájusson, s ráadásul ezek gyümölcseit vagy feléli, vagy gyenge hatásokkal hasznosítja, aminek következtében az export és a reexport folyamán elesik az extraprofitból. Végül soron ez az optimálisnak nem nevezhető helyzet erősen hozzájárul ahhoz, hogy a magyar gazdaság oly nehezen gyűri le azokat az akadályokat, amelyeket az 1970-es évek világgazdasági változásai és a saját belső fejlődési követelményei elébe állítanak.

A megoldás – stratégiai távlatban – egy jól megalapozott, minden ízében innovációcentrikus, de egyben erősen szelektív gazdaságpolitika és az ezzel adekvát irányítási-szabályozási rendszer kialakítása. Ennek szerves részét kell hogy képezze a belső és külső technológiai transzferet ösztönző politikai alrendszer, amelynek táptalaja a nívumok létrejöttét, bevezetését és elterjedését egyértelműen ösztönző, kikényszerítő közgazdasági és politikai közeg.

Rövidebb távon – amíg a megfelelő irányítási szisztéma ki nem forrja magát – nem tudunk mással operálni, mint a technológiai transzfer célösztönzésével: nagyon vigyáznunk kell azonban a rövidlátó, túlzottan sarkított megoldásokkal, mert ezek magára a technológiai transzferre is károsan hatnak vissza.

Az alapképlet, amelyben gondolkodnunk célszerű, az intenzív nívum-export és -import együttes kifejlesztése, mégpedig úgy, hogy az export mind nagyobb hányadát fedezze az importnak. Ez csökkenti az extraprofit kiáramlását az országból, és gerjesztőleg hat magára a hazai K + F-folyamatokra. Ezen belül törekedni kell a *tiszta* (nem „áruba csomagolt”) *nívumcsere részarányának növelésére*: a licenc, know-how, rendszerszervezési, oktatási, szakértői stb. szolgáltatások forgalmának élénkítésére (ez az exportra még jobban vonatkozik, mint az importra). Ugyanakkor, a tárgyi hordozókban megjelenő nívumok importján belül megváltoztatandó az arány a berendezések és a műszerek javára.

A mainál következetesebben kell terveznünk és befolyásolnunk a külgazdasági technológiatranszfer-folyamatok szelektivitását, kerülve mindkét – fentebb említett – végletet. A *szelektivitás rendszerszemléletét* kell erősíteni: a legerősebb hazai K + F-bázisokhoz nagyobb „megtermékenyítő” importot kell terelni, és azonnal hozzá kell rendelni a gyors és kifogástalan bevezetéshez szükséges nívum-importot, beleértve a legigényesebb háttérpári tevékenységek ilyen irányú szükségleteit is. Az export területén igen rugalmas,

az innovációs láncban közvetlenül érdekelt szervezeti („termeltető”, gyűjtő, marketingképes) hálózatot kell létrehozni, nem mereven elválasztva egymástól a novumok belső és külső piacán működő szervezeteket.

4.2. A szerkezeti alkalmazkodás információs-szabályozási kérdőjelei: ex-ante, ex-post és vegyes rendszerek

Az újratermelési folyamat minden egyes szereplőjének rendelkeznie kell *gazdálkodói magatartására* (elképzeléseinek alakítására, döntéseire, tevékenysége megítélésére, korrekciójára) vonatkozó információkkal ahhoz, hogy megkomponálja azt a termelésitényező-garnitúrát, amelybe saját magát is beintegrálja H tényezőként, mozgásba hozva azt, valamint ahhoz, hogy gondoskodjék e tényezőgarnitúra rugalmassági tényezőiről és továbbfejlesztésének üteméről, irányáról. Ez *nemcsak* műszaki információkat követel, hanem a fizetőképes kereslet, a verseny, a beszerzési lehetőségek, az input- és output-árak, pénzügyi kondíciók, állami preferenciák stb. vonatkozásában is kíván információkat. Aláhúzom, hogy műszaki információk nélkül e piaci-közgazdasági információk nem sokat érnek. A két információs kör erősen összefonódik. Ha nagyon hívek akarunk lenni a valósághoz, inkább azt kellene mondani, hogy *az innovációs információk és a piaci információk ugyanazon gazdálkodási tudásanyag két, egymást feltételező oldalai*. Mégis, jellegükben annyi eltérés van, hogy érdemes – az absztrakció összes kockázatát vállalva – egymástól különválasztva tárgyalni őket.

Ha nagyon leegyszerűsítjük a dolgot, a műszaki-gazdasági információk arra adnak választ, hogy milyen újdonságokat *lehet* termelni, a piaci-közgazdasági információk pedig arra, hogy mit *érdemes* termelni és milyen jövedelmezőségi *kockázatot* kell a termeléssel vállalni. Ezek egymásnak folyamatosan kérdéseket adnak fel és „ajánlásokat” fogalmaznak meg. Ha a piaci-közgazdasági rendszerből kijön az, hogy a biotechnológiai úton létrehozott gyógyszerek kelendőbbek is és perspektívában olcsóbbak is, mint a hagyományos kémiai szintézissel létrehozottak, akkor ez kihívás a gyógyszer-kutatási, -fejlesztési és -technológiai egész műszaki-tudományos¹ ismeretanyagunkkal szemben: különösen akkor, ha e híradás fenyegető konkurenciáról, a kemoszintézissel létrehozott gyógyszerek rohamosan csökkenő árszintjéről, a hagyományos gyógyszeripar olcsó bérű fejlődő országokba való kitelepüléséről is beszámol. A gyógyszeripar K + F-bázisa „fogja az adást”, értékeli, műszaki-gazdasági innovációs (kutatási, fejlesztési, technológiai, licencvásárlási stb.) projekteket készít, ezek variációival reagál, és kérdezve válaszol: „ha ilyen és ilyen irányban fejleszték, az mennyiben esik egybe a

piaci szükségletekkel, a konkurencia törekvéseivel stb.?”; „mennyi időm van az átállásra?”; „a pénzpiacon, a kooperációs mezőnyben vagy a szellemi-termék-vásárlás területén milyen feltételek mellett tudom megfinanszíroztatni, meggyorsítani a K+F-tevékenységet, nem jobb-e beállni a második sorba és licencet venni, adaptálni stb.?” A piaci-közgazdasági információs gépezet ismét zümmögni kezd, valamilyen választ sugároz az innovációs csatornák felé – végül is kialakul a követendő út, amely vagy közel van az optimumhoz, vagy nem: ezt a két információs rendszer tökéletessége, valamint a műszaki és üzleti döntéseket hozók kvalitásai fogják megszabni.

A döntés után beindul a végrehajtási gépezet is: a $K+F+T+\dot{E}$ mozgásba jön, ennek eredményeképpen módosul az $N:C:H$ arányrendszer csakúgy, mint a tevékenységi $(E:M:I:K)$ arányrendszer. A módosulástól azonban igen sok függ: a piaci siker, a vállalkozás jövedelme, s ezen keresztül a vállalkozásban részt vevők személyes jövedelme is. Az ilyen rendszer tehát nemcsak informál, hanem szabályoz is: jutalmaz vagy büntet aszerint, hogy a vállalkozó hogyan reagál az információkra.

4.2.1. Információs-szabályozási rendszer szűk és lassan változó, diszpergált piaci térben (tisztá ex-post rendszer, szabadpiac)

Azok a környezeti változások, amelyekre e két információs rendszernek (de mindenekelőtt a piaci-közgazdaságinak) reagálnia kell, két dimenzióban – térben és időben – mennek végbe. *A tér tágul, az idő gyorsul.* Minél szűkebb a piaci-közgazdasági információ által befogandó tér és minél lassabban csordogál az innovációs, konjunkturális, valamint szerkezetváltási idő, annál többet érnek a *ma* cselekvésére és a *holnap* fejlesztésére vonatkozó döntések szempontjából a *tegnap* eseményeire és a *tegnapról mára* végbement fejlődési tendenciákra vonatkozó információk. Az elmozdulás iránya és üteme a tegnaptól holnapig terjedő időszakban ugyanis várhatóan megbízható arra vonatkozóan, hogy mit tegyünk és hogyan változtassunk a gazdálkodói (vállalkozói) magatartásunkon. A hibalehetőség kicsi, mivel *a)* a tér, amelyben a vállalkozás mozog, viszonylag szűk, javarészt áttekinthető; *b)* amennyiben nem tekinthető át elegendő bizonyossággal, vagyis a vállalkozónak kockázatot kell vállalnia, ez a kockázat csak a vállalkozó számára okoz fejfájást.

A vállalkozások a „szűk térben, lassan változó” világban egyenként még igen kicsinyek, viszont igen sokan vannak. A társadalmi munkamegosztás még a darwini evolúció útját tapossa. A nagy tömegű, egyenként kis műszaki és piaci ütőerejű vállalkozók az ex-post információk alapján, latolgatva a célszerű cselekvés lehetőségeit, naponta többször döntenek. Ezek statisztikus megoszlása a jó, közepes és rossz döntések között megközelíti a Lorenz-

görbe értékeit. Vagyis születnek „zseniális” döntések, de kis számban, nyomukban – össztársadalmi mércével mérve – hallatlanul kis elmozdulások következnek be mind a termelési tényezők arányaiban, mind pedig a termék-szerkezetben. Jövedelmi konzekvenciáik a kis vállalkozás szempontjából életbevágóan fontosak lehetnek: növelik piaci biztonságát, megengedik, hogy ütőerejét egy hajszálnyiival növelje, csapást mérnek a konkurenciára, a társadalmi-gazdasági erőviszonyokat azonban nem billentik ki kialakult egyensúlyukból (vagy egyensúlytalanságukból). Az eloszlás másik – körülbelül ugyanolyan kis – hányada kifejezetten rossz döntés: vagy alkalmat hagy ki, vagy rosszul hazardíroz. Ennek következménye degradáció, tönkremenetel, a „nagy” hal elé vacsora terítettik ügyetlen kis halakból stb.

A tönkrementek termelési tényezőinek integrálása a „menők” vagonába, piacaik felosztása (azaz a vállalkozási tér tágítása) és a fejlődés ütemének gyorsítása ugyan fokozza a diapazon növekedését az erős és a gyenge vállalkozások között, de hosszú évtizedek szükségesek ahhoz, hogy ennek a differenciálódásnak nemzetgazdasági horderejű következményei szülessenek. Annál is inkább, mivel *ellentendencia* is érvényesül: nemcsak a befutott vállalkozók hozhatnak sikeres vagy hibás döntéseket, hanem a tőkével nem vagy alig rendelkező egyének is: a vállalkozás megindításához tudniillik elegendő akkora pénzmennyiséggel rendelkezniük, amekkorát az egyéni megtakarításból és/vagy egy szerény örökségből (az előző generációk egyéni megtakarításaiból) össze lehet gyűjteni. Az ilyen módon való vállalkozóvá válást tömegek próbálják meg: sikereik és bukásaik ismét csak egyenletes eloszlást mutatnak. Közülük sokan felkapaszkodnak a „menők” soraiba, sokan leülepednek a középszerben, sokan – tiszavirág életű vállalkozói mivoltukat végleg befejezván – elbuknak.

Az egész gazdaság egy, a jövedelem (profit) növelésének Bunsen-égője által melegített vizesedényhez hasonlít, amelyben az egyes vállalkozások a vízmolekulák, s a „hő” hatására fel-le áramlanak. A műszaki és piaci információkat tekintve – amelyektől nagymértékben függ mozgásuk iránya és vállalkozásuk gyarapodásának vagy sorvadásának sebessége – nagyjából egyenlő feltételeik vannak: a *tegnap* történéseit kell transzformálniok a *ma* cselekvésévé és a *holnap* terveivé. Mindez – hangsúlyozom – egy viszonylag *szűk térben* megy végbe, óriási számú, a piaci ütőerő szempontjából még *kevésbé polarizálódott* vállalkozók közötti verseny körülményei között, az *N és H termelési tényezők bőséges jelenlétében*.

A fentebb vázolt modell persze csak akkor működik tökéletesen, ha – a vállalkozások száma igen nagy, az ösztönös mozgások sztochasztikusan érvényesülő hatását nem torzítja a „halmaz” kicsiny volta:

– a vállalkozások műszaki és piaci ütőereje közötti különbségek szóródása igen kicsi, vagyis e sztochasztikus hatásukat nem torzítják a reakciók közötti nagyságrendi különbségek;

– a műszaki fejlődés evolúciós szakaszban van, vagyis a sztochasztikus hatásokat nem borítja fel az a körülmény, hogy egy adott piaci impulzusra egy adott nagyságú (bár az átlagtól összetételében és minőségében nagyban eltérő) termelésítényező-garnitúrával a tömegesen várttól nagyságrendileg eltérő hatást lehet gyakorolni;

– a piac lassan, egyenletesen tágul (sem a belső, sem a külső piacon nem mutatkoznak mutációszerű változások), ennek következtében az ex-post információk kiváltotta sztochasztikus hatások piaci eredményei kiszámíthatók lesznek.

Ez azonban „sohasincs”-állapot. A legkevesebb bajunk a vállalkozások számával van: a társadalomban mindig sokan szánják el magukat arra, hogy „szerencsét próbáljanak”. Ha a piaci viszonyok kedvezőknek látszanak, és a vállalkozás megindításához elegendő az a termelésítényező-garnitúra volumen, amelyet a személyi megtakarításokból meg lehet vásárolni, akkor bőven akad vállalkozó.

Azt azonban már merő absztrakció feltételeznünk, hogy az induló kisvállalkozások egyenlő eséllyel veszik fel a versenyt a már meglévőkkel (hacsak valamilyen mesterséges módon nincsenek az előbbieket preferálva, az utóbbiak pedig hátrányos helyzetbe hozva: ezt a körülményt azonban egyelőre kizárom a vizsgálódásból); az újaknak csak abban az esetben vannak reményeik a piac talajában való végleges meggyökerezésre, ha *valamelyik* termelési tényezőjük „verhetetlen”: ha például egy vadonatúj és társadalmilag soron következő szükségletet kielégítő saját találmány bevezetéséről van szó, és ez nem követel nagyobb tőkét, mint amennyit a feltaláló maga összekuporgatott; vagy ha például egy kisbirtokos a saját földjén olyan gyógyhatású forrást talál, amely képes meghódítani a gyomorbetegségeket, s feltárása egy közönséges kútfúrásnál és egy egyszerű palackozónál nem követel többet. A normál, kommersz piaci struktúrába újként „berobbanni” kis tőkével és közepes műszaki-piaci fantáziával megáldva csak kérészerű vállalkozással lehetséges, még abban a szabadverseny világában is, ahol a vállalkozó-novícius és a tradicionális, szolid átlagcég közötti nagyságrendi különbség nem haladja meg az 1:1,5 arányt. A konjunktúraciklus meredeken felfelé ívelő szakaszán ilyen vállalkozások is gombamódrá nőnek, csak azért, hogy a dekonjunktúra idején – első áldozatokként – porba hulljanak.

A nagyszámú vállalkozó tehát nem jelenti a vállalkozások stabil állagát, sem pedig az egyenlő esélyeket.

Mindenesetre az igaz, hogy

– minél nagyobb a vállalkozók tömege, annál inkább rá vannak utalva arra, hogy döntéseiket ex-post információk alapján hozzák meg;

– minél többen sűrögnek-forognak a piacon, annál valószínűbb, hogy a *közeljövő* piaci történései a *közelmúlt* tendenciáinak *helyes* megítélése alapján kiszámíthatók.

Az említett induló „extra” termelési tényezőkkel nem rendelkező kisvállalkozások az informálódási lehetőségeiket tekintve tehát legfeljebb annyiban vannak hátrányos helyzetben a „tradicionális, szolid cégekkel” szemben, amennyiben kevesebb a piaci tapasztalatuk, nem eléggé kifinomult a „szaglásuk”.

Azt sem lehet feltételezni – még a múlt század első felének gazdasági szerkezetére visszamerengve *sem* –, hogy a vállalkozások ütőereje közötti – tömegében elviselhetően kis – különbségek *kivételektől* mentesek lennének. Az alacsony szóródás takarhat éles diapazont, és történelmileg ez is a realitás. A 3. ábrán megpróbálom szemléltetni a korszak vállalati szerkezetét, amelyre a következők jellemzők:

– a huzamosan rentábilis működésre képtelen (azaz „méreten aluli”) szektor főként kézműipari kisüzemekből áll, ahol a termelésitényező-garnitúra zöme anyag és eleven munkaerő; ez a szektor *létszámát* tekintve nagy, az általa lekötött termelésitényező-tömeg összességében nem nagy, az általa kibocsátott áruhoz (és a szektor által realizált jövedelemhez) képest viszont túlzott mértékű;

– a termelésitényező-garnitúrában van egy lépcső, amely a tőke tényező szerepének ugrásszerű növekedését eredményezi: ez az a minőségi változás a vállalkozás jellegében, amelyet a kisiparos-kisparaszt-kiskereskedő réteg úgyszólván abszolút tőkehiánya miatt nem tud *tartósan* áthidalni (hacsak nem jut hozzá valami „extra” minőségű természeti forráshoz vagy műszaki információhoz!). A határvonalon ide-oda tömeges mozgás megy végbe, de a vállalkozásszám, az itt lekötött tényezők és a kibocsátás súlya nagyjából változatlan. Ez alkotja a társadalmi termelővagyon zömét ebben a korszakban, és a kibocsátásának mértéke nagyjából arányos az általa lekötött termelési tényezők mértékével.* A vállalkozások zöme is e szektorban helyezkedik el;

* Az ábrán látható pontozott vonal (kibocsátott súly) és szaggatott vonal (tényező súly) közötti eltérés az a játéktér, amelyben a tőkéáramlás, a termelésiár-centrum, valamint az átlagprofitráták kialakulása végbemegy.

– a szektor másik szélén ismét egy lépcsőzet látható a tényező-összetételben: ez elsősorban a tőkeerő ugrásszerű növekedését jelenti (az ábrán ez is van feltüntetve!), de elképzelhető az is, hogy a nem kiemelkedően nagy tőkeerővel kivételesen kedvező természeti vagy emberi tényező integrálódik, és ez lendíti át a vállalkozást a harmadik szektorba. Itt a vállalkozások száma igen kevés, a lekötött termelési tényezők ezt az arányt meghaladják, a kibocsátás (illetve a realizált profit) tekintetében a szektor helyzete még kedvezőbb. E második szektorhatáron át való mozgás nehezebb, mint az elsőn, mivel annak, aki itt meg kíván gyökeresedni, egy viszonylag (tudniillik a harmadik szektorban szokásoshoz képest) gyenge tőkeerővel való nekibuzdulás jóval nagyobb kockázattal jár, mint a kisárutermelőé, amikor a konjunktúrahullámokat meglovagolja.

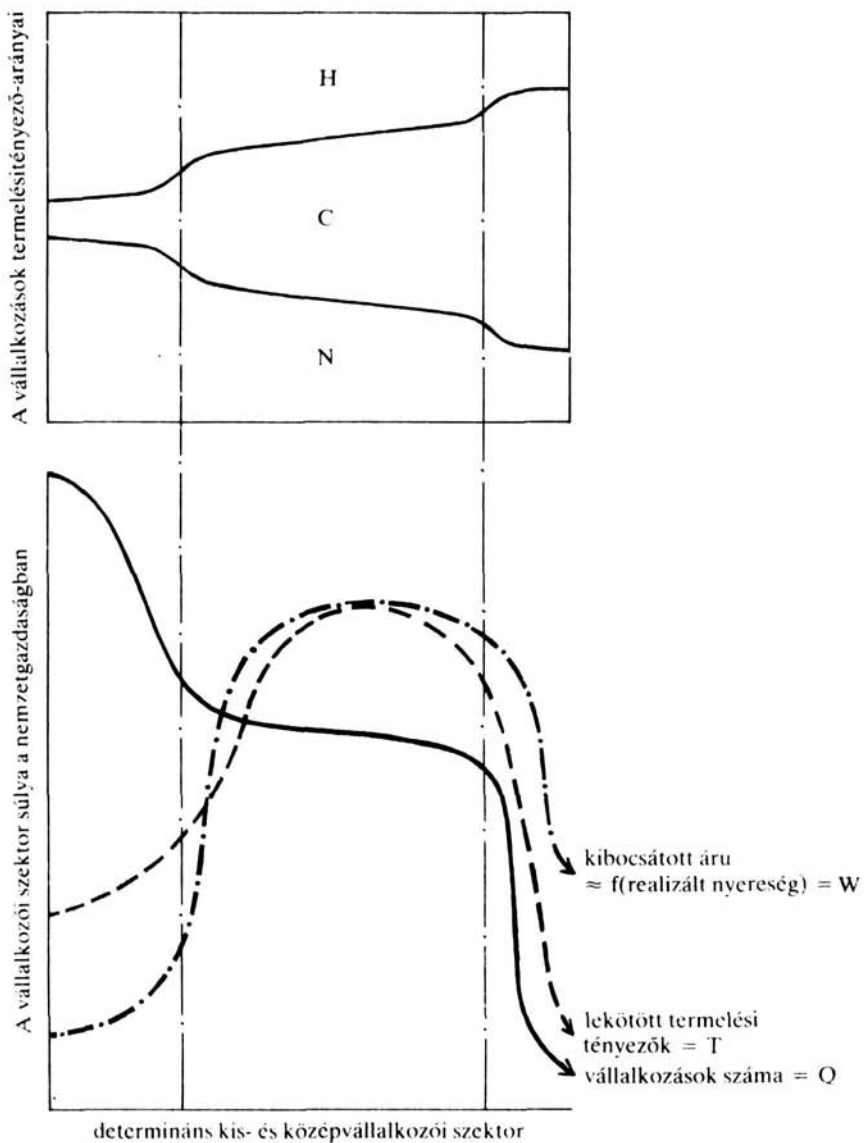
A harmadik (mai értelemben is nagyvállalkozásnak ítéltető) szektor információs forrásai tekintetében is előnyben van az előzővel szemben. Ez vezető szerepet játszik a nagy kereskedelmi társaságokban (Brit Kelet-Indiai Társaság stb.), összeköttetései vannak a politikai hatalmi centrumokhoz, állami megrendelésekhez jut (hadiszállítók), olyan tevékenységekben van befektetve a tőkéje, ahol műszaki monopóliuma is van (pl. a kohászatban, vasúti gépgyártásban, fegyvergyártásban), s ahol a technológiailag szükséges tőkebefektetési minimum messze meghaladja az átlagvállalkozó (pl. a textilgyáros) tőkeerejét. Ez a szektor eleve a „lassan csordogáló idejű” piac *kivételesen* gyorsan változó sodrásában van, s az általában még „szűk piaci rés” az ő számára *kivételesen széles*. Ez a szektor a XX. század modern kapitalizmusának csírája a XIX. század első fele klasszikusnak nevezett kapitalizmusában. *Még* azonban nem jellemző, nem determináns, ahogyan a középkori városok céhes kötöttségeitől megszabaduló, de egyben a fejlődés periferiájára szorult kisárutermelő ipar, illetve a paraszti törpegazdaság sem determináns tényező a gazdasági folyamatokban, noha jelen van – e korszakban még tömeges is –, a termelési tényezők nem elhanyagolható hányadát köti le, és a piacra kerülő áruk érezhetően nagy tömegét szolgáltatja.

Az az ex-post információ, amelyből a determináns szektor kis- és középvállalkozója a döntéseire vonatkozó tudást meríti, már lényegesen *több* is és *másmű*, mint a kisárutermelő információja, de lényegesen kevesebb, mint a nagyvállalkozói szektoré, noha vannak elvitathatatlan közös pontok is.

Az első ilyen közös pont az, hogy az általa gyártott *termék piacképes-e?* El lehet-e egyáltalán adni: azaz érdemes-e egyáltalán termelni? Ha a vállalkozó tapasztalata az, hogy *eleddig* mindig talált rá vevőt, és semmi, az ő észlelési horizontjában helyet foglaló jel nem utal arra, hogy a kereslet hirtelen csökkenni készül, akkor egy támpontja van már a döntéshez. Ez tömegfo-

3. ábra

A vállalkozások szóródása az ex-post információkra épülő termelési-piaci modell esetén (schematikus ábrázolás)



gyasztási cikkek esetében a tárgyalt korszakban általában így is volt. A posztót általában keresték: legfeljebb az üthetett szöveget a textilipari vállalkozó fejébe, ha a gyára 50 km-es átmérőjű körzetében nagyon rossz volt a gabona-termés, ennek következtében várható volt az, hogy a parasztoznak nem lesz pénzük kelmét vásárolni. Ilyen esetben vagy összébb húzta a gyártást, vagy rátért a finomabb minőségű kelmék gyártására, vállalva a kockázatát annak, hogy pályatársai is hasonló következtetésre fognak jutni, s így többüknek kell a minőségi áruk piacán osztozkodni. Efféle gondjai a kisárutermelő takácsnak is voltak, és hasonló problémákkal a mai kor transznacionális monopolvállalatai is küszködnek. Persze óriási a különbség is. A kis takács konjunktúraérzékelési köre egy tucat falura és egy-két városra terjedt ki. A Yamaha cégnek pedig földgolyóméretekben kell számolnia a motorkerékpár iránti keresletet befolyásoló, bonyolult tényezők összejátzásával: számára műholdak közvetítik az információt arról, hogy melyik piacon van akkora szárazság, amely módosítani fogja az ottani mezőgazdasági népesség motorkerékpár iránti keresletét az elkövetkező hetekben.

A második közös pont az, hogy az általa gyártott áru várhatóan rentábilis lesz-e? Ez már bonyolultabb ügy, ismernie kell hozzá az *input*-árakat, a *béreket*, valamint a piacon elérhető *output*-árszintet, és végül is mindezeket szembevetni kell az eladható *mennyiséggel*. A vállalkozó nem tud más tenni, mint – a maga, XIX. századbeli módján – „trendeket számolni”.

Ha az anyagárak stabilak és semmi olyan jel nem látszik, amely e stabilitás fennmaradása ellen szólna (pl. birkavész, amely lenyomhatja rövid időn belül a gyapjú árát, viszont egy éven belül magasra nyomja fel az árakat), akkor kalkulációiba az eddigi *input*-árszintet építi be. Ha az anyagárak emelkedő irányzatúak, akkor egyfelől végig kell gondolnia, hogy a posztó-árak emelésével tovább tudja-e háritani többletkiadásait, avagy a munkabéreket kell lefelé szorítania, esetleg megvásárolni olyan, tökéletesebb szövőgépeket, amelyek segítségével vagy embert, vagy anyagot takarít meg, vagy jobb minőségű szövetet tud forgalomba hozni? Ha egyik sem megy, ki kell számítani, hogy a veszteség jövedelmének mekkora hányadát viszi el; ezt meddig képes elviselni bankhitel felvétele nélkül, s ha erre szorul, van-e fedezete a kamattal tetézt hiteltörlesztésre? Hasonló kalkulációt kell végigszámolnia az *output*-árak csökkenése tendenciájának észlelésekor, alkalmazotainak sztrájkja esetén, vagy pedig akkor, ha felnövekvő konkurencia fenyegeti eddigi viszonylagos biztonságát.

Súlyosbítja a helyzetét az, hogy az általa észlelt *tegnapi* jelenségek *holnapi* kihatásainak mértékére és irányára csak – ugyancsak a múltira vonatkozó –

üzleti élettapasztalata alapján tud következtetni. Nem állnak a rendelkezésére sem olyan informatikai eszközök, amelyek jelentősen megnyújthatnák információérzéklő szerveit, sem pedig olyan eszközök, amelyek gyorsá és biztossá tennék az információk feldolgozását. Helyzete hasonló az olyan emberéhez, akinek életfontosságú érdeke fűződik az utazásához, de csak a pályaudvaron van módja megtudni, hogy az általa ismert 17.50-es vonat épp aznap közlekedik-e, avagy egy szerelvény 16.20-kor már elment, és a legközelebbi csak 23.45-kor indul; a megváltandó jegy árához elegendő pénzt tett-e tárcájába stb.

Hasonló problémái a céhes kisárutermelőnek is voltak, és vannak a mai óriásvállalatnak is. Csakhogy a kisárutermelő lehetséges veszteségei általában elég hosszú ideig tolerálhatók voltak családi költségvetése terhére, a mai nagyvállalat pedig egyrészt hatalmas előrejelző apparátussal és kiépített vertikális-horizontális kapcsolatrendszerrel veszi elejét a hasonló meglepetéseknek, másrészt óriási tartaléktőkékkel és áthárítási apparátussal a háta mögött készül fel a kockázatra. Nem mindig tudja azt áthidalni, de egy váratlan konjunkturális esemény ritkán dönti le a lábáról. Más szóval, a céhiparos „utazása” nem függött a menetrend és a vasúti tarifa változásaitól, mivel az ő útja csak a szomszéd utcában lakó komájáig terjedt: ha esett az eső, nem indult el, ha nem találta otthon – visszaballagott. A modern vállalkozás ugyan a szomszéd kontinensre kell hogy „átruccanjon”, de személyi számítógépen tudja meg a repülőtársaság összes menetrendváltozásait, hónapokkal előre, s ha nincs repülőidő, a sürgős tárgyalást rádiótelefonon is meg lehet szervezni, ha kimarad a menetrendszerű gép, a rendelkezésére állhat egy magánrepülőgép stb.

Az ex-post információkra *igazán* ráutalt, azoknak kiszolgáltató vállalkozó tehát egyénileg harapófogóban vergődik: ő *már* nem céhiparos, azaz csak részben, bizonytalanul áttekinthető piacra dolgozik, és *még* nem a modern, integrált világ üzletembere, aki a konjunkturális információkat csaknem 100%-nyi biztonsággal termeli és/vagy vásárolja. Ezért az ex-post piaci információs bázis számára az egyetlen döntési kapaszkodó, mely *nélkül* teljesen meg volna bénítva, de amely olyan bizonytalan jelzéseket ad számára, hogy minden jelentősebb döntése – hangsúlyozom: a *rövid távú* döntései is! – valóságos hazardírozásnak tűnik, mihelyt a műszaki és piaci viszonyok változásai minimálisan eltérnek a megszokott iránytól vagy ütemtől.

A hibalehetőség akkor is kettős, ha feltételezzük, hogy az információkra a vállalkozó nem tévesen reagál:

– vagy olyan fordulat következik be a piacon, amelynek előjeleit nem tudta észrevenni információ hiányában;

– vagy pedig észlelt ugyan bizonyos előjeleket, de ezeket a rendelkezésére álló apparátusokkal nem lehetett olyan gondosan feldolgozni, hogy az utalható volt a helyes reagálás módjára.

Ha ugyanis a döntése e két ok miatt vált hibássá, a hibákért egyértelműen az információs rendszer a felelős. (Ha pl. olyan piaci tendencia volt kialakulóban, amelynek hatásait kivédeni úgysem lett volna ereje, akkor a katasztrófa – vagy az elmaradt kitörési lehetőség – akkor is bekövetkezik, ha mindent pontosan előre lát és számításba tud venni!)

Az ex-post információs rendszer tehát a klasszikus értelemben vett piaci viszonyok egyik alapvető oldala: ő szolgáltatja azokat az impulzusokat, amelyek alapján a termelők döntenek a) a termelési tényezők kombinációiban (N:C:H), b) a termelési tevékenységi szerkezetében (E:M:I:K) véghezvinni célszerű változások ügyében, továbbá c) a piaci megjelenésük és tevékenységük mikéntjét illetően; mindezt egy jövedelmezőségi prognózisba szintetizálják: vagyis végeredményben érdekeikkel és kockázataikkal vetnek számot. Ezért a piaci típusú (ex-post) információs rendszer egyben mérési-megméretési és cselekvésorientáló rendszer is. Addig van – e csaknem tiszta, determináns formájában – létjogosultsága, amíg a gazdálkodó egyén kockázata nem jelenik meg makroökonómiai kockázatként.

Amint a piaci tér túlságosan kibővül, a piaci mozgások időperiódusai elérnek egy kritikus gyorsulást, és a gazdálkodás *alanyainak* bizonyos hányada makroökonómiai jelentőségűvé válik, a kizárólagos ex-post információs rendszer hátrányai kezdik felülmúlni előnyeit. Vagyis az *öszönös, tisztán (vagy főleg) ex-post információs rendszer esélyei a tényezők és tevékenységek optimális irány felé való elmozdítására egyenesen arányosak a gazdálkodók (vállalkozók) számával és egymástól való elszigeteltségének fokával, ellenben fordítottan arányosak a) a gazdálkodók közötti műszaki- és piaci ütőerő-differenciák szóródásával és b) szóródási határértékeivel, c) a konjunkturális és strukturális változások sebességével, valamint d) irányváltoztatási gyakoriságával. A múlt századbéli („klasszikus”) kapitalizmus működési zavarai – információs oldalról nézve – onnan eredtek, hogy*

– a szabadpiaci versenymechanizmusok számára egyébként kvázi-ideális közeg sem volt egészen ideális (tehát a gazdálkodási közeg sem volt elég *homogén*, és a viszonylag lassú termelési-tényező-garnitúra-, valamint méretváltozások végül is a piaci tér heterogenitásának irányába hatottak);

– az utólagos szabályozás apró feszültségei időnként egyensúly-felborító irányban, egymást erősítve interferálódtak;

– ez kritikus mérték fölé felgyorsította a konjunkturális folyamatokat, beleértve a konjunktúra irányváltozási tendenciáit is;

a piaci tér is gyorsabban bővült, mint amilyenre az információs rendszer méretezve volt.

Mindezek a klasszikus szabadpiaci mechanizmusokat eleve torz és mindinkább torzuló közegben működtették. Voltaképpen az ex-post információs rendszer sohasem tudott „vegytisztá modellként” érvényesülni, csak a gazdálkodók optimalizálási törekvéseinek egyik alapmechanizmusaként érvényesült, amely addig volt *determináns* mechanizmus, amíg a kis- és középvállalkozás volt a vállalati hálózat *determináns* szektora.

4.2.2. Elméleti modell: információs-szabályozási rendszer stabilan tágas, magas fokon integrált, lényegében evolúciós pályán mozgó piaci térben (tisztá ex-ante rendszer)

A feltételezett modell minden fontosabb ismertetőjegye minőségileg különbözik az előzőtől: *a)* a tényezők és tevékenységek kétdimenziós optima felé való elmozdulást *tág* munkamegosztási térben kell végrehajtani, azaz olyan *nemzetgazdaságban*, illetve magas fokon integrálódott *regionális* gazdaságban, amelynek méretei elegendő játékkeret nyújtanak mind az $N : C : H$, mind pedig az $E : M : I : K$ arányrendszer mozgatására; *b)* e gazdálkodási makrotér stabil, azaz előre kiszámíthatóan tágul; *c)* az ágazati és vállalkozási kapcsolatrendszerei kiforrottak, stabilak mind a reális árfolyamatok, mind az ellenáramként végbemenő pénzfolyamatok szempontjából, azaz kiépült, szolid kooperációs- és üzleti kapcsolatrendszerrel van dolgunk, amely ugyancsak előre kiszámítható módon fejlődik (tágul és mélyül); *d)* a végfelhasználás növekedési üteme viszonylag állandó, az innovációs tevékenység egyenletes intenzitású, illetve tényezőkénti és/vagy tevékenységekénti ütemeltérései nagyjából előre láthatók; és végül *e)* a gazdasági nagyrendszer mind termelési tényezőkből, mind árufajtákból és devizából elegendő készletekkel rendelkezik ahhoz, hogy a *mégis* kiütköző feszültségeket áthidalhassa.

Ha az előző modell – tiszta formájában – magas fokú absztrakciónak bizonyult, szöges antitézise sem gyakorlati eset. Ugyanakkor a „lassú idő – szűk tér – diszpergált piaci ütőerő” modellhez közelítő gyakorlati esetet a történelem produkált – mint említettem, a XIX. század első felében –, a fent leírt, magas fokon integrált gazdaság még a „jövő zenéje” – persze sohasem vegytiszta formájában.*

Az ilyen gazdálkodási modell nem tud másképpen működni, mint igen

* A politikai gazdaságtan közismert szóhasználatával élve ez a rendkívül magas szinten társadalmiasított termelés és a vele adekvát módon társadalmiasított elszámítás birodalma.

széles körű *ex-ante* információk birtokában: ebből a szempontból elvileg teljesen mindegy, hogyan van megszervezve a termelés: nagyvállalatokban-e, vagy decentralizált otthoni munkahelyeken, szinkronban működő többcentrikus számítógépes rendszervezérléssel-e, vagy központi óriás-számítógép és a munkahelyegységeken működő terminálok rendszereként. Az eljövendő gyakorlatban valószínűleg ezek kombinált alkalmazására kerülhet majd sor. A vezérlőrendszerek érzékelnéi fogják a végfelhasználás változásait csakúgy, mint az innovációs lánc rezdüléseit, és folyamatosan optimalizálnak N : C : H és E : M : I : K dimenzióban egyaránt, manővereznek a tényező- és termék-tartalékokkal aszerint, hogy a „piaci” információk legkülönbözőbb alternatíváit milyen módon értékelik a beléjük táplált gazdaságstratégiai prioritások és korlátozó tényezők függvényében. A gazdálkodó a számítógépek képernyőin kapja meg mindazt az információt, amelyet az előző modellben a piaci tapasztalatokra építve „bogarászott” össze, s egyben megkapja *a*) a valószínű legjobb döntés paramétereit, valamint *b*) a korrekciók lehetőségeit és sorrendjét arra az esetre, ha az élet történései megszegyenítik az intelligens számítógépek legkörültekintőbben kimunkált fantáziáját is. Nem arról van tehát szó, hogy egy ilyen magas fokon integrált rendszerben a múltra vonatkozó tapasztalat (az *ex-post* információ) teljesen elenyészik, hanem arról, hogy a *stratégiai jövő* kézben tartható, a munkamegosztás *taktikai horizontú* koordinációjának oroszlánrésze előre lejátszható, azaz vezérelhető, a *korrekciós utak* pedig elég nagy valószínűséggel előre megtervezhetők, fontosabb tovaggyűrűző hatásaikat is beleértve.

Egy ilyen huxleyi világgépben a hagyományos áru- és pénzviszonyok elveszítik hagyományos szerepüket. Azt, hogy egy gazdálkodó (ismétlem: teljesen mindegy, hogy ez a fogalom hány ember *egy helyen* dolgozó közösséget takarja!) *azt és úgy csinálja-e*, amit és ahogyan az N : C : H, illetve E : M : I : K arányok optimuma, vagyis a jövedelem reálisan elérhető maximuma *a ma és a jövő szempontjából* egyaránt megköveteli, nem az utókalkuláció fogja jelezni a vételek és eladások mérlegbe rendezése *után*, hanem a számítógéprendszer, az *ex ante* információk vétele és a cselekvési programvariánsoknak ezen információkkal való szembesítése után, de – első menetben – még a K + F + T folyamat megkezdése vagy módosítása *előtt*.

Ez azt jelenti, hogy az egész gazdálkodási-fejlesztési folyamatban három ponton marad meg az emberi megítélés autonóm szerepe: a rendszerbe *központi*lag betáplált gazdaságpolitikai preferenciák és korlátozó tényezők szintjén, a *közvetlen végrehajtás mikéntjének* szintjén, végül a *végfelhasználás de facto* alakulásának szintjén. E három bizonytalansági ponton olyan események következhetnek be, amelyeket a rendszer nem képes (legalábbis előre)

kimutatni. Ezért a társadalomnak továbbra is honorálnia kell valamilyen módon az emberi kockázatvállalást és lelkiismeretességét, a társadalmi preferenciák irányában való mozgást, és „büntetni” az ezzel ellentétes tevékenységet. Nehéz volna előre megmondani, hogyan fog e jutalmazás-büntetés végbemenni. Mai eszünkkel azt mondjuk, hogy valószínűleg a pénz közbejöttével, ami viszont azt is jelenti, hogy – ezen, számunkra ma még elképzelhetetlenül magas fokon integrált rendszerben is – a társadalmi munkalekötés és -felhasználás megjelenítése, a társadalmilag szükséges munka (absztrakt munka) etalonja a pénz marad. A pénz ugyanis alkalmas az ex-ante információk képzésére is, kiválóan kiszolgálja a termelési tényezők és tevékenységek egy nevezőre hozását, az e téren adódó variánsok előzetes számbavételét, a teljesítményeredmények makro- és mikroökonómiai szinten való méréseit. A társadalom műszaki fejlettségének és szerveztségének legmagasabb fokán sem nélkülözheti az absztraktmunka-etalon: még akkor sem, ha a gazdálkodó rendelkezés- és érdekelkülönültsége a mai értelemben már megszűnik létezni. Egyébként ha igaz az, hogy a fent említett három ponton továbbra is szerepet fog játszani a szubjektív döntések minősége, akkor és ennyiben a pénz hagyományos szerepéből is megőrződik valami.

4.2.3. Az ex-ante rendszer átültetése fejletlen műszaki-gazdasági körülmények közé

Nem vagyok tudományos-fantasztikus regényíró: a fenti „jövőkép” felvilágosításával semmi egyéb céloom nincs, mint tiszta formájában felvázolni azt, ami felé a gazdaság a szabadversenyos „ősállapotból” kiindulva tart. Ami miatt mégis érdemes egy ilyen ultramagas fejlettségi és integrációs állapot virtuális képén elmélázni, az azért van, mert a szocializmus gyermekkorában kísérlet történt e csaknem teljesen ex-ante információkra alapozott vezérlési rendszer megvalósítására, persze a fentebb megálmódottnál összehasonlíthatatlanul fejletlenebb termelőerő-állomány és társadalmi munkamegosztás mellett. Képletesen szólva: nem az intelligens számítógépes hálózat, hanem a „nyálas tintaceruzával kitöltött tervúrlapok” szintjén. Hogy e kísérlet létrejöttében mekkora része volt a szocializmus utópisztikus felfogásának, Kelet-Európa múltból öröklött centralisztikus-bürokratikus hagyományainak és azoknak a politikai-katonai imperatívuszoknak, amelyek a háborús gazdálkodás jegyeit ültették el az irányítási mechanizmusokba, ma már nem egyszerű kiszárazkolni, és nem is e gondolati lánc feladata. Csupán a ténymegállapításra szorítkozom: egy ma még sehol a világon ki nem alakult szuperfejlett és szuperintegrált gazdaság *elnagyolt* információs és döntési modelljének szuper-korai megvalósítási kísérletének voltunk tanúi.

Az élet sajátos paradoxona az, hogy ez a modell évtizedekig olyan jól mű-

ködött, hogy az európai szocialista régiót a világ leggyorsabban iparosodó övezetévé avatta, amely ráadásul, a kivételesen gyors iparfejlesztés mellett, egy sor tömegjóléti intézkedést mintegy fél évszázaddal korát (az egy főre jutó nemzeti jövedelemben mérhető korát) megelőzve tudott végrehajtani, a Szovjetunióban pedig olyan gazdasági erőfeszítéseket produkált, amelyek lehetővé tették a fasiszta német hadigépezet legyűrését. Meg kell azonban jegyezni, hogy e primitív viszonyok között kifejlesztett – noha a ma még elképzelhetetlen fejlettségi viszonyok képére és hasonlatosságára teremtett – vezérlési rendszer csak addig működött eredményesen, amíg a gazdaság szerkezete viszonylag egyszerű volt, vagyis amíg

- az *N faktor* olcsón állt rendelkezésre;
- a *H faktor* teljesítőképessége a munkaképes lakosság csaknem egészének munkára mozgósításával (plusz: betanításával, primer képzésével) ugrásszerűen növelhető volt;
- a *C faktor* szerény részaránya extenzív beruházások (iparosítás, gépesítés) megvalósításához elegendő volt;
- a keletkező, relatíve alacsony fajlagos *jövedelem* pusztán a makroszerkezet átalakításával ugrásszerűen növelhető volt;
- a jövedelemnövekmény relatíve alacsony hányadának lakossági fogyasztásra való fordítása elegendő volt az embertömegek *munkára való kondicionálására*.

Ez tehát egy sajátos történelmi scenáriója annak az eredeti tőkefelhalmozásnak, amely Nyugat-Európában a XVI–XVIII. században, Észak-Amerikában pedig a XIX. század első évtizedeiben végbement. A folyamatot a makroökonómiai szinten való összefogottság, a makroközpont és a vállalatok, egyének között kiépített, diszpécser jellegű *információs* rendszer, valamint az ezzel adekvát döntési és érdekeltségi rendszer kétségkívül meggyorsította, és az *egyéni sorsok* szempontjából jóval fájdalommentesebbé tette, mint ahogyan az a nyugat-európai vagy az észak-amerikai eredeti tőkefelhalmozásnak sikerült. Minél kevésbé voltak azonban adottak egy országban a fent felsorolt feltételek, annál nagyobb zökkenőkkel, konfliktusokkal működött a szuperfejlett és szuperintegrált gazdaság „tintaceruza”-szívnálú információs-irányítási rendszere. Idődimenzióban nézve: minél nagyobb ütemben haladt előre az eredeti tőkefelhalmozásban tapasztalható történelmi megkésettség felszámolása, annál világosabbá vált, hogy

- a „tintaceruza”-szintű vezérlés használhatatlannak bizonyul;
- az átmenet a „tintaceruza”-szintről a számítógépes rendszerekkel való vezérlésig nem biztosítható direkt módon: ennek sem az emberi, sem a műszaki, sem a gazdasági és szervezési feltételei nem egyenletesen értek meg.

Minden okunk megvan annak a feltételezésére, hogy a nemzeti tervmérlegeken, a lebontott tervutasításokon alapuló információs-irányítási rendszer a szocializmus fejletlen országokban, kemény politikai és katonai körülmények között való *kezdeti* működésének modellje. Nem történelmi baklövés tehát – mint némelyek feltételezik –, és nem is a szocializmus általános, kiforrott, törvényszerű mozgásformája: még az sem bizonyítható egyértelműen, hogy a forradalom utáni első évek-évtizedek törvényszerű terméke a fejletlen gazdaságokban. Ahhoz, hogy létjogosultságát időben és térben be tudjuk határolni, az alulfejlettségen – és az ehhez kapcsolódó sajátos N:C:H, illetve E:M:I:K arányokon, valamint arányváltoztatási stratégiákon – túl a szorongatott politikai-katonai helyzetet, valamint a gazdaságpolitika centralizációs tradícióit is szükségeltetnek.

Az alulfejlettségből való kitörés viszont igen hosszú folyamat. Ennek *abszolút* sebességét (vagyis az adott gazdaság kiinduló állapotához viszonyított változását) a *termelési tényezők komplex fejlődési rugalmassága* határozza meg: a H tényező húzóhatása a C tényező gyarapodására és szintnövekedésére, az N és H tényezők C-képződést elősegítő képessége (életszínvonal-tűrőhatár), valamint a gazdaságpolitika és -irányítás érzékenysége e húzó- és tűrőhatások közötti helyes mozgás tekintetében. A *relatív* sebességét (azaz a világ legfejlettebb régióihoz viszonyított pozícióváltozást) a fentiekén kívül erősen befolyásolja e *fejlett régió fejlődése* (ütem, technológiováltozások stb.), valamint a *két régió egymásra hatása* is.

A kelet-európai szocialista gazdaságok nem tudják átugrani – legfeljebb gyorsítani, de azt is csak a kétdimenziós (N:C:H és E:M:I:K) arányrendszer erős feszítése árán – sem az emberi tényező fejlődésének szükség-szerű fokozatait, sem a tőkefelhalmozását. Ugyanakkor fejlődésük nem megismétlése a nyugat-európainak: ez utóbbi átsugárzó hatása alatt indult meg és megy végig végbe. Azaz a kelet-európai országok a gazdasági fejlődés alacsonyabb fokozatait olyan termelőerőkkel, munkamegosztással, vállalat-szerkezettel élik végig, amelyek az e fejlődési fokozatok által feltételezett szint és a mai nyugat-európai szint *között* foglalnak helyet. Ez önmagában is feszültséget hordoz magában, amelyet csak tetéznek azok az aránytalanságok, amelyeket világpolitikai és katonai nyomások alatt végbemenő, gyorsított, sok esetben szubjektív torzításoktól sem mentes fejlődésük hozott magával.

A mai kelet-európai szocialista gazdaságok ilyen módon úgyszólván gyűjtőládái az N:C:H és az E:M:I:K típusú szerkezeti feszültségeknek: mindegyikük közös alapjellemzője az, hogy ezen gazdaságok visszavonhatatlanul és messze maguk mögött hagyták azt a korszakot (jószerével ki sem

fejlődött náluk), amelyben a viszonylag lassú változások kis piaci térben és diszpergált gazdálkodói erőterben mentek végbe; ugyanakkor még fényévnnyi távolságra vannak attól az állapottól, amelyben a komputerizált ex-ante információs-döntési-ösztönzési rendszer megvalósítható volna. A liberális piaci gazdaságnak se hagyományai, se előfeltételei nem adóttak, a magas fokon integrált, ex-ante impulzusokra épülő rendszer kiépítésének a feltételei még annyira sem érettek, mint az észak-amerikai, japán vagy nyugat-európai centrumokban (holott ezekben is csak kezdetleges fokon érettek, még a műszaki-szervezeti feltételek is, nem beszélve a tulajdoni viszonyok kedvezőtlen voltáról!). Ha e rendszer gyakorlati megszervezése a mai világ bármely szegmensére nézve utópisztikus, a létező szocializmus számára annyival utópisztikusabb, amennyivel fejlettségi szintjében még elmaradotabb és szerkezeti diszharmoniai nagyobbak az említett centrumokénál.

4.2.4. A mai tőkés centrumok információs-szabályozási modellje: a egyes rendszer gyakorlati példája

A XX. század végi fejlett tőkés gazdaságok több szempontból is kettős arculatúak.

a) *Termelési tényezők a „klasszikus” korhoz képest hallatlanul fejlettek:* az emberi izomerő, az érzékszervek és a mechanikus logika és memória „protéziseinek” hatásfoka (megsokszorozó készsége) nagyságrendekkel haladja meg azét a korét, amelyben szükségszerűen kialakult az ex-post információra épült vezérlőrendszer, a klasszikus piac; ez a fejlődés egyfelől olyan felszereltséget hozott létre, amelynek értéke összehasonlíthatatlanul nagyobb egy „alapfokon” kiképzett munkaerő mögötti humán beruházások értékénél. Ugyanakkor mozzatása és fejlesztése összehasonlíthatatlanul nagyobb humán beruházást követel meg, mint a XIX. század, vagy akár a XX. század eleje termelőapparátusának működtetése, illetve folyamatos fejlesztése.

Amikor tehát egy műszaki-piaci döntés születik mikroszinten, vagy pedig egy gazdaságpolitikai, stratégiai döntés makroszinten, mindenképpen meghatározódik annak *kockázata*: a vállalkozóé és a nemzetgazdaságé egyaránt. Más dolog elhibázott döntést hozni, ha ezzel olyan gépezetet hozok működésbe, amely egy-két tucat írni-olvasni-számolni épp hogy megtanított és egy gépi művelet végzésére betanított embernek a termelőapparátus által x-szeresére felnagyított energiáit mozgatja meg értelmetlenül (azaz üzleti balsiker kockázatával), és ismét más dolog *ugyanilyen* rossz döntést hozni akkor, ha a) az emberek munkaképességében ötvenszer annyi „beruházás” fekszik, b) a felszereltségük termelékenység-megsokszorozó ereje 1000 x-szel egyenlő; c) a döntés által megmozgatott embertömeg nagysága nem tucat-

ban, hanem tízezrekben, százezrekben, tovagyrúzó hatásaikat (az ágazat-
közi kapcsolatokat) figyelembe véve pedig milliókban mérhető. Ugyanez von-
natkozik a döntés által érintett természeti erőforrások nagyságára is. Kissé
sántító hasonlattal, egy XIX. század közepi és egy XX. század végi döntés
annyiban hasonlít egymásra, mint két szerkezet indítógombjának megnyo-
mása, és annyiban különbözik, amennyiben a XIX. század közepi szerkezet
egy búvós doboz, amelyből gombnyomásra egy krampusz ugrik ki, a XX.
század végi pedig egy indítószerkezet, amelyből gombnyomásra tíz, száz
vagy ezer megatonna hatású atomtöltet szabadul el, aszerint, hogy *modern*
„kisüzemre” vagy nagyüzemre, mikro- vagy makroszintre vonatkozik.

Ezzel a magas fejlesztési szinttel párhuzamosan – pontosabban: vele fur-
csa szimbiózisban – azonban jelen van a múlt termelésítő-garnitúrája
is: a fejlett, kemény mag periferiáján, ennek alávetve, vele mégis egybeépülve,
integrálva. Ez az elmaradott szegmens sem homogén: a legkülönbözőbb
N:C:H-kombinációjú, legkülönbözőbb nagyságrendű gazdálkodó egysé-
gekből áll, amelyek az E+M+I+K tevékenységi skála legkülönbözőbb
pontjain foglalnak helyet, és végzik a gazdasági szerkezet azon tevékenysé-
geit, amelyeket *még* nem kapott el a mai értelemben vett modernizálás, vagy
amelyeket az olcsó munkaerő tömeges rendelkezésre állása miatt moderni-
zálás nélkül is rentábilisan lehet működtetni.

Vastagon aláhúzom, hogy a jelleg-választóvonal nem a kisvállalat–nagy-
vállalat (amúgy is megbízhatatlan) határán van. A termelési tényezők szín-
vonalában és garnitúrájában meglevő szakadék határozza meg a szektor-
hovatartozást. Ezt azért ismételtem, mert hazai közvéleményünk (sajnos a
szakmai közvélemény egy része is) hajlamos a vállalatnagyság alapján ítélet-
tet formálni a fejlettségi szint tekintetében. Egyik hányada – gondolkodás-
módbeli atavizmusként – azt képzei, hogy a nagy (= sok embert foglalkoz-
tató) vállalat eleve nagyobb teljesítményt hoz, mint a kicsi (= kevés embert
foglalkoztató); másik hányada – az, amely már hallott valamit a Szilícium-
völgy kisvállalatairól, és jól agyába véste az amerikai zszurnalisztika „the
small is beautiful” gegjét – jobb híján az 1930-as évek Magyarországának
sufni-iparára asszociál, és lángoló hívévé válik a kiépült nagyüzemi struktúra
egésze (nem csak az indokolatlanul létrehozott ál-nagyvállalatok) szétszab-
dalásának. Azt, hogy egy termelőtevékenység korszerű-e vagy sem, nem az
egy kerítésen belül dolgozó emberek száma határozza meg, hanem annak a
termelésítő-garnitúrájának a fejlettsége és arányai, amelyet az illető x
ember a maga tevékenysége köré integrál: az *egy térben* együtt dolgozó em-
berek szükséges száma pedig a konkrét tevékenységi kör függvénye az adott
fejlettségi szinten, adott N:C:H arányok mellett.

Más közelítésben, ha azt a tevékenységet, amelyet 20 darab, egyenként 10 fős amerikai vállalat kooperációban elvégez, Magyarországon 2 darab, egyenként 300 fős vállalat keretében lehet egyelőre csak racionálisan megszervezni, akkor ez azt jelenti, hogy 60 darab, egyenként 10 fős vállalat ezt a feladatot – mondjuk: számítástechnikai berendezések szerelését – Magyarországon *nem* fogja tudni elvégezni. Tehetségükből műanyag bazárárú termelésére fogja csak futni, ezt a feladatot azonban Amerikában 50 darab, egyenként 2 fővel dolgozó vállalat el tudja látni. Az aránypárok tehát egyszerűek:

- x értékű számítástechnika előállításában
 USA: Magyarország = $20 \cdot 10$ fő: $2 \cdot 300$ fő, azaz $1:3$; illetve
 USA: Magyarország = $20 \cdot 10$ fő: $60 \cdot 10$ fő,
- az y értékű műanyag „műtűrkék” fröccsöntésében viszont
 USA: Magyarország = $50 \cdot 2$ fő: $60 \cdot 10$ fő, azaz $1:6$.

Hogy reális teljesítményben mi lesz ez az arány az amerikai és a magyar teljesítmény között, az attól is függ, hogy miként értékeli egy számítástechnikában dolgozó amerikai ember teljesítményét a világpiac a bazáráru-termelő, ugyancsak amerikai termelő teljesítményéhez képest. Ez fogja végül is megszabni, milyen színvonalon élhet és halmozhat fel Magyarország az USA-hoz képest.

b) A piaci ütőerő szempontjából ez a vegyes fejlettségi szintű szerkezet halatlannul heterogén. Itt már szerepet játszik a vállalkozások méretkülönbségének szóródása is és a szóródási diapazon is, de nem az alkalmazott munkakeröltszám, hanem a *kibocsátás*, illetve még pontosabban, a *piaci részesedés* függvényében. Kis ütőerejű tehát az a vállalkozás, amely a fizetőképes keresletnek *kicsi*, illetve *csökkenő* hányadát elégíti ki kellő rentabilitás mellett; ezzel szemben nagy ütőerejű az, amely a piac nagyobb hányadán fészkelte be magát és e hányadot növelni is tudja. A XIX. század közepén a piac zömét a kielégítő dinamizmusú középszer uralta, a nagyvállalkozások ugyan dinamikusabbak voltak, de a piac kis hányadát látták el, a méreten aluliak viszont a piac elég nagy hányadát kötötték le, de nem voltak dinamikusak (lásd 3. ábra). Ez a kép a XX. század végére gyökeresen megváltozik:

- a piac zömét a *magas hatékonyságú* (korszerű) nagyvállalkozások uralják, magukkal ragadva (és magukhoz integrálva) a magas hatékonyságú, korszerű közepes és kisvállalkozásokat;
- e két, összefonódott szektor piaci részesedése növekszik;
- a műszaki (C+H) értelemben *elmaradott*, de középnagy vállalati egységekben szerveződött ipar a piac relatíve még nagy, de sorvadó szektorát látja el, rendszerint az adott műszaki kultúra életgörbéjének delelőjén túljutott termékeinek termelésével: ezt csak alacsony bérköltséggel tudja rentábilisan gyakorolni, ami azt hozza magával, hogy a C tényező elmaradottságához a H tényező elmaradottsága is igazodik. Az elmaradott szektor tehát további elmaradásra van kárhóztatva: ebből csak az ott dolgozók fokozott

munkafegyelme, intenzitása és alacsony fogyasztási igényei rángathatják ki (lásd a „kitörés” kelet-ázsiai modelljét);

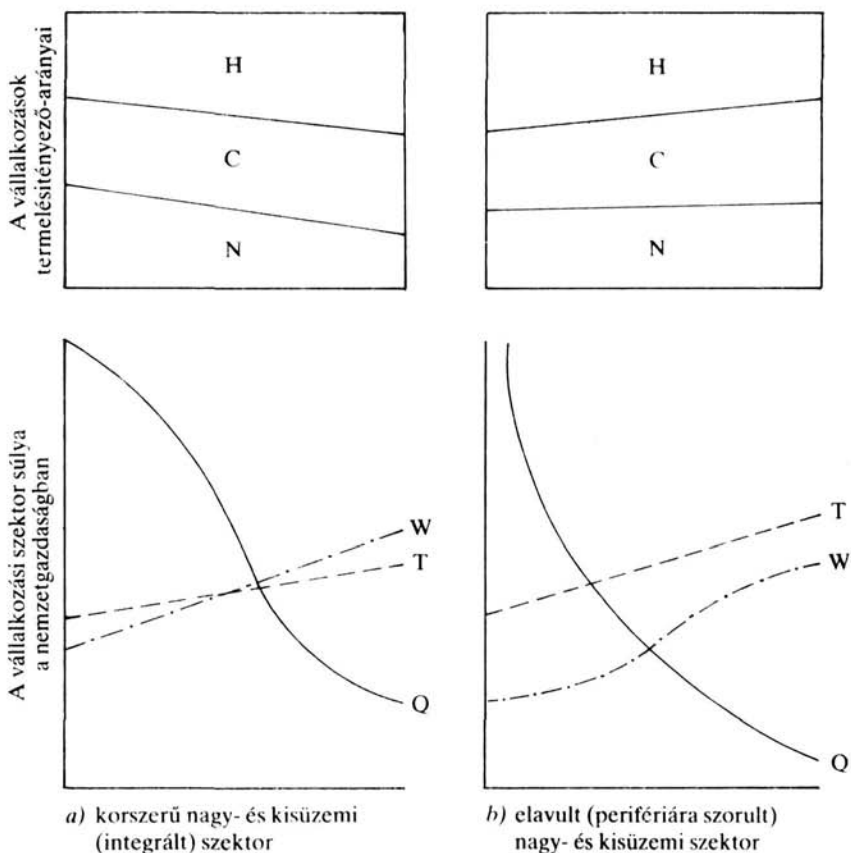
– az elmaradott közép- és kisvállalati szektorra mindez határozottan érvényes: piaci részesedése minimális, alacsony bérszínvonal esetén bedolgozóként beintegrálódhat a dinamikus szektorba, de ott még marginálisabb szerepe van, mint a nem korszerű középnagy vállalatoknak: a konjunktúrahullámzások függvényében terjed, egésztál, tönkremegy. Amíg az előző kategóriának van valamelyes esélye a modernizálódásra, ez utóbbi kedvező üzletmenet és helyes taktikai döntések esetén a pusztá létet képes csak fenntartani.

A vállalkozások szóródására e helyzetben nem lehet egységes sémát felállítani. A 3. ábrán látható modellben a helyzet ugyanis viszonylag egyszerű volt: a C súlya a tényezőgarnitúrán belül egyértelműen megszabta a vállalkozás ütőerejét, a piacon egzisztáló vállalkozások zöme tőkeerő – ennek következtében ütőerő – szempontjából nem sokban különbözött egymástól. A kibocsátásban mért súly és a lekötött tényezőkben mért súly eltérései is főként a C/T aránytól függtek. Az ilyen piac erővonalai erősen „extenzív” jellegűek. Egy olyan erőterben viszont, ahol a piaci résztvevők *nem elsősorban* a birtokolt C tényező *nagysága* alapján oszlanak meg gyengékre és erősekre, visszaszorulókra és dinamikusakra, hanem az összes lekötött tényezők, de különösképpen a H tényező *minősége* alapján, ott a jövedelemteremtő képesség exponenciális fokozása nem elsősorban azon múlik, hogy miként sikerült az embereket gépekkel kiváltani, hanem azon, hogy miként lehet az emberi tőke értéknövelése árán a C-vel az N-et kiváltani. A nyugati közgazdasági szóhasználatban ezt a jelenséget a „termelés dematerializálódási tendenciájának” szokták nevezni. A helyettesítés tehát kétlépcsős: a munkaerő lélekszámban csökken, humántőke-értékben mérve legalábbis nem csökken, ez lehetővé teszi a felszereltség növelését – ha nem is tonnában, de emberi-energia-megsokszorozást valamilyen formában kifejező értékadatokban biztosan –, s ennek következtében az 1 dollár kibocsátásra jutó természetitényező-lekötés csökkenhet. Minél erőteljesebben tudja egy vállalkozás ezt a tendenciát érvényesíteni, a kibocsátásban (és a profitrealizálásban) elfoglalt társadalmi súlya annál nagyobb a tényezőlekötésben elfoglalt súlyához képest: a „nyers”-tőke-erejétől kevésbé függ, mint a kapitalizmus „klasszikus” korszakában. (Lásd 4. ábra.)

Emellett – a belső és külső perifériákon – egésztál az előző modell is, azzal a nem elhanyagolható különbséggel, hogy a hátramaradott vállalkozások *egész skálája* lecsökkent tényezőhozadékkal működik: legfeljebb a nagy tőkeerejű vállalatok kevésbé, mint a reménytelenül „méret alattiak”.

4. ábra

A vállalkozások szóródása ex-ante és ex-post információkra vegyesen felépített termelési-piaci modell esetén (sematikus ábrázolás)



A nagy volumenű, de elmaradott vállalkozás skáláhozadéka leszűkül erre a „kisebb rossz”-ra (ami ismétlem, a vállalkozás szempontjából csak akkor jelenik meg tiszta ráfizetésként, ha a munkaerő folyó költsége *relatív* – tudniillik a korszerű szektorhoz viszonyított termelékenységdifferenciához képest – nem bizonyul olcsónak): ezért lehet elmaradott szinten rentábilisan termelni a harmadik világban, miközben az európai szocialista országok,

ennél lényegesen fejlettebb termelőerőkkel, ráfizetésesen szerepelnek a nemzetközi piacokon.

c) A modern tőkés gazdaság erősen, de egyenlőtlenül integrált háromdimenziós térben működik. E tér *első dimenziója vállalaton belül* húzódik, ahol a szűkebben vett termelésben a hagyományos, apró munkafázisokra bontott technológiai munkamegosztás gyors ütemben adja át helyét egy rugalmasabb, „okos” géprendszereket kezelő és karbantartó kiskollektívák nagyfokú autonómiáján alapuló munkamegosztásnak, a szélesebb vállalati tevékenységben pedig a tulajdonképpeni termelés létszámigénye csökken egyfelől a K + F-tevékenységet végzők, másfelől a szélesebb értelemben vett informatikával (piacutató, tervezés, nyilvántartás, döntéselőkészítés stb.) foglalkozók és a realizálásban lekötött munkaerő javára. A kettő egymással szoros, többszörös logikai kapcsolatban áll: a K + F + informatika + értékesítés személyzete csak annyiban nőhet, amennyiben a csökkenő termelőlétszám termelékenysége olyan mértékben emelkedik, hogy az összlétszám termelékenysége is kellő ütemben gyarapszik. Másfelől a szűkebb értelemben vett termelőlétszám termelékenységét nem lehet kellőképpen növelni folyamatosan és gyorsan történő innováció, magas fokú tervezés, szervezés és zökkenésmentes beszerzési és értékesítési tevékenység nélkül: mindez óriás tömegű ex-post és ex-ante információt (történések regisztrálását, értékelését, a jövőre vonatkozó tendenciák kipuhatólását, értékelését, e kettő egybevetését, a lehetséges cselekvési variációk kidolgozását, a jövőre vonatkozó forgatókönyvek végigjátszását és végül is a döntések előkészítését) kívánja meg.

A gazdálkodó egység ilyen irányú – „peri-produktív” – tevékenysége, tőke-, munka- és szakértelemigénye a XX. század utolsó évtizedeiben a termelési tényezőknek már igen jelentős hányadát köti le. A vállalaton belüli szervezet az elégséges tőkeerő és kellően képzett, valamint kondicionált munkaerő jelenlétében általában igen rugalmasan idomul a műszaki-piaci követelményváltozásokhoz. A kisebb méretű vállalatoknál ez az idomulás a tulajdonosok pregnáns érdekeltségétől vezérelt egyszemélyi vezetése alatt megy végbe. A vállalatkolosszusok esetében a menedzsment egészének érdeke az – maga is jól kiformált, rugalmas munkamegosztásban működő –, amely kiköveteli az alkalmazkodást. Mindenekelőtt a viszonyok *átlátása* és gyors, operatív *vezérlése* motivál ebbe az irányba: a vezérlés a *rövid távú* változások érzékelését követi, és tulajdonképpen folyamatos korrekcióját jelenti a *hosszú távú* tisztánlátásból született stratégiáknak. Ez utóbbiak másra, mint ex-ante információkra – azaz prognózisokra, tervekre, makroökonómiai és világ-gazdasági elemzésekre – nem épülhetnek. Az előbbieket – vagyis a korrekciók – fő forrásai ex-post információk, amelyek segítségével a menedzsment a

piac „zöldellő aranyfáját” szembeesíti az előrebecslések „szürke elméletével”. A menedzsment „extern” irányultságú műszaki és piaci koncepciók munkáját a vállalaton belüli információs rendszer a) gazdagítja, befolyásolja a vállalati gépezetből származó – ugyancsak részben ex-post, részben ex-ante – információkkal (hogy műszaki és piaci elképzelései ne „gazda nélküli számítások” legyenek!), b) közvetíti a vállalat gépezete felé akaratát, részben direkt utasítások, részben szabályozók segítségével.

Minél monolitikusabb a vállalat hierarchiája, annál nagyobb a direktívák szerepe; minél rugalmasabb szövevénye egy vállalat a belső autonómiáknak, annál nagyobb szerepet kapnak a szabályozó típusú akaratátviteli módszerek. Ez utóbbiak azonban csak annyi szabadságot engednek meg a belső döntésekben, amennyi a technológia által célszerűnek talált autonómia mértéke. Általában a vállalaton belüli „szabályozórendszer” a kisebb munkamegosztási egységekben keletkező csoportos vagy (vezetői szinten) egyéni személyes jövedelmek közvetlen mozgási kritériumára terjed ki: azaz játékteret ad a végrehajtási módozatok közül a legcélszerűbb kiválasztására, és ösztönöz a vállalati csúcs helyes informálására, valamint a műszaki és szervezési innovációra. A különböző vállalati részlegek beruházási gyarapodása már nem függ automatikusan ezek elkülönített jövedelemtermelésétől: ha függ, akkor a menedzsment elhatározásán keresztül. (Anakronisztikus módon úgy lehetne egy modern nagyvállalat belső információs-szabályozási rendszerét jellemezni, hogy az a legjobban a direktív tervezőgazdálkodás modernizált változatainál tapasztalható állam-vállalat viszonyhoz hasonlítható!)

A második dimenzió a vállalatközi integrációk terének nemzetgazdasági és világgazdasági méretű, de vállalati döntési központú létrejötte és kiterjedése. A vállalatközi integráció létrejöhet egy technológiai körön belül (E → M → I → K vertikumban vertikálisan és/vagy horizontálisan), de létrejöhet úgy is, hogy a rendelkezési szférát a legkülönbözőbb, egymástól merőben idegen műszaki kultúrákra kiterjesztik a jövedelmezőségi különbségek (konjunkturális hatások) enyhítése céljából. Az előbbire egy Hoesch konzern lehet a példa, amely a vegyipar, vagy a Nestlé, amely az élelmiszer-tartósító ipar területén nőtt transznacionális óriássá, az utóbbira pedig a nyugat-európai holdingok és a japán zaibatsuk, amelyek a kohászattól a mikroelektronikán keresztül a gabonaimportig magukba integrálják a gazdaság különböző ágait.

Különleges képződménye az effajta integrációnak a fináncsőke, amely a maga információs-szabályozási körében úgyszólván fiók-nemzetgazdaságokat hoz létre (transznacionális formájában egy tucat állam keretében működő, a legkülönbözőbb tevékenységet űző vállalatokból). Még sajátosabb

„vállalkozás centrumú” integrációkat képeznek azok a nemzeti, nemzetközi és globális méretű bankhálózatok – a finanszírozás transznacionális óriásai –, amelyek mint a szakmacentrikus és profitkiegyenlítés-centrikus „maszek” integrációs központok szuperstruktúrái – információs, döntési és szabályozási központokként működnek. E kisebb-nagyobb kiterjedésű vállalatközi integrációk sajátos meghosszabbításai a vállalaton *belüli* integrációknak. Nem helyezik tagjaikat egy központ mindenható, mindenre kiterjedő parancsnoksága alá (ilyen irányzat is volt – a tröszt –, de a század második felében megbukott, felszívódott, mert a teljes, hierarchikus centralizáció minden szempontból nehézkessé tette az információs-döntési-vezérlési rendszert!), hanem csak az olyan *funkcióikat* „kollektivizálják”, amelyeket közösen racionálisabban lehet megszervezni, mint egyenként, csak annyiban centralizálnak, amennyiben az elősegíti a műszaki-üzleti folyamatok sikerét, és csak *addig* maradnak egy, szinkronizált döntési körön belül, amíg az közelebb tartja őket a működési optimumhoz.¹

Mi ennek a „maszek” integrációnak a lényege, közgazdasági, belső tartalma? Mindenekelőtt az ex-post informálódás és szabályozódás kockázatainak mérséklése, a bizonytalansági hatás térben és időben való széthúzása, az alkalmi piaci kapcsolatok váratlan fordulatainak kiküszöbölése és tartós, előre látható és kalkulálható kapcsolatokkal való felváltása, s végül az *elkerülhetetlen* kockázat veszteségeinek és nyereségeinek kiegyenlítése.

Vegyünk egy nagyon egyszerű példát: egy elektromos hűtőszekrényeket gyártó vállalat a műszaki fejlettség mai fokán nem teheti meg azt, hogy minden alkatrészt maga gyártson le, tehát kiterjedt kooperációs kapcsolatokra szorul, maga lényegében egy szerelőüzemmé specializálódik. Ezért a műszaki-gazdasági előnyért azonban óriási piaci bizonytalansággal fizet: ki lesz szolgáltatva input-oldali partnereinek (szállítóinak), akik bármikor megszarolhatják – például árat emelnek, s ezáltal megkurtítják jövedelmét –, mivel a kooperációs szállítások legkisebb fennakadása, a legegyszerűbb, filléres alkatrész leszállításának egy-két napos hiánya kérdésessé teheti teljes működésének rentabilitását, piacai megtartását stb. E szerelőüzem vagy úgy védekezik, hogy megnöveli biztonsági készleteit: ezt csak profitja rovására teheti; vagy kvázi monopolhelyzetre tesz szert a maga technológiai vertikumában, s ezáltal versenyzettni képes szállítóit: ez esetben végtelékig specializálnia kell, s így output-oldalról válik túlon túl konjunktúraérzékenyvé; vagy berendezkedik a teljes technológiai vertikum saját erőből való kifejlesztésére: ez esetben a skálahozadéka kerül végveszélybe. Mindhárom megoldás rontja teljesítményét. Maga a dolgok logikája készíti tehát arra, hogy rugalmas megoldást keressen: olyan megegyezésre jusson beszállítóinak jelentős részével, amely biztosítékot jelent számára az alkatrész-beszállítás ütemességét, az ő fejlesztésével való fejlesztési szinkronját, az intermedier termékek árait stb. tekintve. A másik oldalról hasonló belátásra jutnak az alkatrészgyártók, akik persze nemcsak a hűtőszekrény-gyártáshoz termelnek intermedier termékeket, hanem mások számára is.

A megállapodás mélysége, formája, időtartama lehet a legkülönbözőbb: a hosszú lejáratú szerződéstől a leányvállalattá alakulásig. A megállapodás köre nincs mereven meghatározva: a hűtőszekrény-szerelő vállalat egyfelől integrálódhat az alkatrész-beszállítókkal, másfelől a klímaberendezéseket szerelő vállalatokkal, az alkatrészgyártók is integrálódhatnak egyik oldalon a hűtőgépipar vállalataival, másik oldalon a villanyborotvát és fűnyírógépet gyártókkal. Ez az integrációs kör beleférhet Dánia határai közé is, de szétterülhet az egész földkerekségen. Integrációs *hálózat* jöhet létre, amelyben a *meztelen* piaci kapcsolatokból adódó bizonytalanság *egy része* kiszűrődik vagy legalábbis tompul.

Az egymással integrációs kapcsolatban álló vállalkozások *egymással fennálló* piaci kapcsolataiban a szó legszűkebb értelmében vett *piacnak* már erősen módosult szerepe van: az utólagos információk helyét jószerével átveszi a koordinált, együttes *tervezés*; a gazdaság egészére vonatkozó (ex-post jövedelmi hatásokon keresztül) szabályozást – vagyis az N : C : H és E : M : I : K arányokra való utólagos hatásokat – a közös megegyezés, konszenzus. Hangsúlyozom: *ameddig* az egyezség fennáll, *amilyen körben* fennáll, és csak *annyiban*, amennyiben a megállapodások valóban közös érdekeket fejeznek ki, tehát azokat mindenkinek érdekében áll tiszteletben tartani. Vagyis az integráció mindig korlátozott: időben, térben és hatóerőben egyaránt. Ahol és amennyiben nem érvényesül, ott és annyiban az *őseredeti piaci viszonyok* töltik be a hézagot, vagyis az információk ex-posttá válnak (vagy azok maradnak); a jövőre vonatkozó döntéseket csak a múlt tapasztalatai alapján lehet meghozni, és a védelem létrejöttében, eloszlásában nem a nyalábbá fogott ütőerő fog dominálni, hanem a „kaparj kurta” törvénye. Ez azonban minden részvevő számára rendszerint *hatásfokvesztés*et és ezen felül még megnövekedett *kockázatot* is jelent: ezért az integrációs megállapodásokat az esetek többségében betartják. Ha a konjunktúra *felfelé* ível – fogcsikorgatva, mivel a vágató konjunktúrában az önkorlátozást a magántulajdon béklyónak tekinti a lábán. Ha az üzletmenetre a recesszió jellemző, a megállapodó felek gyöngébbjei, mint vízbe fúló a szalmaszálba, úgy kapaszkodnak az integrációs megállapodásba, mivel az a létbiztonság minimumát jelenti nekik; az erősebbek viszont kevésbé érdekeltek abban, hogy a recesszió elleni küzdelemben tekintettel legyenek gyengébb partnereik érdekeire is.

A vállalatközi integráció tehát nem ókeresztény agapé-összejövetel, hanem a tőkés magántulajdon érdekharcának a modern világ követelményeihez alkalmazkodott formája. A piac szerkezetét, ezzel együtt a vállalatközi információs és akaratátviteli rendszert azonban *minőségileg* megváltoztatja ahhoz az állapothoz képest, amikor ilyen integrációs megállapodások létrehozásához sem a feltételek, sem a gyakorlati lehetőségek nem voltak adva. A nyers és intermedier-termékek piacán (az ágazati kapcsolati mátrix belső négyzeté-

ben végbemenő cserék területén) minél sűrűbbek, kiterjedtebbek és stabilab-
bak ezek az integrációs csomópontok, annál toleránsabbakká, kulturáltab-
bakká válnak a piaci viszonyok, s ez önmagában óriási energiákat szabadít
fel a műszaki fejlesztés, valamint a termelés kétdimenziós (N:C:H és
E:M:I:K) optimuma keresésére.

A *harmadik integrációs dimenzió* makroökonómiai jellegű. Ez nem a cent-
ralizáció jelenségéből nő ki, hanem az államok anticiklikus és külgazdasági
politikájából. Itt is arról van szó, hogy a tőkés vállalkozásnak növelnie *kell*
biztonságát a (külföldi) konkurensok és a konjunktúrahullámzások ellen, s
ez mindig követel olyan horderejű, makroökonómiai szintű intézkedéseket
is, amelyeket nem lehet elintézni vállalatközi megállapodásokkal: ide az
állam kell, amely nem is késik felhasználni a rendelkezésére álló összes meg-
levő és megteremthető lehetőséget annak érdekében, hogy kedvező feltétele-
ket teremtsen a nemzeti tőke egésze vagy annak domináns szegmense szá-
mára. A mai értelemben vett gazdaságpolitika markánsabbá válásától a mo-
nopolista államkapitalista nemzeti rendszerek kialakulásán keresztül a nem-
zetközi gazdasági megállapodásokban rögzített regionális integrációkig be-
zárólag ennek a fajta integrációnak is megvan a maga, nyomon követhető
vonulata.

Az ebben részt vevők elveszítik döntési szuverenitásuk egy bizonyos ré-
szét, illetve szabad döntéseik *feltételei* manipulálva vannak. Ha azok a nem-
zetállamban integrált vállalatok, nem egy ideális piaci mechanizmus impul-
zusaira reagálnak, hanem olyan impulzusokra, amelyeket *művi úton*, kor-
mányszervek hoznak létre; ezek kiegészítéseképpen jogszabályokba foglalt
egyenes utasításokat is kapnak, vagy legalábbis tudtukra adják, hogy ha az
állam kívánalmai szerint viselkednek, azzal anyagi előnyök járnak, ha ezzel
ellentétesen (vagy attól eltérően), azzal viszont anyagi hátrányok. Az infor-
mációs bázis tehát hatósági módosításoknak van alávetve. A piaci jelzések
részben állami transzformátorokon keresztül jutnak el a vállalati döntési köz-
ponthoz (árpolitika, árfolyam-politika, kamatpolitika stb.), maga az állam is
kreál – a piaciakkal összemérhető erejű – szabályozókat (vám, adó, adóelen-
gedés, beruházási forrás rendelkezésre bocsátása, megrendelés, szubvenció
stb.), és ezt kiegészítve arra is kényszerítheti a vállalkozót – rendszerint kár-
térítés jellegű ellenérték fejében –, hogy a szabályozók sugallataival ellenté-
tes döntéseket hozzon.

A nemzetközi regionális integrációkban hasonló, önkéntes játéktér-korlá-
tozás megy végbe, csak hogy itt nem közvetlenül a vállalatok, hanem a vál-
lalatok mozgásteret manipuláló gazdaságpolitikák koordinálódnak. Az integ-
rációs szövetségben levő állami gazdaságpolitikai központok például lemon-

danak az önálló vámpolitikáról, külkereskedelem-politikáról, kötelezik magukat az árfolyam-politikák összehangolására, közös pénzalapokat hoznak létre különböző fejlesztési célok finanszírozására stb. A gazdaságpolitika „kollektivizált” elemeiként azok fognak minden országban működni, amelyeket közös megegyezés alapján elfogadnak: ám ezek szerves részei az egész gazdaságpolitikának, tehát a „kollektivizált” elemek jelenléte végeredményben erősen hatni fog az összes szerződő fél gazdaságpolitikájára.

Ez annyira valósul meg, amennyire a nemzeti államok gazdaságpolitikai szuverenitásuk csorbitása árán többet nyernek (vagy kevesebbet veszítenek), mintha ragaszkodnának hozzá; olyan területeken valósul meg, amelyeken az integrálódó gazdaságok érdekei a legkönnyebben összehozhatók; s végül: addig áll fenn, amíg a résztvevők nem találnak jobb megoldást. Ez az integráció sem szeretetvacsora tehát, hanem fogsikorgatva hozott kompromisszum: a piaci információs bázist azonban óriási mértékben tágítja, azelőtt kiszámíthatatlan faktorokat kisebb-nagyobb biztonsággal előre kiszámíthatóvá tesz, ezzel teret nyit az ex-ante információk alapján előre látott körülményváltozásokhoz való jó előre igazodás számára. Nem abszolút megoldás tehát, hanem a piaci kiszolgáltatottság egy részének leépítése.

E háromdimenziós integrációs rendszer ingatag. Egyrészt azért, mert létrejöttével a társadalom a kör négyszögesítésének feladatát vállalta magára: tudniillik sokoldalú, egymáshoz való alkalmazkodásra készíti a *vállalkozó magántulajdont*. Ez belemegy mozgásterének ilyen formájú korlátozásába azért, mert körülötte és általa olyan bonyolult világ épült ki, amelynek optimumarányait (a sokat emlegetett N:C:H és E:M:I:K arányrendszert) „magányos maszekként” sem átlátni nem tudja, sem pedig regulálni nem képes a kapitalista magántulajdon adekvát információs-szabályozási szisztémájával, tudniillik a vak piaci mechanizmusokkal. „Szeretni” azonban nem tudja. Úgy viselkedik, mint a kényes öregasszony a villamoson: ha nincs más lehetősége, leül a menetiránynak háttal eső helyre, a szeme azonban éberrel lesi, mikor szabadul fel egy menetiránnyal szembeni ülés, és alkalomadtán, korát meghazudtoló gyorsasággal csap le rá. Úgy is fogalmazhatók, hogy a minden szempontból megváltozott struktúrájú kapitalizmus megalkuszik a magántulajdon koordinációjának intézményeivel és mechanizmusaival, ám nem érzi jól magát e Prokrasztész-ágyban. Ez folyamatos kitörésre csábít: a hosszú lejáratú szerződést kötő bedolgozó vállalat megszegi a vállalt kötelezettséget a szerelővállalattal szemben, a szerelővállalat a bedolgozóval szemben, a leányvállalatok önállósulni akarnak, az anyavállalatok megpróbálják kiszívni dépendence-aik testnedveit, az EGK-tagállá-

mok megkerülik a vállalt korlátozásokat – és így tovább. Nincs integráció dezintegrációs tendenciák nélkül.

Másrészt a többszörös integrálódási folyamat önmagában is ellentmondásos. Közismert, hogy a vállalat központú integráció nemzeti méretekben részben kibúvót jelent a gazdaságpolitikák szorongatásaiból, részben olyan gazdaságpolitikai ütőerő létrehozását jelenti, amellyel manipulálni lehet a manipulálót: az érdekcsoportosulásnak tetsző irányba nyomni az állam gazdasági intézkedéseit. A transznacionalizálódás *tényleges* kibújás a nemzeti gazdaságpolitika hatásai alól, de arra is jó, hogy ellensúlyozni lehessen a regionális államközi integrációk azon törekvéseit, hogy alkalmazkodásra kényszerítsék a legdinamikusabb vállalkozásokat a többiek, a nagyobb és erősebb nemzetgazdaságokat a kisebbek és gyöngébbek érdekeihez.

A gazdálkodás *térbeli* kitágulása és az ezzel együttjáró információs-koordinációs imperatívusz tehát saját ellenmérgeinek szopogatása közben tör utat magának. Az ellene ható tendenciák mind a hagyományos ex-post információs-szabályozási mechanizmusok továbbélése, illetve újjáéledése irányában hatnak: ami továbbél, illetve újraéled, az azonban már „nem az igazi”. A jelenség némileg hasonlít ahhoz, amit Közép-Afrikában tapasztalunk a trópusi őserdők kiirtása és az irtványok elvadulása nyomán: itt ugyan is nem az eredeti állapot rekonstruálódik (mivel közben megváltozott a talaj vízgazdálkodása, összetétele, a mikroklíma, a flóra és a fauna stb.), hanem *bozótosok* keletkeznek. A XX. század végi technikai, vállalatszerkezeti, piacméreti stb. viszonyok közepette, ha a gazdaság integráló hatásai gyengülnek, nem a manchesteri szabadverseny viszonyai élednek újra, hanem valami egészen más: a „rettenetesen erős” vállalkozások diktátuma, amely nagymértékben felborítja a tényező- és tevékenységáramokat egyaránt, s ez igen sok gondot okozhat a rendszer egészének működőképességét illetően.

d) A modern tőkés gazdaság *gyorsuló időben* működik. Ez a tempógyorsulás érinti az összes, eddig vázolt tényezőt: a műszaki fejlődést, ennek függvényében a tényező- és tevékenységáramok, valamint az árak változásait, a vállalati ütőerő nagyságát, az integrációs folyamatot – egyszóval mindent, ami csak hat a vállalkozások és a nemzetgazdaságok jövedelemtermelő képességére. A folyamatosan újratermelő és összesűrűsödő feszültségek kirobbanási időperiódusa is sűrűsödik; ezért a valamikori stratégiai időhorizontok rövidülése a taktikai mozgások gyorsulását is magával hozza. Egyben megnő a stratégiai döntés *hordereje*. A XX. század végén olyan súlyú döntéseket kell hozni 10–15 évre, mint amelyeket a XIX. század közepén (de akár a XX. század első évtizedeiben) 50–60 évre előre kellett volna hozni – ha egyáltalán felmerült volna a döntés szükségessége.

Éz az időgyorsulás ugyancsak kettős hatással volt a modern tőkés gazdaságra. A konjunktúra felgyorsult mozgásai, valamint az egymást követő fejlődési szakaszváltások közötti „nyugalmas” időszakok megrövidülései bizonytalanná tesznek minden, múlta (tapasztalatra) támaszkodó döntést, ugyanakkor ultraérzékeny jelfogók beépítését kényszerítik ki mind a vállalat, mind a nemzetgazdasági irányítóközpont érzékelési műszereibe. A piaci impulzusoknak így egyszerre csökken is, meg emelkedik is az ázsíójuk. A döntésre hivatottak (kényszerítettek) úgy élnek együtt az ex-post jelzőrendszerrel, mint a házsártos élettárrsal: se vele nem tudnak megélni, se nélküle. Nem járnak jobban az ex-ante jelzőrendszerrel sem: itt a technikai és szervezeti lehetőségek rohamos bővülése, fejlődése fut versenyt a mind kiszámíthatatlanabb irányban és sebességben vágató világ minden józan előrejelzést meghazudtoló eseményeivel. A gazdálkodók és irányítók rákényszerülnek a tervezésre – a mind perspektivikusabb és mind komplexebb tervezésre –, de egyre kevésbé tudják a tényleges tevékenységüket ráépíteni azokra a jelzésekre, amelyeket terveik adnak. Maradna tehát a döntési időhorizont visszahúzása: a máról holnapra élésre való berendezkedés. Igen ám, de a világgazdaság azon szegmense, a legerősebbek, legdinamikusabbak összefonódott csoportja, amely nemcsak prognosztizálja és jószerével követi ezeket a hektikus változásokat, hanem *csinálja* – nem túlélésre, hanem előretörésre alapozza a maga döntéseit. A stratégiáról lemondók ezért óhatatlanul a perifériára szorulnak. Igaz, azok, akik nem figyelnek kellőképpen a napi változásokra, egyik balul kiütött stratégiájukat a másik után dobhatják szemétkosárba, miközben ugyancsak degradálódnak.

Olyan nagygyá vált a gazdálkodás tétje, hogy az, aki a felszínen akar maradni, nemhogy stratégiai hibát nem követhet el, de jelentősebb taktikai baklövést sem engedhet meg magának. Az egész világgazdaság néhány száz transznacionális óriásvállalat (és sleppje), valamint egy-két tőkés gazdasági nagyhatalom (és sleppje) döntéseinek játékszerévé kezd válni, s a tét nem néhány tucat kis-közepes szövöde vagy öntöde tönkremenetele, hanem az emberiség többségének sorsa. (Ha a politikai-katonai vonatkozásait is számításba vesszük, az *egész* emberiség sorsáról sem túlzás beszélni!) Az időgyorsulás tehát igen fontos szerephez jut e változások sorában: *végző soron* ez határozza meg, hogy a többiek megemészthetők-e a gazdaság számára, vagy pedig ez belekorbácsolódik egy lehetetlen, kiúttalan szituációba. Azáltal, hogy az időgyorsulás eszeveszetté váló üteme miatt kétértelművé, megbízhatatlanná válik az információ és reguláció mindenfajta formája: az ex-post csakúgy, mint az ex-ante, azaz sem a piactól, sem a tervezéstől nem lehet kapni minimális mértékben megbízható impulzusokat a tényező- és

tevékenységárányok alakítására, a fejlesztés ütemére és a várható jövedelemre vonatkozóan. Mindez dezorganizálja azt az óriási alépitményt, amelyre az emberek a maguk kis életüket ráaggatták.

4.2.5. A szocialista szerkezet sajátosságai

E gondolatmenetet túl korán vetem papírra ahhoz, hogy az olvasónak happy-ennel szolgálhassak. Csak az élő dilemmát regisztrálhatom. Az iparosodott szocialista országok még nem találták meg az ex-post és ex-ante információs-szabályozási rendszernek azt az ötvözetét, amely képes volna helyes impulzusokat sugározni mind a makro-, mind pedig a mikroökonómiai döntési központoknak a tényező- és tevékenységárányok optimum felé rendezéséhez a termelőerők fejlődési ütemének lehető leggyorsabb növelése mellett. A gyakorlati megoldási kísérletek a fentebb felsorolt modellek csaknem mindegyikét kipróbálták: a magasan integrált, harmonikusan fejlett gazdaságokra méretezett (még sehol sincs!), csaknem tisztán ex-ante vezérlési modell „tintaceruza”-változatától kezdve a vegyes modell különböző változataig bezárólag. Egyedül a csaknem tiszta ex-post modell nem került még kipróbálásra – hál’ istennek –, noha vannak, akik ilyesfélét javasolnak. (Az igazság kedvéért meg kell mondani, hogy többen olyan kommentárral törnek mellette lándzsát, miszerint csak azért élezzik koncepciójukat a csaknem teljesen szabad piac irányába, mert úgy vélik: a „tintaceruza”-modell felszámolását, emlékének és reflexeinek eltörlését csak drasztikus, extrém javaslattal lehet elérni. Ezzel az állásponttal azonban nem lehet egyetérteni: örült vagy gazember az az orvos, aki a lúgkövet kortyintott kisgyermek anyjának azt tanácsolja, hogy ellenszerként nyelessen a gyerekkel tömény kén-savat: majd csak ad neki egy kis citromos teát!)

Mégis, milyen információs-szabályozási rendszer az, amely leginkább megfelel a létező szocializmus iparosodott országai termelőerői mai és belátható jövőbeli fejlődési követelményeinek?

Itt egy pillanatra vissza kell kanyarodnom a mai kapitalizmus fentebb vázolt „vegyes modelljéhez”. Amint említettem, e modell sajátos ellentmondásosságát az szüli, hogy a *magántulajdonos* tőkés vállalkozó *kénytelen* belemenni vállalkozói tevékenységének mások (gazdasági és politikai hatalmi központok) által való koordinálásába, noha ez számára „testidegen”. Így a koordináció az abban részt vevők folyamatos „immunreakciói” közepette megy végbe: de *végbemej*, utat tör magának, mivel a tényező- és tevékenységárányok másképpen nem rendezhetők el úgy, hogy valamiféle optimum felé közelítsenek, tehát a műszaki és gazdasági fejlődés lehető legnagyobb mértékét, s ezáltal a jövedelemtermelés gyors növelését, valamint a közbe-

jövő vállalkozásokhoz való sikeres alkalmazkodást eredményezzék. A politikai gazdaságtan ezt a jelenséget úgy fogalmazza meg, hogy a termelési viszonyok részlegesen elismerik a termelők követelményeit, alkalmazkodnak – amennyire csak a magántulajdon keretei engedik – hozzájuk. Ebben a gyötrő (de nem eredménytelen) küzdelemben a több évszázados vállalkozási és politikai praxissal rendelkező tőkés társadalom rendkívül érdekes jelenségeket produkál:

- megteremti a tevékenységkoordináció olyan hatékony formáit, amelyek a lehető legkevesbé nyirbálják meg a magánvállalkozások egyéni iniciatíváit;

- megteremti a koordináció három alapidimenzióját: a *vállalaton belüli*, a *parciális* (vállalat központú) vállalatközít és a *globális* (állam központú) vállalatközít (nemzetközi mértékben ezeknek a transznacionális és a regionális integráció felel meg);

- kiforrasztja a pénz tudatos és egyben ösztönös informáló-reguláló funkcióit, amellyel közös nevezőre hozza az ex-post és ex-ante rendszereket: ez elvileg az információ-reguláció négy, egymással szervesen kombinálható formájává teszi *a)* a „vak” *piaci* impulzusokat; *b)* a tudatosan megtervezett *monetáris* jellegű (az „olcsó pénz – drága pénz” alternatívája alapján a döntést befolyásoló) impulzusokat és *c)* az ugyancsak tudatosan megtervezett, de direktebb jellegű *fiskális* (az „elvonok-visszajuttatok” alternatívája alapján a döntést befolyásoló) impulzusokat, valamint *d)* a *nem-piaci* impulzusok zömét, tehát azokat, amelyek alapján a koordináló bizonyos döntéseket a közvetlen gazdálkodóra ráoktrojál (megrendelések, veszteségtérítések utasítások stb.);

- végül, kifejleszti e „háromszor négy” informáló-szabályozó vetület különböző *kiterjedésű, erősségű és időtartamú* változatait, óvatosan alkalmazkodva a gazdálkodók érdekeihez.

Ez *elméletben* tökéletes modell: sokoldalú rendszerszemléletet tükröz, mégpedig nem merev, zárt, mechanikus rendszerként fogja fel a gazdaságot hanem rugalmas, nyílt, „többmotorú” rendszerként: amilyen az a valóságban. A *gyakorlatban* ez a modell méltatlanul alacsony határfokkal működik, mivel igen sok az ellenerő (tudniillik a magántőkés vállalkozások divergens hasznérdekei), noha a fejlett centrumokban a makrogazdaság optimális felé tartó működtetése technikailag már lehetséges volna e végletes „érdekindividualizmus” kikapcsolásával is.

Az európai – iparosodott – szocialista országok gazdaságainak eredményes működtetéséhez tulajdonképpen ugyanezek az információs-regulálási módszerek szükségesek. A modern kapitalizmustól eltérően azonban

– a termelőerők egyelőre fejletlenebbek: sem a műszaki felszereltség, sem a munkaerő nem érte még el azt a fokot, amely egy ilyen rendszert technikával el tudna látni (mikroelektronika, távközlés stb.), illetve amely egy ilyen rendszer program- és szervezésigényének meg tudna teljes mértékben felelni;

– a társadalmi munkamegosztás alacsonyabb fokú és meglehetősen hézagos (részben a periférikus, múltbeli fejlődés, részben a gyors, kikényszerítetten egyoldalú vonásokat hordozó iparosítás következtében): azaz túl nagyok a „torzítási koefficiensek” (a σ tényezők) mind a tényezőszervezetben, mind pedig a tevékenység-szerkezetben ahhoz, hogy a rendszer erős és folyamatos központi beavatkozások nélkül működhessék;

– igen erősek a tudati „atavizmusok”. A gazdálkodók, gazdaságirányítók és közgazdászok egyik hányada a termelőeszközök társadalmi tulajdonba vételének politikai-jogi aktusát elégséges kritériumnak tartja ahhoz, hogy a gazdaság magas fokú koordináltsága megvalósítható legyen – ha lehetséges, akkor a számítógépes szinten, ha nem, akkor a „tintaceruza” szinten: a kettő között *pusztán* műszaki differenciát vélnek felfedezni, s ennek következtében a fellépő, követelő koordinációs igényt *végül is* a direkt tervezés felé húzó erőként „élik meg”.

Másik részük viszont a felemás helyzetben a gazdaság relatív elmaradottságát látja élesebben. Úgy ítélik, hogy az idő még nem érett meg a nagyobb fokú tudatos koordinációra: ha ugyanis ez *állami* központtal történik, akkor az egyéni és csoportiniciatíva sorvad el, ha *vállalati* központtal, akkor *monopolhelyzetek* keletkeznek, s ez ugyancsak a fejlődés rovására megy. Ez a fajta egyoldalú látás óhatatlanul a XIX. századbeli szabadverseny-modell felé húzza a gondolkodást.

A két irányzat közötti civódásból – kompromisszumként – olyan gyakorlati megoldások születnek (lásd Jugoszlávia és hazánk eddigi kísérleteit), amelyek érezhetően jobban működnek ugyan akár a direkt tervegazdálkodásnál, akár egy elképzelhető „manchesteri” szabadversenynél, de valójában nem tudják kiaknázni sem a központi koordinációból, sem az egyéni-csoportos iniciatívából előhúzható fejlődési többlet lehetőségeket. Amíg a világgazdasági konjunktúra és a belső (valamint regionális léptékű) iparosítási lendület tartott, ez kevésbé bukkant felszínre. A konjunkturális feltételek rosszabbodásával – tehát az 1970-es évek közepétől – ez a furcsa kompromisszum azonban mindinkább a fonákját mutatja elő.

A szocializmus információs-szabályozási alapkérdései tehát a következőképpen fogalmazhatók meg:

a) A piaci (ex-post) és a tudatosan tervezett (ex-ante) információs-szabá-

lyozási alapmodellek milyen ötvözetét kell ahhoz kifőrmálni, hogy az egyéni-csoportos *döntési-cselekvési önállóság* maximálisan érvényesülhessen mind a tényező-, mind pedig a tevékenységarányok alakítása területén, ami létfontosságú ezen gazdaságok számára, mivel emberi tényezők cselekvési készségének a növelése az az egyetlen „lépés”, amellyel megtoldhatják tökeszegénységük és K + F-képességük ma még igencsak „rövid kardját”.

Az egyéni és csoportiniciatívák koordinálása (folyamatos szabályozás) és fejlődésük egy nyalábbá fogása (stratégia) milyen maximumát lehet elérni: ez is kardinális érdek, mivel *a*) a gazdaságok bevethető tényező- és árutartalékai minimálisak, szerkezeteik hiányosak, ugyanakkor jövedelmeiket mind a beruházás-, mind a jólétiesség, mind pedig a külgazdasági egyensúly nehezen tarthatósága folyamatosan és végletekig feszítik: tehát *hiánygazdasággal* küszködnek, ami igen racionális gazdálkodásra kényszerít makroökonómiai méretekben is; *b*) gyorsítani kényszerülnek termelőerők fejlődését, de jövedelemszegénységük és a világgpiac rendkívül magas versenyképességi követelményei folytán sem tényező-, sem tevékenységszerkezetük *harmonikus* fejlesztésére nincs elég erejük: vagyis igen *éles és gyors szelekcióra* kényszerülnek, amit másképpen, mint központi vezérléssel nem lehet megoldani. Mármost: *mekkora* lehet és *milyen* legyen ez a koordináció, hogy ne fullassza meg az egyéni- és csoportiniciatívát?

b) A keresett „hibrid” modellben milyen arányú és milyen jellegű legyen a parciális (vállalat központú), valamint a globális (állam központú) integráció: ez azért is nehezen megválaszolható kérdés, mivel a vállalatok nagy része állami tulajdonban van – azaz a köztulajdonos funkcióját az állam gyakorolja –, aminek következtében a vállalat központú integrációk közvetlen állami-tulajdonosi behatásnak vannak óhatatlanul kitéve. Ugyanakkor az állam nem képes tulajdonosi tevékenységét „általában” betölteni, hanem csak különböző áttételekkel. Ezek az intermedier képződmények lehetnek közigazgatású típusúak (minisztérium, igazgatóság), vagy önelszámolók (bank, tröszt, holding stb.): valamilyen módon parciális integrációként fognak működni, azaz saját érdekeiket az összállami akarat fölé igyekeznek emelni vagy annak fő komponensévé tenni. A szocialista gazdaságokban tehát hajlamos elmosódni a határ a vállalat központú és állam központú integráció között, ami nem biztos, hogy a kétirányú integrációs folyamat harmonikus szintézisét eredményezi. A mi viszonyaink között inkább a „bellum omnium contra omnes” egyáltalán nem kívánatos tendenciájához vezet, míg a szorosabban és fegyelmezettebben összefogott gazdaságok esetében merev, azaz minden egyéni- és csoportiniciatívát zigótaállapotában megfojtó centralizmust eredményez.

c) Milyen életteret kapjon a modellben a szabályozatlan piac, a monetáris döntés-szabályozás, a döntések fiskális jellegű szabályozása, az állam közvetlen gazdálkodó-vállalkozó („ráségítő”) tevékenysége mint általános döntésszabályozási módszer, valamint a nyílt, direkt gazdaságirányítás, és mi hozza össze, mi foglalja ezeket egy élő rendszerbe? A helyes arányok eltalálása igen nehéz. A gazdaság termelékenységé ugyan még nem magas, de erőtszerkezete már erősen oligopol. Ugyanakkor tényező- és tevékenység-arányai torzák, a piaci kereslet túlfeszített. Minden feltétel magas fokon rendelkezésre áll ahhoz, hogy az ellenőrizetlen piaci mechanizmusok és/vagy az ezeket háttérből terelő monetáris szabályozás túlsúlya esetén, vágató infláció kíséretében olyan jövedelem-újraelosztási folyamatok induljanak meg, amelyek néhány évtizedre szétzilálják (vagy egyértelműen és egyoldalúan a jóval fejlettebb és az ország perspektivikus felzárkózásában nem érdekelt külgazdasági környezet pillanatnyi követelményei szerint rendezik át) a tényező- és tevékenység-szerkezetet, hogy aztán „természetes, evolúciós” úton kiigazítsák a σ tényezők torzításait. Ez minden szempontból katasztrofális hatást gyakorolna a gazdaságra: az egyértelműen „liberális” modell megvalósításának útja tehát járhatatlan.

Nem kevésbé járhatatlan azonban a direktív, kvázi-direktív és fiskális elemekből összekomponált modell útja sem, noha efelé a nehéz külső piaci és egyensúlyi helyzet, valamint a feszített keresleti (hiány-) piac éppúgy taszít, mint a kiéleződött politikai viszonyok – s mindegyikük erősebb nyomást gyakorol ez irányba, mint a „liberalista” megoldások hívői által oly rettegett „tudati atavizmus”. Ez az erősen leplezetlenül dirigista megoldás ugyanis óhatatlanul elzárja a vállalatokat a szükséges mikroszintű információktól (az „ex-ante” jellegűektől is!), azaz beszűkíti látókörüket a felülről kapott (direkt módon vagy adó-szubvenció nyelvre átkódoltan kapott) utasítások végrehajtására. Ezek elvileg lehetnek kiváló stratégiai koncepciók lebontott tennivalói (a gyakorlatban rendszerint nem azok: a jó stratégia nem nélkülözheti a *csak* vállalati szinten érzékelhető és feldolgozható információkat!), a piaci kereslet rövid távú hullámzásai közötti manőverezésekre mindenképpen érzéketlenné teszik a mikroszférát, így a stratégia végrehajtása menet közben félrecsúszik. A várható eredmény nem sokban különbözik a „liberálisok” megoldásától.

Éppen azért, mert ezekre a különös képződményekre, amelyeket az iparosodott szocialista országok gazdasági szerkezetei alkotnak, keresve sem találni közeli analógiát, rendkívüli fontosságúvá válik a modell rendelkezésre álló elemeinek térben és időben való – alaposan, egyedileg átgondolt – *egyedi megkomponálása*. Az adott környezetben működő szocializmust

nem lehet semmiféle már meglevő rendszer analógiáján alapuló modell átvétele alapján vezérelni, de nem lehet attól sem elvonatkoztatni, hogy ez egy közepesen (és eléggé aránytalanul) fejlett, modern árutermelő társadalom, amelyben az egyénekből szerveződött, önálló termelőkollektívák stratégiai és piaci összeműködését kell úgy koordinálni, hogy közben érvényesülhessenek parciális törekvések is. Az alapcél itt is a tényező- és tevékenységi szerkezet olyan optimumának közelítése, amely a jövedelemtermelés lehető legmagasabb szintjét teszi lehetővé. A megoldás tehát – akárcsak a XX. század végi kapitalizmus esetében – egy vegyes modell, lényegében ugyanazokkal az elemekkel (vagyis:

- a vállalaton belüli, a vállalat-vezérelt és az állam-vezérelt integrációk hálozatának kialakításával,

- a szabályozatlan piaci, a monetáris, fiskális és állami intervenciók eszközzel szabályozott pénzdimenzióban megjelenő, valamint a közvetlen állami utasítással nem-pénz dimenzióban megjelenő információs koordinációs hálozat kiépítésével),

ugyanakkor az adott helyzethez maximálisan alkalmazkodó konkrét kompozícióval. *A lényeg tehát a két vetület térben, időben és hatóerőben való önálló, minden rendelkezésre álló összehasonlítási alaptól elszakadóan, csak az adott ország adott helyzetének követelményeit szem előtt tartó differenciálása.*

A végeredmény – Magyarország esetében – egy, a mainál monetárisabb karakterű, a legkevésbé hiánypiaci jellegű szegmensekben a mainál kevésbé, a hiánygazdaság gócpontjaiban a mainál szigorúbban – de mindenképpen *tervszerűen* – szabályozott piacú gazdaság, amely nem mond le a fiskális eszköztár aktív használatáról (noha nem használja azt minden egyéb *helyett*), ugyanakkor erősen él az állami – pénzdimenzióban megjelenő, azaz jövedelem- és hatékonyságorientált – intervenciókkal (különösen a szelektív stratégiai lépések erőteljesebbé tétele végett) és készenlétben tartja a közvetlen állami beavatkozás lehetőségét is olyan esetekre, amikor valamilyen kényszerhelyzet folytán *gyorsabban és nagyobbat kell lépni* annál, mint amit az indirekt mechanizmusok lehetővé tesznek.

II. A szocialista vállalat kérdőjelei

A vállalat a modern gazdálkodás alapegysége. Olyan társadalomban képződik,

a) amelyben a társadalmi munkamegosztás már többé-kevésbé egységes rendszerré (hálózattá) forrt össze;

b) amelynek termelőapparátusát már csak szervezett – belső munkamegosztásban működő – emberi kollektívák képesek mozgásba hozni és fejleszteni;

c) amelynek újratermelése csak akkor képes olajozottan végbemenni, ha a gazdálkodást érintő döntések jelentős hányada decentralizált;

d) mindezek következtében az egymással szerves munkamegosztási (technológiai és innovációs) kapcsolatban levő termelőkollektívák egyben autonóm érdekközpontokat is alkotnak, vagyis árutermelőkként működnek.

Összefoglalva: *a vállalat olyan gazdálkodó kollektíva, amely a társadalmi újratermelés egységes hálózatának autonóm érdek- és döntési láncszemeként, vagyis árutermelőként illeszkedik be a nemzetgazdaságba.*

1. Történelmi gyökerek: a tőkés vállalat

A fenti négy kritérium nem a szocializmusban alakul ki, hanem jóval előtte. Amikor a munkafolyamatok összevonása, a munkafázisok specializálódása, majd a több ember időbeli és térbeli együttműködését megkövetelő gépek, berendezések, illetve technológiai rendszerek megjelenése szükségessé teszi a szervezett dolgozói kollektívák kialakítását, ezt először a tőkével rendelkező *magántulajdonos* végzi el, aki *irányító, vállalkozó és kizsákmányoló* egy személyben. *Irányító*: vagyis magára vállalja a vállalat belső munkamegosztásának megszervezését, a technológiai folyamat fenntartását; *vállalkozó*: vagyis teljes körű, egyéni kockázatot vesz magára a vállalat rentábilis működéséért, valamint a terjeszkedési és innovációs manőverekért; *kizsákmányoló*, mivel tevékenysége célfüggvényében kizárólag a vállalati vagyon gyarapítása (a munkavállalók által megtermelt értéktöbblet növelése és elsajátítása) áll: magántulajdonosként a dolgozói kollektívát *objektíve* csak mint a technológiához szükséges, megvásárolt termelési tényezőt veszi figyelembe; végül: *magántulajdonos*, vagyis az általa megvásárolt (lekötött és felhasznált) termelési tényezők felett *elvileg* korlátozás nélküli rendelkezési, döntési lehetősége van, nem köteles ezt sem vertikálisan (a technológiai-innovációs lánc mentén), sem horizontálisan (a vele párhuzamos technológiai-innovációs „láncszemekkel”), sem pedig makroökonómiai szinten a többi vállalkozóval koordinálni.

Ilyen módon a tőkés vállalati működési modellben a vállalat emberi kollektíva jellege háttérbe szorul. A kollektíva tagjai *nem alanyai* az irányításnak, a vállalkozásnak, valamint a keletkezett nyereség hova fordítási folyamatának, hanem egyfelől *termelési tényezők*, vagyis a technológia részei, másfelől *költségtényezők*, vagyis a rentabilitást a bérszínvonalukkal befolyásoló elemek. A vállalat gazdálkodási tevékenysége elidegenül a dolgozókollektí-

vától. Ez a kollektíva rendszerint létrejön ugyan, de nem a gazdálkodás viete végett, hanem a tőketulajdonos profitérdekeivel szembeni *munkásellenállás* szerveként.

A modern kapitalizmusban némileg módosul a vállalat jellege. Egyfelől a társadalmi munkamegosztás szélességben és mélységben hallatlanul kiterjed (nemzeti és nemzetközi méretekben egyaránt); másfelől a technológiák méretei és pontossági követelményei nagyságrendekkel növekednek, ami óriási vállalatok és egymással szoros kapcsolatban levő vállalatcsoportok létrejöttét követeli meg; mindez megnöveli a koordinációs (érdekegyeztetési és döntési-cselekvési szinkron) igényét vertikális, horizontális és makroökonómiai méretekben egyaránt; ugyanakkor nem teszi fölöslegessé az egyes vállalatok döntési-cselekvési autonómiáját, tehát nem küszöböli ki érdek-eltkülönültségüket sem. Hozzáteszem: az egyéni tőketulajdon az esetek többségében *érdekeltségi tulajdonná* válik, vagyis a tőketulajdonos teljesen megszűnik irányítóként funkcionálni, *kockázatvállalási* funkciója is átalakul (a gazdálkodás területéről a tulajdonszerzés- és leadás területére, az *értéktőzsdére* hangolódik át), a *kizsákmányoló* funkciója tehát elválik a konkrét gazdálkodástól; ezzel szemben kiválasztódik egy munkavállalói státusban levő vezetői-szakemberi réteg (a „*menedzsment*”), amely irányít és vállalkozik.

A kulcsfontosságú vállalatok és iparágak¹ – mint már említettem – ebben a helyzetben már csak úgy tudnak viszonylag zavartalanul működni, ha gazdálkodói és vállalkozói tevékenységüket vertikális, horizontális és nemzetgazdasági (mindinkább nemzetközi) szinten valamiféle *koordinációnak* vetik alá. Ez a makroökonómiai érdekeknek is megfelel. Mind nagyobb szerephez jutnak ezért a vállalatcsoportok és nemzetgazdasági szektorok működését koordináló központok (konszernek, holdingok, pénzügybankok, transznacionális vállalati láncok), a gazdaságpolitikailag aktivizálódó állam, valamint a nemzetközi gazdasági szervezetek:

Az irányítás lehet direkt is (pl. a trösztök esetében, ahol a tagvállalatok igen korlátozott autonómiájú üzemegeiségekké válnak), de a gyakorlat mindinkább az igen differenciált, érdekegyeztetéseken és érdekbefolyásoláson alapuló indirekt irányítás célszerűségét bizonyítja. Így a vállalatok minden olyan döntést autonóm hatáskörükben tartanak, amelyet az ő szintükön lehet optimálisan kezelni (az információ, a végrehajtáshoz szükséges eszközök, az ellenőrzés stb. ott a leginkább lehetséges és hatásos), és „kollektivizálják” mindazokat a funkciókat, amelyekben a döntési és cselekvési optimumhoz más vállalatokkal való együttműködés szükségeseltetik. A tőkekoncentráció és -centralizáció tehát igen bonyolult, *integrációs* formákat ölt. Maga az államkapitalizmus, a nemzetközi regionális gazdasági szervezetek,

valamint a transznacionális vállalatcsoportosulások is ilyen integrációs termékeknek tekinthetők.

A tőkés vállalat ilyenformán sajátos, ellentmondásos helyzetbe jut. Magántulajdonban marad, vagyis *elvileg* senkihez és semmihez nem szabad alkalmazkodnia, ha „önmeghatványozó” profitérdekeiről van szó, valójában azonban *kénytelen tudatosan koordinálódni* más magántulajdonosi centrumokkal, mert ennek hiányában olyan nagy vállalkezési kockázatot kellene magára vennie, amely meghaladja kockázatviselő képességét. A *profitérdek* és a *biztonságkeresés* tehát kompromisszumra kényszeríti. A mai kapitalizmus e kettős, mélyen ellentmondásos érdekeltségen alapuló, *koordinált magántulajdon* társadalma. A koordináció a magántulajdon természetével mélysegesen ellentétes, mert éppen azon a ponton kényszerít kompromisszumra (alkalmazkodásra, osztozkodásra), ahol a tőke nem ismer tréfát: a profitszerzési lehetőségek felhajtásában, valamint magában a profitszerzésben. Ezért a magántulajdon, amikor nehéz helyzetben van, hajlik az alkalmazkodásra, amikor megerősödik vagy megerősödéséhez a magára vállalt alkalmazkodási „koloncok” levetését tartja a célszerű útnak, folyamatosan megszegi a megegyezéseit. A koordinált magántulajdon tehát amint integrálódik, úgy egyidejűleg dezintegrálódik is.

Azt is felismeri a mai tőke, hogy a munkavállaló dolgozók *puszta* „gép-helyettesítő” termelési tényezőként való felfogása és kezelése mind célszerűtlenebb. A technológiai folyamatok ugyanis mind „intelligensebbekké” válnak: amint előrehalad az automatizálás, a robottechnika és a mikroelektronika használata, úgy szorul vissza az ember puszta munkaművelet-elvégzői szerepe és nő a folyamatirányítói, ellenőrzői, karbantartói-javítói tevékenysége. A hallatlanul bonyolult és precíz technológiák kiszolgálásához, továbbfejlesztéséhez, valamint a mind kiterjedtebbé váló forgalmi kapcsolattrendszer információs, marketing- és szervezési tevékenységéhez olyan emberek alkalmazására van szükség, akik azonosítani képesek magukat az irányítói-vállalkozói feladatokkal. Ezért a tőke igen bonyolult és hatékony érdekeltségi mechanizmusokat, valamint szervezeti formákat keres a vállalatban belül is: hallatlanul áttételes módon valósítja meg a múlt századbeli kapitalizmus egyszerű rációját, tudniillik a munkaerő adásvételét, persze mit sem változtatva annak eredeti lényegén. Mindössze ahhoz a tényhez alkalmazkodik, hogy a korszerű termelő-szolgáltató folyamatból való értéktöbblet-kicsiholáshoz a munkaerőárának ma már nem annyira a *fizikai* képességére van szükség, hanem a magas szakképzettségére és gazdasági találékonyságára, amit nem lehet napszámmal vagy egyszerű darabbérrel mozgásba hozni.

A modern tőkés vállalat tehát sajátos helyzetbe jutott. A termelőerők rendszere messze túlnőtt annak a társadalmi modellnek a használhatóságán, amelyet a tőkés magántulajdon életének első fázisában kialakított. A gazdaság igen magas fokon társadalmasult. Olyan magas fokon, amely nem tűri a vállalatba szervezett termelési tényezők fölötti korlátozás nélküli rendelkezést, sem pedig a vállalattá szerveződött emberi kollektíva „vagyon-tényezőként” való kezelését: vagyis *magát a kapitalizmust*. Ezért – a termelési-gazdasági struktúra parancsának engedelmessé, *önvédelemből* – minden kompromisszumot hajlandó megadni, ami csak belefér a magántulajdon kereteibe. Vállalatszervezési, -irányítási, valamint nemzetgazdaság-szervezési és -irányítási „technológiáját” tekintve így igen sokat megvalósít abból, ami már tulajdonképpen nem az ő „képére és hasonlatosságára” van teremtve, hanem a szocializmuséra. Mindez a tőkés társadalom alapviszonyainak rendszerében „*testidegen*” képződmény. A magántulajdon ezért ezekre „immunreakciókkal” felel: ideiglenes engedménynek, szükséges rossznak tekinti és, ha teheti, fellázad ellene. A modern tőkés vállalat ezen antagonizmus keretében él, működik.

2. A szocialista vállalat kezdeti formái

A szocialista forradalom eddig nagyjából olyan országokban valósult meg, amelyek termelőerőinek fejlődése több emberöltővel maradt el a legfejlettebb kapitalista régiók országaié mögött. Ez annyit jelent, hogy *a)* a társadalmi munkamegosztás még nem fejlődött ki olyan mértékben, ahogyan a fejlett központokban; *b)* a termelőapparátusnak csak kisebb hányada ért el arra a fokra, amely megkövetelte a nagy embertömegek fejlett berendezések kiszolgálására és fejlesztésére való megszervezését; *c)* a termelőapparátus műszaki szintje tehát még nem követelte az országos (illetve nemzetközi) méretekben való sokoldalú koordinációt, de a belső és külső viszonyok sem voltak olyan kiterjedtek és bonyolultak, hogy a gazdaság működésképtelenné vált volna a nagyfokú, aktív bank- és állami koordináció nélkül; *d)* a gazdaság kulcspontjainak nagy része – külföldi tőkeérdekeltség lévén – részese volt ugyan ilyen koordinációnak, de az a külföldi központokból, ezek érdekei és szempontjai szerint történt. Mindezek következtében a korszerű – a fejlett szocializmus „irányítástechnológiáját” részben megelőlegező – vállalatszervezet, -vezetés és vállalatközi koordináció a mai szocialista országokban a tőkés múltban csak nyomokban alakult ki.

Ezzel szemben ezek a közép- és kelet-európai országok rendelkeztek bizonyos, másfajta gazdaságirányítási tradícióval: ez a kései feudalizmusban alakult ki a felvilágosult abszolutizmus ipari és kereskedelmi fejlődést gyorsító gazdaságpolitikai eszköztáráként. Ez a koordinációs rendszer elsősorban a tőkefelhalmozást volt hivatva gyorsítani és ennek eredményeit a mezőgazdasági nagybirtok modernizálásába, ipari üzemek, infrastruktúra és kereskedelem *létesítésébe* csatornázni. A szocialista vállalat jelleg kezdeti megnyilvánulásának egyik forrása éppen az, hogy a fiatal szocialista hatalom a fejletlen gazdasági szerkezet korszerűsítése végett szükségét érezte ugyan a fejlesztési erőfeszítések társadalmi szintű, tervszerű koordinálásának, de az

ennek megvalósításához szükséges koordinációs „technológia” nem magából a gazdasági struktúrából *nőtt ki*, hanem „külső”, állami ráhatási eszköztárként állt a rendelkezésre.

Továbbá, amennyiben a fiatal szocialista gazdaságpolitika szervezési „kölcson-modellért” fordult a fejlett tőkés központokhoz, a két világháború közötti időkben (valamint a második világháborút közvetlen követő években) ott egy átmenetileg eluralkodó, majd később elhaló szervezési formát talált: a monolitikusan és hierarchikusan szervezett óriásvállalatot, illetve trösztöt. E forma adaptálása annál is könnyebben ment, mivel ez illett bele leginkább a hierarchikusan felépített, a gazdaságpolitikai központból egységesen és közvetlenül irányított vállalati szerkezet összképébe. Végül, nem szabad elfeledkezni arról, hogy a létező szocializmus eddigi 2/3 évszázadából alig több, mint összesen két évtizednyi idő volt mentes háborúktól, közvetlen háborús fenyegetettségtől és háború utáni újjáépítési feladatoktól. A háborús gazdaságot jellemző irányítási „szükségállapot” ezért igen mély bevéteket hagyott a gazdasági mechanizmusokban, s ez nem maradt hatás nélkül a vállalatjellegre sem.

E három tényező együttes hatásaképpen a szocializmus eddigi történelmében még kiforróféltben van az a vállalatmodell, amely megnyugtató módon illik bele a szocializmus gazdasági rendszerébe, és egyben, gyakorlattá válva, valóban hatékony motorja lehet a gazdasági-társadalmi fejlődésnek.

2.1. A „kemény” tervutasításokkal irányított vállalat

Magyarországról nézve ez még mindig az „előtörténethez” tartozik: más szocialista országokban viszont a vállalatok ma is tervutasítások szerint működnek. Természetesen nem szabad azt gondolni, hogy a tervutasításokra alapuló irányítási rendszer jellege egyszer s mindenkorra adott: például a mai NDK-beli vagy szovjet vállalat működése igen sok tekintetben minőségi különbségeket mutat az 1950-es években kialakult gyakorlatétól.

A tervutasításokon alapuló vállalatirányítás lényege az, hogy

a) a vállalat termelési (szolgáltatási) programját nem szabadon választja meg, hanem erre nézve kötelezően végrehajtandó feladatot kap az irányító állami szervtől (az utasítás részletessége rendkívüli változatosságot mutat: a cikkmélységig terjedő természetbeni meghatározástól az értékben kifejezett kontingensig bezárólag!);

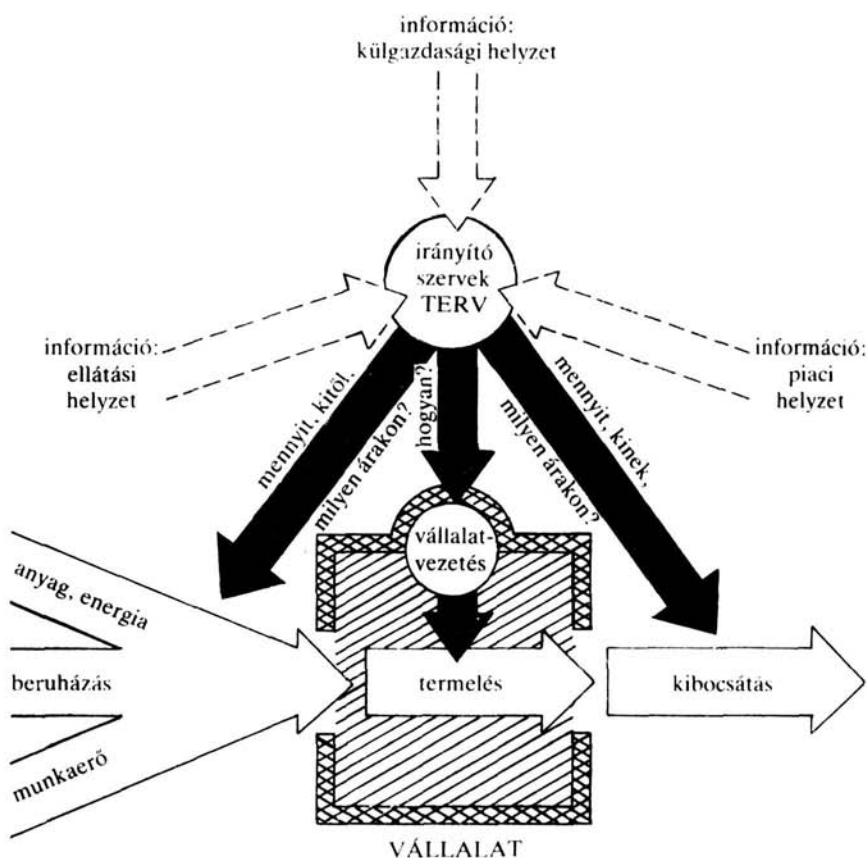
b) a vállalati gazdálkodás eredményét lényegében centralizálják, és a vállalat a bővített újratermeléshez szükséges forrásokat az irányító szervtől kapja kiegészítő tőkejuttatásként;

- c) a vállalat nem vagy csak szűk határok között választhatja meg partnereit (eladókat, vevőket, kooperátorokat), és kötött árakon kereskedik velük;
- d) esetleg mennyiségi kötöttségei vannak a foglalkoztatható munkaerőre nézve is, a bérpolitikája pedig mindenképpen közvetlen központi ráhatás alatt áll. (A vállalat helyzetét a „klasszikus” direktív tervezési-irányítási rendszerben az 5. ábra szemlélteti.)

A vállalat önálló mozgásteret tehát itt a folyó gazdálkodás „hogyan”-jára korlátozódik: belátása szerint szervezi meg a technológiai folyamatot, a vállalaton belüli információáramlást, a személyzeti tevékenységet, rá van bízva

5. ábra

A vállalat helyzete a „klasszikus” direktív tervezési-irányítási rendszerben



(az országos szabályozás figyelembevételével) a bérezési és jutalmazási rendszer kiformalása stb. Végeredményben a vállalati döntések elvileg a következőkre lehetnek hatással:

- a termékek minőségére;
- a termelési tényezők fajlagos felhasználására;
- a beruházások hatékonyságára;
- a dolgozói kollektíva kereseti szintjére és szociális ellátására.

Alapvetően ez is a cél. A tervutasításokra alapuló irányítási módszer – kötött készlet- és forrásgazdálkodás. A központi szervek *elosztják* a meglévő készleteket és termelési tényezőket saját, makroökonómiai szintű prioritásaik alapján; ezek kötődhetnek egy akut szükséghelyezethez (természeti csapás, háború, háborús fenyegetettség) és/vagy egy feszített gazdaságfejlesztési programhoz. Mindenképpen *éles hiánygazdasági helyzet* az, amely rákényszeríti az államot, hogy „kézi vezérlésre” térjen át. Ilyen körülmények között a vállalatnak *kiutalják* a termelési tényezőket, és *elvárják* tőle a központi gazdálkodáshoz szükséges termékek mennyiségének és választékának időütemezésben való kibocsátását. Viszont rábizzák, hogyan hozza ezt létre: teljesítménytöbblete abban mutatkozik, hogy a tőle elvárt javakból (vagy szolgáltatásokból) *többet* termel, esetleg az elvártnál *jobb minőségben* termeli, illetve *olcsóbban* termeli meg.

Mivel minden kiadása és bevétele pénzmennyiségben jelentkezik, a többtermelés és olcsóbb termelés differenciája (esetleg a jobb minőségű termelésé is) a vállalatnál nyereségességnövekedésben mutatkozik meg. Ez a nyereségesség azonban hatását tekintve csak igen távolról emlékeztet az önállóan gazdálkodó és vállalkozó vállalat rentabilitására: annyiban tudniillik, hogy a nyereségesség növekedése, mint tervmutató, rendszerint *prémiumfeltétel* is: a vállalati vezetést és a dolgozói kollektívát időnként pénzzuttatásokkal honorálják a tervben elvárt nyereségességi százalék túlteljesítése esetén. Mivel azonban a nyereségességnövelés csak az *egyik* (sokszor nem is a legkiemeltebb) tényezője a többletjövedelemhez jutás kritériumainak (mellette – vagy előtte – rendszerint mennyiségi teljesítménykritériumok állnak), az érdekeltségben ellentmondás keletkezik. A vállalat a „többet” előnyben fogja részesíteni a „jobban”-nal és „olcsóbban”-nal szemben. Annál is inkább, mivel ráfordítási (forrásfelhasználási) korlátai puhák. Ha a mennyiségi teljesítményben rendszeresen helyt tud állni, a szükséges forrásokat a központ akkor is biztosítani fogja számára, ha a fajlagos felhasználások magasak, a vállalat egy piacon nem állná meg a helyét. De a mennyiség felé fordulás nem csak ezért következik be. A minőségi teljesítmény növelése egyrészt nehéz: ehhez jobban képzett és szervezett, magasabb munkakultú-

rájú kollektívára volna szükség, mint amilyen rendszerint a rendelkezésre áll, másrészt a minőségi munka precízebb gépi apparátust követelne – ez is hiányzik; végül a gondosabb munka időigényes, ami ellene hat a vállalat erős mennyiségi teljesítményérdekelttségének. Végül is tehát a vállalat akkor jár jól – akkor biztosít nagyobb keresetet a kollektíva tagjainak és nagyobb behúzási lehetőséget a termelés fejlesztéséhez –, ha a rendelkezésre álló döntési és cselekvési játékkeret a *többtermelés* szolgálatába állítja.

Nem egy kísérlet történt arra, hogy a tervutasításokkal irányított vállalat érdekeltégi látómezejének fókuszpontjába a mennyiség helyett a minőséget és/vagy a hatékonyságot állítsák: eddig egy ilyen kísérlet sem járt átütő sikerrel. Arra tudniillik, hogy a vállalat gazdálkodási reflexei a bonyolultabb, sokrétűbb és kulturáltabb emberi együttműködést követelő minőség, innováció, takarékoság felé forduljanak, a tervutasításos rendszer impulzusai nem alkalmasak. A vállalatra lebontott terv csak igen egyszerű teljesítménykövetelményeket tud támasztani: miből, mennyit, mikorra, milyen forrásokból. Ugyanakkor a rendszerint feszített követelményszintnek való megfelelés teljes mértékben igénybe veszi a vállalatvezetés és a dolgozókollektíva energiáit. Nemcsak a *hatáskörük* és *információjuk* kevés a piacutatáshoz, a világ műszaki fejlődésével való lépéstartáshoz, de a lebontott terv nem is tud olyan *érdekeltséget* sugározni felénk, amely átlépné az alsó hatásküszöböt. Végül is a vállalat öniniciatívájából, belső termelőerő-tartalékainak feltárásából keveset tud ennek érdekében tenni. A műszaki fejlesztést, a piacon való hatásosabb megjelenést mindig a *vállalkozó* biztosítja: ez esetben azonban a *vállalkozó funkcióját nem a vállalat, hanem az irányító szerv próbálja ellátni* – persze mindazokkal a korlátokkal, amelyekkel egy, a konkrét termeléssel csak közvetett (hierarchikus) kapcsolatban álló döntési központ a vállalkozási funkciót elláthatja.

Ugyancsak kísérletek történtek arra nézve is, hogy a vállalati kollektíva kezdeményezőkézsége, tulajdonosi viselkedése kibontakozzék. Ezt természetesen azokra a funkciókra irányították, amelyek a vállalat egészének hatás- és érdekeltégi körében voltak: tehát a munkaidő-kihasználás, munkaintenzitás, termelésnövelés, selejtsökkenés, a termelés egyenletesebbé tétele stb. területére. Tekintettel a vállalat *egészének* szoros kötöttségeire, az így felkeltett tömeginiciatíva is igen szűk keretek között mozoghatott. Azt is figyelembe kell venni, hogy a vállalatnak a feszített tervfeladatok teljesítéséhez szoros, hierarchikus belső kapcsolati rendszert kellett kiépítenie: ebben végül is alig maradt mozgástere a vállalaton belüli szervezeti egységeknek. Így a tervlebontás – mint országos gazdaságirányítási módszer – nem tűrt meg a vállalaton belül sem demokratikusabb képződményeket.

Végül, az általános hiánygazdálkodás körülményei között az országos gazdaságirányítási szerveknek permanens problémája a vásárlóerő növekedésének fékezése. Ezért a vállalatok bér- és keresetgazdálkodási politikáját rendszerint igen erős külső behatások érik, többségükben korlátozó jellegű behatások. Ezek létszám- és bérgazdálkodási kötöttségekben nyilvánulnak meg. A mennyiségi teljesítmény növelésének erőltetésével együtt – ami a létszám együtt tartását, sőt, ha lehet, növelését követeli – mindez azt eredményezi, hogy a vállalat az irányító szervtől kiharcolt keresetnövelési lehetőségeket igyekszik egyenletesen szétteríteni összes dolgozója között s a belépőknek maximális jövedelmet biztosítani. A szervezeten belül olyan elosztási anomáliák keletkeznek, amelyek ugyancsak kilátástalanná teszik azt, hogy a vállalat együtt gondolkodó, döntő és cselekvő gazdálkodó kollektívaként funkcionáljon.

A tervlebontással irányító rendszer tehát a vállalatot – akarva, nem akarva – *végrehajtó részleggé* degradálja. Ez nem teszi lehetővé az igen sikeres működést, *rövid ideig tartó kivételes állapotokban*, amikor az emberek nem szorosán gazdasági érdekeltségi forrásokból merítenek energiát, sokszor ember feletti teljesítményekhez. A gazdálkodás hétköznapjaiban azonban ilyen „hősi” energiaforrásokra számítani nem lehet: a napi gazdasági érdekeltségi tényezők lépnek óhatatlanul előtérbe, és ezek összehatásaképpen bontakoznak ki a folyamatok. Az a vállalat, amelynek nincs lehetősége a piacon való kezdeményezésre, amely nem rendelkezik önálló fejlesztési forrásokkal, amely végrehajtói szerepében is – külső kapcsolatait tekintve – teljesen kötött, belső szervezési és ösztönzési vonatkozásaiban is igen sok tekintetben kötött pályán mozoghat, végül is kizárólag (vagy *csaknem* kizárólag) mennyiségi teljesítményekre kapható, és megakadályozódik abban, hogy *tényleges gazdálkodó kollektívává váljék*.

2.2. A „puha”, direkt tervezési módszerekkel irányított vállalat

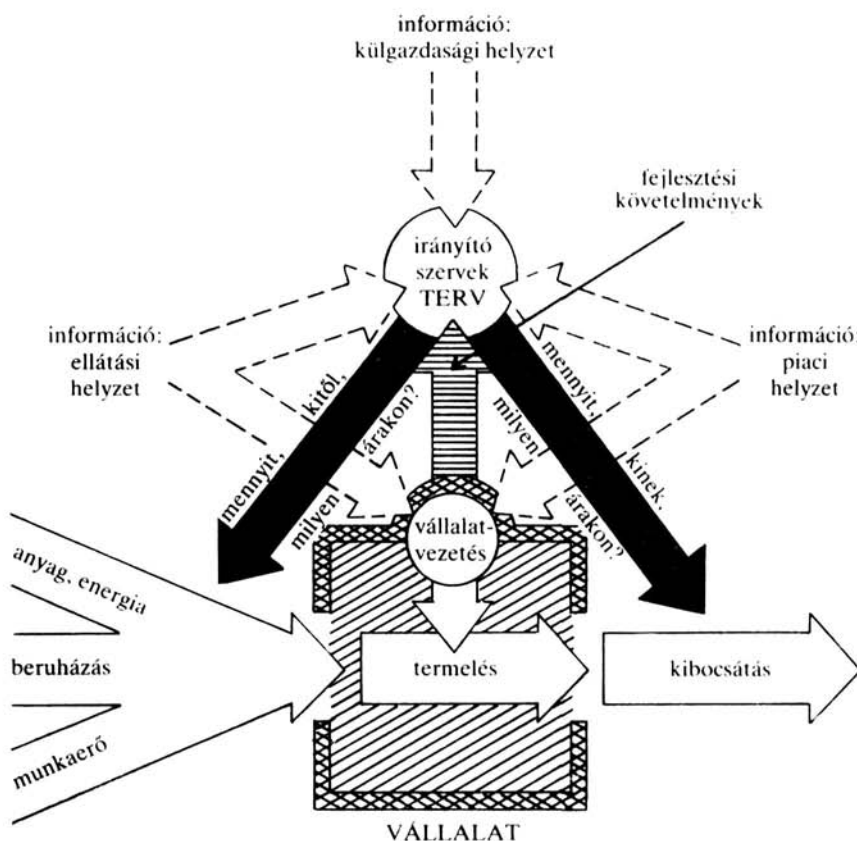
A tervlebontásos rendszer, mielőtt megszűnnék, belső fejlődési, erjedési folyamaton megy keresztül. Egyfelől *csökkennek* a kötelező mutatók, ezen belül is még erőteljesebben csökken a természetes megkötöttségek köre, és a súlypont áttolódik az *értékmutatókra*; másfelől erőteljesen csökken a központi beleszólás a vállalat belső működésébe; továbbá mind szélesebb lehetőség nyílik a külső partnerek megválasztásában, esetleg a vállalat valamelyest szabad kezet kap az *árak* alakítása területén; végül az imperatív jellegű tervutasítás kétirányú tervezéssé fejlődik: a vállalat – immár nagyobb információ kör és tevékenységi rádiusz birtokában – teljesítményt *ajánl* meg az irá-

nyító központnak, amely e megajánlások alapján koordinál és *visszajelez*: vagyis végül a vállalat a másokkal koordinált saját fejlesztési és magatartási elképzeléseit kapja vissza végrehajtandó tervutasítás formájában. (Lásd 6. ábra.)

A megvalósításhoz szükséges *források* egy kisebb részét már a vállalat a saját felhalmozásából szerzi be, a nagyobb fejlesztési akcióhoz szükséges források még mindig központi kézben vannak. A vállalatnak a gazdaságirányító szervvel szembeni tárgyalási pozíciója annál erősebb, minél közelebb állnak fejlesztési elképzelései a népgazdasági stratégia fő vonalához, és annál

6. ábra

A vállalat helyzete a módosított, direktív tervezési-irányítási rendszerben



gyengébb, minél kevesebb saját eszközzel rendelkezik a végrehajtáshoz. Ez az állapot tehát *átmenetinek* tekinthető: a vállalat *már* rendelkezik az önállóvá válás igen sok feltételével, de valójában *még* nem önálló, az irányító szervek *már* egy sor vonatkozásban kénytelenek a vállalati információkra támaszkodni és helyt adni a vállalati iniciatíváknak, de a gazdálkodás és fejlesztés kulcsterületein *még* a kezükben tartják a vállalatok gyeplőjét. Az átmeneti időszak sajátos „piaci” jelensége a vállalat és az irányító szervek iteratív egyezkedése.

3. A közvetett tervezés keretében működő, önálló vállalat

Ez az „erjedőfélben levő” tervlembontásos rendszer idővel átadja a helyét a *közvetett irányítású tervgazdaságnak*. Ennek alapvető jellemvonása az, hogy a vállalat nem egyenes tervutasítást kap, hanem saját tervei alapján a piac követelményeinek megfelelően gazdálkodik és fejlődik, ennek általános közgazdasági környezetét azonban központi *szabályozók* határozzák meg. Tehát

- a vállalat termelési tényezőinek adottságai, valamint a piaci környezetnek követelményei összevetése alapján önmaga határozza meg *termelési programját* – mennyiséget, választékot, minőségi színvonalat stb. –, valamint *értékesítési és fejlesztési programját*, beleértve ebbe a profilfejlesztés, az esetleges *profilváltás* lehetőségét is; ennek kifejezője a vállalati terv;

- a vállalat a dolgozói, a szállítói, a bank és az állam felé irányuló fizetési kötelezettségeinek teljesítését követően elvileg szabadon rendelkezik nyereségével, vagyis *önfinanszírozóvá* válik;

- a vállalat szabadon választja meg *üzleti partnereit* (eladóit, vevőit, kooperátor-társait), azaz versenyztetheti azokat, és maga is versenyben állhat más vállalatokkal, vagy pedig integrálódhat partnereivel és/vagy versenytársaival; ehhez kötetlenebb *árrendszer* áll a rendelkezésére;

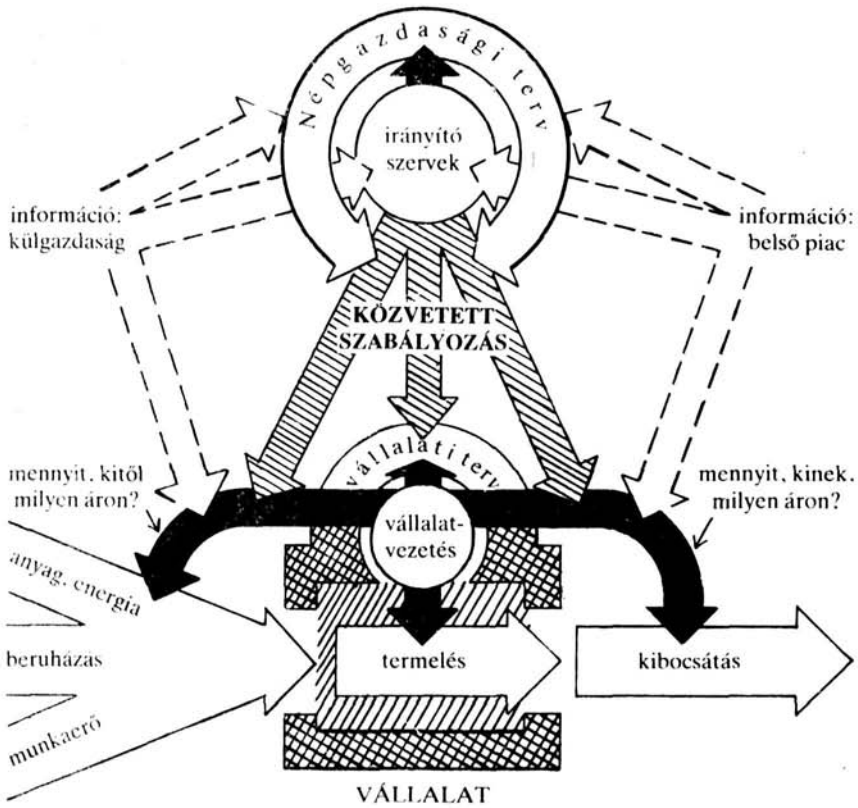
- a vállalat kötöttségei a *munkaerő- és keresetszabályozás* területén csökkennek, illetve fel is oldódhatnak;

- a vállalat szűkebb-szélesebb lehetőséget nyer a kezelésében levő állami *termelőeszköz-vagyonnal* való gazdálkodásra: módjában áll annak egy részét más szocialista vállalatoknak értékesíteni, és az így szerzett pénzt beruházásokba fektetni.

(A vállalat helyzetét a közvetett módon szabályozott tervgazdaságban a 7. ábra szemlélteti.)

7. ábra

A vállalat helyzete a közvetett módon szabályozott tervgazdaságban



3.1. Az önálló vállalat beilleszkedése a szocialista gazdaság rendszerébe

A vállalat a szocialista gazdasági rendszerben kettős kapcsolati rendszer találkozáspontján helyezkedik el. Egyfelől a *dolgozóinak integrált szervezete*, a megélhetés és a jobb megélhetés céljából létrehozott gazdálkodó kollektívája; de egyben az országos (sok tekintetben már nemzetközivé is vált) *újratermelési hálózat szerves része is*, azaz a *nemzetgazdasági méretű integráció alapsejtje*, s ilyen értelemben a gazdaságpolitikai hatások „célpontja”. Másfelől *ártermelő vállalkozó kollektíva*, amelynek mind a megélhetésbiztosító, mind

pedig a népgazdasági folyamatokba beilleszkedő funkcióit a piacon való sikeres szereplés útján kell megvalósítania. A kettős kapcsolatrendszer egymással derékszöget zár be. A vállalat a saját dolgozóihoz (valamint részlegeihez) képest magasabb fokú gazdálkodási integrációs egység, a népgazdaság egészéhez (illetve a gazdaságirányítási központokhoz) képest pedig egy működő nagyrendszer alapelemeként jelenik meg. Ezt az egyszerűtől a bonyolultig („a sejtől a szervezetig”) húzódó kapcsolatrendszert „*vertikális kapcsolódásnak*” nevezem, amelyben a vállalat a *közbülső* helyet foglalja el. Ez a kétirányú vertikális kapcsolatrendszer a szocializmus körülményei között érdekviszonyokon alapul, de sehol sem ölt áruformát. A gazdálkodó kollektíva egésze és tagjai közötti kapcsolat még akkor sem áruviszony, ha a keresetek, kereseti lehetőségek, valamint munkafeltételek vállalatonkénti differenciáltsága befolyásolja az egyén döntését abban, hogy melyik dolgozói kollektívához csatlakozzék, az egyénben rejlő teljesítmény ígérete pedig befolyásolja a vállalati kollektívát abban, hogy magába fogadja-e az illetőt, s ha igen, milyen kereseti feltételek mellett. A vállalatnak a népgazdasághoz, annak irányító szerveihez fűződő viszonya sem áruviszony, noha folyamatos alkuban van e szervekkel a gazdálkodás környezeti feltételeit illetően.

3.1.1. Árukapszolatok

A vállalat áruviszonyba olyan más vállalatokkal (illetve: pénz- és/vagy árutulajdonosokkal) lép, amelyekkel nem a *társadalmi*, hanem a *munkamegosztási* integráció kapcsolja össze. Nem azért létezik kapcsolat közöttük, mert az egyikük a társadalom épületének kisebb, a másikuk pedig nagyobb, szélesebb, átfogóbb modulegysége, hanem

- vagy azért, mert *egy technológiai lánc különböző fázisainak* ellátására szakosodtak, és ezért egymás keze alá kell dolgozniuk, ami egyben érdekellentéttekkel terhelt árucserét is jelent közöttük;

- vagy pedig azért, mert a *társadalmi szükségleti skála különböző tartományainak* ellátására szakosodtak, és így versenyeznek egymással a társadalmi szükséglet-kielégítés preferenciáiért;

- vagy azért, mert nagyjából *ugyanazon tevékenységre szakosodtak*, és ezért versenyeznek egymással, melyikük, milyen feltételek mellett, a társadalmi igény mekkora hányadát képes kielégíteni.

A vállalat más áru- és pénztulajdonosokkal létesített üzleti kapcsolatai – a társadalmi integrációba való beilleszkedés vertikális irányával szemben – *horizontális* irányúak. A vállalatok szocialista vagy nem szocialista jellegét nem a horizontális kapcsolatrendszer jellege szabja meg, hanem vertikális viszonyai: tudniillik az, hogy *a*) dolgozóinak (közgazdasági értelemben)

nem munkaadója, hanem szervezett, gazdálkodási kollektívája; b) a népgazdasági irányítóközpont elképzeléseitől, döntéseitől és ellenőrzésétől való függése viszont minőségileg erősebb a társadalmi tulajdon domináns szerepe folytán, mint a nem szocialista berendezkedésű társadalmakban. Ez az össz-társadalmi gazdaságpolitikai és irányítási-szabályozási hatás igen erősen determinálja a horizontális kapcsolatrendszer, amely azonban *sui generis*, önmagában nem „szocialista”, de nem is „tőkés” jellegű, hanem egyszerűen *áruviszony*. Éppen ezért a gondolatmenet következő láncszemeinél kizárólag az *áruviszonyt* helyezem a középpontba, nem számolva azzal a különös hatással, amely ezekre az üzleti kapcsolatokra a szocialista jellegű vertikális kapcsolatrendszer felől sugárzik. Ezt a momentumot a tanulmány végén kapcsolom csak be.

Tényleges árukapcsolat csak azok között alakul ki, akik egymástól valójában árut vásárolnak. Ez lehet *munkatárgy* (anyag, energia, féltermék): ez esetben a csereaktusnak *folyamatosnak* kell lennie, és a folyamatos árumetamorfózis zavartalan végbemenetele az újratermelés napi menete zavartalan-ságának biztosítéka. Lehet *munkaeszköz*, beruházási jószág (épület, berendezés, szellemi termék): ez esetben a csereaktus időszakos, de nagy értékű, és zavartalan végbemenetele nem annyira a mindennapos újratermelés menetét befolyásolja, hanem annak *jövőbeni* minőségét. *Egy adott vállalat* munkatárgy- és munkaeszköz-vásárlásai közben partnereivel létrejövő viszonyait *input-áruviszonyoknak* nevezem, a termék kibocsátása során keletkező árukapcsolatokat pedig *output-áruviszonyoknak*. Az input- és output-viszonyok – hangsúlyozom – erősen viszonylagos, mikroökonómiai erőterben létező fogalmak. Egy vállalat anyagvásárlása *számára* input-, a partnere számára output-viszony. Ugyanezen vállalat, ha például a kereskedelemnek adja el az áruját, az ő oldaláról nézve output-viszonyba lépett, a kereskedelmi vállalat oldaláról ez input-művelet. *E tényleges árukapcsolatok közös jellemzője, hogy megvalósultak: létezésüket az árumetamorfózis megtörténtének pillanatában lehet csak rögzíteni.* Ezek a piacon jelenlevő feszültségek, stresszállapotok *feloldásának* pontjai, és egyben az egész piaci szituáció társadalmi céljainak, értelmének *beteljesülését* jelentik.

Az áruviszonyok, társadalmi értelemben véve, azonban nem oldhatók fel a tényleges árukapcsolatok tömegében. Az árutermelők számára az áruviszony ugyanis nem az eladó és a vevő egymásra találásának pillanatában okozza a problémák zömét, hanem a beteljesült cserekapcsolatok *körüli* időszakban. Az, hogy az adott vállalati gazdálkodás zavartalan menetéhez szükséges árumetamorfózisok végbemennek-e, s ha igen, milyen körülmények között, jobban függ a potenciális partnerek, valamint közvetve, a piacon moz-

gó összes gazdálkodó egységek helyzetétől, lehetőségeitől, döntéseitől és viselkedésétől, mint magának a kérdéses vállalatnak az ügyességétől, rátermettségétől és erőfeszítéseitől. A vállalatok egyenkénti és összesített helyzete és viselkedése pedig függ attól, hogy a termelési tényezők mennyisége, minősége, összetétele mennyiben fedí a társadalom velük szembeni elvárásait, és a technológiai-társadalmi munkamegosztás megfelel-e a termelőerők adott – dinamikus értelemben vett – állapotának. Azon *feszültségek* összessége, amelyek a termelő-gazdálkodó apparátus egészének működése és a gazdasággal szembeni társadalmi igény között fennáll – s amelyeknek egy-egy vállalatra kivetülő következményei a gazdálkodási döntésekkel és cselekményekkel kapcsolatos feszültségek és dilemmák tömege –, ugyanúgy az áruviszony lényegéhez tartozik, mint annak a termékforgalomnak és jövedelemképződésnek a hálózata, amely a *megvalósuló* árumetamorfózisok eredményeként létrejön. *Ezen összetett, társadalmi vetületében válik az áruviszony piaci viszonyrá.*

3.1.2. Piaci kapcsolatrendszer

A figyelem középpontjába ilyen módon nem maga a cserectus kerül, hanem *a) az az érdekhálózat*, amelynek közegében a cserék végbemennek, *b) a cserékre való felkészülést megelőző döntések*, illetve *c) a döntéseket motíváló – a keresletre, az adott kereslet kielégítését szolgáló kínálatra, valamint a termelés elvárt körülményeire vonatkozó – információk*. *A piac legtisztább – szükségképpen absztrakt – megvalósulása az a gazdasági szerkezet, amelyben*

– *az összes fizetőképes kereslet nagysága, preferencia-sorrendje (következésképpen: szerkezete), jelentkezésének földrajzi megoszlása, a potenciális kínálat volumene, valamint szerkezete, továbbá a kereslet és kínálat árrugalmosságának sávja, a valószínűleg kialakuló cserearányok szintje a társadalmi munkamegosztásban részt vevő vállalatok számára a termelést meghatározó döntések időpontjában ismeretlen;*

– *az ártermelő vállalatok, döntéseik hozatalakor tehát nagyrészt a múltbeli tapasztalataikból nyert információkra, illetve ezeknek a jövőre vonatkozó, prognózisszerű kivetítésére támaszkodhatnak, ami vállalkozási kockázattal jár;*

– *az ilyen módon hozott vállalati döntések helyessége a tényleges input- és output-jellegű árukapcsolatokban nyer igazolást, ez teljes mértékben befolyásolja egyfelől a vállalati kollektíva kereseti viszonyait, valamint a vállalat működő- és fejlődőképességét, másfelől a nemzetgazdasági anyagi és jövedelmi viszonyok milyenségét.*

3.1.3. A bruttó jövedelem mint a piaci impulzusok „érzékelési helye”

Itt álljunk meg egy pillanatra. A vállalat input-árkapcsolatainak összessége eredményezi a vállalat szűkebb értelemben vett *kiadásait*, az output-kapcsolatok összessége pedig a *bevételeit*. A kettő közötti rés a vállalat bruttó jövedelme, amely – egyelőre eltekintve a különböző jövedelemelvonásoktól – a következő elemekre oszlik:

a) a vállalati kollektíva – létfenntartást még biztosító – *minimálkeresete*;

b) a vállalati kollektívát már összetartásra és tevékeny vállalkozásra serkentő *többletkereset*;

c) a vállalat azonos szinten való „*vegetálását*” biztosító nyereség (azaz olyan nyereség, amely mellett a vállalat csak nem vagy igen lassan fejlődő gazdasági környezetben nem veszít teret);

d) a vállalat „*dinamikus szinttartását*” biztosító nyereségtöbblet (azaz olyan anyagi felhalmozási lehetőség, amely biztosítja a vállalat számára adott pozíciója megvédését a környezete adott fejlődési irama mellett);

e) a vállalat *expanzióját* biztosító nyereségtöbblet, amely az adott piaci viszonyok mellett térnyerést is lehetővé tesz;

f) a vállalat *kockázati tartalékának* a szükséges szinten tartására (feltöltésére és bővítésére) elegendő nyereségtöbblet.

Minden piaci erőhatás végül is a bruttó jövedelem egészének elmozdulását eredményezi: vagy a *múltbelihez* képest, vagy pedig a vállalat terveiben megfogalmazott (és előlegezett kiadásokkal alátámasztott) elvárásaihoz képest. Az már a vállalat dolga, hogy a többleteket, illetve az (abszolút vagy az elvárthoz viszonyított) veszteségeket milyen arányokban, mely „jövedelemhelyekre”allokálja. Ugyanakkor tudjuk, hogy a vállalati bruttó jövedelem *a-f* tényezők közötti megoszlásának vannak kitapintható tűréshatárai. Ennek következtében a sorozatos többletjövedelmeknek végül is le kell csapódniuk a *b*-vel, *e*-vel és *f*-fel jelölt pontokon, a sorozatos veszteségek pedig az előzőeken kívül fenyegethetik a *d*-vel, sőt, igen súlyos esetben a *c*-vel és *a*-val jelzett pontokat is. A vállalatok piaci sikerekre és balsikerekre való reagálását alapvetően az motiválja, hogy tényleges árukapcsolataik összessége nyomán kialakult bruttó jövedelmi viszonyaik hogyan haladnak előre vagy hátra az $(a+c) \rightarrow d \rightarrow b \rightarrow (e+f) \rightarrow b$ skála mentén.

Továbbá, e helyütt szükséges emlékeztetni arra, hogy a vállalati bruttó jövedelem kétféleképpen növelhető: vagy a tényleges gazdálkodási teljesítmény növelése (költségek csökkentése, nagyobb termelékenység, értékesebb áruk termelése, talpraesett piaci mozgás) útján, vagy pedig olyan helyzetek kihasználásával, amikor másutt megtermelt jövedelmeket az adott vállalat képes realizálni. Hasonló módon lehet jövedelemcsökkenést is „*elérni*”:

akár úgy, hogy a piaci elvárásokhoz képest alacsony teljesítményt ad le a gazdálkodó kollektíva, akár úgy, hogy „kizsebelik”: drágábban kényszerül vásárolni és/vagy olcsóbban eladni, mint korábban, vagy mint mások, ennek következtében a nála megtermelt érték egy része partnereinek jövedelmét gyarapítja.

A vállalat – a fentebb jellemzett „vegytisztá” piacon – a vakszerencsén túlmenően bízhat: *prognosztikai* „hatodik érzékének” *csalhatatlanságában* (ehhez azonban minél több és minél megbízhatóbb információhoz kell jutnia), valamint *erejében* (ehhez azonban meghatározó tényezővé kell válnia a környezetében, mind az input-, mind az output-jellegű kapcsolatok területén, amihez szakmailag igen *színvonalas gárdával*, korszerű *felszereltséggel*, valamint jelentős kockázati *tartaléktőkével* kell rendelkeznie). Amint a vállalatok információ- és termelésitényező-ellátottsága oly mértékben különbözik egymástól, hogy egyikük érzékelhetően (és a gyakorlatban is realizálhatóan) nagyobb biztonságba kerül a piacon a másikuknál, már nem beszélhetünk a „vegytisztá” piac létéről. A jobban informált és erősebb vállalatok ugyanis *tartósan* kedvezőbben alakíthatják input-kapcsolataikat, jobban *tudják*, mi kell a piacnak és milyen árak mellett mekkora tömeg adható el, mint a többiek, következésképpen nagyobb lesz a bruttó jövedelmük, és ebből nemcsak nagyobb keresetet tudnak biztosítani, hanem *a)* rendszeres és az átlagot meghaladó mértékben javítani tudják kibocsátásukat (olcsóbban, többet, tökéletesebbet termelnek), *b)* nagyobb tartaléktőkéket tudnak képezni, és ezáltal merészebb vállalkozásokba tudnak kezdeni. A megfigyelés kezdeti pillanatában meglevő piaci fölényük tehát folyamatosan, csaknem „végzetszerűen” növekszik.

3.1.4. „Nem-piaci” jellegű kapcsolatrendszer: monopólium és tervezés

Ugorjunk át a logikai sor másik végére. Mikor *nincsenek* a vállalat környezetében piaci viszonyok? Ismét csak a „vegytisztá” helyzet jellemzésével kezdem:

– *ha az összes fizetőképes kereslet (valamint ennek megoszlása árucsoportok, földrajzi egységek szerint), a kínálat (s ennek rugalmassága), valamint a bekövetkező csereviszonyok a munkamegosztásban részt vevő vállalatok számára még a gazdálkodó tevékenységet meghatározó döntéseket megelőzően ismertek;*

– *a vállalatok a döntéseiket e megbízható előzetes információkra alapozva hozzák, azaz sem output-, sem input-kapcsolataik tekintetében nem kell kockázatot vállalniok;*

– *ennek következtében jövedelmezőségük (kereseti viszonyaik és felhalmo-*

zási-fejlesztési lehetőségeik) kizárólag annak a függvényében változik, hogy bizonyos, szűk határok között hogyan kombinálják és milyen hatékonyan működtetik a birtokukban levő termelési tényezőket (szorgalom, szervezethezesség, belső innováció stb.).

Nem szorul különösebb bizonyításra, hogy ez a szituáció is elméleti, hiszen, ad absurdum értelmezve, feltételezi azt is, hogy a különböző vállalatok előre, pontosan informáltak arról is, hogy a zsebemben levő melyik tíz forintot *mikor, mire* fogom költeni. Különbözik is, e modellbe „beszivárgó” minden bizonytalanság – a termelési tényezők egymással való helyettesítésének lehetősége, a vártnál jobb vagy rosszabb kihasználásuk, az elháríthatatlan, közbejött nehézségek stb. – az egész munkamegosztási hálózaton végiggyűrűző, olyan alkalmazkodási hatásokat követelnek, amelyek vagy igen nagy tartalékok percre kész mozgási lehetőségeit tételezik fel, vagy *visszacsempészik* a piaci érdekmotivációkat és reagálási rendszereket. A jelenség azonban, *tendenciaképpen*, a gazdasági valóságban tagadhatatlanul létezik: sőt, mint fentebb utaltam rá, nem is csak a „vegytisztá” piaci viszonyok intézményes tagadásának eredményeképpen, hanem felvillan a piaci impulzusok által vezérelt vállalatok biztonságra való törekvésének olyan eredményeként is, amelyet éppen a piaci játékszabályok használata tesz lehetővé. Ha e „nem-piaci” viszony pontos lényegét a vállalati (parciális) életfeltételek és érdekek oldaláról közelítjük meg, általában „*monopóliumnak*” szoktuk nevezni. Makroökonómiai szemléleti szögben pedig „*tervezésnek*” hívjuk.

E megállapítás bővebb magyarázatra szorul: már csak azért is, mert a köztudatban a „monopólium” kifejezésnek élesen pejoratív értelme van, akár kapitalista monopóliumokról, akár egy szocialista vállalat „monopolhelyzetéről” beszélünk. Ugyanakkor a „terv” az emberek nagy részének tudatában a szocializmus vívmányaként mint a gazdasági és egzisztenciális biztonság záloga szerepel. Így elképzelhető, hogy a fenti kijelentés sokak számára úgy hangzik, mintha csak azt mondtam volna, hogy a túlvilági lényeket pusztán a színük különbözteti meg egymástól: ha fehérek, akkor angyaloknak, ha feketék, akkor ördögöknek hívjuk őket. A most tárgyalt esetben a fogalmakhoz tapadó érzelmi momentumokat javasolom kikapcsolni. Ami a monopóliumhelyzetben és a tervezésben *közös*, az a vállalat (és a makrogazdaság) önbiztosítási törekvése a piaci helyzettel szükségképpen együtt járó *bizonytalanság* ellen, illetve az olyan fokú kockázatvállalás kiküszöbölése, amely *vagy* nemzetgazdasági méretű megrázkódtatások reális veszélyét rejt magában, *vagy pedig* akkora biztonsági tartalékok (kapacitás, munkaerő, likvid pénztöke) termelésből való folytonos kivonását követeli meg, amelyek eleve nagymértékben rontják a vállalat és a makrogazdaság hatékonyságát. A monopólium e biztonságkeresés részleges és vállalatiérdekcentrikus útja (amelyet a monopóliumot alkotó vállalatok folyamatos extranyereség céljaira is fel tudnak használni!), a tervezés ugyanezt a biztonságot az egész újratermelési hálózat koordinálásával kívánja elérni.

A lényege mindenképpen a vállalati gazdálkodási döntések biztonsági szintjének emelése, ami óhatatlanul az igények, lehetőségek előre való felmérését, az ezekhez szükséges fejlesztési célok kitűzését, a különböző vállalatok igényei kielégítésében való szerep szétparcellázását és a vállalati döntésekhez szükséges érdekkonszenzus létrehozását (illetve az ellenállások felszámolását) jelenti. Ezt a tevékenységet elvégezheti egy konzernközpont a maga hatóterületén, egy fiáncbank, vagy egy állami apparátus. A stratégiai, érdekkordinációs és tevékenységbefolyásolási kör lehet igen eltérő, az eszközök halhatlan mértékben különbözhetnek egymástól, és az egész tevékenység társadalmi-politikai motivációi is lehetnek egymástól élesen eltérőek. Ami azonban közös bennük, az a vállalati döntések kockázati tényezőjének csökkentése és ezáltal a szélesebb, átfogóbb integrációs egység újratermelési viszonyai biztonsági fokának növelése.

3.1.5. A tényleges vállalatközi (horizontális) kapcsolatrendszer: a piaci és nem-piaci elemek ötvözet

A stratégiai, az érdekek- és a tevékenységkoordinációs elemek, valamint a piacgazdasági elemek a valóságban mindig valamilyen szerves összefonódásban jelennek meg a társadalmi-gazdasági szerkezetben. Ez az ötvözet határozza meg végső soron, hogy az adott gazdaságban az adott szektor (újratermelési szelet vagy kör) adott vállalatának tájékozódásában, döntéseiben és tevékenységében hogyan jelentkezik az *utólagos és előleges* („ex-post” és „ex-ante”) *információkra való ráutaltság, az input és output típusú kapcsolatok determináltsága és indetermináltsága*, mindennek következtében mekkora lesz a vállalati fejlesztési, termelési és forgalmazási döntések kockázata, valamint e kockázat hatása a bruttó jövedelem nagyságára, annak változási irányára és mértékére – végső soron az adott vállalat eltartó- és fejlődőképességére. A mai gazdasági szerkezetek mindegyike (a tőkés és a szocialista egyaránt!) mindkét motívum nagymértékű jelenlétét szigorúan megköveteli. Olyan viszonyok mellett, amikor

- a piac földrajzi és áruválasztéki értelemben igen tág és gyorsan tágul;
- a társadalmi munkamegosztás mélysége igen nagy és gyors ütemben mélyül;
- a vállalatok közötti input-output kapcsolatok ennek következtében halhatlanul sokrétűvé váltak és gyors ütemben szélesednek;
- az egymás mögött és mellett működő vállalatok műszaki, intellektuális és piaci ütőereje rendkívül heterogénné vált;
- ugyanakkor a piac felmérésének és befolyásolásának eszközei igen fejlettekké váltak, az információk gyűjtésének, továbbításának, rendszerezésé-

nek és feldolgozásának eszközei óriási fejlődésen mentek (és folyamatosan mennek) keresztül.

A vállalatok által hozandó döntések legfontosabbjai nem támaszkodhatnak a teljesen ismeretlen piacokra és fejlődési tendenciákra: egy hibás döntés vállalati és makroökonómiai konzekvenciái ugyanis oly mértékben megnövekedtek, amely messze túlnő az összes, elképzelhető tőrés határokon (kockázatviselő képességeken). Ez a tendencia kétségkívül a „nem-piaci” szerkezet irányába löki az egész újratermelési rendszert, s ezen belül a vállalat gazdálkodási jellemzőit. Ugyanakkor, nem lebecsülendő erővel hatnak az ellentendenciák is:

- a piac több dimenzióban való tágulása nemcsak a biztonsági igényt növeli, de lehetővé és egyben szükségessé teszi a merészebb vállalkozásokat is;

- a társadalmi munkamegosztás mélyülése olyan sűrű és bonyolult szövetévé teszi a vállalatközi input-output kapcsolatokat, olyannyira többértelművé teszi az érdekeltségeket és az optimálishoz közelítő megoldásokat, hogy azok pályáját mind nehezebb egyértelműen előre felvázolni;

- a vállalkozások óriási tömegéből ugyan kiemelkedik egy kevés vállalatot magában foglaló, az egész újratermelési hálózatra nézve determináns hatású vállalati kör, amely a kockázatvállalás területén kénytelen „vigyázni magára” (mivel, ha lezuhan, végzeteset zuhan) és amelyre az átfogóbb kör – a nemzetgazdaság – is kénytelen fokozottan „vigyázni” (mivel, csőd esetében országokat és kontinenseket ránthat magával), ugyanakkor a munkamegosztás óriási tömegét a determináns vállalatok által alkotott „kristályrács” közeiben működő kisebb vállalatok teszik ki, amelyek csak igen mérsékelt irányíthatók közvetlen eszközökkel, és nem is célravezető ezek tevékenységének ilyen módon való erős befolyásolása;

- a gazdasági előrelátás, az előzetes információtermelés az *átfogó* fejlődési tendenciák meglehetősen nagy biztonsággal való előrejelzésére a konjunktúra „*evolúció*” szakaszaiban nagyjából beváltak, a *minőségi változások* idejét, mértékét, a *tendenciaváltás irányát és hevesységét* azonban nem képesek még minimális biztonsággal sem prognosztizálni. A keresleti és kínálati folyamatok *részleteire* vonatkozó ex-ante információk még ennél is bizonytalanabbak. A vállalatok tehát, noha jóval nagyobb távlatokban és nagyobb biztonsággal tudnak előre gondolkodni, dönteni, mint – mondjuk – egy évszázaddal ezelőtt, nem mentesíthetik magukat a kockázatvállalástól, s más intézmények sem mentesíthetik őket ettől.

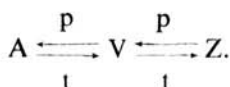
Mindezek következtében a vállalat által hozott döntések motivációiban csaknem elválaszthatatlanul keverednek azok az elemek, amelyeket a bekövetkező fejlemények *előre ismeretében* és *előre nem ismeretében* kell mér-

legelniök. Jövedelmeik alakulását mindkét tényező erősen befolyásolja. Mind a vállalat, mind a nemzetgazdaság alapvető érdeke olyan körülményeket teremteni, amelyek között a vállalat számára maximális kitörési lehetőségek jönnek létre, ugyanakkor a kockázat a lehető legkisebb. Más megfogalmazásban: a cél a döntéseket és tetteket megalapozó információk minél nagyobb hányadának a döntési pont *elő* hozása, nem lemondva egyben arról, hogy a vállalat *tudjon* reagálni azokra az információkra is, amelyek *mégis* a döntés *után* futnak be. A megoldás mindig kompromisszumot követel: mekkora biztonságot áldozunk fel mekkora rugalmasságért és fordítva. Ezt is meg lehet fogalmazni másképpen: mekkora biztonsági tartaléktőkét vonunk be a termelésbe, illetve mekkora termelésnövekedést áldozunk fel biztonsági tartaléktőke képzése érdekében. Minél nagyobb a piac *valós* szerkezetében a „nem-piaci” viszonyok aránya, annál kevesebb kockázati tartalékolás szükséges – vállalati és nemzetgazdasági léptékben egyaránt –, viszont ezt a biztonságot annál nagyobb rugalmatlansággal fizetjük meg. A „vegytisztá nem-piaci szerkezetben” igen nagy a ténylegesen működő tőke aránya, de kicsi a rugalmasság. A „vegytisztá piaci szerkezetben” igen nagy a rugalmasság, viszont nagy a jövedelemtermelésből kivont biztonsági tartalék aránya.

Az optimumot a kettő között a vállalatok külön-külön is keresik, és ezzel párhuzamosan a gazdaságpolitika is keresi.

3.1.6. A vállalat viselkedése monopol- és versenyhelyzetben

Ahhoz, hogy valamivel tovább léphessünk a közismert igazságoktól, érdemes egy igen leegyszerűsített modellen – mintegy „egérkísérleten” – elemezni a monopolhelyzet kiváltotta vállalati reakciókat. E modell tárgyalása közben még mindig feltételezem, hogy a gazdaságirányító állami szerv nem avatkozik be a folyamatokba, és nem von el forrásokat a vállalattól. Az is igen nagy mértékű egyszerűsítés, hogy – legalábbis az induláskor – feltételezem, hogy a végfelhasználói piac csak egy fajta termék (mondjuk: kenyér) iránt mutat keresletet, és ezt a terméket összesen két technológiai lépcsőben állítják elő (mondjuk: kitermelés – feldolgozás). A munkaeszköz-termelő szektor jelenlététől is eltekintek. Ezek szerint a piacnak három szegmense jelenik meg: azt előtermék-termelő fázis (A-val jelölöm), a végfelhasználásra alkalmas terméket termelő fázis (V-val jelölöm) és a végfelhasználó fázis (Z-vel jelölöm). Az alap-folyamatábra tehát:



A modellben két árumetamorfozísznak kell végbemenni: az első azért szükséges, mert a búzától a kenyérig húzódó technológiai láncon elkülönült, egymással munkamegosztásban álló vállalatok foglalnak helyet. Ha nem egyeznek meg egymással, a búzából nem lesz kenyér. A másik azért szükséges, mert egyáltalán van társadalmi munkamegosztás. A Z végfogyasztó valahol, a modell látómezejéből kieső területen valamit termel, ezért jövedelme van, de kenyeret nem tud csinálni, tehát meg kell vennie a V-től: vagy megegyeznek, vagy pedig az egész A \rightleftharpoons V technológiai lánc *társadalmilag* értelmetlenné válik. További egyszerűsítés: az A fázisban csak nettó érték termelődik, a V fázisban pedig az előtermék értékéhez ugyancsak kizárólag nettó érték tevődik hozzá. (Ez az absztrakció logikus következménye annak, hogy eltekinthetünk a munkaeszköz-termelő szektortól.) Tegyük fel, hogy mindkét fázisban 10–10 nettó termék képződik.

Ezek szerint az alap-folyamatábra:

$$A(10) \begin{array}{c} \xleftarrow{10 p} \\ \xrightarrow{10 t} \end{array} V(10) \begin{array}{c} \xleftarrow{20 p} \\ \xrightarrow{(10 + 10) t} \end{array} Z(20).$$

Ezt a 20 végtermékegység-értéket annyival kell szorozni, amennyi a Z végfelhasználó piac évi felvevőkapacitása: tételezzük fel, hogy 1000 db:

$$A(10\,000) \begin{array}{c} \xleftarrow{10\,000 p} \\ \xrightarrow{10\,000 t} \end{array} V(10\,000) \begin{array}{c} \xleftarrow{20\,000 p} \\ \xrightarrow{20\,000 t} \end{array} Z(20\,000).$$

Ha a végfelhasználók piacán az árut á 20-ért, vagyis összesen 20 000 egységért el lehet adni, az A és a V fázis a következőkkel fog rendelkezni:

		A fázis	V fázis
(a) minimálkeresetre felosztható	(30%)	3 000	3 000
(b) kielégítő többletkeresetre felosztható	(20%)	2 000	2 000
(c) „vegetálást” biztosító nyereség	(10%)	1 000	1 000
(d) „dinamikus szinttartást” biztosító nyereség	(10%)	1 000	1 000
(e) expanziót biztosító nyereség	(25%)	2 500	2 500
(f) kockázati tartalékra	(5%)	500	500
<i>Összes nettó jövedelem</i>		<i>10 000</i>	<i>10 000</i>

A következő alapesetek forgatókönyvét érdemes lejátszani.

1. A piac 1 db A vállalatból, 1 db V vállalatból és tetszés szerinti számú Z végfelhasználóból áll: vagyis a termelőszektorokban fázisonként *teljes a monopolhelyzet*.

2. A technológiai lánc bármely (A vagy V) fázisában 1 db vállalat, a másik fázisban pedig több, egymással versenyző vállalat helyezkedik el. A végfelhasználók száma itt sem érdekes. Ez a részleges *fázismonopólium* esete. Ez teljes versenyhelyzetbe csap át akkor, ha a termelőszféra *minden pontján több vállalat helyezkedik el*.

Első eset: A termelőszféra piacán fázisonként teljes monopolhelyzet van

A két fázisban működő egy-egy vállalat *egymással szemben* ezt a monopolhelyzetet nem tudja tartósan érvényesíteni. Ha ugyanis az A vállalat 10-nél drágábban adja át a V vállalatnak az előterméket, és a V vállalat kénytelen „lenyelni” a partnere árdrágítását, a jövedelmezőségi mutatója lefelé mozdul el: először a kockázati tartaléktőkéje sínyli meg, majd az expanziót finanszírozó jövedelme apad le – és így tovább. A V vállalat sorvadni kezd, termelése csökken. A végfelhasználói piacon áruhiány lép fel, emelkednek az árak, mindaddig, amíg el nem érik az adott termék árrugalmasságának felső határát. Ha ez az áremelkedés elég ahhoz, hogy a V vállalat jövedelmezőségi viszonyai helyreálljanak, a termelés – csökkent szinten – közeledik az egyensúly felé. A végfelhasználói piacra tevődik át a feszültség.

Az A vállalat így végeredményben a végfelhasználókat sarcolja meg, azáltal, hogy 1000-nél kevesebb mennyiségű áruért ugyanannyi nettó jövedelmet vág zsebre, mintha 1000 termeléséhez gyártana előterméket. A V vállalat is 1000-nél kevesebbet termel, a fajlagos jövedelmezősége az áremelkedésnek köszönhetően elvileg nem csökken. Visszont *összes jövedelme* nem éri el a partnere „monopol-csapását” megelőző szintet, s ezenfelül kihasználatlan kapacitásainak fenntartása többletköltséggel jár: valójában tehát veszt a változások folytán. Dinamizmusa mindenképpen fékeződik, és ez egy idő múltán az A felé forduló keresletének lanygulásán fog megmutatkozni. Ha az A által kierőszakolt áremelés olyan mértékű, hogy azt a végfelhasználói piac nem tudja felszívni, a keresletmérséklődés gyorsabban gyűrűzik vissza a V-n keresztül az A vállalat felé, amely előbb-utóbb kénytelen lesz „jobb belátásra térni”.

Módosíthatja a folyamatokat az a körülmény, ha a vállalatok kezében *jelentős tartaléktőkék* vannak. Ha például az A vállalat a monopolista típusú áremelésből származó extrajövedelmét arra használja fel, hogy expanziós

nyersanyagalapját növelje, e forrásból kiterjeszti működési körét a V fázisra és a piacon 20-nál drágább, de a V árainál olcsóbb végtermékkel jelenik meg, úgy a V kettős kutyaszorítóba kerül: partnere nemcsak az input-kapcsolaton keresztül támadja meg, hanem versenyt támaszt vele szemben az output-kapcsolatrendszerében is, méghozzá olyan szituációban, amikor az ő jövedelmi viszonyai eleve szerényebbek, mint partneréé. Ez vagy meggyorsítja a V vállalat sorvadását (amelynek végeredménye az lehet, hogy megszűnik az $A \mp V$ technológiai lánc két vállalatra való tagoltsága, az A és V vállalat helyét az A-ból kinövő AV-kombinát foglalja el), vagy megélelénkíti a V védekező reakcióit. Ha a V fázisban alkalmazott technológiában még nagy, kihasználatlan szervezési, termelékenységi és/vagy innovációs tartalékok vannak, úgy ezekhez nyúl. Ha ezek kimerültek és még mindig „nincs a pénzénél”, vagy pedig, ha a más irányban való terjeszkedés rövidebb megtérülési befektetést igényel, úgy ő kezd „visszafelé araszolni” a technológiai láncban. A pékségből és malomból álló V vállalat búzát kezd termelni, és ő válik AV-profilú kombinálttá. Tegyük fel, hogy mindkét vállalat e profilgazdagítási irányba halad: akkor a közöttük végbemenő kötélhúzás végül is feloldja a monopolhelyzetet a végfelhasználói piacon. Számítani kell ugyanis azzal, hogy a kombinálttá terjedelmesülő vállalatok összes végkibocsátási kapacitása meg fogja haladni az 1000 db/év-et, ami megerősíti a Z végfelhasználók pozícióit, egészen addig, míg a két, immár kompetitív vált vállalat nem tömörül valamilyen monopolista „véd- és dacsövetségbe”.

Összegezve:

- a fázisonkénti teljes monopolhelyzet nem zárja ki a versenyszituáció keletkezését az egyes fázisok monopolvállalatai között;
- a verseny célja a teljes technológiai lánc folyamán megtermelt nettó jövedelem újraelosztása;
- a nettó jövedelem feletti marakodás első áldozata a végfelhasználó, a tőle elvonható¹ jövedelem nagyságát azonban behatárolja a keresleti ár rugalmasság;
- ezt a forrást kimerítvén, a monopolista jellegű támadásba lendülő fél csak a partner vállalat jövedelmezőségének rovására bővítheti forrásait, ami a „megsarcolt” partner sorvadását vagy ellentámadását vonja maga után;
- ha ez sikertelen, vagy az történik, hogy a „megsarcolt” partner termelőtevékenysége elsorvad, és ez visszahat az előnyöket szerző félre, vagy pedig – ami a realisabb eset – az egymást követő technológiai láncszemek egy monopolvállalattá egyesülnek. Ez a fázisonkénti monopolhelyzetet idővel teljes monopolhelyzetté változtathatja;

- ha az „ellentámadás” sikeres, három kimenetele lehet:

1. vagy nagyjából helyreáll a „megsarcolt” fél rentabilitása, de helyzeti hátránya keletkezik a „sarcoló” féllel szemben, és ez előrevetíti az árnyékát egy második sarcolási manővernek;

2. vagy mindkét vállalat növeli technológiai mélységét, betörnek egymás szakterületére, s így ideiglenesen megszűnik a végfelhasználási piaccal szembeni monopolhelyzet; ezt azonban a két – most már párhuzamos profilú – vállalat kartellmegegyezése vissza tudja állítani;

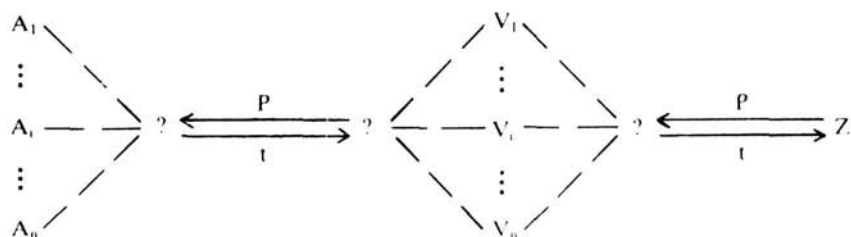
3. vagy olyan helyzet jön létre a végfelhasználói piacon, amely végül is visszavonulásra készíti a „sarcoló” felet;

- ahhoz, hogy a „sarcoló” fél erős hadállásokat építhessen ki, a „megsarcolt” pedig a siker reményében védekezhessék, jelentős likvid tartalékkal kell rendelkezniök. Ha ez nincs, sem a támadás, sem a védekezés nem lehet elég hatásos. A teljes termelőterületen keletkező jövedelem tartósan nem csoportosítható át, és a végfelhasználóktól többletjövedelem csak a kereslet árugalmasságának határáig vonható be a rendszerbe: ami persze alapvető szükségleteket kielégítő termékek esetében nem megvetendő összeg, és ha ide számítjuk azt a lehetőséget is, hogy a kikényszerített árdragítás egy részét vagy egészét az államkassza veheti a vállára, nem is olyan nehezen hozzáférhető, amint ahogyan azt az első látásra gondolnánk.

Második eset: A termelőszférában részleges fázismonopólium, illetve versenyhelyzet van

Itt érdemes – módosított formában – felidézni az alap-folyamatábrát (lásd 8. ábra). A részleges fázismonopólium (részleges versenyhelyzetnek is lehet nevezni) és a teljes versenyhelyzet között *elvileg* igen nagy különbség van: az előbbi esetben ugyanis az a vállalat, amely a terepet egyedül uralja, mindazokat a folyamatokat el tudja indítani, amelyeket a teljes fázismonopólium esetében vázoltam, míg a teljes versenyhelyzetben ez – legalábbis a modell-

8. ábra



ben – nem lehetséges. Valójában egy alapjelenségről van szó, tudniillik a teljes monopolizáltság hiányáról, amelynek a részleges fázismonopólium (illetve verseny) és a teljes versenyhelyzet két olyan véglete, amely felé az élet valóságos, kevert szituációi tendálhatnak. Először is tudatosítanunk kell, hogy a piacon részt vevő, egymással versenyben levő vállalatok száma nem lehet korlátlan, és nem is lehet tetszés szerinti. A vállalatok számának maximumát két tényező határozza meg alapvetően:

- a tényleges piac felvevőképessége;
- a minimális, a vállalat működéséhez még elegendő rentabilitási szinthez tartozó termelésitényező-tömeg nagysága és összetétele.

Hasonló tényezők határozzák meg az adott piacon működő vállalatok minimális számát is, azzal a különbséggel, hogy itt a vállalategységnek nem a minimális rentabilitási küszöböt kell átugrania, hanem nem szabad túlduzzadnia a termelési tényezők adott állagának megfelelő maximális méreteken, mivel ez éppúgy a rentabilitás rovására megy, mint a túl kis méret.

A „tényleges piac” persze nem merev kategória. Egy, az adott nemzeti piac méreteit messze túlhaladó teljesítőképességű vállalat bővítheti piaci körét, akár a földgolyó mérethatáráig, ha nincsenek olyan korlátozó tényezők, mint például a szállítási rádiusz, a nyersanyag- és energiaellátás gazdaságossági rádiusza, avagy a vele párhuzamos profilú és a piac egy részét már birtokló vállalatok jelenléte. Ezek azonban végül is behatárolják a mozgásterét és ezzel együtt az elérhető lehetséges nagyságát. A rentábilisan alkalmazható technológia minimuma ugyanakkor behatárolja mind a lekötött állótöke minimumát, mind a vállalati dolgozó kollektíva minimális létszámát, mind a kibocsátás minimumát. Az állótöke és a létszám bizonyos határokon belül egymással helyettesíthető, mivel csaknem azonos rentabilitás elérhető magas felszereltség és kis létszámú, de jól képzett és fegyelmezett munkaerő jelenlétében, illetve alacsonyabb felszereltség, de a személyi kereset színvonalával szemben kevésbé igényes munkaerő jelenlétében. Ennek azonban viszonylag szűk határai vannak akkor, ha minden, a piacon megjelenő vállalatnak nagyjából hasonló az aspirációi a bruttó jövedelemszinttel kapcsolatban (nem elégednek meg a minimálkeresettel és a „vegetálással” vagy a „dinamikus szinttartással”!).

Egymás piaci közelségében, kielégítő rentabilitással olyan két szerszám-gépgyár, amelyek közül az egyik robotokkal van felszerelve, a másik pedig kéziszerszámokkal és univerzális megmunkáló gépekkel, csak abban az esetben tud működni, ha *a*) a személyes kereset iránti igény a rosszul felszerelt gyárban csak töredéke a jól felszereltének; és/vagy *b*) ha a rosszul felszerelt

vállalat megelégszik a „vegetálással”, illetve a minimális fejlesztéssel. Az adott „szakmában” (műszaki kultúrában), adott időpontban, adott műszaki és piaci környezetben, adott piaci rádiusz körülményei között működő, egymást helyettesítő profilú vállalatok tól-ig nagysága ennél fogva kötött, s ha a fizetőképes piac kiterjedése a szóban forgó időszakban ugyancsak adottságnak vehető, nagyjából meghatározható az egymással versenyző vállalatok minimális és maximális száma is. Ha a tényleges vállalatszám a műszaki és piaci viszonyok által megengedhető maximális értéket közelíti meg, ez egyben azt is jelenti, hogy a vállalatokénti rentabilitási szint az elviselhető minimum felé közelít: a vállalatok gyengén felszereltek, az ott dolgozó emberek keresete alacsony, az expanziós lehetőségek szerények. Igaz, a nagyszámú vállalat között éles verseny alakul ki (a „vízbe fülők elkeseredettségével”!), ami bizonyos idő alatt a) növeli a műszaki színvonalat, csökkenti az alkalmazott technológiában részt vevő eleven munka „sűrűségét”, b) csökkenti a versenyben részt vevő vállalatok számát; c) végül is a „szakmában” maradó, a versenyben megkapaszkodni tudó embereknek nő a kereseti szintjük. E folyamat sebességét három tényező együttes hatása szabja meg:

- a bruttó jövedelemből, s ezen belül a vállalati kollektívák „önmegtartóztatása” rovására kiszorítható felhalmozás nagysága;
- a piac által megkövetelt hatékonyság (vállalati fajlagos és összesített jövedelemtermelő képesség) alakulása;
- a piac tágulásának üteme.

E három tényező versenyfutásban áll egymással. Minél gyorsabb az árviszonyok változásai által közvetített műszaki-hatékonysági követelmény növekedése, és minél lassabb a piac tágulási üteme, annál nagyobb teljesítményerőfeszítésekre és a személyi keresetet illető önmegtartóztatásra van szükségük a „méret alatti” vagy a minimális méreteket éppen hogy elérő vállalatoknak ahhoz, hogy egyáltalán életben tudjanak maradni. Igaz, a „vízbe fülők elkeseredettségével” folyó versenyharc kényszeríti is őket ezekre az emberi túróképesség határát súroló erőfeszítésekre. Tényleges eredményre (azaz a marginális vagy inframarginális helyzetből való kijutásra) azonban csak akkor van reményük, ha rentabilitási és/vagy felhalmozási lehetőségeikben hátrányuk nem nagyobb egy adott, kritikus méretnél.

E küszöböt átlépendő integrációs, illetve fúziós hullám veszi kezdetét. A reménytelenül nagy méretű műszaki-piaci hátrányt a vállalatok *méretgazdaságossági* körülményeik javításával igyekeznek ellensúlyozni. Ha a hátrányuk zöme a termelőberendezések, üzemszervezés, túl széles termelési profil stb. területén mutatkozik, akkor a termelőszférát vonják össze: ez rendszerteljes vállalati fúzióval jár. Ha az újratermelési lánc egyéb területein bizo-

nyulnak inkább méret alattinak (K + F, marketing, üzemi infrastruktúra, alkatrészellátás, TMK-tevékenység stb.), akkor szerencsésebb a részleges integrációt (célegyesülés, leányvállalat stb.) választaniok. *A verseny nyomása tehát előbb-utóbb arra kényszerít, hogy a piacon részt vevő vállalatok száma elmozduljon a maximális, megengedett érték felől a minimális, megengedett érték felé.* Amint azonban ehhez közeledik, vagy átlépi e határt, már bajok ütnek fel a fejüket. A *túlméretezett* vállalatok nehezen szervezhetőkké, bonyolult (sokszor bürokratikus) módszerekkel irányíthatókká, a piacon lassan, tohonyán mozgókká hajlamosak válni. Ha ehhez még hozzájárul az is, hogy a piacon monopolhelyzetet szereznek, és így bruttó jövedelmüket – legalábbis bizonyos határig és egy ideig – képesek a végfelhasználók vagy a technológiai partnervállalatok rovására növelni, a túlméretezett vállalat viselkedése innováció-közömbössé válhat.

Hosszabb távon – mint azt az első eset bemutatásakor felvázoltam – a technológiai sorok egészén keletkező, a kumulált bruttó jövedelem újraelosztását célzó monopólium nem stabil. A vállalati túlméretezettség „természetes” terhei időtállóbbak, mint a monopolhelyzet előnyei. Ezért előbb-utóbb meg kell indulnia a vállalati szerkezet újra-elrendeződésének, ami nem feltétlenül a mechanikus szétosztódás formáját fogja ölteni. Az egészében túlméretezett vállalatoknak lehetnek életképes képződményeik is: közös, nagy ütközésszerű K + F- és/vagy marketingszervezet, anyagellátás, szállítóeszköz-park, egy-egy csúcsméreteket követelő üzemi részleg (öntöde, nehézkovácsolóüzem stb.), amelyet érdemes együtt tartani. Az egyszerű diffúzió mellett tehát itt is bőven keletkeznek részleges (funkcionális) integrációk: közös vállalatok, egyesülések stb.

3.1.7. A konkrét piac kétdimenziós volta: hatása a vállalat viselkedésére

Ha piacról beszélünk, hajlamosak vagyunk vagy *általánosságban* „piac”-ról beszélni, vagy a *nemzeti piac* fogalomkörében gondolkodni: ez sok tekintetben egyoldalú következtetéseket sugall. Egy adott vállalat számára azonban nem létezik „általában” piac, hanem az a *konkrét* piac, amelyen ő mozog. Ez pedig nem feltétlenül a *nemzeti* piac, hanem rendszerint annál vagy szűkebb, vagy tágabb. S végül az ő terepe nem általában az „árupiac”, hanem az ő konkrét input- és output-viszonylatainak piaca. A közfelfogás – közgazdasági szempontból megengedhetetlen – piacfogalmának absztrakciójával szemben jóval konkrétabb (bár még mindig leegyszerűsített, modellszerű) az, ha az egész piacot – mint nagyrendszert – viszonylag önálló mozgási módokkal rendelkező rendszerek és alrendszerek hálózatának fogjuk fel. Ez a hálózat – legegyszerűbb felfogásában – *kétdimenziós*: egyfelől van *térbeli* kiterje-

dése, másfelől vannak a viszonylag önálló egységeket képező *árucsoportok*. Ezért a piaci nagyrendszer mátrix formában vázolható fel.

A piaci nagyrendszer (P) szerkezete

		Munka- tárgy (A)	Munka- eszköz (B)	Végfo- gyasztás (V)	Állami megren- delés (E)	Össze- sen
Helyi	(H)	HA	HB	HV	HE	H
Nemzeti regionális	(R)	RA	RB	RV	RE	R
Nemzeti	(N)	NA	NB	NV	NE	N
Nemzetközi regionális	(I)	IA	IB	IV	IE	I
Világ	(M)	MA	MB	MV	ME	M
<i>Összesen</i>		<i>A</i>	<i>B</i>	<i>V</i>	<i>E</i>	<i>P</i>

Az adott vállalat input-kapcsolatai jószerével az A és – időnként, beruházáskor – a B piaci szegmensekre korlátozódnak. Output-kapcsolatai attól függenek, hogy mit termel, mire szakosodott. A vállalat jellege, nagysága (kibocsátóképesége), versenyképessége (jövedelemtermelése) határozza meg viszont azt, hogy milyen szélességűek ezek a kapcsolatok. Egy falusi péküzem mindennapos mozgástere valószínűleg nem megy túl a HA–HV tartományon: a helybeli malomtól veszi a lisztet és a helybeli lakosoknak adja el a kenyeret. A szélesebb piaccal időnként van kapcsolata, tudniillik amikor felújítja a berendezéseit: az új dagasztógépet a nemzeti piacról vásárolja (NB), a kemencéjét pedig a megyeszékhelyen működő építőipari ktsz rakja újra (RB). A Tungsram tevékenységi horizontját viszont a nemzeti (Magyarország), a regionális (KGST) és a világpiac viszonyai egyaránt meghatározzák input és output oldalról egyaránt.

Az a piaci kör, amelyben az adott vállalat mozog, meghatározza információigényét és behatárolja verseny- vagy monopolhelyzetét. A falusi péküzem akkor van jól informálva, ha előre tudja a helyi malom kínálati viszonyait, és azt legfeljebb a szomszéd falvak malmainak kínálati viszonyaival képes összehasonlítani, továbbá, ha ismeri a község kenyérszükségletét és az elérhető árat. A chicagói gabonatőzsdén lejátszódó folyamatok vajmi kevésbé érdeklik. Akkor van versenyhelyzetben, ha a faluban több péküzem működik, és ezek együttes termelőkapacitása sokszorosa a megbecsülhető (a sokévi tapasztalat által kialakított) kenyérkeresletnek. Akkor kerül szorult

helyzetbe, ha a helybeli vegyesbolt nem kénytelen tőle vásárolni a kenyeret, hanem azt a legközelebbi város sütőüzeméből is kiszállítják neki, ha rendel; és akkor kerül – korábbi konkurensével egyetemben – „monopolszituációba”, ha a falu közelében egy kemping létesül, amelynek kenyérkereslete sokszorosan meghaladja a falu sütőipari kapacitását. Végül, ha kivételesen jó kenyeret süt, amelynek híre megy az országban, és így megrendeléseket kap a falu határán túlról is (az objektív szállítási rádiuszt a kenyér kiszáradásának, megpenészesedésének időigénye, valamint a szállítási technika fejlettsége együttesen képezi: ha a szállítás lovaskocsival történik, a rádiusz 20–30 km, ha helikopterrel – az egész ország!), versenyhelyzete már szélesebb értelemben fogandó fel.

A Tungstram viszont, hiába egyedüli fényforrásüzem Magyarországon, a saját piaci szférájában nincs monopolhelyzetben, mivel termelésének orosz-lánrészét külpiacokon kell értékesítenie, a műszaki fejlesztésével, a technológiai szintjével szembeni követelményeket nem a magyar, hanem a nemzetközi piac diktálja, ahol vele legalábbis egyenlő ütőerejű vagy nála nagyobb és fejlettebb versenytársakkal kell sorompóba lépnie. Ha a hazai piac nyitott a külföldi áruk előtt – a végfogyasztó választhat a Tungstram, az Osram, a Varta stb. fényforrásainak megvétele között –, a vállalat versenyhelyzete csaknem „egyenszilárdságú” lehet. Ha a belpiacon valamely oknál fogva védelmi politika érvényesül, a hazai piacra való kibocsátása mértékéig a vállalat monopolhelyzetbe kerülhet. Ez azonban – a szakmai közvéleményben elterjedt nézettel szemben – nem „fenékig kihasználható” monopolhelyzet. Egyfelől azért, mert a vállalat a hazai piacon élvezett, védett helyzetét általában nem ingyen kapja. Vállalnia kell például azt, hogy a belpiacot mérsékelt árszínvonalon látja el a szükséges áruval, vagy azt, hogy a belpiacon mint „rezsihordozón” szerzett többletjövedelmeit exportképességének fokozására fordítja. Az exportorientált nagyvállalat ritkán képes meggazdagodni – különösképpen magas személyi kereseteket biztosítani – a belpiaci monopolhelyzetéből. Másfelől, a külpiaci – legtöbbször erősen szorongatott – versenyhelyzete a vállalatot fokozott modernizálási erőfeszítésekre kényszeríti (hangsúlyozom: itt és most eltekintek a vállalat állami szabályozásától, nevezetesen a jövedelemelvonástól és a bérszabályozási kötöttségektől!), ami nem állhat meg az exporttevékenységnél, hanem meghatározza a vállalat egész technológiai arculatát.

Az exportorientált (azaz: a tevékenysége nagy részében valóságos versenyhelyzetben levő) vállalat hazai piacon tehát csak a protekcionizmus mértékéig kerülhet – formálisan – monopolhelyzetbe, és ezt realizálni (az üzleti partnerei által megtermelt bruttó jövedelem saját maga felé való átcsoporto-

sítása útján) csak akkor tudja, ha ez a védelem „feltétel nélküli”. Ha viszont a belpiac ellátására – mondjuk, a fényforrásiparban – több, egymással versenyző kis- és középvállalat szerveződik, ezek összesített kapacitása sem volna elég nagy ahhoz, hogy a *hazai* piac szükségleteit a nemzetközi mércével is hatékonyan mondható színvonalon elégítsék ki, a több párhuzamosan működő vállalat pedig végképpen méregdrága és rossz minőségű villanykörtét és neoncsövet gyártana. Nyílt (importverseny) piacon napok alatt tönkremennének, országos szintű protezsálásuk pedig csak a világszinttől való lemaradást tudná konzerválni.

Egy-egy vállalat helyzetét a piaci viszonyok hálózatában tehát az a konkrét piaci kör határozza meg, amelyben *de facto* mozog: ha a technológiája erősen energiaigényes, úgy az energiapiaci alrendszer mozgásai input-oldalról képesek egész bruttójövedelem-szerkezetét meghatározni; ha termékei erősen konjunktúraérzékenyek (pl. divatcikkek), úgy a jövedelemtermelő képessége a konjunktúra sokszor hektikus mozgásaitól, valamint a konjunktúrához való idomulási képességeitől fog függni. Ha az általa művelt terület a piac egészén erősen a fajlagos tőkeigényesség növekedése irányában fejlődik, felhalmozóképessége és a beruházási javak piacának alakulása az a kritikus pont, amelyen áll vagy bukik a jövedelemtermelése; ha ezzel szemben a fennmaradáshoz és az expanzióhoz a termékek és/vagy a technológiák kutatás-fejlesztés-igényességének fokozása a megragadásra váró döntő láncszem, akkor az erős felhalmozóképesség mellett az is döntő szerepet játszik, hogy mekkora kereseti lehetőséggel tudja magához toborozni az ország legjobb koponyáit. A vállalat és a konkrét piaci környezet konfliktusából keletkező „viharak” lejátszódhatnak a helyi piac pohár vizében éppúgy, mint a nemzeti, a regionális vagy a földkerekség-méretű piaci hálózat óceánjában. A verseny- és a monopolhatások csak a maguk áru- és viszonylati piaci konkrétságukban ítéltelők meg, értékelhetők és gerjesztenek döntéseket is és cselekvést is. E konkrétságtól megfosztva skolasztikus okoskodás a verseny és a monopolhelyzet hatásairól értekezni.

3.2. Az önálló vállalat és a szabályozás

A vállalati gazdálkodás eredményességének szintetikus mutatóivá a *keresetgyarapodás*, a *nyereségnövekedés* és a *vagyongyarapodás együttesen* válnak. Azt, hogy e hármas célt a vállalat *milyen módon* éri el, a népgazdasági szabályozókkal, illetve ezek kombinatív alkalmazásával lehet befolyásolni. Ugyancsak a szabályozórendszer segítségével történik annak központi befolyásolása is, hogy a vállalat által megtermelt és realizált hozzáadott érték *milyen*

jellegű jövedelmekké változzék: a kereset gyarapodjék-e elsősorban, vagy a vállalati vagyon, netán az állam által elvont jövedelem. *Ideális* esetben a szabályozási rendszer

- a vállalatok beruházási, kutatási és fejlesztési elképzeléseit szinkronba hozza a népgazdasági fejlesztési stratégia tendenciáival, anélkül, hogy egyoldalúan elkötelezné a vállalatokat is és saját magát is ezek mechanikus követésére stratégiai helyzet-módosulás esetén;

- arra készíti a vállalatot, hogy dinamikusan növelje a termelését, de csak addig a határig, amíg fel nem lépnek a termelési tényezők csökkenő hozadékai valamint a piackorlátok;

- kényszeríti a műszaki fejlesztésre és az innovációra, de mindezt a piacra orientáltan;

- kényszeríti az anyag- és energiatakarékosságra, de nem a minőség rovására;

- megengedi a kereslet-kínálat egyensúlytalanságaiból eredő ármozgási lehetőségek kihasználását, de megakadályozza a spekulációs jövedelmek jellemzővé és meghatározóvá válását;

- megengedi a keresetek ösztönző növelését anélkül, hogy veszélyeztetné a belső piaci egyensúlyt.

Ilyen ideális eset persze nem fordul elő. Egyrészt a szabályozórendszer sohasem tökéletes: vagyis vannak benne túlhangsúlyozott (durvább-enyhébb túlösztönzési és/vagy túlfékezési) elemek; másrészt a szabályozórendszer, természeténél fogva, még akkor is az „átlag-vállalatra” – vagyis bizonyos mértékig absztrakt esetre – van méretezve, ha kellően differenciált, igyekszik figyelembe venni a különböző technológiai és piaci viszonyok között dolgozó vállalatok sajátosságait; végül a szabályozórendszer szükségképpen lassabban változik, mint a külső és belső piaci, valamint termelési feltételrendszer. A szabályozás tehát nem tesz soha tökéletesen eleget a vele szemben támasztott hármas követelménynek, vagyis annak, hogy

- biztosítsa az újratemelési folyamat zavartalanságát;

- ösztönözzön és kényszerítsen a műszaki, szervezési és piaci innovációra; és

- a reális fejlődési folyamatban juttassa érvényre a népgazdaság optimális stratégiai céljait, illetve, azokat a termelőkollektívákat „jutalmazza” (engedje, hogy személyi jövedelmük emelkedjék és vállalati vagyonuk gyarapodjék), amelyek gazdálkodása ezen irányokban hat, a fenti hármas cél *ellen* tevékenykedőket pedig „büntesse” (vagyis csökkentse személyi és vállalati jövedelmüket).

Ezért a szabályozók folyamatos korrekciókra szorulnak: az eleve hibás

beállításokat helyreigazítani, a fellépő szektorális feszültségeket differenciálással enyhíteni, az elavulást pedig folyamatos modernizálással helyrehozni szükséges. *Minél kiegyensúlyozatlanabb a belső piac helyzete, minél gyengébbek a népgazdaság külpiaci pozíciói, minél heterogénebb a gazdaság fejlettségi szintje és minél gyorsabban és hektikusabban változnak a bel- és külpiaci viszonyok, annál nehezebb olyan szabályozórendszert kialakítani, amely közelít a fentebb vázolt ideális helyzethez.* A vállalat ugyanis a közvetett szabályozással irányító tervgazdaságban önérdeket (csoportérdeket, a gazdálkodó kollektíva érdekeit) szem előtt tartó gazdálkodási egységként kezelendő, amely népgazdasági érdekek megvalósításán általában csak akkor munkálkodik, ha az egybeesik a vállalattá szerveződött termelőkollektíva érdekeivel. *A szabályozórendszernek éppen az a feladata, hogy vállalati érdek-ké transzformálja a népgazdasági érdekeket, illetve népgazdasági érdekké segítsen koordinálódni a vállalati érdekeknek.* Ha ez az esetek túlnyomó többségében sikerül, a fennmaradó feszültségek, ütközések feloldhatók: például úgy, hogy az állam pénztartalékai segítségével kártalanítja a népgazdasági érdekből saját rentabilitása ellen dolgozó kollektívát. Nem nehéz belátni, hogy ezt a pénztartalékot a vállalati jövedelmek egy adott hányadának centrális elvonásával lehet csak összegyűjteni: afféle „biztosítási alapként” lehet felfogni.

Ha a szabályozórendszer igen rosszul van felépítve, a népgazdasági érdek érvényesítése a gazdálkodás igen nagy hányadában ellensúlyozandó, és ehhez akkora jövedelemelvonás szükséges, amekkora képes érdektelenné tenni az összes vállalatot a fegyelmezett, leleményes és hatékony gazdálkodásban. A vállalatok ez esetben éppúgy megszűnnek aktív gazdálkodó kollektívák lenni, mint a tervlebontásos irányításban. *A rosszul beállított szabályozórendszer tehát nemcsak önmagát lehetetleníti, de rombolja a vállalati kollektívákat is.*

3.2.1. A vállalat hármas arculata

Mindenesetre a közvetett szabályozással megvalósított tervgazdaság új vonásokat növeszt ki a vállalatból.

a) Változatlanul megmarad a vállalat azon jellemvonása, hogy *sajátos láncszem az egységes társadalmi munkamegosztási rendszerben.* Alkalmazkodnia kell egyfelől azon technológiai és innovációs láncok egészéhez, amelyeknek szerves része: vagyis megbízható, fegyelmezett partnere kell hogy legyen a vele együttműködő, vele árukapcsolatokban levő más vállalatoknak. Ezt a következőkben egyszintű, *horizontális kapcsolatrendszernek* nevezem. E horizontális kapcsolatrendszer eredője a *társadalmi munkamegosztás*

*tási hálózat*ba való zavartalan beilleszkedés. Ha – kikölcönözve a Menenius Agrippa-féle szemléletet – a népgazdaságot élő szervezetnek fogom fel, a vállalat ennek valamely szakosult *szerve*: tüdeje, veséje, hasnyálmirigye stb., amelynek úgy kell funkcionálnia, hogy *a*) a „keze alá dolgozzon” a többi szervnek, mivel *b*) ez a feltétele annak, hogy az egész szervezet jól működhessék.

A különbség a tervlembontásos rendszer vállalatmodelljével szemben az, hogy a horizontális kapcsolatok nem oktrojáltak és nem eleve elrendelt cserearányokban realizálódnak: vagyis a technológiai-innovációs lánc különböző pontjain egymással technológiai kapcsolatban álló vállalatok között *valóságos piaci viszonyok* vannak, az ezekkel járó *érdekdifferenciákkal* együtt. Ez azt jelenti, hogy a technológiai-innovációs láncok – és végső soron a népgazdasági újratermelési hálózat – töretlensége, folytonossága fokozott függésbe kerül a vállalatok kapcsolataiban meglévő piaci érdekellentétek közötti folyamatos és sikeres egyensúlyozástól (ami még telített – árúbőségben leledző – piaci viszonyok között is kemény szabályozási feladat). (A vállalatok elhelyezkedését a technológiai-innovációs láncokban a 9. ábra mutatja be.)

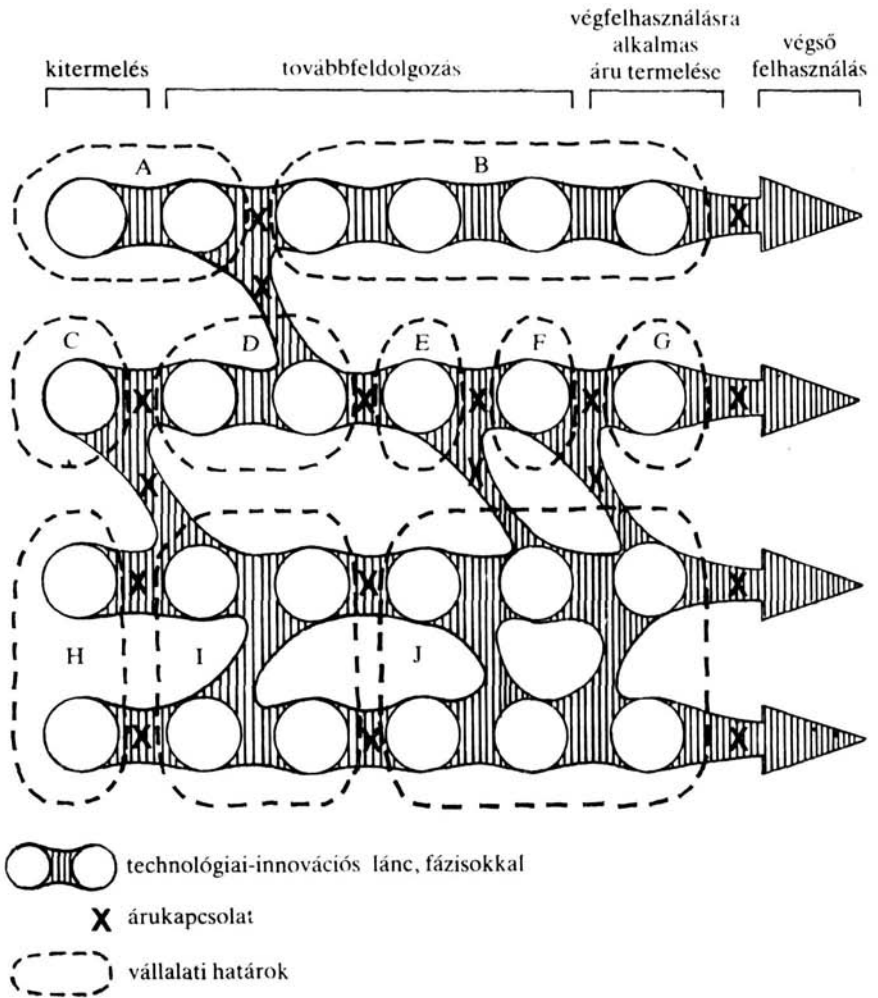
b) Ugyancsak változatlanul megmarad a vállalat azon funkciója, hogy *biztosítania kell a benne tömörült emberi kollektíva számára a tisztességes megélhetés lehetőségét*. (Hangsúlyozom: a megélhetés *lehetőségét* kell biztosítani, nem pedig a munkateljesítménytől független megélhetést. A tisztességes megélhetés lehetőségének biztosítása tehát feltételezi azt is – többek között –, hogy a vállalatoknak meg kell szabadulniuk a létszámballasztól!)

Az a vállalat, amely nem termel több nettó értéket, mint amennyit az adott szakterület minimális béreként és szociális terheként ki tud fizetni (tehát adóhátralékba kerül és nincs nettó nyeresége), már létében kell hogy veszélyeztetve legyen. Ha az adott szakterületen olyan, hosszú távon is előrelátható piacproblémák vannak, amelyek feleslegessé teszik a racionalizálási erőfeszítéseket, ekkor vagy profilváltással, vagy tervszerű felszámolással kell segítenie önmagán, illetve, ha ennek finanszírozása meghaladja erőit, társadalmi forrásokból kell *segítenünk* rajta. Ha piaci helyzete reményteljes (vagy legalábbis termelése – pl. a belső piac ellátása szempontjából – egyelőre nélkülözhetetlen, azaz importtal kiválthatatlan), akkor ezt az „önfenntartó” helyzetét addig kell elfogadhatónak tekinteni, amíg *a*) vagy növeli hatékonyságát; *b*) vagy felszámolhatóvá válik. Az ilyen vállalatnak azonban nem szabad nagyobb jövedelmet biztosítani addig, amíg hatékonyságát feljebb nem tornássza.

Ezzel szemben a hatékonyan működő vállalati kollektíváknak valóban

9. ábra

A vállalatok elhelyezkedése a technológiai-innovációs láncokban



tisztes megélhetést kell biztosítaniok tagjaik számára: ebbe az érezhető anyagi gyarapodást is lehetővé tevő kereseti szint is beletartozik: a kettő közötti átmenet fokozatai a kollektíva munkájának nyereségben is mérhető eredményességétől függenek.

A különbség a tervlebontás keretei között működő vállalati modellel szemben tehát az, hogy a vállalat „*eltartó*” erejét a népgazdaság nem garantálja, de nem is limitálja. Az autonóm gazdálkodási kollektíva megélhetésnyújtó képessége jövedelemtermelő képességének függvénye. A rosszul szervezett, elavult felszerelésű vagy reménytelen piaci helyzetű kollektívák – ha a tagok minimálbérét megtermelik – ideiglenes „parkoló pályára” kerülnek, s vagy segítenek magukon, vagy egy türelmi idő elmúltával felszámolódnak. Az emberek és a használható tárgyi termelési tényezők hatékonyabb felhasználási lehetőség felé átcsoportosulnak. Ez ismét kettős arculatú jelenség: egyfelől igen erős kényszert és ösztönzést jelent a gazdaságosabb, hatékonyabb vállalati működésre, másrészt komoly gazdasági-társadalmi feszültségek melegágyává válhat, ha a szabályozás és a központi gazdaságpolitika idejében nem készül fel a meginduló tendenciák „fogadására”.

Egyelőre nem vagyunk még felkészülve például arra, hogy „parkoló pályára” irányítsunk vállalatokat. Az alacsony hatékonyságú vállalatok vagy folyamatos pénzügyi kisegítésben részesülnek – s akkor olyan kép adódik, *mintha* nyereségesek lennének –, vagy pedig, ha gazdálkodásuk még nem üti meg a „nyomorszintet”, de már átlag alatti eredményességű, bonitásukat veszítik, és elesnek a szanalás, racionalizálás vagy továbbfejlődés pénzügyi forrásaitól. Egyikük sem érzi viszont *élesen* a személyi keresetek területén, hogy jövedelemteremtő képességükben komoly fogyatékoságok vannak.

Arra sem vagyunk még felkészülve, hogy nagyobb embertömegeket tervszerűen átirányítsunk olyan kollektívákhoz való csatlakozásra, ahol tevékenységükkel maguknak is jobb megélhetést biztosíthatnának és a népgazdaság számára is eredményesebb munkát végezhetnének. Végül, még nem elég markáns annak lehetősége sem, hogy kimagaslóan nagy hatékonysággal működő vállalatok a kollektíva tagjai számára kimagaslóan nagy személyi keresetet tudjanak biztosítani. Ugyanakkor természetes, hogy a népgazdaság – különösen a mai, igen labilis egyensúlyi helyzetben – nem előlegezhet meg személyi jövedelemtöbbletet a tényleges jövedelemrealizálódás *előtt*.

c) Kibontakozásra vár viszont a vállalat olyan jellemvonása, amely az eddigiek folyamán nem tudott kifejlődni: az tudniillik, hogy a vállalat nemcsak „csavarocska” a társadalmi munkamegosztás gépezetében, amely biztosítja az ott dolgozó emberek kenyerét, hanem *kollektív vállalkozó* is egyben. Amint említettem, a tervlebontásos rendszerben a piac figyelése,

elemzése, az adódó helyzetek megítélése fejlesztési és expanziós szempontokból, a szelektív kitérés forrásainak kezelése és egyben a kockázat viselése – mind olyan tevékenység, amely eleve ki volt ragadva a vállalat hatásköréből. Az indirekt szabályozókkal vezérelt tervgazdaság első éveiben a vállalkozás *jogi* lehetőségeit a vállalatok megkapták, azonban az „ő-mechanizmusban”, érthető okokból sem a vállalkozáshoz elengedhetetlen tartaléktökéket nem tudták felhalmozni, sem a sikeres vállalkozáshoz szükséges szakértelmet, rutint, tapasztalatot nem tudták akkumulálni. Még mielőtt mindezek segíthettek volna, az ország olyan súlyos gazdasági helyzetbe került, amely néhány évre elkerülhetlenné tette a csaknem teljes körű jövedelemelvonást: ez azt jelenti, hogy a vállalkozásra már erősen érfélben levő vállalatok tartaléktöke hiányában sem beruházni nem tudtak, sem kockázatviselő képességük nem volt. A gyakran változó jellegű, részletes és sokszor kicsinyes pénzügyi-adminisztratív szabályozás amúgy sem teremtett olyan közgazdasági légkört, amely kedvező lett volna a hosszabb távra tekintő vállalkozói gazdálkodási stílus meghonosodásához.

3.2.2. A szocialista vállalkozás

A *vállalkozáshoz* a következő feltételeknek kell meglenniük:

- a vállalat saját belátása szerint, de felelősséggel rendelkezék az általa lekötött termelési tényezők fölött, ne legyen megkötve a keze sem az anyag-, sem a termékkészlet, sem a kapacitástartalék tekintetében, gazdaságilag racionális határok között változtathassa termelési profilját;

- a vállalatnak szabad informálódási és adásvételi lehetőségei legyenek a piacon: végezhesen marketing- (piacfeltáró- és szervező) tevékenységet, választhassa meg alkalmi és tartós üzleti partneri kapcsolatát;

- a vállalat ténylegesen rendelkezék akkora tartaléktökével, amely elegendő *a)* a piacon adódó üzleti lehetőségek kihasználásához; *b)* a vállalati fejlesztési és üzleti stratégia gyakorlati megvalósításához, s mindezekkel együtt járó kockázat vállalásához;

- a vállalati vezetés legyen alkalmas a piacfeltárási – kutatás-fejlesztési – termelési és kereskedelmi folyamatok szinkronban való kézben tartására és fejlesztésére;

- a vállalati vezetés és a gazdálkodó kollektíva egésze között alakuljanak ki az információs, érdekegyeztetési, döntési és ellenőrzési mechanizmusok, amelyek segítségével a vállalkozásokkal járó rugalmas és fegyelmezett munkastílus megvalósítható; a dolgozókollektíva érdekeltsége a vállalati gazdálkodási stílus vitelében legyen biztosítva;

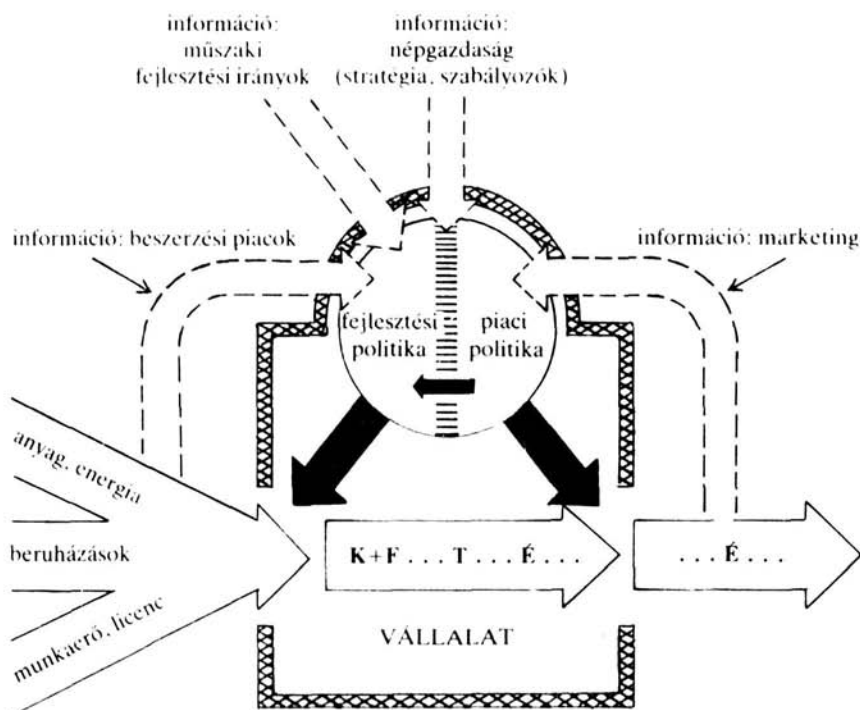
- a szabályozórendszer ne akadályozza a vállalat vállalkozói munkasti-

lusát, tehát például az árak, árfolyamok *realis* (hatékonyságarányos) jövedelmek keletkezését tegyék lehetővé, a nyereségelvonás ne fossza meg a rentábilisan működő vállalatokat a fejlesztési és kockázati alapoktól, a finanszírozási, tőkejuttatási, tőkeáramoltatási (-átcsoportosítási) rendszer érzékeny legyen a sikeresnek ígérkező vállalkozásokra és növelje azok ütőképességét.

Ha ezen feltételek nincsenek meg, vagy hiányosan vannak csak meg, a vállalat nem lesz képes vállalkozni: akkor sem, ha e jogát (esetleg: kötelességét!) kőtáblára vessük. A vállalkozás ugyanis olyan gazdálkodói alapreflex meglétét követeli meg, amelynek megszületéséhez vastörvényszerű feltételek szükségesek. Feltételezi, hogy a vállalat *felkutatja* a rentábilis üzleti lehetőségeket, kidolgozza ezek megragadásának *tervét*, ennek végrehajtására

10. ábra

A vállalati stílusú gazdálkodás leegyszerűsített folyamatábrája



beállítja a meglévő kapacitásait, illetve kiegészíti azokat, a vállalati kollektíva számot vet a vállalkozásban rejlő *kockázattal* (a várható hozammal vagy veszteséggel), és hajlandó egyfelől a közreműködésre, másfelől a menet közben feltárható – rentabilitás-javító – *tartalékok* felszínre hozására, a hasznon (illetve a veszteségen) méltányosan *osztozik* a kollektíva (személyi keresete mozgásán keresztül), a vállalat (a vagyongyarapodáson keresztül), a bank (a vállalkozáshoz rendelkezésre bocsátott pénzeszközök kamatain keresztül) és az állam (az adókon, illetve a tőkehozzájárulásával arányos nyereségrészesedéson keresztül).

(A vállalkozási stílusú gazdálkodás leegyszerűsített folyamatábráját a 10. ábra mutatja be.)

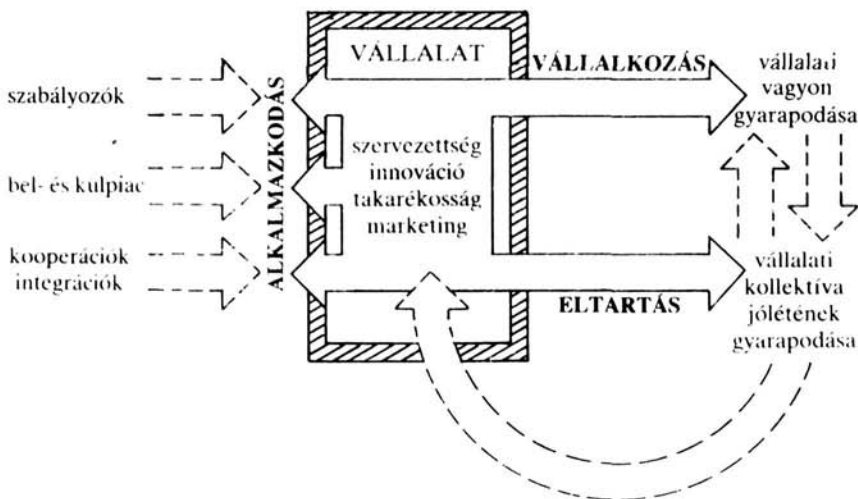
Ha a vállalat el van szakítva az információs forrásoktól, kötött a gazdálkodása a termelési tényezőkkel, nincs tartaléktőkéje, illetve a hitelbe kapott tőke felhasználását illetően a vállalkozást fékező kötöttségekkel kell számolnia, ha a vállalati kollektíva érdektelen a többletnyereségben és vagyongyarapodásban, és anyagilag nem érzi a veszteségeket, ha kockázatában nem osztozik a bank és az állam, akkor a vállalat *a kockázat nélküli gazdálkodást fogja választani*, tehát *nem vállalkozik*. Márpedig a piacorientált *kutatás-fejlesztés, új piacok* elfoglalása, a piac igényváltozásainak *előbe menés* – mind olyan, kockázatokkal is járó, azaz vállalkozási stílusú gazdálkodást követel, amely nélkülözhetetlen a vállalati kollektíva jólétének gyarapításához is, és a népgazdaság továbbfejlődéséhez is.

A vállalat tehát hármas arculatú közösség: része a népgazdasági újratermelésnek (illeszkedik), biztosítja a kollektíva megélhetését (eltart) és terjeszkedik, újít, piacokat szerez, nyereségre tör (vállalkozó). (Lásd 11. ábra).

E hármas tulajdonságnak a vállalat minden *atomjában* egyidejűleg jelen kell lennie: különben nehezen helyrehozható *torzulások* lépnek fel. Az olyan termelőkollektívák, amelyek valamilyen szinten biztosítják az ott dolgozó emberek megélhetését és valahogy illeszkednek a nemzetgazdaság egészéhez, de nem képesek a vállalkozásra, azok önerőből nehezen fogják tudni javítani a kollektívák kereseti viszonyait, szüntelen, operatív külső segítségre lesznek szorulva a horizontális illeszkedés területén, és végső soron a népgazdasági hatékonyság növekedéséhez is szerényen tudnak csak hozzájárulni. Ha viszont a vállalatok, a jobb dolgozói megélhetés végett, vállalkozói magatartást vesznek fel, s ennek érdekében nem hajlandók fegyelmezetten illeszkedni a gazdaság egészéhez, összekuszálják a népgazdasági újratermelési rendszert, ezzel csökkentik annak hatékonyságát, és előbb-utóbb akadályává válnak saját fejlődésüknek is. Így sem érünk célt. Az sem járható út, ha a vállalatok szinkronizálják valamilyen módon az egymás közötti viszonyokat és vállal-

11. ábra

A szocialista vállalat hármass arculata



kozói stílusban gazdálkodnak, a termelőkollektívák anyagi érdekeivel és tömeges iniciatívájával azonban nem számolnak: ez esetben merevekké, alkalmazkodás- és vállalkozásképtelenné válnak, és az eredmény ugyanaz lesz, mint a másik két esetben. A három funkciónak tehát *együtt* kell meglennie a vállalat gazdálkodásának egészében: egymástól *elválaszthatatlanul*.

Ez az atomi szinten összeforrott hármass arculat teszi a vállalkozást *szocialistává*. Az a vállalat, amelyik *nem illeszkedik* a makroökonómiai viszonyokhoz, *nem gyarapítja a dolgozók jólétét*, de vállalkozik: a klasszikus kapitalizmus vállalati modelljéhez hasonlít; amelyik *illeszkedik* és *vállalkozik*, de még mindig *elidegeníti* magát a kollektívától és a kollektívát a vállaltól – inkább a mai kapitalizmus vállalatával azonosítható; amelyik *illeszkedik* és *eltart*, de *nem vállalkozik* – a szocializmus kezdeti (tervutasításos) modelljének megfelelő vállalatot példázza. *A modern termelőerők kiépítése felé haladó szocializmusnak tehát vállalatainak vállalkozói jellegét kell kifejlesztenie anélkül, hogy a másik két funkció sérelmet szenvedne.*

3.2.3. A szocialista vállalkozásnak megfelelő szabályozási modell

Az indirekt szabályozókkal történő vállalatirányításra való áttérés *önmagában* megnöveli a vállalat mozgásterét. Sokat lendít a vállalkozói típusú vállalati gazdálkodás kifejlődésén: sokat, de nem mindent. *Szükséges felté-*

tele annak, hogy az *illeszkedő-eltartó* vállalat *illeszkedő-eltartó-vállalkozó* vállalattá válhasson, de nem *elégészes* hozzá. Az indirekt tervgazdálkodásnak ugyanis két alaptípusa van. Az egyik, támaszkodva a piaci automatizmusokra és ezek tervszerű befolyásolására, alapvetően a *költségvetési* eszköztárral befolyásolja a vállalati döntéseket és cselekvéseket. A másik, ugyancsak a tervszerűen befolyásolt piaci automatizmusok hatására támaszkodva, alapvetően bankszerű eszközökkel befolyásol: részben a *pénzforgalmi- és devizapolitika* segítségével, részben pedig a *finanszírozási* eszközök segítségével. A két modell nem zárja ki egymást: nem arról van tehát szó, hogy a költségvetési alapú szabályozási rendszerben ne élne a pénzforgalmi és finanszírozási módszerekkel, vagy hogy ez utóbbi típusú rendszerben megszűnne az adózás-támogatás keresztüli vállalatszabályozás. Inkább arról, hogy az állam melyikben „*bízik*” jobban, melyiknek *rendeli alá* a másikat, vagyis a vállalat minek az ösztönző-kényszerítő erejét érzékeli intenzívebben: az elvonás-támogatását, vagy a drága pénz – olcsó pénz különbségét. Ha az állam, valami ok folytán, szorosabbra akarja fogni a vállalatok gazdálkodását, illetve, ha valamilyen cél érdekében centralizálni akarja a jövedelmüket (azaz erősen megnyírbálni vállalkozó képességüket), akkor a költségvetési kapcsolatokat erősíti. Ha a vállalatok szabad piaci és fejlesztési mozgását kívánja erősíteni, akkor az *általános* közgazdasági klímát a pénzforgalom eszközeivel szabályozza (pénzszűke, pénzbőség), a selektív ráhatást pedig főleg a hitelpolitikán és tőkejuttatásokon, valamint a tőkepiacra való intenzív hatáson keresztül gyakorolja.

Magyarországon eddig a költségvetési módszerekkel való irányítás volt a szabályozás jellegmeghatározója: ez sui generis kevéssé kedvezett a vállalatok vállalkozói jellegű magatartása kiteljesedésének. Különösen azért, mert a vállalkozás kifejlődése egyéb, a szabályozórendszer túlzottan fiskális voltán túlmenő akadályokba is ütközik. Ezek közül a főbbek a következők:

a) A vállalatok Magyarországon általában tartaléktöke-szűkében szenvednek. Ahhoz, hogy a vállalat a piacon szabadon mozoghasson (vagyis a kutatói-fejlesztői tevékenységével, a piacszervezéssel a mindenkori élvonal közelében maradhasson, a piac változásaira kellő kapacitásbővítéssel és/vagy -átalakítással reagálhasson, a piaci áringadozások előnyös hatásait kiaknázhassa, a hátrányokat elkerülhesse stb.), általában igen jelentős szabad tartaléktökével kell rendelkeznie; részben saját tőkével, részben olyan általános gazdasági helyzettel, amely lehetőséget nyújt tetemes hitel igénybevételeire. Ez – a vállalat profiljától függően – 30 és 60% között mozog. A magyar vállalatok rendelkezésre álló szabad tőkéje (saját pénztartalék és hitelképeség együttesen) átlagosan nem éri el a 15%-ot. Az a körülmény, hogy a költ-

ségvetés különböző címeken a vállalati haszon mintegy 8/10-ét elvonja (az 1980-as évek első fele), erősen csökkenti a vállalatok rendelkezésére álló szabad pénzüsszeget, ami egyben a vállalat hitelképességét is csökkenti, mivel a bank csak a vállalat rendelkezésére álló nyereséget tekintheti a hitel-visszatérülés fedezetének.

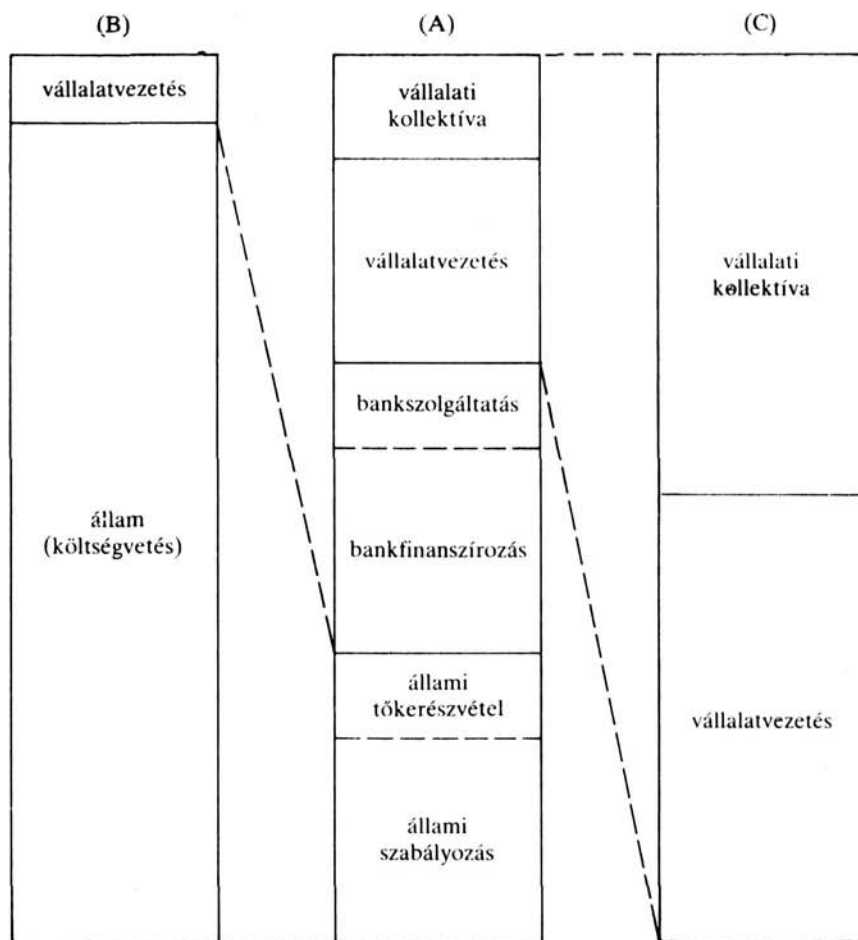
b) A vállalatok nyereségükből különböző alapokat képeznek. Ha nincs rájuk bízva, hogy az adott évben a náluk maradó nyereség mekkora hányadát mire fordítsák, hanem központilag meghatározott arányok szerint kell azt felosztaniok, ismét csak szűkül a vállalkozási mozgásterük. A vállalati gazdálkodás ugyanis nem igazodik naptári évekhez, és a vállalkozások mindig egymástól eltérő fejlesztési költségmegoszlást követelnek. Egy nagyobb kutató-fejlesztő akció néhány évig is igénybe veheti a vállalat nyereségének jelentős hányadát; ezt követően a termelőberuházások futhatnak fel; más vállalkozási feladatok esetén a termelőkollektíva személyes jövedelmeit kell meredekebben növelni, például hirtelen jelentkező termelési munkacsúcs adódása esetén (pl. egy sürgős, nagy rendelés határidőre való teljesítése). Mindezt nem lehet finanszírozni akkor, ha évről évre a nyereség $x\%$ -át a kutatás-fejlesztésre *kell* fordítani, $y\%$ -át a beruházásokra, $z\%$ -át a részesedési alapra – így tovább. 1985-ig ez a szigorúan szabályozott nyereségfelhasználási rend volt érvényben.

c) Az sem kedvező a vállalatok vállalkozásai számára, ha a finanszírozó bank érdektelen a vállalkozások sikerében: nincs sem ösztönözve, sem szervezettelileg képessé téve arra, hogy aktív részvevője legyen a vállalkozásnak, csak abban érdekelt, hogy a törlesztéseket és a kamatokat idejében megkapja, és banki tevékenysége csaknem teljes egészében alá van rendelve a költségvetési egyensúly elősegítésének. 1986 elejéig ez is fékezte a vállalkozás kifejlődését.

d) Az sem kedvez a vállalkozói munkastílus kialakulásának, ha a vállalkozás kockázatából a vállalatra a reálisnál *nagyobb* vagy *kisebb* rész esik. A vállalkozás iránt „részvétlen” bank és a maga (igen magas) járandóságát minden áron kikövetelő költségvetés *túl nagy kockázatot* *hagy a vállalat vállán* – különösképpen a *tőkeszegény* vállalatén. Ha viszont a vállalatot a fizetéseképtelenség veszélye fenyegeti, s ilyenkor biztosan számíthat arra, hogy állami pénzből megtámogatják, a *túl nagy kockázatból túl kicsi kockázat* válik. Mind ez ideig alkalmazott pénzügyi rendszerünk mindkét vállalkozásbénító eszközt magában foglalta. (A kockázatmegosztás torzulásait a 12. ábra szemlélteti.)

Nem kell azt gondolni, hogy ezek a megszorítások egyszerűen ostobaság szülöttei. Egy általános tőkehiányban szenvedő országban – többek között

12. ábra
A kockázatmegosztás torzulásai



éppen a szelektív fejlődés elősegítése céljából – igen fontos szerepe van a vállalati haszon egy adott hányada központi kézben való összevonásának: így képezhetők ugyanis olyan *ütőképes* tőketartalékok, amelyek segítségével egyenesen lehet a népgazdasági stratégia irányába történő beruházásokat eszközölni. Kérdés persze, hogy a központi tartalék *mekkora* legyen, és az

ehhez szükséges jövedelemelvonások mikor érik el azt a mértéket, amely már megbénítja a vállalatok vállalkozási tevékenységét, vagyis azt az alaptevékenységet, amelyhez a központosított tőkéket (kiegészítő összegként) csatolni lehetne. Ha túl magas a jövedelemkoncentráció, akkor *volna miből* beruházni, de *nincs mihez* csatlakoztatni az adaléktőkéket. A centralizált állami pénz nem vállalkozás jellegű célokra fog fordítódni.

Másik kérdés az, hogy *milyen formában* célszerű ezt a tartaléktőkét centralizálni: közvetlenül az állam kezén, vagy bankhálózatban? Valószínű, hogy mindkét helyen: akkor viszont megtalálható ez az optimum is. A harmadik kérdés, hogy milyen kritériumokhoz kötjük a finanszírozást akár állami, akár bankforrásból. Ha ugyanis a felhasználás *biztonsága*, a rövid megtérülés vagy akármelyik más kritérium abszolút és normatív (hitelpolitikai irányelvekben országosan előírt) elsőbbséget élvez, akkor az igénybe vevő vállalat keze eleve meg van kötve. Hiába van a látómezejében például egy vállalkozás, amelynél a befektetendő tőke ugyan nem túl gyorsan térül meg, de amely – például – hosszú távon is biztos és gazdaságos piaci realizálást tesz lehetővé: ha a közösségi (állami vagy banki) részhez való hozzájárulás mindent eldöntő feltétele a megtérülés *rövidsége*, nem tudja realizálni a vállalkozást (hacsak „saját zsebből” nem képes azt finanszírozni: ez pedig, mint említettem, úgyszólván kizárt eset!). A vállalkozásorientált vállalati gazdálkodás számára tehát az a „testhezálló” szabályozás, amely

- a feltétlenül szükségesnél nem több hasznot von el a vállalattól;
- ha mégis kénytelen az állam a vállalati jövedelmek oroszlánrészét centralizálni, lehetőleg ne a közvetlen állami kassza legyen a fő újraelosztó, és ne is a jegybank, hanem egy üzleti alapon finanszírozó bankhálózat;
- mivel az államnak – stratégiai céljai megvalósítását előmozdítandó – szüksége van közvetlen beruházási lehetőségekre, ehhez a vállalatok semmiképpen se *ingyen* jussanak, hanem *versenyeztetés* útján, és az állam kössön ki haszonrészesedést abból az üzletből, amelyhez tőkekiegészítéssel hozzájárult;
- az állam stratégiai finanszírozási tartalékait olyan központ (a „közvetlen állami kassza”) kezelje, amely hierarchikusan is és érdekviszonyait tekintve is igen élesen el van különítve a költségvetéstől (az állami szinten jelentkező infrastrukturális és szolgáltatási költségeket finanszírozó kasszától).

Ezek a feltételek Magyarországon még csak részben alakultak ki.

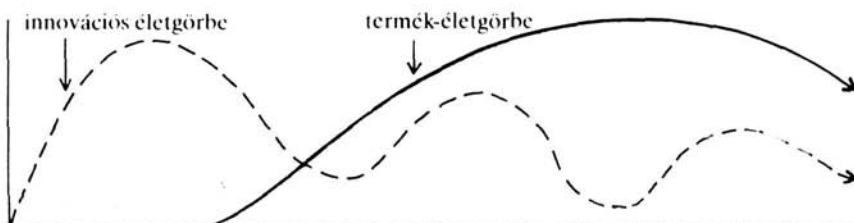
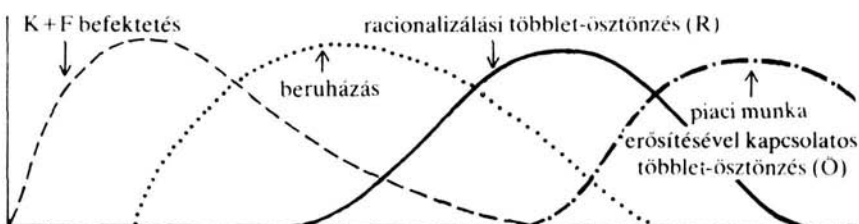
Ugyancsak érthető a pénzügyi irányítás aggodalma, amikor a vállalatok nyereségelköltségét igyekszik szabályozni: félő ugyanis, hogy az extenzív növekedéshez szokott vállalatok, ha szabadon rendelkeznek a nyereség hova-

fordításáról, az adott műszaki szinten, a piacok követelményeit nem kellően figyelembe véve, minden pénzüket egyszerű kapacitásbővítő beruházásokra vagy a személyi keresetek teljesítményektől csak lazán függő növelésére fogják fordítani. Ez inflációra, importtöbblet keletkezésére, a belső és külső egyensúly felborulására vezethet. Igaz, ha a túlságosan nagy megkötöttségek miatt a vállalatok innovációs kedve lelohad, ugyanilyen veszélyekkel kell szembenéznünk. *A végső megoldás tehát nem a kötöttségek fenntartása, hanem a vállalatok felelős, megalapozott vállalkozókedvének felszítása:* a vállalkozói stílusban gazdálkodó vállalat ugyanis ezerszer meggondolja, hogy mire költi nyereségét: a piacon kevés sikerrel kecsegtető, alacsony hatékonyságú beruházási „kalandokba” sem fog bocsátkozni, és nem is lesz hajlamos szétosztani prémiumként az egész nyereséget. (A vállalati nettó

13. ábra

A vállalati nettó (adózott) nyereség alapokra osztása az innovációs ciklus különböző fázisaiban

R	R	R	R
B	B	Ö	Ö
K+F	K+F	K+F	K+F



nyereség alapokra osztását az innovációs ciklus különböző fázisaiban a 13. ábra szemlélteti.)

A jelenlegi szabályozók a vállalatnál maradó nyereség felhasználási kötétségein igen jelentősen enyhítenek az 1985 előtti állapothoz képest. Ugyanakkor nő a vállalatnál *elvont* nyereség mértéke. Intézkedések történtek a bankfinanszírozási rendszer modernizálására, ugyanakkor igen szigorúak a hitel-igénybevételi kondíciók: különösképpen előtérbe kerül a kölcsönvett tőke megtérülésének gyorsasága. Ez még mindig nem elégséges ahhoz, hogy a vállalatok a nagyobb léptékű – stratégiai horderejű – vállalkozásoktól ne legyenek elbátortalanítva. Az átállás a finanszírozással történő vállalatirányításra tehát erősen *fokozatos*, és nem is látszik elég határozottnak.

3.3. A vertikális és horizontális kapcsolatrendszerek érintkezési pontja: vállalati öngazdálkodás és állami szabályozás

Amint már vázoltam, a vállalat a társadalmi-gazdasági integráció ütközőpontján foglal helyet: a dolgozó egyének integrált szervezete, s egyben az integrált nemzetgazdaság gazdálkodási alapsejtje. Árutermelői – piaci egység – mivoltában kockázatokkal járó technológiai, szervezési, beruházási, személyzeti, fejlesztési stb. döntéseket kell hoznia azon $K + F + T + É$ láncok, illetve láncszakaszok minden vonatkozásában, amelyek a vállalat intézkedési hatáskörén *belül* vonulnak, és ezenfelül üzleti döntéseket kell hoznia minden olyan ponton, ahol a rajta átvonuló termelési-innovációs lánc „kilóg” a vállalat határain, ahol a *saját, belső* termelési-innovációs láncszakasz működtetésének és tökéletesítésének feltétele az árumetamorfózisok rendben történő, helyes lebonyolítása. Mindkét típusú döntései olyan összetevőkként hatnak, amelyek eredője végül is a vállalat bruttójövedelem-termelő képességének alakulása.

Ez viszont messze nem közömbös a vállalat *vertikális* kapcsolatrendszere szempontjából. A dolgozói kollektíva *mai* kereseti szintje a *rövid távú* vállalati döntések helyességétől függ, a *holnapi* kereseti lehetőségek pedig a stratégiaiakétól. (A dolgozókollektíva vállalati döntésekben való érdekelttségét a kereseten kívüli érdektényezők is befolyásolják: a munkahely emberi légköre, a munkakörülmények, a szakmai önmegvalósítási lehetőségek stb. Ezek sem elhanyagolható tényezők!)

Ha a dolgozói keresetek szintje függetlenül van a vállalati teljesítménytől, és kizárólag az egyéni kvalitásokhoz és/vagy teljesítményekhez (reálkereseti szinten pedig a népgazdaság egésze jövedelemtermelő képességéhez) kötődik, avagy az érdekelttség, formális, ez a tömeges erőforrás rejtve marad. Az egyén vállalathoz való viszonya nem sokban kü-

lönbözik a „munkavállaló–munkaadó” viszonytól. Az ilyen vállalatnál a dolgozó–vállalat vertikális viszony a gyakorlatban átalakul „áruviszonnyá”. Az egyén nem a kollektíva tagjaként vállalkozik, hanem saját munkaképessége erejéig egyénileg, a „vállalattal” mint „fantom-személlyel” szemben állva. A szocialista országokban fellépő ilyen jelenség – atavizmus. Rosszabb, mint a férfiak mellbimbója, ami ugyancsak atavizmus: megmaradt és nincs funkciója. Ez is megmaradt, de a szocializmus sajátos termelési viszonyainak s egyben valódi életerejének kibontakozását gátló, lassító funkcióját érzékeljük!

A szocialista vállalat, amely *élő* integrációja a közös munkával megélhetést – és jobb megélhetést – kereső egyéneknek, ennél fogva nem képzelhető el valamiféle, hatékony vállalati demokrácia nélkül. E demokráciának *érdemi* helyet kell biztosítani mind a *belső* (K+F+T+É), mind pedig az *üzleti* döntések előkészítésében, valamint meghozatalában, de az ellenőrző-értékelő tevékenységben is. Az árutermelő, piacon mozgó vállalat ilyenformán dolgozói akaratából, azok jól felfogott, kollektív érdekei szerint működik. A piacon való vállalkozás így válik kollektív vállalkozássá, amelyben az egyének *tudatosan* viselik a kockázat egy hányadát. Ez a kockázatviselés akkor válik „termelőerővé”, ha arányos azzal a szellemi és fizikai erőlkifejtéssel, amellyel az adott egyén (vagy kisközösség, pl. szocialista brigád, üzemrész stb.) hozzájárul a döntést szülő koncepció létrehozásához, a helyes végrehajtáshoz, az esetleges korrekciók megtételéhez. Az ehhez nélkülözhetetlen vállalatban belüli szervezeti és mechanizmusbeli változtatások Magyarországon még csak születőfélben vannak, de a folyamat kétségtelenül elindult.

A vállalat jövedelemtermelő képessége összetevője a népgazdaságénak, a nemzeti piacon végbemenő folyamatok, valamint a vállalatok külpiaci tevékenysége szerves összetevői a népgazdasági egyensúlynak, a nemzeti újratermelés rendjének, kulturált menetének. A vállalatok által kidolgozott stratégiai koncepciók összetevői is és egyben származékai is az ország fejlesztési koncepciójának, sikeres megvalósításuk nélkül a népgazdaság sikeres fejlesztése nem mehet végbe. Ennek következtében mind a nemzeti piacon végbemenő folyamatokat, mind pedig az ország vállalatainak a külföldi piacokon való mozgását össznépgazdasági méretekben irányítani, szabályozni szükséges.

Ez egyfelől állami szintű *stratégiaalkotó tevékenységet* követel, másfelől a tényleges *gazdasági-piaci folyamatok folyamatos kontrollját és korrekcióját*, s végül *olyan piaci viszonyok* („közgazdasági környezet”) létrehozását, amely biztosítja a vállalatok horizontális kapcsolatrendszerének zavartalanságát és a teljesítményelv érvényesülését a vállalatok közötti tényleges árukapsolatok nyomán kialakuló *jövedelemeloszlásban*. Ezt az ösz-

szetett célt a gazdaságirányítás és -szabályozás teljes eszköztárának komplex, célirányos alkalmazásával lehet elérni. A vállalati és a nemzeti léptékű gazdasági integrációnak lényegében ez az egyik oldala.

Van azonban egy másik oldala is: a vállalatokra sugárzó össztársadalmi hatás nem lehet igazán sikeres, ha az e hatás mögött meghúzódó *stratégiai-koordinációs koncepció* nem tartalmazza egyik fő forrásaként a vállalatok tapasztalatait, érdekeit, s ha a nemzeti keretekben szerveződött közösség nem vállalja magára a *vállalati kockázatoknak* azt a hányadát, amely azzal a fejlesztési- és üzletpolitikai-koncepció-„eltérüléssel” arányos, amely a tervezési, gazdaságirányítási és szabályozási ráhatásra következik be a vállalatok döntéseiben és gazdálkodásában. *A piacorientált szocialista vállalat és a közvetett ráhatásokkal irányító szocialista állam sajátos, érdekellentétekkel tűzdelt érdekessége az, amelynek a fegyelmezett, célirányos gazdaságpolitikai demokratizmus és az arányos kockázatviselés az egyetlen reményteljes mozgásformája.*

Ha ugyanis az állam egyoldalúan rákényszeríti a vállalati kollektívákra a maga fejlesztési elképzeléseit, egyben megfosztja a vállalatokat az ettől eltérő mozgások lehetőségétől, de a hibás döntések ódiúmát a vállalatra hárítja, bénítani fogja a vállalati kollektívák piaci típusú önálló mozgását, és feloldhatatlan ellentmondásokat támaszt a vállalati kapcsolatrendszer horizontális és vertikális irányában egyaránt. Ha a koncepcionális és forrásmegkötésekért „cserébe” a kockázatot is leveszi a vállalatok válláról, gyakorlatilag a „nem-piaci” modellt valósítja meg olyan körülmények között, amikor nem nélkülözhetők sem a vállalati forrású információk, sem a bizonytalan kimenetelű folyamatokra vonatkozó vállalati szintű döntések. Ez a „nem-piaci” modell igen hamar átfejlődik a „Csáki szalmája”-modellbe. Ha viszont a kockázatok vállalatokra való áthárításáért „cserébe” lemond a koncepcionális, korrekciós és koordinációs tevékenységről vagy annak zöméről („kivonul a gazdaságból”), akkor olyan „vegytiszta piaci” modell felé tesz döntő lépést, amely működésképtelen azért, mert a piacon megjelenők ütőképessége nagyságrendekkel eltér egymástól, számuk erősen véges, a külpiacról akkora nyomóhatások érkeznek, amekkorákat a népgazdaság képtelen súlyos károk és torzulások nélkül elviselni: vagyis a piaci mátrix semmilyen irányban, minimálisan sem egyenszilárdságú.

Az említett gazdaságpolitikai demokratizmus és arányos kockázatviselés egyben a „piaci” és „nem-piaci” viszonyok szerves, a gazdasági szerkezet által megkövetelt mértékű és módoszatú ötvözetét is segít létrehozni, ami azt jelenti, hogy

– a keresleti-kínálati viszonyok előre számítható, prognosztizálható hánya-

dára vonatkozó állami és vállalati információk egymást kiegészítve a vállalati döntés rendelkezésére állnak, a vállalat tehát nincs rászorulva ex-post információkra ott, ahol fizikailag lehetséges előrelátnia; ugyanakkor marad döntési és cselekvési játéktere az ex-post információk beépítésére taktikai döntéseibe és stratégiai koncepciójának folyamatos korrigálása céljából:

– a vállalat ezek alapján lényegesen biztosabb alapra helyezi a döntéseit (mind input-, mind output-kapcsolatait illetően), s így nem vállal nagyobb kockázatot a szükségesnél, de nincs is felmentve (vagy megakadályozva) a szükséges kockázatok vállalásában;

– a vállalati döntések – magukban foglalván a dolgozói kollektíva és az országos irányító-tervező központok integrált szempontjait – végül is a piacon nyerne igazolást, de a) ez a piac nagy vonalaiban előrelátható; b) ez a piac a koordináció által kulturáltan szabályozott. A kockázat eredményei (a nyereség is és a veszteség is) viszont méltányosan oszlanak meg a vállalat (mint felhalmozó egység), a vállalati kollektíva tagjai és az állam (azaz a makrogazdaság) között.

Az ehhez közelítő viszonyrendszer – merem megkockáztatni – nevezhető a fejlett szocialista gazdaság működési módjának.

3.4. A vállalat működési formáit és méreteit meghatározó tényezők

Amint több helyütt hangsúlyoztam: a vállalat akkor válik kenyérkereset végett egy „munkahelyhez” elszerződő *egyének* halmazából (illetve pusztán technológiai ráció alapján kialakított, hierarchikus szervezetéből) *gazdálkodó kollektívává*, ha a) az ott dolgozó embereknek kellő, a legszűkebb munkaköri ügyeiket meghaladó *információk* állnak a rendelkezésükre; b) érdekelték abban, hogy a legszűkebb munkaköri ügyeiket meghaladó kérdésekben is véleményt alkossanak, felelősen részt vegyenek a *döntések* kialakításában; c) a kollektív döntés-előkészítési viták után elhatározott cselekvés anyagi (jövedelmi) következményei visszaháramlanak rájuk, vagyis *kockázatot* vállalnak.

Ez azonban még csak *elvileg* lehet tiszta és elfogadható. A sikeres megvalósításhoz számos kérdést kell tisztázni.

a) Az első ilyen kérdés az, hogy *mi értendő* „a legszűkebb munkaköri ügyeket meghaladó” információnak és beleszólási körnek? Reális-e például feltételezni egy gépen dolgozó munkásról, hogy érdemi tájékozottsága és véleménye lehet a vállalat külföldi vállalkozásának nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi vonatkozásairól, és elvárható-e az, hogy felelősen szavazzon

ilyen ügyekben? Valószínű, hogy *nem*. Akkor viszont leszűkíthető-e az információja és beleszólása a géptörlőrongy-ellátás megszervezésére? Nyilván *nem*. A vállalati demokrácia *konkrét* megvalósítása tehát hallatlan körültekintést igényel, olyan sávok megtalálását, amelyeken ha kívül kerülünk, vagy formálissá válik a demokrácia, vagy olyannyira leszűkül érdemi működése, hogy a benne rejlő fejlesztési lehetőségek oroszlárnrészét nem lehet felszínre hozni.

Két szempontot kell igen lelkiismeretes vizsgálat tárgyává tenni: 1. a vállalaton belüli munkamegosztás különböző pontjain dolgozó *átlagember* számára hol húzható meg az a kör, amelyen belül elvárható a tájékozottsága, hatékony lehet a tájékoztatása, megszervezhető az érdek- és véleménynyilvánítási fóruma és egyben megteremthető az érdekeltsége a felelős véleménykialakításban, -nyilvánításban és az ezek nyomán szintetizálódó döntések aktív végrehajtásában; 2. a különböző munkahelyeken dolgozó *átlagon felüli* értelmi képességű, látókörű és aktivitású emberek számára hogyan lehet több információt és beleszólási lehetőséget biztosítani a műszaki, szervezési, gazdasági és üzletviteli ügyekbe, ismét figyelembe véve az érdekeltségi és felelősségi viszonyokat. A kettőt nem szabad összetéveszteni: ha az informáltsági-beleszólási-érdekeltségi-felelősségi kört az átlagon felüli képességű emberekre szabjuk: automatikusan kikapcsolódik a *zöm* szellemi energiája. Fordítva viszont az átlagot meghaladó képességűek energiája marad feltáratlan. Továbbá, a négyes követelményt (informáltság, megtárgyalási fórum, érdekeltség és felelősség) sem szabad foghíjasan megalkotni. Ha ugyanis bármelyik hiányzik, a többi torzultan jut felszínre. Ha nincs kellően kiépített és szelektált információ, a fórumokon üres fecsegés alakul ki, nem érvényesülhetnek a jól felfogott érdekek, álérdekeltségek ütik fel a fejüket, és megfoghatatlan lesz a felelősség. Ha nincs fórum, nincs hol érvényesíteni az elgondolásokat, de szintetizálni sem lehet: az érdekek és felelősség ugyancsak torzulást szenved – és így tovább.

A helyesen meghúzott körök az átlagember számára a szűkebb munkaköri környezetet egy-két fokkal meghaladó szintnél fognak kialakulni. Az átlagot meghaladó képességűeknél a továbbtágulás rádiusza egyenesen arányos a képességekkel.

b) A második az *érdekeltség-felelősség-kockázatvállalás* mértéke és formája. Világos, hogy ez nem lehet *nulla* és nem lehet *teljes* sem: mindenesetre a vállalati kockázatnak érezhetően hatnia kell az egyéni jövedelmekre. Ha egy üzemrész (gépsor, szocialista brigád) vállalkozik egy, a vállalat tevékenységét jelentősen befolyásoló újításra vagy egyéb akcióra (pl. hulladék kapacitás felhasználása a piacon eladható valamilyen – a gyár profiljába tartozó,

esetleg attól elütő – termék termelésére, egy újítás vagy találmány hasznosítására, új szervezési forma kikísérletezésére stb.), akkor annak eredményéből részesülnie kell, akár pozitív, akár negatív előjelű is ez az eredmény. A kockázatvállalás mértékének az egyének teherviselő képességének mértékéhez kell igazodnia. Csak gondolkodási és kalkulációs támpontképpen úgy lehet fogalmazni, hogy az egyén (vagy kisközösség) nyeresége vagy vesztesége az δ jövedelmét kb. olyan mértékben kell hogy érintse, amilyen mértékben az általa okozott nyereség vagy veszteség a vállalat nyereségét érinti. (Ugyanakkora mértékben lendítse előre vagy hátra az δ háztartását, amilyen mértékben a vállalatét az a haszon, illetve veszteség, amit okozott!). Ahhoz, hogy ez a rendszer megvalósulhasson, három feltételt szükséges mindenképpen megteremteni:

- a vállalat számviteli rendszerét alkalmassá kell tenni arra, hogy tükrözze a ráfordításokat és a nyereségeképződés folyamatát a technológiai lépcsőkön keresztül;

- a kisebb termelőkollektíváknak a hatáskörébe kell adni – vagy legalábbis erős beleszólásukat kell biztosítani – minden olyan döntést, amellyel előmozdíthatják saját maguk jobb megszervezését – a beruházási döntések kivételével –, így például az önszervezési lehetőséget, az alkalmazott bérezési forma megválasztását, a prémiumalap-képzési lehetőséget, valamint a „személyzeti jogot”, azaz a munkakör ellátásához szükséges létszám és személyek megválasztásának lehetőségét;

- a keresetet két részre szükséges bontani: a havi előlegekre és az időnkénti (negyed-, féléves vagy éves) végelszámolási hányadra. Ez utóbbi a teljes keresetnek annál nagyobb hányada legyen, minél inkább függ egy ember tevékenységétől az önelszámoló részleg (brigád, műhely, üzemszék stb.) gazdálkodásának sikeressége. Lehet, hogy egy gépen dolgozó betanított munkásnál $\pm 10\%$, egy művezetőnél már $\pm 25\%$, a vezérigazgatói szinten $\pm 40\%$ a kereset mozgó hányada. (Ezzel együtt a mai nyereségrészesedési rendszer megszüntethető!).

c) Mindezek a megfontolások bizonyos támpontokat adnak ahhoz is, hogy *a vállalat egészének milyen működési formát* célszerű választania. Ha ugyanis az a célszerű információs-beleszólási-érdekeltségi stb. kör, amelyet az átlagdolgozó képére és hasonlatosságára húzhatunk, a dolgozók többsége esetében kiterjed a vállalat egész működési körére (technológiájára, fejlesztési és üzletpolitikájára), akkor a legcélszerűbb szervezési forma az, ha a vállalat fontosabb ügyeiben a dolgozók közgyűlése (vagy küldötttertekezlete) dönt. Itt ugyanis kisebb létszámú, viszonylag egyszerű technológiával mű-

ködő, viszonylag áttekinthető piaci viszonyok között funkcionáló közösségről van szó, ahol a közgyűlés érdemben lehet informálva, érdemi véleményt alakíthat ki és kollektíve vállalhatja a kockázatot.

Egészen más a helyzet az olyan vállalatoknál, amelyek bonyolult kutatási-fejlesztési-technológiai és üzleti feltételek között működnek. Az átlagemberre szabott információs-beeszlési és kockázatvállalási körök többsége itt nem érinti a vállalat teljes működését. A vállalat fontosabb ügyeinek eldöntését már csak ezért sem szabad közgyűlésre bízni: elkerülhetetlen lesz a tárgyalás formálissá válása. Ellenben a dolgozókollektívának az átlagosnál szélesebb látókörű emberek közül ki kell választania azokat, akikben a legjobban bízik, s ezekből, valamint a vállalat vezető munkatársaiból stratégiai fórumot kell létrehozni. Ezt vállalati tanácsnak nevezzük a magyar gyakorlatban (noha tevékenységi köre, stílusa még messze nem alakult ki!).

Végül a harmadik eset az, amikor a vállalat alapjában véve nem a piaci impulzusoknak engedelmessé működik: tevékenysége több-kevesebb mértékben *közüzemi* jellegű. Itt a kollektíva stratégiaalkotási és egyéb feladatai eléggé korlátozottak, lényegében a kapott forrásfelhasználási és termelési feladatok racionális végrehajtására korlátozódnak. A kisebb kollektívák (brigád, üzemsz. stb.) szerepe éppoly kiterjedt lehet, mint a versenyszférában működő vállalatoknál, de a vállalat egészét érintő döntések nem tehetők függővé választott testületektől.

d) Végül érdemes néhány gondolatot felvetni a vállalat célszerű nagyságáról. *Mindenekelőtt a vállalatnagyság önmagában nem mérhető a vállalati kollektíva létszámával.* Képzeljünk el egy teljesen robotizált üzemet, amely évente 1 millió személyautót, vagy néhány millió tv-készüléket bocsát ki, és a kollektíva létszáma mindössze néhány száz ember; ellenkező példaként elképzelhető egy több ezer embert foglalkoztató manufaktúra, amelynek kibocsátása, értékben mérve, egy töredéke csak az előbbi vállalaténak. A vállalatnagyságot tehát alapjaiban véve a *kibocsátás* értéke (pontosabban a kibocsátás *hozzáadottérték-hányada*) határozza meg, figyelembe véve a vállalat piaci részesedését is. Egy meghatározott hozzáadottérték-összeghez tartozó lekötött termelésítényező-érték többé-kevésbé állandónak vehető. A kettő egymáshoz való viszonyát alapvetően az adott műszaki kultúra tőkeigényessége („szerves összetétele”) határozza meg: ezen az alapon beszélünk tőke- vagy munkaigényes ágakról. Ezen belül a felszereltség és az eleven munka egymással *bizonyos mértékig* helyettesíthetők: egyrészt beszélünk **egy** adott műszaki kultúrán belül alkalmazott tőke- vagy munkaigényesebb technológiai megoldásokról. Végül, a technológiai és piaci viszonyok együttesen meghatározzák a termelés optimális *méretét*, valamint *tömegét*: az elérhető össz-

keresletből való vállalati részesedést és ennek a normál rentabilitást megengedő költségszintjét.

Ezek a tényezők végül is behatárolják azt, hogy hány embernek, milyen szakmai összetételben kell összeállnia ahhoz, hogy az adott műszaki-gazdasági kultúrában működés- és fejlődésképes kollektíva jöjjön létre. A sáv,

14. ábra

A vállalat termelésitényező-kombinációinak hatása a felhalmozható és keresetként felosztható jövedelmekre

	Munkatárgy-felhasználás	Felszereltség	Elevenmunka-felhasználás	Felhalmozható vállalati jövedelem	Elfogyasztható egyéni kereset
Árviszonyokban rejlő, „társadalmilag szükséges” modell					
1. vállalat: „anyagpazarló”					
2. vállalat: „túl-felszerelt”					
3. vállalat: „munkaerő-pazarló”					
4. vállalat: „extraprofit-szerző”				 	

amelyben mozoghatnak, nagyjából egybeesik a tőke- és munkaigényes technológiák közötti választás adta szabadságfokkal: már amennyiben ez „szabadságfoknak” számít. Ha a tőkeigényes technológiai változat a robotizált termelés, a munkaigényes pedig az univerzális szerszámgépekre alapozott technológia, az előbbit csak akkor választhatják, ha elegendő előlegezhető tőke áll a rendelkezésükre a beruházáshoz. Ha az utóbbit választják, akkor viszont számolniuk kell azzal, hogy *sokan* fogják ugyanazt a keresetként szétosztható jövedelmet realizálni, mint amit robotizált gyárban *kevesen* realizálnak: azaz a fejenkénti jövedelmük alacsony szintű lesz. (Akármilyen legyen ugyanis egy országban a bérpolitika, a világpiac „bértömeg-gazdálkodást” folytat!) (A vállalat termelésítő-összevonó-kombinációinak a hatását a felhalmozható és keresetként felosztható jövedelmekre a 14. ábra szemlélteti.)

3.5. Két közgazdaság-elméleti probléma

3.5.1. A szocialista vállalatok működési típusai

A köztudatban itt-ott még él a szocialista termelőeszköz-tulajdon hierarchizáltsága: az tudniillik, hogy a kifejtett szocializmus alapvető vállalati típusának az állami (össznépi) termelőeszközökkel működő termelőkollektívát tartjuk, a szövetkezetet pedig a szocialista tulajdon (és gazdálkodás) primitívebb, átmeneti, olykor ideiglenes állapotának gondoljuk. A magyarországi elmélet és gyakorlat ezen már hosszú ideje túltette magát. A két tulajdon-, illetve gazdálkodási formát egyenrangúnak ismerjük el, s azt valljuk, hogy a kettő közötti választást nem elvi, hanem célszerűségi, hatékonysági okoknak kell motiválniuk.

Kevésbé ment át még a köztudatba – noha a gyakorlatban már alkalmazzuk – az, hogy a szocialista vállalatnak lehetségesek sajátos, *vegyes* formái is: például az állami és/vagy szövetkezeti vállalatok által alapított vállalatok, illetve állami és szövetkezeti vállalatok által alapított közös vállalatok. Itt a tulajdon csak *közvetve* állami vagy szövetkezeti. Itt már *vállalatok vállalatairól* van szó, ami új formája a szocialista tulajdonnak. A vállalati kollektívák gazdálkodási és vállalkozási önállóságának növekedése, a kollektív kockázatvállalás és ennek következményei a döntések kollektív jellegének erősödésében azonban átgondolásra késztet a vállalatok jellegével kapcsolatos egész gondolkodásmódunkat tekintve. Ez a munka még előttünk áll, messze nincsenek kiforrott közgazdaság-elméleti elképzeléseink. Az alább következők csak adalékokat tartalmaznak, gondolatébresztés és -serkentés céljából.

Amit mi egy vállalat *állami* jellegén értünk, az lényegében három tulajdonság:

- a vállalat termelőeszközei az egész lakosság tulajdonát képezik: az állam mint a lakosság egészének tevékenységét integráló és koordináló szerv gyakorolja a rendelkezés jogát e vagyon felett;

- az állam a népgazdasági érdekeket figyelembe véve közvetlenül is irányítja (illetve irányíthatja) a vállalati kollektíva tevékenységét;

- a vállalat dolgozói végső soron az állam alkalmazottai, akiknek a jövedelme az egyéni teljesítménytől függ: a vállalat egésze működésének kockázatát a népgazdaság (az állam) viseli.

Ezzel szemben a *szövetkezeti* vállalat

- termelőeszközei a tagok közös (oszthatatlan vagy felosztható) tulajdonát képezik;

- a vállalat gazdálkodását közvetlenül, a szövetkezeti demokrácia intézményein keresztül a tagság irányítja, az állam kizárólag közvetett eszközzel befolyásolja a vállalat tevékenységét;

- a szövetkezeti dolgozók jövedelme az egyéni teljesítményen túl a szövetkezet gazdálkodási eredményességétől is függ: a „nagy közösség” nem garantálja a szövetkezeti vállalatok dolgozóinak kereseti szintjét.

A differencia tehát a jogi és rendelkezési-döntési értelemben vett tulajdonviszonyoktól az elosztási viszonyokig húzódik, s így a két tulajdonforma kategorikus szétválasztása a múltban teljesen evidensnek látszott. Egy olyan konstrukcióban azonban, amely Magyarországon kialakulóban van, a vállalat „állami” vagy „szövetkezeti” mivolta az esetek többségében már inkább az irányítási alapformák közötti választás ismérvévé válik. Tudniillik:

- az állami vállalatok mindennapos működését az állam – immár több mint másfél évtizede – nem befolyásolja közvetlen utasításokkal. A most kialakuló rendszerben ez hatványozottan így van: e tekintetben erősen csökkent a differencia az állami és a szövetkezeti vállalatok működési elvei között;

- az állami vállalatok zöménél vagy a dolgozói közgyűlés, illetve küldött-értekezlet, vagy a részben választott vállalati tanács dönt a vállalat sorsát meghatározó legfontosabb kérdésekben: a folyó termelésirányítás is e fórumoknak felel. Itt is nagymértékben közeledik a két gazdálkodási forma egymáshoz;

- ugyanakkor a szövetkezetek egy részének gazdálkodása – a technológiai és piaci viszonyok bonyolultsága folytán – sok tekintetben közelített az állami vállalatokéhoz.

Nem az állami vállalatok szövetkezetté váló „visszafejlődéséről”, nem is a két tulajdonforma „egyesülésési folyamatáról” van valószínűleg szó, hanem

a gazdálkodási módok olyan újra-elrendeződésének vagyunk a tanúi, amely szorosan követi a *praktikum* parancsait, és amely végső soron kezdi világossá tenni, hogy az, amit az eddigiekben „államinak”, illetve „szövetkezetinek” neveztünk, a szocialista vállalati tulajdonnak, illetve gazdálkodási módnak nem annyira két fajtáját, mint inkább a szocialista vállalati gazdálkodásban legtöbbször egymás mellett is meglevő két funkcióját jelenti.

Az „államiság” a makroökonómiai érdekeknek való alárendeltség és az ezzel kapcsolatos közvetlenebb irányítás szükségességét fejezi ki: a gazdálkodó kollektíva azon kötelezettségét, hogy vállalkozásait szorosabban koordinálja az országos gazdaságirányítással, mivel az általa vállalt kockázat is makroökonómiai horderejű, s mivel a vállalkozáshoz szükséges tőke egy része is csak a nagyközösségi tartalékokból teremthető elő.

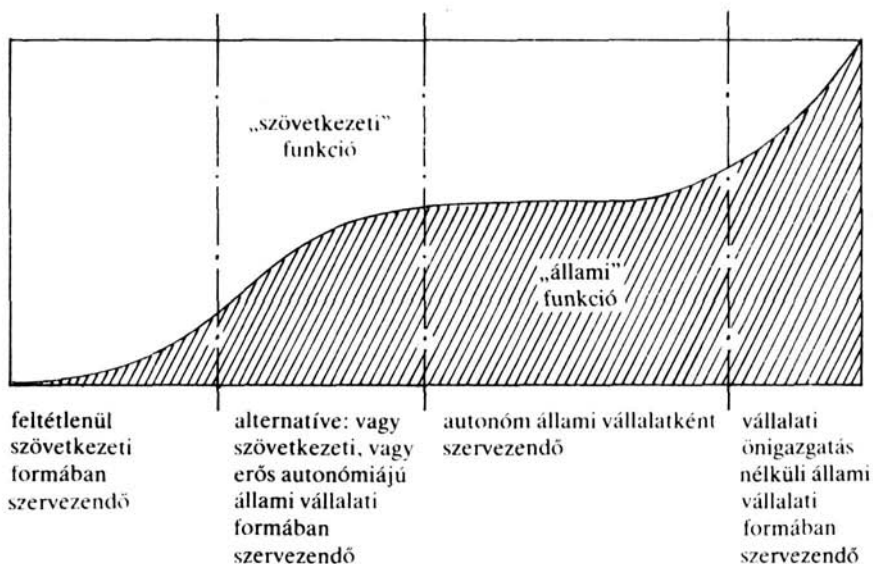
A „szövetkezeti” a gazdálkodó kollektíva autonómiáját fejezi ki: a vállalat azon (népgazdasági érdekekkel is alátámasztott) lehetőségét, hogy saját információi és saját marketingtevékenysége alapján, saját erőből és kockázatra vállalkozhassék.

Vegyítiszta „állami” vállalat ilyenformán csak ott működik, ahol a makroökonómiai szintű érdekek, működési és fejlesztési megfontolások abszolút előnyt élveznek a vállalatiakkal szemben: vagyis az *infrastruktúra jellegű* termelőterületeken és a *hónvédelem* közvetlen ipari hátterében. Ahol viszont a vállalat már *piac* áll szemben, ott a dolgozó-gazdálkodó kollektíva öntevékeny működése nélkülözhetetlen a sikeres kutatási-fejlesztési-termelési-piaci tevékenységekhez. Amilyen mértékben ez a kollektíva *óriási vagyonnal* dolgozik, *kockázatai* makroökonómiai méretűek, és/vagy nagy állami megrendeléseket bonyolít le, avagy nagy volumenű államközi megállapodásokat realizál, olyan mértékben kell *ötvözni* egymással az „állami” és a „szövetkezeti” funkciót: egyes vállalatoknál az előbbi, másoknál az utóbbi lesz túlsúlyban. Ha a gazdálkodó kollektíva a termelőeszköz-vagyont az államtól kapja használatra, úgy a vállalatot akkor is „állami vállalatként” tartjuk számon, ha a gazdálkodás módja már inkább a szövetkezetihez hasonlít, és fordítva: lehetnek szövetkezeti „genezisű” vállalatok, amelyek viszonylag magas felszereltségi fokon, közvetlen makroökonómiai horderejű vállalkozási tevékenységet folytatnak. A több állami és/vagy szövetkezeti vállalat által alapított vállalatok ugyancsak szorosabb vagy lazább szállal kötődhetnek alapítóikhoz: ezeknek az alapító vállalatokkal való viszonyában dominálhat az „állami” vagy a „szövetkezeti” jelleg.

Az alapvető ismérv tehát nem az, hogy egy vállalat hová van *besorolva*, hanem az, hogy a népgazdasági irányításhoz való integráltsága mennyiben van a piaci viszonyokra bízva, illetve mennyiben haladja meg a népgazdasági

15. ábra

A vállalat szervezeti formáját meghatározó alaptényezők



központhoz való kötődése az általános piacszabályozáson keresztüli kötődés mértékét. Itt rengeteg átmenet van. A „vegytiszta” állami vállalat – a „közmű” – az egyik véglet: ennek „államisága” 100% vagy csaknem ekkora, „szövetkezetiisége” helytel-közzel 0%. A másik a kisszövetkezet, amely semmiféle közvetlen kapcsolatban nincs az állammal. Az „államiság” itt tart a 0% felé, a „szövetkezetiiség” a 100%-ot közelíti. Az összes többi vállalatnál a kettő ennél kiegyensúlyozottabb összetételben van. Persze a gyakorlatban lehet minden konkrét esetben külön működési formákat találni. A „besorolás” mindig durvább és elnagyoltabb az élet követelményeinél. Ezért nagyon kell vigyázni arra, hogy a „besorolások” ne korlátozzák túlságosan a vállalatok működését. (A vállalat szervezeti formáját meghatározó alaptényezőket a 15. ábra szemlélteti.)

3.5.2. A vállalat funkciói, méretgazdaságosság, integráció

A vállalat zavartalan és gazdaságos működésének kialakításakor a következő körülményeket is figyelembe kell venni.

a) *A vállalat többfunkciójú szervezet.* Ez azt jelenti, hogy

– magában egyesítheti az *újratermelési ciklus több fázisát*: foglalkozhat tehát kutatással, fejlesztéssel, termeléssel, kereskedelemmel és szolgáltatással, de vannak szociális ellátási funkciói is;

– *több innovációs-technológiai láncot* („profil”) egyesíthet magában, esetleg párhuzamosan, esetleg elágazóan (valamely alaptermékhez csatlakoztathat be, vagy onnét ágaztathat ki különböző irányú technológiai láncokat);

– *több műszaki kultúrát* művelhet, egymással szervesen kapcsoltnak, de esetleg szorosabb, kölcsönös kapcsolat nélkül is.

b) A vállalat által átfogott gazdasági tevékenység minden láncszeme egymástól *eltérő méretgazdaságosságú*. Más-más az alsó és felső gazdaságos mérete a kutatásnak, a fejlesztésnek, a termelésnek, a piaci értékesítésnek; a technológiai lánc különböző szemeinek, az egymás mellett létező műszaki kultúráknak. Ezért csaknem lehetetlen olyan vállalatot kialakítani, amely minden részletében az optimális méretgazdaságossági sávban foglalna helyet, és emellett egyenes vonalú (a végtermék-kibocsátásra méretezett) technológiai-innovációs láncot alkotna. Ha viszont az egyes láncszemek alul- vagy felülméretezettek, az egész tevékenység gazdaságossága látja kárát: a szűk és bő keresztmetszetekben hatékonyságromlás lép fel, az ott lekötött emberi és tárgyi termelési tényezők kihasználtsága el fog térni az optimálistól.

c) Ennek következtében minden vállalatnak – még a leg gondosabban megtervezettnek is – vannak túl szűk és túl bő keresztmetszetei, amelyeket valahogyan pótolnia, illetve hasznosítania kell. A vállalat ezért nem egy egyszerű „fekete doboz”, amelybe egy helyen beáramolnak a szükséges források, más helyütt pedig kilép a produktum. Folyamatosan áramlanak be a szűk keresztmetszetekre a hiányzó források, és folyamatosan hagyják el a fölös keresztmetszetekről a „melléktermékek”. A vállalat csaknem minden molekulájával össze van kötve a külvilággal, vagyis a piaccal. Hangsúlyozom: a tökéletesen, rendszerszemléletben megtervezett vállalat is. A *valóságos* vállalatok azonban rendszerint nem egyszerre, rendszerszemléletben vannak megtervezve, hanem „történelmi produktumok”: nem optimális rendszerként jöttek létre, hanem olyannak, amilyenek az adott helyzet lehetőségei megengedték. Így a valóságban ezek a *közbenső* piaci – befelé és kifelé mutató („input”- és „output”-jellegű) – kapcsolatok

– vagy jóval nagyobbak, mint az ideálisan tervezett vállalat esetében;

– vagy – ha nem épültek ki – jóval nagyobb veszteségeket okoznak a hatékonyságban, mint az ideálisan tervezett vállalat esetében.

Az erősen költségérzékeny vállalatoknak létérdekük

– a befelé és kifelé mutató alapvető árukapcsolataik folyamatosságának, a kedvező vagy legalábbis elviselhető adásvételi cserearányok állandóságának (esetleg javulásának) biztosítása;

– a belső szűk keresztmetszeteik tartós külső kapcsolatokkal való kitöltése;

– a belső bő keresztmetszeteik – ugyancsak tartós – külső kapcsolatokkal való hasznosítása.

Itt a *folyamatosság, állandóság* igen nagy súllyal esik latba: sokszor nagyobb a jelentősége a pillanatnyi rentabilitás nagyságánál. Ha egy vállalat tartós kapcsolatai révén $10 \pm 2\%$ biztos nyereségre számíthat, azt – legalábbis a fő profilja területén – többre fogja becsülni a bizonytalan $20 \pm 15\%$ -os nyereségnél. Ezért a vállalatok törekednek arra, hogy *ellátó- és vevőkörüket stabilizálják*: ennek érdekében hajlandók az érdekegyeztetésre, kompromisszumokra. Az alkalmoszerű üzleti kapcsolatok egy részének a helyébe ez esetben a *tartós kooperáció* lép.

Továbbá a vállalatok – hangsúlyozom: erősen költségérzékeny közgazdasági közegben – igen hamar rájönnek arra, hogy egy sor funkciójukat olcsóbban és eredményesebben el tudják látni más vállalatokkal összefogva: ezt vagy a méretgazdaságossági viszonyok parancsolják, vagy pedig a felesleges verseny elkerülése. A vállalatoknak ilyenformán érdekükké válik a „szövetkezés”: együttesen például könnyebben el tudnak tartani egy kutató-fejlesztő laboratóriumot, egy külkereskedelmi vállalatot, egy alkatrészraktárt, egy TMK-szolgáltatást, vállalati szociális intézményeket stb. Azért, hogy e funkciókat közösen gyakorolják, még *nem szükséges teljes mértékben fuzionálniok* – ez rendszerint nem is célszerű, nem gazdaságos –, hanem csak ott kell közösen gyakorolniok funkcióikat, ahol ez olcsóbbítja a gazdálkodást és növeli a piaci sikerek lehetőségét. Az ilyen funkcionális összekapcsolódást nevezük *vállalatközi integrációnak*. Az integrációk egyszerre szolgálják a *napi gazdálkodás biztonságát*, valamint a vállalkozások *kockázatának leszorítását*.

A magyar szocialista vállalatok folyamatosan küszködnek szerkezeti egyenetlenségeikkel, valamint azzal, hogy legtöbbjük nem éri el a nemzetközi méretgazdaságossági színvonalat. E kettő együttesen erős ösztönzést adott a *vállalati összevonásoknak*. Ahol az összevonásokat technológiai és szervezési megújulás kísérte, valóban segítették a gazdálkodás hatékonyabbá válását. Ahol azonban sem a technológia méretei, sem a piaci helytállás szükségletei ezt nem követelték soha meg, a nagyvállalati vagy tröszti szervezet nehézkessé vált: nemhogy könnyítette volna a versenyképesség növelését, de akadályozta azt. Ugyanakkor bebizonyosodott, hogy a centralizált nagyvállala-

latok technológiai-innovációs láncá sem vált *pusztán a szervezeti összevonás által* egyenletessé. A vállalati szervezetben tehát igen megdöntött korrekciókat kellett végrehajtani. Egyfelől meg kellett szüntetni a formális centralizációt, másrészt lehetőséget kellett adni a vállalatoknak a funkcionális integrációra, végül meg kellett teremteni a módját annak is, hogy a vállalatok fölös kapacitásaiktól megszabadulhassanak, a nem gazdaságosan kihasználható épületeiket, gépeiket eladhassák és helyettük olyan termelőberendezéseket vásárolhassanak, amelyek egyenletesebbé és korszerűbbé teszik felszerelésüket.

Ez utóbbi új aspektusból veti fel a vállalat mint az össznépi vagyon kezeleje szerepét. Hagyományos felfogásunkban az állam a vállalati kollektíva számára meghatározott, konkrét vagyont – adott termelőkapacitást – bocsátott a rendelkezésére abból a célból, hogy azt hatékonyan működtesse. Mai felfogásunk szerint a vállalat számára átadott vagyon alapján véve *érték*, amelynek hatékony működtetése nem feltétlenül kapcsolódik elválaszthatatlanul annak konkrét műszaki mivoltához. Ha tehát a vállalat rendelkezik – mondjuk – tíz olyan esztergapaddal, amelyet *ő* nem tud már a technológiájába szerencsésen beilleszteni, kereshet rá vevőt (pl. egy tsz-melléküzemágot), és a befolyt összegért vásárolhat egy korszerű megmunkáló központot, befektetheti konzignációsraktár-hálózatba is, vagy hozzáteheti ahhoz a tőkéhez, amellyel részt vesz egy közös vállalkozásban más hazai vállalatokkal együtt.

Mindez megkönnyíti a vállalatok számára belső szerkezeti egyenlenségeik csökkentését, életképes (a műszaki és piaci feltételekhez igazodó) méreteik kialakítását.

