

KOZMA FERENC

A

nyitott
szerkezetű
gazdaság

Kossuth

Ma már közismert tény, hogy a nyersanyag-árrobbanással és az energia-válsággal fémjelzett változások a nemzetközi gazdasági élet tartós jelenségei. Közismert az is, hogy a nemzetközi gazdaság szerkezetének átrendeződése, a nemzetközi árárányok megváltozása érzékenyen érinti a magyar népgazdaságot is. Korántsem egyértelmű azonban, hogy e változások káros hatásainak kivédésére milyen gazdaságfejlesztési stratégiát kell követnünk a jövőben, miképp ellensúlyozhatjuk a cserearányok romlásából származó veszteségeket, a magyar nemzeti munkának a világpiac által történő leértékelését.

Kozma Ferenc új könyve e világ-gazdasági változások mögötti folyamatok elméleti vizsgálatát, s a vizsgálatból adódó következtetéseknek a szerkezetileg nyitott kisgazdaság — Magyarország — gazdaságfejlesztési stratégiájára való alkalmazását nyújtja. Voltaképp külgazdaság-elméleti és külgazdaság-stratégiai elemzés, amely a magyar gazdaság előtt álló legidőszerűbbnek ítélt kérdések felvetésére és megválaszolására helyezi a hangsúlyt: miképp módosítja a szerkezeti nyitottság a kisgazdaság nemzeti újratermelési feltételeit; mennyiben befolyásolja e feltételeket az a körülmény, hogy a nemzetközi gazdasági értékrend monopol-tökés determináló hatás alatt alakult ki; milyen hazai tényezőket kell a nemzeti munka leértékelődésével szembeállítani; létezik-e és ha igen, miképp határozható meg az optimális szerkezeti nyitottsági fok stb. Részletesen foglalja közük a szerkezeti nyitás hatásainak

Kozma Ferenc

A nyitott szerkezetű gazdaság

Kossuth Könyvkiadó · 1980

Lektorálta:
NYITRAI FERENCNÉ DR.

ISBN 963 09 1623 1

© Kozma Ferenc, 1980

(3089)

Meggyőzött akadály,
mindig a tett becsét neveli.

KÖLCSEY

Bevezető

Az 1970-es évtized kellemetlen meglepetéseket hozott a külgazdasági kapcsolatokra olyannyira ráutalt Magyarország számára. Eddig az évtizedig a magyar nemzeti munkának a világgpiacon megjelenő hányadát a piac olyan magas fokon értékelte, hogy az exporttevékenységet jelentős külső erőforrásként lehetett számításba venni.

Ennek a magas értékelési szintnek kettős oka volt. Egyrészt, a magyar gazdaság akkoriban gyorsan és helyesen reagált a szocialista világgazdasági környezet szükségleteire, fejlesztette feldolgozó iparát és annak olyan belső szerkezetét alakította ki, amely megfelelt a gyorsan iparosodó szocialista közösség importigényeinek. Így képes volt – az ország méreteihez képest nagy tömegben – olyan exportkínálattal fellépni, amelyet a szocialista környezet akkor igen magasra értékelt, és viszonzásképpen maradéktalanul ki tudta elégíteni a magyar népgazdaság akkori importigényeit. Másrészt, a tőkés világgazdaságban nagyméretű konjunktúra bontakozott ki, amely lehetővé tette, hogy – az embargó megszűnte után – Magyarország elhelyezhesse áruit. Ezek ugyan legnagyobb részt nem feleltek meg az igényesebb tőkés világgpiaci kereslet követelményeinek, de még eladhatók voltak, annak ellenére, hogy a tőkés világgpiaci értékítélet a közepesnél gyengébb színvonalúra minősítette őket.

A termelőerők fejlesztésének általános szükséglete, valamint a kedvező munkamegosztási lehetőségek és cserearányok egyértelműen arra ösztönözték a magyar gazdaságot, hogy ahol lehet, keresse a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás lehetőségét, mivel ez kedvezőbb növekedési feltételeket biztosított az önellátás-centrikus szerkezetben való termelésnél.

Tekintve, hogy a népgazdaság pozíciója a világgazdasági környezetben stabilnak és kedvezőnek volt mondható, a gazdaságirányítás területén is meg lehetett valósítani a közvetlen kapcsolatot a vállalatok és a külgazdasági partnerek között, hiszen igen nagy valószínűsége volt annak, hogy a partnerektől érkező impulzusok (a kereslet iránya, mértéke,

árak, eladási és vételi feltételek) a fokozatos szerkezeti és műszaki fejlődés irányába ösztönöznek, és a vállalatok képesek is lesznek helyesen reagálni ezekre.

Elmondható tehát, hogy a magyar népgazdaság az elmúlt évtizedekben lényegében helyesen kapcsolta össze saját fejlesztési feladatainak megoldását azoknak a lehetőségeknek a kihasználásával, amelyek az akkori világgazdasági környezetbe való beilleszkedésből mint fejlődésgyorsító tényezőből adódtak. Azoknak a nehézségeknek a nagy része, amelyekkel az 1970-es évek eleje-közepe óta találkozunk, nem az elmúlt három évtized gazdaságpolitikai hibáiból származik, hanem abból, hogy a magyar gazdaság fejlődési feltételeiben, valamint a szocialista és tőkés világgazdasági környezetben egyidejűleg léptek fel az elmúlt évtizedekéhez képest minőségileg új vonások. E változások hirtelen és egyidejű bekövetkezése elsősorban a külkapcsolatok egyensúlyhiányában csúcsosodik ki, s ennek gyors felszámolásához a gazdaság szükséges energiái csak fokozatosan gyűjthetők össze.

Amit egy évtizeddel ezelőtt még nem vagy csak igen nagy bizonytalansággal lehetett előre látni, az a világpiaci konjunktúra tartósságának kérdése volt. A konjunktúrát mozgató, fenntartó erők olyannyira „államivá” váltak és nemzetköziesedtek, vagyis oly mértékben váltak gazdaságpolitikai döntések és nemzetközi gazdasági, valamint politikai tendenciák függvényeivé, hogy a gazdasági folyamatok figyelemmel kísérése és elemzése önmagában nem bizonyult elégségesnek a tendenciák megítélésére.

Egyfelől a válság megnehezítette Magyarország eladási lehetőségeit a világpiac egész, nem szocialista szektorában. Az elhelyezési piacokért folyó harc általában is kiéleződött, de különösen élessé vált azoknak a termékeknek a vonatkozásában, ahol Magyarország a leginkább szállítóképes: az élelmiszerek, fogyasztási iparcikkek, vegyi cikkek, egyszerűbb alkatrészek, gépek és berendezések területén. Ezek ugyanis a válság által leginkább sújtott területek, ahol a munkanélküliség növekedése ellen a fejlett tőkésországok a leghatározottabb protekcionista intézkedéseket foganatosítják. Ha mégis piacuk megnyitására kényszerülnek, elsősorban a fejlődő országok termékeinek nyújtanak kedvezményt – így akarván többek között tompítani a kiéleződött „Észak-Dél”-vita élét.

A fejlődő országok piacain, ahol Magyarországnak nagyobb lehetőségei vannak értékesebb termékekkel (gépekkel, berendezésekkel, kulcsrakész üzemekkel) való fellépésre, ugyancsak kiéleződött a verseny.

A monopoltőkés országok a szocialista országokénál jóval nagyobb segély- és hitelnyújtó képességük, fejlettebb technikájuk, a piacokon való nagyobb fokú beépültségük birtokában ma agresszívabb versenytársak, mint néhány évvel ezelőtt.

Másfelől a gazdasági válság gyors ütemben – bár igen torz formában – segítette világra azokat a változási tendenciákat, amelyek feltételei a nemzetközi gazdasági életben már régen megéretttek, de amelyek felszínre kerülését a monopolista tőke és az imperialista hatalmi viszonyok hosszú évekig akadályozták. Ezek közül számunkra a legfontosabb a nemzetközi kereskedelem alapvető árárányainak átrendeződése, nevezetesen a legfontosabb energiahordozók és nyersanyagok, valamint a korszerű technika elemei árainak viszonylagos megemelkedése a nem különösebben sok szakértelmet kívánó feldolgozó ipari cikkek áraihoz viszonyítva. Ezek az árárányváltozások irányukat tekintve reális szükségleteket fejeznek ki: a természeti javakkal való ésszerű gazdálkodásnak, a technikai modernizálás meggyorsításának, az iparosítás első lépéseihez szükséges termelési eszközök olcsóbbításának szükségletét.

Az adott körülmények között azonban az árváltozások brutális gyorsasággal és brutális mértékben mentek végbe. A kitermelőmunka világpiaci leértékeltségét néhány hét alatt nagyméretű, monopolista haszonnal tetézett túlfizetés váltotta fel, amelyhez másfél-két éven belül felzárkózott az innovációs tevékenységet magába záró termékvilág ugyancsak monopolista jellegű túlfizetettsége is.

A monopoltőkés világgazdasági szektorban tehát az egyik típusú monopolista árrendszert egy másik típusú – ugyancsak monopolista – árrendszer váltotta fel, amely exportunkat máról holnapra mintegy $\frac{1}{5}$ -ével, $\frac{1}{4}$ -ével leértékelt. A cserearányok olyan mértékben romlottak, hogy az újratermelés zavartalanságához szükséges nyugati import fenntartása – még akkor is, ha exportárualapunk tetszés szerint bővíthető és a nyugati piacokon korlátlan mértékben elhelyezhető is volna – a hazai célokra felhasználható nemzeti jövedelem jelentős csökkentésével lenne csak lehetséges; magyarul: af elhalmozás és a fogyasztás érezhető mértékű visszafogásával. A két tényező – a cserearányromlás és az elhelyezési lehetőségek szűkülése – azonban egyidejűleg hat.

A tőkés viszonylatú külkereskedelmi mérlegegyenleg egyensúlyban tartása tehát még a belső felhasználás rovására történő, nagyméretű többletexport árán sem tartható fenn. Az import jelentős hányada viszont a napi termelési folyamatokhoz szükséges: anyagok, alkatrészek, beru-

házasi cikkek formájában. A világpiac brutális változásaira tehát nem lehetett az import brutális visszaszorításával válaszolni, hanem csak a hitelfelvelelek növelésével, amelyek ideiglenes áthidalást jelentenek az exportképesség csökkenése és a fejlesztési tervek által determinált import-szükségletek fennmaradása között keletkező aszimmetria vonatkozásában.

A növekvő hitelállomány azonban

– erősödő nyomást gyakorol a nyugati export fokozására – függetlenül annak a gazdaság hatékonyságára való kihatásaitól;

– ezen keresztül-árualapokat szív el a KGST-országok egymás közötti forgalmától, ezáltal arra kényszerít, hogy az olyan, importra leginkább ráutalt országok, mint Magyarország is a zavartalan újratermelés fenntartásához szükséges termékek még nagyobb részét fedezzék nyugati importból;

– a növekvő kamatteher újabb fejlesztési forrásoktól fosztja meg a népgazdaságot.

Bizonyos mértékig más megítélés alá esik a nem szocialista világ gazdasági szektor fejlődő országai csoportjának mai külgazdasági kapcsolatrendszerünkben betöltött szerepe. A fejlődő országokkal kiépített gazdasági kapcsolataink ugyanis jóval kedvezőbb szerkezetűek, mint a fejlett országokkal meglévő kapcsolatok. Exportunk döntő hányada olyan feldolgozott ipari termék, amely exportra való termelésének növelése érdekünkben áll. Magától értetődő volna tehát az, hogy maximális mértékben növeljük a fejlődő országok részesedését nem szocialista gazdasági kapcsolatainkban. Ennek a törekvésünknek azonban – azon túlmenően, hogy a benne rejlő lehetőségeket viszonylag későn ismertük fel, s így a felkészülés területén elmaradásunk van – ugyancsak megvannak a korlátai.

a) A fejlődő országokban külkereskedelmünk szembe találja magát az ott már régebben jelenlevő nyugat-európai, amerikai és japán cégek versenyével, s ezek mind a kínált termékek minőségét, mind pedig a hitelfeltételeket tekintve (ez a fejlődő országok piacán kiemelten fontos szempont) rendszerint kedvezőbb pozícióban vannak nálunk.

b) Az anyag- és félkésztermék-importszükségleteink jelentős hányada olyan minőségű árukból áll, amelyeket a fejlődő országok nem termelnek, következésképpen ha többszöröseire növelnénk eladásainkat, nehézség mutatkozna az import területén.

c) Magyarország nem rendelkezik kellő tradicionális piacismerettel, exportra kínált áruink jelentős része kevésbé van adaptálva az ottani

(rendszerint trópusi) viszonyokhoz. Mindezek persze nem akadályozzák meg, hogy növekvő kapcsolatokat építsünk ki a fejlődő országokkal, de mindenestre óvatosságra intenek a kapcsolatfejlesztés lehetséges ütemét illetően.

A gyorsított iparosítási stratégiának megfelelően a KGST-országok nemzetközi munkamegosztása és e munkamegosztást szabályozó együttműködési rendszere sajátosan alakult. A munkamegosztás területén a legnagyobb erőfeszítések az alapanyagokkal és energiahordozókkal való ellátás biztosítására koncentráálódtak; továbbá az ipar és mezőgazdaság fejlesztéséhez szükséges termelőberendezések gyártására és kereskedelmére. Az együttműködési rendszer a tervek egyeztetésére, a hosszú lejáratú árucere-forgalmi szerződésekre, a szilárd árviszonyokra épült. A sokoldalú együttműködés azoknak a nagy létesítményeknek a létrehozására összpontosult, amelyek lehetővé tették a szükséges anyagok ki-termelését és eljuttatását a felhasználókhöz, valamint meggyorsították új iparágak meghonosítását a közösség területén.

Ez az együttműködési rendszer tehát igen erősen célraorientáltan épült ki, mégpedig más célra orientáltan, mint amilyen cél ma a szocialista országok közössége előtt áll. Kiválóan tudta szolgálni az extenzív fejlődési szakasz feladatainak megoldását, viszont állandó nehézségekbe ütközik akkor, amikor az intenzív fejlesztés feladatait kell a segítségével megoldani, mégpedig a nem szocialista világgazdasági környezet által megnehezített körülmények között. Ezért van az, hogy a szocialista együttműködés ma is kiváló eredményeket tud felmutatni egyes, hatalmas nyersanyagtermelő és -szállító objektumok közös erőfeszítésekkel való kiépítésében (Uszty-Ilimszk, 750 kV-os távvezeték, gázvezetékrendszer stb.), valamint az egyes országok gazdasági szerkezetét nagymértékben meghatározó kooperációk területén (például a magyar-szovjet alumíniumipari, olefinkémiai, járműipari, számítástechnikai, atomtechnikai együttműködések stb.). Nagy horderejű, sokoldalú célprogramokat tud létrehozni az alapanyaggyártás, az élelmiszer-termelés, a gépipar továbbfejlesztése területén. Ugyanakkor a félkésztermék- és produktív alkatrész-bázis, valamint a könnyűipari termékek termelésének és forgalmának fellendítése, a sokoldalú gépipari kooperáció, a gépipari termékek kiegészítő szolgáltatásainak (szerviz, pótalkatrész-ellátás stb.) területén viszont rendkívül nehezen halad előre. Ezek ugyanis hajlékonyabb együttműködési formákat követelnek, többek között az együttműködésben érintett vállalatok közötti közvetlen kapcsolatok kiépítésének lehe-

tőségét, és erre a szocialista közösség egyelőre még nincs felkészülve. Amíg erre a feltételek megérnek, célszerű volna a félkésztermék-, alkatrész- és részegység-együttműködés területén olyan kiemelt programokat kidolgozni, illetve végrehajtani, amelyek jellegüket tekintve hasonlítanak a már kidolgozott célprogramokhoz. Ez biztosítaná a kedvezményezett elbánást ezeknek a létfontosságú munkamegosztási területeknek a tervegyeztetések során.

Az intenzifikálást elősegítő munkamegosztási modellek kiépíthetlensége és az együttműködési formák, módszerek hiánya miatt a szocialista országok sok esetben vagy önerőből kénytelenek olyan fejlesztéseket megvalósítani, amelyeket közös erővel jóval olcsóbban és gyorsabban véghezvihetnének, vagy pedig tőkés importból kénytelenek beszerezni olyan alapanyagokat, félkész termékeket és végső felhasználásra alkalmas árukat, amelyeket – kellő munkamegosztás esetén – a közösség is minden nehézség nélkül, gazdaságosan elő tudna állítani. Mindez energiákat köt le és von el – többek között az energiahordozók, az alapanyagok és élelmiszerek termelése elől.

Ilyenformán a közösség alapanyag-, energia- és élelmiszer-ellátásában jelentkező feszült helyzet nem független a feldolgozó ipari munkamegosztásban rejlő lehetőségek kihasználatlanságától. Ezzel együtt az az ellenállhatatlan erő, amely a szocialista országokat az intenzív fejlesztés irányába húzza, létrehozott néhány olyan jelenséget, amely arra mutat, hogy a szocialista munkamegosztás fejlődése nem áll meg, az intenzifikálás utat tör magának. Csak példaképpen említek ezek közül kettőt.

Az egyik az árrendszer elmozdulása az évtizedek alatt kialakult holtpontról. Az előző évtizedek árképzési gyakorlata az volt, hogy a tervegyeztetéseket megelőző öt év világgpiaci átlagárait (a legkirívóbb monopolista torzítások kiszűrése után) a tervidőszak öt évére változatlan árként fogadtuk el az elszámolások alapjául. Mivel a világgpiaci árak 1973-tól kezdve igen jelentős mozgásba lendültek, és e mozgás iránya megfelelt a szocialista országok előtt álló feladatoknak is (anyag- és energiatakarékosság; modern technika felértékelése), a KGST módosította az árképzési módszert. A világgpiaci árváltozásokat – noha fokozatosan, késleltetve és tompítva – átvezeti az egymás közötti cserefolyamatokba, és az árakat nem öt, hanem csak egy évre rögzíti előre. Az így kialakult árképzési rendszer valószínűleg még nem végleges, számos területen további tökéletesítésre szorul. Abból a szempontból azonban igen nagy jelentőségű, hogy elszakadt a mereven rögzített cserearányoktól, és így

lehetővé teszi a változások érzékeltetését az intenzifikálás dinamikus keresleti és kínálati viszonyaiban a szocialista országok egymás közötti kereskedelmében.

A másik a pénz nemzetközi szerepének felfogásában és a pénzügyek nemzetközi gyakorlatában kibontakozó változás. Bár a szocialista közösség nemzetközi valutája (a transzferábilis rubel) átválthatóságának megteremtésére még ma sem érték meg a feltételek, mindinkább kezd utat törni magának az a szükséglet, hogy a kereskedelem és kooperáció fejlettebb formáihoz szükség van ilyen pénzre, mivel minden ország alapvető érdeke, hogy a kifogástalan minőségű, magas műszaki tulajdonságú árukért olyan pénzt kapjon, amelynek segítségével hasonló minőségű árut tud vásárolni. A KGST-országok közötti kereskedelemben nő azon ügyletek súlya, amelyeket nem a közösség mai nemzetközi pénzében, hanem konvertibilis valutában kötnek egymással, annak ellenére, hogy a tőkés pénznemek az inflációnak jobban ki vannak téve, mint a szocialista nemzetközi valuta. A konvertibilis valutában lebonyolított forgalom megjelenése és súlyának növekedése „előszele” a szocialista pénz átválthatósága megteremtésének. Ezzel elhárul a legfontosabb pénzügyi akadály a kétoldalú elszámolások sokoldalúvá válásával szemben is.

Azt persze látnunk kell, hogy a hajlékony árendszernek, az átváltható valutának és a kereskedelem sokoldalú elszámolásának kialakulása nem pusztán felismerés és elhatározás kérdése.

Ahhoz, hogy az árendszer folyamatos ösztönző hatással lehessen, hogy az átváltható pénzzel lebonyolított, sokoldalúan elszámolt forgalom végbemehessen, kellő áru- és kapacitástartalékokkal kell rendelkezniük a szocialista országoknak, hogy egymás változó, fejlődő keresletéhez idomulni tudjanak a kínálattal. Ennek megteremtése természetesen nem megy máról holnapra, és a tőkés világpiaci viszonyok változásai, amelyek távlatilag kikényszerítik a megfelelő reagálást, ma nagymértékben akadályozzák a tartalékok kialakulását.

A szocialista világgazdasági környezet megítélésekor ma is, mint a múltban, két végtől kell tartózkodnunk.

Az egyik a túlzott biztonságérzésből fakadó „gondtalanságérzet”, amely a jelenre és a jövőre is kivetíti azt az 1950-es és 1960-as években tapasztalt, szinte teljes védettséget, amit a szocialista közösség a fejlődő ipar és mezőgazdaság termékeinek elhelyezésével és energia-, valamint nyersanyagellátásával nyújtott. Ez a múlté, ma már nincs és nem is fog visszatérni. Nem azért, mintha a szocialista közösség meggyengült volna,

hanem azért, mert a túlzott védelem ma már többet ártana az intenzív irányba forduló fejlődésünknek, mint amennyit használhat. Fejlődési problémáink megoldásában tehát megnövekedtek azok a feladatok, amelyeket magunknak kell megoldanunk, és a szocialista közösség ezekhez az erőfeszítésekhez biztosíthat a mainál kedvezőbb közeget, „pre-mizálhatja” a megoldást, de nem borít olyan védőernyőt népgazdaságunk fölé, amely gyakorlatilag kiküszöböli döntéseink kockázatát.

A másik végletes álláspont a szocialista együttműködés mai nehézségeiből, az új helyzethez való alkalmazkodás nehézségeiből azt a következtetést vonja le, hogy a népgazdaság a jövőben nem, vagy alig számíthat a közösség továbbfejlődésére, ennek gazdaságunkra gyakorolt hatására, ilyen körülmények között pedig nem marad más hátra, mint – a nemzetközi gazdasági kapcsolatok bővítését tekintve – elfogadni a tőkés világgazdasági szektor által velünk szemben támasztott követelményeket és értékrendet. Véleményem szerint napjainkban ez jelenti az „akutabb” veszélyt, mivel az általános világgazdasági nehézségek közepette megnehezedett szocialista viszonylatú együttműködés akadályainak leküzdéséről való lemondás egyfelől ismét további párhuzamos fejlesztésekre vezet, másfelől növeli a konvertibilisdeviza-övezetből származó importtól való egyoldalú függés veszélyét, és végül a koordinátlanság folytán növekszik a szocialista országok egymás közötti versenyének lehetősége is a tőkés piacokon.

A helyes állásfoglalás és gyakorlat kialakulásához tudomásul kell vennünk, hogy a monopoltőkés uralom alatt álló kapitalista munkamegosztásba népgazdaságunk egymaga nem tud három évtized alatt kiharcolt fejlettségi szintjének megfelelő fokon bekapcsolódni; ez a cél is csak a szocialista közösség integráns részeként érhető el számunkra, akárcsak nemzeti felemelkedésünk egyéb céljai. Az együttműködés mai nehézségeire tehát csak egyféleképpen lehet helyesen reagálni: a hazai fejlesztési erőfeszítések alaposan átgondolt irányú és mértékű növelésével, ami egyben a szocialista közösség mai problémáinak megoldásához való maximális hozzájárulását is jelenti.

Azt a tényt, hogy ma a világpiacon megjelenő használatiérték-átalakulást és egyben hatékonyságelismerést kereső magyar nemzeti munka több mint $\frac{1}{5}$ -ével kevesebbre értékelődik a hat évvel ezelőttnél, és ez a külgazdasági egyensúly megbomlásához vezet, több ok együttes hatásával magyarázhatjuk.

a) A tőkés világpiacon cserearány-változások kedvezőtlenül érintették

mindazon exportőröket – köztük hazánkat is –, amelyek közepes műszaki szintű feldolgozott terméket közepes termelékenységgel termelnek, illetve exportálnak, és ezzel szemben alapvető nyersanyagokat, energiahordozókat, valamint magas műszaki szintű feldolgozott termékeket importálnak. Azokon a piacokon tehát, ahol bármikor bármit meg tudunk venni, ha pénzzel rendelkezünk, vásárlóképességünk relatíve csökkent, mivel exporttermékeinkért csökkenő mértékben tudunk importálni. Hozzászámítva azt, hogy a válsággal küszködő tőkés piacokon eladási lehetőségeink is korlátozottak, azt a következtetést kell ma helyzetünkre nézve levonnunk, hogy 1973 óta sem kellően piacképesek, sem kellően versenyképesek nem vagyunk, ezért az újratermeléshez szükséges import beszerzése nehézségekbe ütközik.

b) A szocialista piacon is érvényesül – ha tompítottan is – a cserearány-változások világáttendenciája. Ennek ellenére nem lehet arról beszélni, hogy a magyar gazdaság importját itt is piacképességének korlátai akadályozzák. Itt az értékesítési lehetőségeket illetően eladási nehézségeink nincsenek, nemcsak a tervezgettetések nyomán létrejött szállítási kereteken belül, hanem azokon túlmenően sem. A szocialista relációjú forgalom bővítését nem exportképességünk korlátozza, hanem az, hogy nincs feltétlenül biztosítva a kereskedelmi kölcsönös szállítási egyezmények keretein kívüli exportunk rubel ellenértékének importcikkekre való elkölthetősége. Végeredményben tehát a szocialista piacon a Magyarországról származó, közepes teljesítményűnek értékelődő importnak nincsenek mennyiségi korlátai. Ugyanakkor olyan ellenértéket, amely a magyar gazdaság számára létfontosságú, amely a tőkés piacokon is eladható és amely jelentősebb fejlesztési áldozatot követel az exportőr országtól, nem tudunk a terven felüli exportból szerzett pénzen vásárolni. (Egyébként ez a jelenség nemcsak a magyar árukkal kapcsolatban lép fel: általános jellegű és jól példázza azokat a nehézségeket, amelyeket a tőkés viszonylatú külkereskedelmi mérleg deficitje, a megfelelő áru- és kapacitástartalékok hiánya, valamint a sokoldalú elszámolás és az ösztönző mechanizmusok kiépítetlensége eredményez a szocialista együttműködésben.) Ha szocialista partnereink a magyar export-munkateljesítményt nem közepesre, hanem ennél jóval magasabbra értékelnék, természetesen fellepne az az érdekeltségük, hogy ezen áruk Magyarországról való importja ellenében úgynevezett „kemény” – vagyis konvertibilis valutáért is értékesíthető – árukat is szállítsanak.

Az alapprobléma tehát mindkét fő viszonylatban a feldolgozott ter-

mékek „középszerűsége”. Az elmúlt tíz évben (építve a tőkés konjunktúra lehetőségeire, amelynek következtében az átlagos magyar áru, hanem is versenyképes, de legalábbis piacképes volt a nyugati piacokon, eladási problémánk tehát nem volt) ezt a műszaki középszerűséget importált alkatrészek, minőségi anyagok nagymértékű beépítésével próbáltuk csökkenteni, ami által megnőtt exportunk tőkés importtartalma. Ez Nyugat felé csökkentette a magyar hozzáadott érték arányát, és érzékenyebbé tette termékeinket a féltermék–végtermék árarány eltolódásokra. A KGST-országokkal lebonyolított forgalomban pedig sajátos versenyt ébresztett: ti. versenyt a rubellá változtatott dollárok és az ellenérték-képpen dollárrá változtatható rubelek mennyisége között. A szocialista partnerországok importkereslete ugyanis mind több dollárért vásárolt anyag, alkatrész stb. beépítését kívánta a felénk irányuló exportba, mi pedig mind több olyan anyagot, energiát stb. igyekeztünk a szocialista partnerektől importálni, amit, egy-két feldolgozási műveletet közbeiktatva, konvertibilis valutáért tudtunk továbbadni (például hengerelt acél). (Ez is általános irányzat a szocialista országok egymás közötti forgalmában, nem egyedül Magyarországra jellemző. Mindenesetre mutatja, hogy a feldolgozó iparok és a közöttük kialakult munkamegosztás középszerűségei több oldalról növelik a tőkés viszonylatú kereskedelem egyensúlyzavarait is, valamint a KGST nyersanyag-energiaforgalmának problémáit is!) A külgazdasági kapcsolatrendszer fő feszültségcsoportjai tehát nagyjából adóttak.

a) Exportunkban túl sok a világpiac által leértékelt, a tőkés világpiacra egyáltalán nem eladható, a szocialista piacon pedig kemény árukért nem eladható feldolgozott termék.

b) Importunkban túl sok a dollárért beszerzett anyag és félkész termék, és ennek mind nagyobb hányada válik az előzőekben jellemzett „középszerű” (vagyis kevés és a világpiaci árakban el nem ismert színvonalon hozzáadott értéket tartalmazó) feldolgozott cikké, ami eleve kizárja azt, hogy értékük akár közvetlenül dollárban térüljön meg a népgazdaság számára, akár olyan „kemény” cikkben, amit szocialista országtól importálunk, és ezzel a nyugati importtól mentesülnénk;

c) Egy sor területen – több oldalú nehézségekkel küzdve – importálunk anyagokat és félkész termékeket, és közben nem fordítunk elég gondot hazai kitermelési és félkésztermék-termelési lehetőségeink gazdaságos kiaknázására sem – akár importhelyettesítési célokból, akár azért, hogy a hazai anyagból exportképes terméket gyártsunk. Iparszerkezetünk tehát

túláságosan a végső felhasználásra alkalmas termékek előállítására szakosodott és ez aránytalanul növeli az ellátási piacoktól való függőségünket, különösen az exportellenérték oly sokszor hangoztatott „középszerűségének” körülményei között.

d) Feldolgozó iparunk szerkezete ugyanakkor messze nem optimálisan alkalmazkodik a hazai termelési adottságokhoz, ezáltal rosszul hasznosítja a rendelkezésre álló természeti, intellektuális és üzemszervezeti feltételeket. Köztudomású például, hogy minél kisebb egy ország és emellett minél nagyobb szüksége van arra, hogy egyfelől specializálódjék, másfelől ugyanakkor termékszerkezete sokoldalú legyen, annál kevésbé szabad olyan termékek termelésére specializálnia, amelyek csak nagy tőkebefektetéssel, kevéssé változtatható technológiákkal és csak nagy tömegben termelhetők. Az elmúlt években, évtizedekben viszont számos ilyen termelést honosítottunk meg, részben azok háttérbe szorítása árán, ahol sem a technológia egyoldalúsága, sem a szakértelemigény, sem pedig a termelés világpiacon elismert és honorált tömegmérete nem haladta meg a hazai lehetőségeket. Meggondolandó például, hogy a magyar gazdaság adottságainak az erősáramú technika területén a háztartási gépek gyártása-e a legmegfelelőbb profil, az elektronikai iparban pedig a szórakoztató híradástechnikai tömegcikk gyártása. Igen sok érv szól amellett, hogy mindkét iparágon belül a kevesebb – csak importból biztosítható – alkatrészt és óriási tömeggyártást kevésbé követelő, a nemzetközi piaci versenynek kevésbé kiszolgáltatott „nehéz” elektrotechnikai és elektronikai ágak fejlesztése lett volna indokoltabb, annál is inkább, mivel iparunk tradíciói is mélyebbek ez utóbbi területeken.

Lássunk a problémákra egy másik példát. Egy gazdaság iparszerkezetének természetszerűleg azok köré a tevékenységek köré kell csoportosulnia, ahol a kedvező természeti, emberi és üzemszervezeti adottságok a leginkább és legteljesebben adóttak. Ezek szerint a magyar gazdaság egyik legnagyobb, legfejlettebb és leginkább exportorientált ágának a szélesebb értelemben vett élelmiszer-gazdaságnak kellene lennie: a fogyasztási cikkek gyártó szektorban az élelmiszeriparnak, a termelési eszközöket gyártó szektorban pedig a mezőgazdasági és élelmiszeripari gépeket, berendezéseket, műszerrendszereket, biológiai és vegyi hatóanyagokat gyártó területeknek. E területeken ugyanis az általánosnál jóval nagyobb mértékben adott az innovációs háttér, a hazai felhasználási lehetőség, a meglévő társadalmi tapasztalat. Mindezek alapján hamarabb és nagyobb eséllyel érhető el a piacképesség és versenyképesség bármely

világgazdasági szektorban, mint a kedvezőtlenebb adottságú területeken. Ráadásul, a versenyképesség tényezői között olyan – a népgazdaságtól nehezen elragadható – tényezők is vannak, mint a földjáradék-szerzési képesség, a kvalifikált munka többlethozadék-termelő képessége és – ez esetben – a szocialista munka mezőgazdasági nagyüzemi szerkezet adta tömegtermelési lehetőség is. A magyar gazdasági szerkezetet vizsgálva azonban azt állapíthatjuk meg, hogy eddigi szerkezetfejlesztési politikánkban ezt a komplex rendező elvet csak helyenként és nem is mindig következetesen ragadtuk meg.

A gazdaság problémái világosan tükröződnek az export és import összetételében:

1. táblázat

AZ EXPORT ÉS IMPORT ÖSSZETÉTELE 1977-BEN
milliárd forintra kerekített összegek)

| Megnevezés | Energia | Anyag- és félkésztermék | Beruházási javak | Fogyasztási iparcikkek | Élelmiszeripari és mezőgazdasági anyag, élelem | Összesen |
|--------------------------|-------------|-------------------------|------------------|------------------------|--|--------------|
| <i>Export</i> | | | | | | |
| Fejlett tőkésországokba | 4,9 | 26,2 | 3,2 | 14,7 | 21,0 | 70,0 |
| Fejlődő országokba | – | 5,2 | 7,1 | 4,1 | 4,1 | 20,5 |
| Szocialista országokba | 0,9 | 40,2 | 53,4 | 23,7 | 29,8 | 147,9 |
| <i>Összesen</i> | <i>5,8</i> | <i>71,6</i> | <i>63,7</i> | <i>42,5</i> | <i>54,9</i> | <i>238,4</i> |
| <i>Import</i> | | | | | | |
| Fejlett tőkésországokból | 0,2 | 67,1 | 20,3 | 4,6 | 7,8 | 100,0 |
| Fejlődő országokból | 3,3 | 5,9 | – | 1,3 | 16,0 | 26,5 |
| Szocialista országokból | 26,5 | 56,8 | 36,0 | 15,5 | 6,0 | 140,8 |
| <i>Összesen</i> | <i>30,0</i> | <i>129,8</i> | <i>56,3</i> | <i>21,4</i> | <i>29,8</i> | <i>267,3</i> |

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv 1977. 293. old. 4. és 5. sz. táblák.

Felmerül a kérdés, hogyan közelíthető végeredményben a fejlesztési politika a világgazdasági környezet megváltozott és megnövekedett követelményeihez?

1. Mindenekelőtt tisztában kell lennünk azzal, hogy a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünk mélyítése nélkül hosszabb távon megoldhatatlanok maradnak problémáink. A szerkezeti alkalmazkodás követelménye tehát nemcsak hogy fennmarad, hanem még erősödni is fog.

2. A nemzetközi munkamegosztásba való további beilleszkedéskor a külgazdasági környezet követelményeivel és a magyar gazdaság adottságaival egyforma mértékben számolnunk kell.

E szerkezeti változásokat a külgazdasági környezet mozgásaiba beágyazva vihetjük csak végbe.

- E tekintetben elsődlegesnek kell tekintenünk a szocialista közösség adta lehetőségeket. Mindenekelőtt a közösség igényeit kell a fejlesztéskor szem előtt tartanunk, persze úgy, hogy a legfontosabb, népgazdaságunk számára leginkább kulcsfontosságú területeken megelőzzük ezen igények fejlődését, és ezáltal erősítsük importőri pozícióinkat is. A szocialista együttműködés mai problémáinak megoldásához minden rendelkezésre álló eszközzel - erőnkhez mérten - hozzá kell járulnunk. A magyar gazdaság számára az a stratégiai cél, hogy energia- és alapanyag-, félkész termékek és alkatrészellátásunk, valamint beruházási és ipari fogyasztási cikkeink importja mind nagyobb hányadát szocialista forrásból biztosíthassuk, ezzel szemben hozzájárulhassunk a közösség élelmiszer-termelési és -ellátási, gép-, berendezés- és műszerellátási és infrastruktúra felszerelési gondjainak megoldásához, és bővítsük az ipari fogyasztási cikkek választékát.

- Prioritási sorrendünk második vonalában a fejlődő világ országaival kiépítendő munkamegosztás áll, ahol a kölcsönös előny elvét a segítség elemeivel párosítva olyan együttműködést igyekszünk kialakítani, amelynek keretében gépek, berendezések, komplex termelési és szolgáltató rendszerek, élelmiszerek szállításával, műszaki-tudományos együttműködéssel járulunk hozzá a régió gazdasági önállósodási küzdelmének sikeréhez, és cserében számunkra szükséges anyagokat, ipari fogyasztási cikket és más egyéb árut vásárolunk.

- A fejlett tőkésországokkal való gazdasági kapcsolataink továbbfejlesztése során a reflektorfény a legközelebbi jövőben a kereskedelmi mérleg hiányának leküzdésére irányul. Ezzel egyidejűleg előtérbe kerül

az import komplex fejlesztési céljainkra orientált koncentrálása a gazdaság fejlesztéséhez szükséges szellemi termékekre és berendezésekre, mindaddig, amíg az együttműködés nem ad lehetőséget arra, hogy a kelet-nyugati kapcsolatok ne csak az import oldalán hassanak jótékonyan termelőerőink fejlesztésére, hanem az export oldalán is elismerésre kerüljön az ország fejlettségi szintje.

A krónikussá vált külkereskedelmi mérleghiány a magyar gazdaság bajainak nem oka, hanem tünete. Az ok a *hatékonyság csökkenése*.

A nemzeti munka hatékonyságának alakulását igen egyszerű számítással lehet érzékelteni. Egymás mellé állítjuk a következő adatokat: *a*) a nemzeti jövedelem növekedési üteme $\Delta j = \frac{j_n}{j_{n-1}}$, *b*) a népgazdasági keresők létszámának növekedési üteme $\Delta l = \frac{l_n}{l_{n-1}}$, *c*) az állólapok növekedési üteme $\Delta c = \frac{c_n}{c_{n-1}}$. Feltételezzük, hogy a nemzeti jövedelem növekedési üteméből az újonnan munkába lépők javára annyi írható, amennyivel a létszámuk növekedett. A nemzeti jövedelem növekedési üteme fennmaradó hányada a társadalmi munka termelékenységéből származik ($\Delta j - \Delta l = \Delta t$). A termelékenység viszont csak annyiban nevezhető hatékonyságnak, amennyiben az egy dolgozó által egy év alatt megtermelt többlettermék volumen nagyobb, mint az a többletmunkaeszközökben (állólapokban) foglalt munkamennyiség, amelyet a társadalom e termelékenységnövekedés elérése végett tagjainak rendelkezésére bocsátott. Ha tehát $\Delta t - \Delta c > 1$, a társadalmi hatékonyság nőtt, ha kisebb, csökkent.

A népgazdasági mérlegszámításoknál használt árak persze torzíthatják a hatékonyságnövekedés vagy -csökkenés *mértékét*, tendenciáját azonban valószínűleg nem változtatják meg. Mindezek figyelembevételével érdemes nyomon követni az adatokat:

2. táblázat

A NÉPGAZDASÁGI MUNKA HATÉKONYSÁGÁNAK ALAKULÁSA (átlagos növekedési ütem, illetve láncindex)

| Év | Nemzeti jövedelem | Kereső létszám | Állóeszköz-állomány | Hatékonyság |
|-------------|-------------------|----------------|---------------------|-------------|
| 1950 – 1960 | + 5,9 | + 1,4 | + 3,6 | + 0,9 |
| 1960 – 1965 | + 4,4 | 0 | + 4,0 | + 0,4 |
| 1965 – 1970 | + 6,4 | + 0,9 | + 4,5 | + 1,0 |
| 1971 | + 5,9 | + 0,5 | + 5,6 | - 0,2 |
| 1972 | + 6,1 | + 0,1 | + 5,7 | + 0,3 |

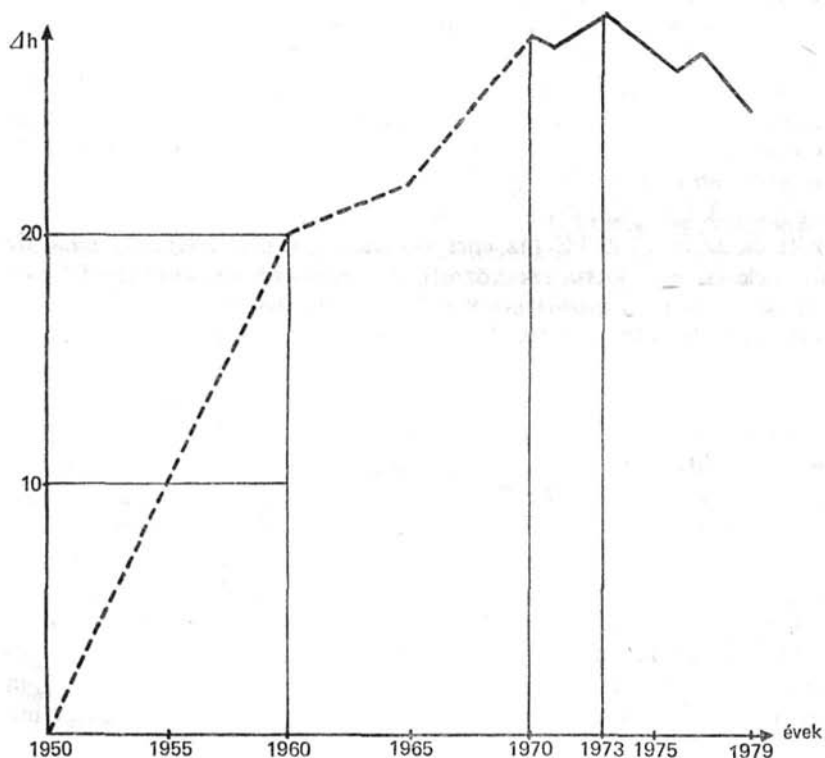
| | | | | |
|------|------|------|------|------|
| 1973 | +7,0 | +0,2 | +6,0 | +0,8 |
| 1974 | +6,0 | +0,9 | +5,7 | -0,6 |
| 1975 | +6,1 | +0,9 | +5,5 | -0,3 |
| 1976 | +3,0 | -0,3 | +6,6 | -3,3 |
| 1977 | +7,8 | +0,4 | +6,0 | +1,4 |
| 1978 | +4,4 | -0,2 | +5,7 | -1,1 |
| 1979 | +1,5 | +0,2 | +6,0 | -4,7 |

Az adatok forrása: Nép gazdasági mérlegek. Magyar Statisztikai Évkönyvek; OT tájékoztató az éves tervszámításokról.

Rajzoljuk fel a népgazdasági hatékonyság alakulásának diagramját:

1. ábra

A TÁRSADALMI MUNKA HATÉKONYSÁGÁNAK ALAKULÁSA
1950-1979 KÖZÖTT (1979: TERVSZÁM)



Az 1971–1977-es átlagszámok a nemzeti jövedelem 6%-os, a létszám 0,4%-os, valamint az állóeszköz-állomány 5,9%-os növekedéséről tanúskodnak, ami a népgazdasági munka hatékonyságának évi 0,3%-os csökkenését jelenti. Különösen felgyorsult ez a kedvezőtlen irányzat az ötödik öt éves tervidőszakban. Maga a terv 1976–1980 között évi 5,8% nemzeti jövedelem növekedési ütemet irányzott elő, 0,2%-os foglalkoztatottsági létszámnövekedés és 5,5%-os állóalap-állománynövekedés mellett, vagyis az évi hatékonyságnövekedést mindössze 0,1 pontosra becsülte, ami a társadalmi munkateljesítmény-többletnek összesen 1,7%-a. Valójában a hatékonyság 1976–1978 között 4,4 ponttal csökkent, és ha a gazdasági folyamatok 1979-es terv szerint alakulnak, a hatékonyságnövekedés már 8,6% lesz. Nagyjából annyi, amennyit 1960 és 1970 között a hatékonyság javult!

Jellegzetes „kifulladásí görbét” kapunk, alakja az acél szakítószilárdsági görbéjéhez hasonlatos. Arról van szó, hogy a jelenlegi körülmények között a társadalmi eleven munka és a beruházott termelési eszköz-tömeg közötti harmónia bomlott meg. A társadalomnak azért, hogy egységnyi termékvolumen-többletet elérhessen, egységnél *nagyobb* állóeszköztömeget kell előlegeznie. A tendencia az 1970-es években bontakozott ki, egyéb hasonló, figyelmeztető jelek kíséretében. 1965–1970 között ahhoz, hogy 1% ipari nettó termelési növekmény létrejöjjön, az iparnak 0,5%-kal kellett növelnie energiafogyasztását. 1970–1977 között ez az arány 0,7% (az energiaadatok Cal-ban értendők, tehát az áremelések nem játszanak közre!). A mezőgazdaság műtrágyafelhasználása 1950–1960 között évi 8,3%-kal nőtt, 1961–1965 között 21,5%-kal, azóta évi 15%-kal. 1960 óta a mezőgazdaság nettó termelése összesen mintegy 15–17%-kal növekedett: az ágazat tehát inkább *transzformál*, mint ténylegesen *termel*, azaz új értéket hoz létre. A kifulladásí tendencia tehát nemcsak a munkaeszközök és az eleven munka viszonyára vonatkozik, hanem a munkatárgyakra is. *A magyar népgazdaságban kevés új érték keletkezik:* ezért feszült a belső egyensúlyunk is, és a gazdaság mélyében lejátszódó folyamat vetítődik ki külkereskedelmi tevékenységünkre is. A magyar gazdaság mindinkább rászokik a végtermelést megelőző munkafázisok elvégzésének a külföldi partnerekre való áthárítására, vagyis kikapcsolja a gazdaságból a sok fajlagos hozzáadott értéket létrehozó munkákat. 1960–1970 között a félkésztermék- és alkatrészimportunk átlagosan évi 12%-kal növekedett, 1970 óta ez 15%-ra nőtt. Ugyanakkor az export hazai eredetű elevenmunka-tartalma az im-

portált anyag-energia és félterméktartalom növekedésének, valamint az exportált áruk cserearányromlásának együttes függvényeiben szisztematikusan csökken. A gazdaság az importált féltermékekbe a világgpiac által elismert munka-kvantumot nem képes ellensúlyozni a „végkikészítésre” fordított hazai munkával, mivel az nem produkálja sem azt a termelékenységet, sem azt a minőséget, amit a világgpiac ettől a munkafázistól megkövetel.

A hatékonysági kifulladás egyik oka a rendelkezésünkre álló termelési tényezők aszimmetriája, a másik pedig az, hogy a minőségi termelési tényezőinket rosszul használjuk ki.

A termelési tényezők összetételének meghatározása részben a nemzetivagyon-statisztika segítségével történhet, ahol felértékelésre kerül az ország földvagyona, bányakincsei, valamint ingatlan- és gép-felszerelésállaga. Ezeket alapul véve meghatározható a termelési tényezők „természet” és „tőke” eleme. A harmadik termelési tényező, a „munka”, vagyis az ország lakosságának munkavégző képessége azonban közgazdasági számítással határozható csak meg. A következő számítási módszert választottam: az ország rendelkezésre álló társadalmi munkavégző képességet úgy fogtam fel, mint akkumulált erőnlét- és tapasztalatkvantumot, amelynek létrehozása egyenlő az aktív lakosság évi teljes pénzbeli jövedelmének tízszeresével (a lakosság jövedelme 10 év alatt amortizálja a képzés költségét).

(A társadalmi munkaerő-költség keresőnként havi 5000 Ft, 2 keresővel és 1,5 gyermekkel számolva 1 gyermekre évi 34 800 Ft. Ez a „beruházás” családra eső évi összege. Szakképzetlen munkaerő esetében a család 14 évig viseli a költséget, hozzájön 20 400 Ft óvodai és 45 200 Ft általános iskolai állami „beruházás”. Egy szakképzetlen munkaerő népgazdasági „beruházási értéke” tehát 552 800 Ft. A szakmunkás esetében erre 3 évi családi alapköltség és 34 300 Ft szakmunkásképzési állami kiadás vetődik: ez összesen 691 500 Ft. Az érettségizett, adminisztratív munkaerőnél a családi alapköltség nem 3, hanem 4 év, a középiskoláé 46 900 Ft, ez összesen 738 900 Ft. A diplomásnál az érettségizett munkaerő beruházási költségéhez, további, átlagosan 4 év családi költség és 179 900 Ft egyetemi költség járul: ez összesen 1 millió 58 000 Ft. Mivel a munkaképes lakosságnak mintegy 44,7%-a szakképzetlen, 42,5%-a szakmunkás, 6,4%-a érettségizett, adminisztratív munkaerő és 6,4%-a diplomás szakember, az átlagos munkaerő-beruházási összeg 655 300 Ft, azaz az egész munkaképes lakosság termelési tényező értéke $3600 \cdot 10^9$ Ft, ami a lakosság évi teljes személyes jövedelmének tízszerese.)

A termelési tényezők összes értéke 1977-ben $8100 \cdot 10^9$ Ft. Ebből $1300 \cdot 10^9$ Ft a természeti javaké, $3600 \cdot 10^9$ a felhalmozott tudásé és $3200 \cdot 10^9$ Ft a felhalmozott beruházási javaké. A továbbiakban használatos megoszláshoz 7 éves átlagot (1970–1977) vettem alapul, amelynek százalékos megoszlása a következő:

| | |
|-------------|---------|
| „természet” | = 14,7% |
| „munka” | = 44,9% |
| „tőke” | = 40,4% |

Termelési tényezők összege = 100,0%

A részletes megoszlást, a „természet” és „tőke” szektorban ismét a nemzetivagyon-statisztika adja:

| | |
|----------------|--------|
| Föld és erdő | = 9,8% |
| Ásványi vagyon | = 4,9% |

„Természet” összesen = 14,7%

| | |
|------------------------|---------|
| Ingtatlan vagyon | = 31,2% |
| Gépek és felszerelések | = 9,2% |

„Tőke” összesen = 40,4%; illetve, más vetületben

| | |
|-----------------------------------|---------|
| Közvetlen termelési eszközök | = 17,9% |
| Infrastruktúra termelési eszközök | = 7,8% |
| Lakó- és középületek | = 14,7% |

„Tőke” összesen = 40,4%

További problémát okozott a „munka”-tényező bontása, amelyet az állami képzési kiadások szóródásának segítségével végeztem el. Alapul véve a szakmunkás iskolai kiképzésének költségét, a szakképzetlen munkás faktor-koefficiense 0,66, az adminisztratív munkaerőé 1,12, a diplomásé 2,92 lett. Ezzel korrigálva a létszámadatokat, a következő termelésitényező-megoszlás jött ki:

| | |
|-----------------------------|-------|
| Szakképzetlen munkaerő | 13,7% |
| Szakképzett fizikai dolgozó | 19,7% |
| Adminisztratív dolgozó | 3,4% |
| Diplomás | 8,1% |

„Munka” összesen 44,9%

Mielőtt ítéletet alkotnánk a hazai termelési tényezők összetétele felett, szükségesnek látszik három megjegyzés előrebocsátása:

- A számítást - a lehetséges körületek ellenére - rendkívül durva becslésnek kell tekinteni, amely legfeljebb a nagyságrendek érzékelésére alkalmas.

- A termelési-tényező-kombinációt lényegesen plasztikusabban lehetne szemlélni és elemezni, ha térben és időben összehasonlítható volna: tehát rendelkezésre állna egy hasonló számítás, mondjuk 1938-ra és 1950-re, és/vagy Csehszlovákiára, Ausztriára, Hollandiára, Bulgáriára. Ennek hiányában a levonható tanulságok megmaradnak a hipotézis szintjén;

- A termelési tényezők gazdasági szerepét az elemzés során merőben másképpen értelmezem, mint a polgári gazdaságtan: nem az értéktermelés faktoraiként fogom fel, hanem a társadalmi munka termelékenységét meghatározó termelőerő-struktúráként.

És most lássuk a következtetéseket:

a) A rendelkezésre álló termelési tényezők értéke az évenként megtermelődő nemzeti jövedelem 16-szorosát teszi ki. Ha meglehetősen kényelmes megtérülési időkkel számolva, a természeti kincsek megújítási élet-tartamát 45, az épületvagyonét 22, a felszerelésekét 7 és a tudását 10 évre becsülöm, úgy kb. 18 éves megtérülési periódust kapok: e tekintetben a társadalmi munka termelékenysége harmonizál a termelési tényezők tömegével, még némi tartalék is van benne. Ha azonban a természeti kincsek megújítási koefficiensét csak 30 évre, az épületekét 20 évre, a felszerelését 5 évre és az emberi tudását (a növekvő életszínvonal és képzési költségek, valamint idő miatt) 7 évre becsüljük - a mértéket itt is illusztrációképpen határozom meg - a rotáció leszűkül 14 évre, ehhez a feszítettebb *minőségi fejlődési ütemhez az a társadalmi termelékenység, amit az adott termelési tényezőkkel az ország produkál, már nem elegendő.*

b) Ha a világpiacon, amelynek értékítélete nemzeti jövedelmünk kb. 50%-át érinti, a bányakincs-tényezőnket 10%-kal felértékeli, az eleven munkát 30%-kal, a tőkénket pedig 15%-kal leértékeli, úgy jelentős módosulás áll be az egész képben: termelési tényezőink összes értéke lecsökken $6640 \cdot 10^9$ Ft-ra, ezen belül a „természet” 20,2%, a „munka” 33,7%, a „tőke” 46,1% lesz. Amennyiben az egyes tényezők faktor-ára is igazodik a megváltozott értékrend követelményeihez, a rotáció 13 évre csökken le. Ha azonban a „munka” faktor a fentiekben vázolt költségek között lesz csak újratermelhető, a különbséget csak exogén jövedelem fedezheti: ez mintegy 1000 milliárd Ft hiányt jelent (15 milliárd dollár). Világos, hogy *az olyan erősen nyílt gazdaságnak, mint Magyarországé, amely termelési tényezőinek csaknem fele az eleven munka, különös gond- dal kell vigyáznia arra, hogy ez a világpiacon cserében le ne értékelődjék.*

c) Szembetűnő a „természet” tényező belső aszimmetriája az ásványi kincsek rovására. Egységnyi emberi termelési tényezőre saját faktor-értékének mintegy tizede jut feldolgozható ásványi kincsekből. Más szóval vagy igen magas fajlagos hozzáadott értékkel kell gazdagítania a hazai, kibányászott ásványokat, vagy igen magas értékű munkát kell hozzáadnia az importált ásványi kincsekhez, ha saját faktor-értékét meg akarja termelni, és a világgpiaccal is elfogadtatni. Azt azonban semmiképpen nem engedheti meg magának, hogy nemzeti jövedelme növekedéséhez képest a termelés anyag- és energiatartalma dagadjon.

Nem lehet pontosan megítélni, hogy a mintegy 10%-ot kitevő földtényező sok-e vagy kevés. A népgazdasági gyakorlat inkább azt súgja, hogy elegendő, hiszen az ország mezőgazdaságának eltartóképesége névlegesen 130% körül mozog. Igaz, igen tetemes import mellett: ezek egy része az export kicserélése trópusi élelmiszerekre, más részük azonban munkatárgyként bekerül a megtermelt élelmiszerek testébe (fehérjetakarmány, növényvédő szer stb.). Az élelmiszergazdaság szélesebb értelemben vett szaldója már alig mutat pozitívumot, ami arra enged következtetni, hogy a mai gazdálkodás mellett – ahol a bruttó termelés maximalizálását a nettó termelés minimalizálása árán is erőltetjük – a földterület éppen csak elegendő a lakosság élelmezéséhez – s ezt is csak jelen időben mondhatjuk. Ha a jelenlegi tendencia folytatódik, a magyar élelmiszer-gazdaság nettó importórrá válik: a termelési tényezők rosszul felhasznált $\frac{1}{10}$ -e jelentőségében zsugorodni fog.

d) Harsány aszimmetriákat lehet sejteni a „tőke” tényezőkön belül is. Szembetűnő, hogy az összes gépi berendezés értéke nagyjából azonos a földével: műszaki színvonalára viszont jellemző, hogy az összes termelésitényező-érték több mint $\frac{4}{10}$ -ét kitevő nem adminisztratív népesség a 9% értéket képviselő berendezéseket csak 1,3-es műszakszámában használja: értékes emberek tömege dolgozik alacsony hatékonyságú gépek mellett. Ugyanakkor egységnyi, infrastruktúrában megtestesülő nemzeti vagyona 2,3 egységnyi közvetlen termelőapparátus jut (az állóeszközökre vonatkozó adatok bruttó értékek: nem az infrastruktúra elavultsága miatt adódik a magas arány!). Ez önmagában hordozza az újratermelési zavarok lehetőségét, a folyamatos anyag- és termékáramlás nehézségeit, az egész újratermelési apparátus rugalmatlanságát.

e) Viszonylag a legkiegyensúlyozottabb a „munka”-tényező belső szerkezete. Egységnyi magas képzettségű szakember kifejtendő tevékenységére 2,4 szakmunkás tevékenysége jut, másfél szakmunkás mellett

„élhet meg” egy segéderőnyi teljesítmény, és 12 műszaki jellegű munkát végző teljesítményét tartja nyilván egy adminisztratív erő. Ez a szerkezet a magas igényű, csaknem egyedi jellegű, finom munkára van predestinálva. Ha *mást* csinál, tehát javarészt kommersz minőségű tömegárut, úgy annak okát nem a képzettségi szerkezetben kell keresni: például ott, hogy a termelés rossz szervezottsége, a szakmaszerkezet és a kapacitás-szerkezet eltérései, a minőségi munkaerőben rejlő képességek kihasználatlansága akadályozza azt, hogy a társadalom teljesítse azt a nívót, amelyre – mint rámutattam – óriási anyagi áldozatok árán saját magát kiképezte.

Végeredményben a magyar gazdaságban kimondott hiány csak ásványi kincsekben és infrastruktúrában van; a gépi berendezések *tömege* inkább túlzott mértékű, színvonaluk az, ami elégtelen. *A csökkenő hozadékok zömükben a társadalmi termelési folyamat nem kielégítő mértékű szervezottségével magyarázhatók.* Ez részben abban mutatkozik meg, hogy *a népgazdaságban a munkaintenzitás és a termelékenység alacsonyabb, mint amilyen termelőerőink jelenlegi fejlettségi színvonalán lehetne,* részben pedig abban, hogy a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásunk alapvető rendező elve még inkább az exportálási és importálási *kényszer,* mintsem a hazai munka termelékenysége maximalizálásának szolgálata. A magyar gazdaság sajátos átmeneti korszakbeli problémáiról van szó, amelyeket a belső és a külső fejlődési tényezők elméleti, valamint gyakorlati elemzésére alapozott, határozott, következetes gazdaságpolitikával tudunk csak áthidalni.

*

A maihoz hasonló fejlődési szakaszok, amelyek két, minőségileg egymástól eltérő fejlődési mód határmezsgyéjét képezik egy-egy nemzetgazdaság életében, ha – szerencsés történelmi véletlen folytán – nem kapcsolódnak össze kedvező külgazdasági környezeti hatásokkal, óhatatlanul feszült helyzetet hoznak létre. A gazdaság jövője nem kis mértékben függ attól, mennyire tud úrrá lenni a feszültségeken, és milyen kiutat keres. Ez gazdaságpolitikai elemzés, választás és döntés kérdése, amelyet a kor követelményeit *felismerő* közgazdaságtudományi tevékenység csak segíthet.

Ilyen, a mai helyzet elemzése alapján újraértékelendő közgazdaságtudományi probléma légiónyi van. Az alább következő gondolatokban természetesen nem vállalkozhatom még csak arra sem, hogy a legfontosab-

bakat felvessem – arra még kevésbé, hogy a megoldás igényével vessem fel őket. A vizsgálatot néhány – Magyarországnak mint szerkezetileg nyitott nemzetgazdaságnak a szempontjából alapvető fontosságú – *külgazdasági-elméleti* kérdés felvetésére és hipotetikus megválaszolására korlátozom. Ezek a következők:

1. Hogyan módosítja a szerkezeti nyitottság a kisgazdaság nemzeti újratermelési feltételeit, milyen értelemben kell gazdaságelméletileg más-képpen felfognunk az ágazati kapcsolatok rendszerét és az értéktermelési, valamint -realizálási folyamatokat a szerkezetileg nyitott kisgazdaság esetében, mint a többé-kevésbé zárt ciklusú országokban?

2. Mennyiben befolyásolja a szerkezetileg nyitott gazdaság újratermelési viszonyait az a körülmény, hogy a nemzetközi gazdasági értékrend, amely de facto *méri* a kisgazdaság működésének eredményeit, monopolizációs determináló hatás alatt alakult ki?

3. Milyen hazai tényezőket hogyan kell szembeállítani a szerkezetileg nyitott kisgazdaságnak a világgazdasági hatásokkal ahhoz, hogy nemzeti munkáját a külgazdasági csere folyamatban ne elfecsérelje, hanem hatékonyabbá tegye?

4. Létezik-e valamilyen, az összes külső és belső körülmények által meghatározott optimális szerkezeti nyitottsági fok, amelynek elérésére a kisgazdaságnak törekednie, túllépésétől pedig óvakodnia kell?

5. A külpiaci értékrend kedvezőtlen változása esetén milyen lehetőségek adódnak a kisgazdaság számára külső környezetéhez való alkalmazkodása területén?

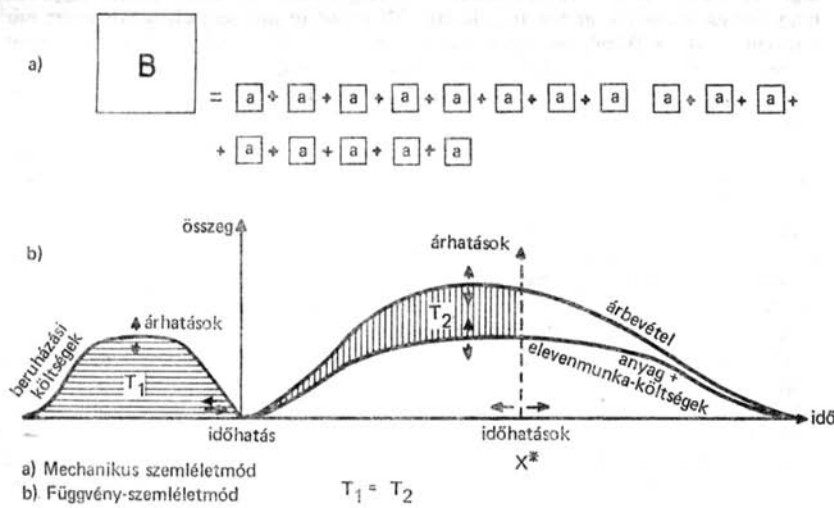
A kifejtés során kénytelen vagyok egy sajátos módszert alkalmazni. Gazdaságpolitikai gondolkodásunkra ugyanis jellemző, hogy eltekint a *finom mozgásoktól* és a *közvetett hatásoktól*: olyan hiba ez, mintha egy orvos nem venné figyelembe sem betegének speciális, egyéni érzékenységét az alkalmazott gyógymóddal szemben, sem a közvetlenül gyógyítani kívánt szerv összefüggéseit a vele kölcsönhatásban lévő más szervekkel, sem pedig a gyógyszer mellékhatásait. Tisztánlátásunkat sokszor zavarja az az – egyébként vitathatatlanul igaz – meggyőződésünk, hogy objektív törvényekkel állunk szemben, s ezért uniformizált hatásokat várunk el a törvények működési feltételeit megszabó intézkedéseinktől.

Zavarólag hathat az is, ha – „sztereo-látásunk” biztosítása végett – saját viszonyainkat mindig nemzetközi összehasonlításban ítélvén meg, változatlanul átmásolhatónak tekintjük a más társadalmakban végbemenő folyamatokat. Végül a legtisztább közgazdasági logikát is felborítja a gyakorlat folyamán az, ha nem játszunk végig a hatások–ellenhatások–mellékhatások láncolatait, s elképzeléseinket nem eleve e dialektikában fogantatjuk.

Figyeljük meg önmagunkat: napi makroszintű gazdaságpolitikai gondolkodásunkban egy új termelő létesítmény létrehozása általában egy adott beruházási összeg formájában jelenik meg („ez ez a gyár ennyibe került”). Valójában a beruházás élő folyamat, amelynek volumenét, időhosszát sok tényező befolyásolja, árak, erőkoncentráció, hozzáértés, export, import stb. A beruházást egy kiadott vagy kiadandó összegnek felfogni tehát szimplifikálás. Még népgazdasági szinten is gazdagabb a gondolatvilágunk, több tényezőre tudunk egyszerre és összefüggéseiben figyelni, ha a beruházást olyan függvényként képzeljük el, amely a rá ható különböző tényezők eredményeképpen egy költség–idő koordináta-rendszeren belül meghatározott alakot vesz fel: maga az összeg pedig a függvény alatti területből adódik, mint végeredmény. Hasonló a helyzet a megtérüléssel. Szimplifikálva – könyvelői szemlélettel – a megtérülés a használat során automatikusan végbemegy. Képletesen szólva, a létesítményre

2. ábra

**PÉLDA A KÉTFÉLE KÖZGAZDASÁGI SZEMLÉLETMÓDRÁ:
BERUHÁZÁS ÉS MEGTÉRÜLÉS**



taxiórát szerelünk, amelynek sebességét a fizikai kopás és avulás figyelembevételével állítjuk be: ez a taxióra addig ketyeg, amíg az általa mutatott összeg el nem éri a beruházás összegét. A való élet másképpen teszi fel a kérdést. A beruházás során létrejött termelőberendezés segítségével anyagot, energiát használunk fel és munkaerőt foglalkoztatunk. Nem kis mértékben a beruházási koncepció jellegétől és a beruházás minőségétől függ az, hogy milyen lesz a fajlagos energia- és anyagfelhasználás, sok vagy kevés munkaerőt kötünk le. Továbbá, a beruházott javaink működése közbeni piaci viszonyok szabják meg azt, hogy *mibe kerül* a feldolgozott anyag, energia, munkaerő, és mennyiért leszünk képesek értékesíteni a terméket. Ha a létrehozott kapacitást úgy fogjuk fel, mint olyan *előleget*, amelyen a felhalmozható értéket mindaddig kizárólag a saját megtérítése érdekében termelik meg, amíg az előlegezett összeg vissza nem térül, az előbbi taxióra ketyegése már semmit nem mond. Ellenben két függvény jelenik meg a szemünk előtt: egy munkatárgy + eleven munka költségfüggvény, valamint egy árbevételi függvény; mindkettő alakját műszaki-gazdasági és piaci faktorok egyértelműen determinálják, és a két függvény közötti területnek egy adott ponton el kell érnie a megelőlegezés (szimpla vagy kamattal tetézett) értékét. A megtérülés tehát statikus tényezéből mozgó tényezővé lép elő, amely már nem passzív könyvelési kategória, hanem egész gazdálkodásunk fokmérője.

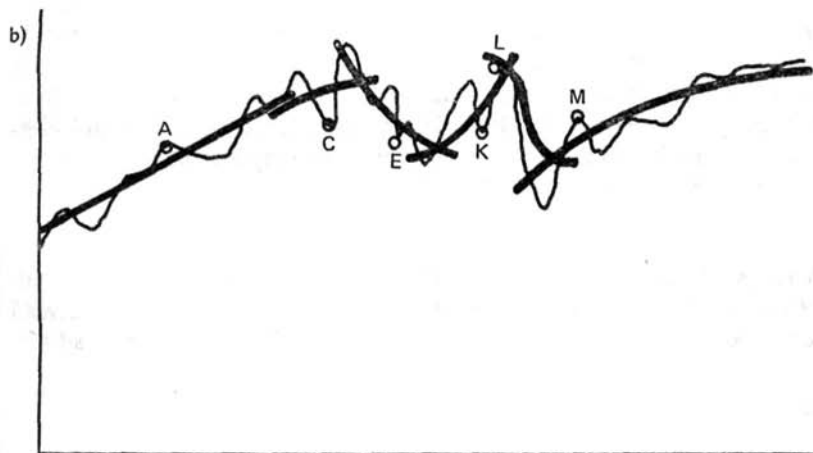
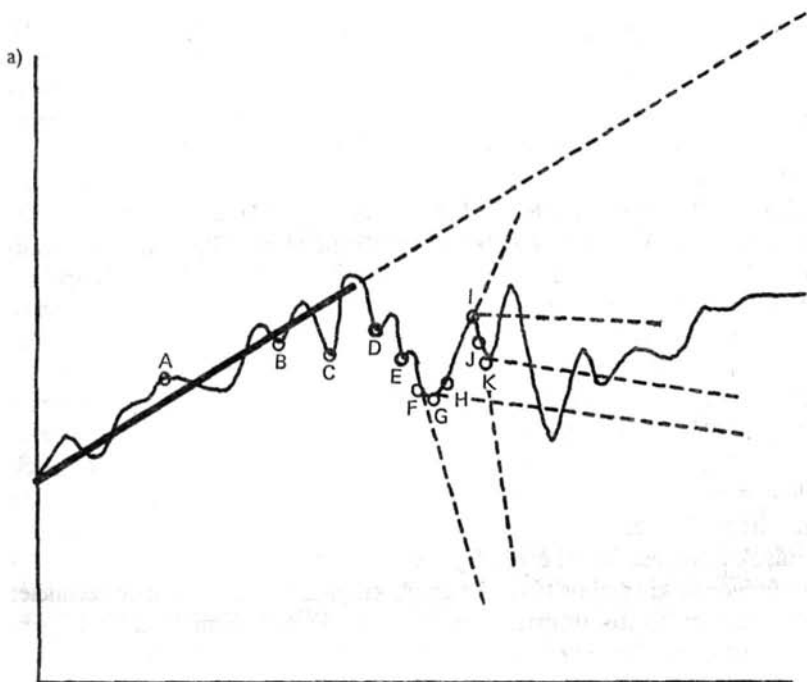
Másik példa: a tevékenységünket meghatározó, illetve tevékenységeink nyomán létrejövő folyamatok rendszerint bonyolultak, több erő együttes nyomásának eredményeként jönnek létre, ezért az általuk leírt időbeli utak nyomvonala rendszerint szélsőséges. A kisebb kanyarulatokat fedőgörbék segítségével rendszerint kiigazítjuk, a fő tendenciákhoz való hozzáférés érdekében. Ha a trendvonal határozottan egy adott karakterisztikájú mozgást mutat, például lineárisan felfelé vagy lefelé mutató mozgást, szinte ösztönösen igazítjuk ehhez gondolkodásmódunkat: extrapolálunk és erre építjük a jövőt illető döntéseinket. Valójában árgus szemekkel kellene figyelnünk a mennyiségi változások mögött felhalmozódó, minőségváltozás előszeleit sejtető jejegyeket, hogy felkészülhessünk annak fogadására. Mi azonban mit sem elemezve, ezért mit sem sejtve extrapolálunk egészen a „harag napjának” eljöveteleig – sőt, még azon túl is, mivel jó ideig abban a tudatban élünk, hogy a gazdasági élet apró szeizmikus mozgását észleljük, amelyet bátran áthidalhatunk a múlt adataiból kreált fedőgörbe segítségével.

Az ábrán az *A* megfigyelési pontról még joggal prognosztizálhatunk a kialakult trendvonal irányában, a *B* ponton állva az eredeti trend folytatását előrejelezni már némi „trend-vakságot” tételez fel, a *C* ponton már nagyon el kellene gondolkodni azon, lehet-e egyáltalán a jövőre vonatkozóan valami biztosat előrejelezni. Aki a *D* és *E* ponton állva az eredeti trendvonal előrejelzése mellett köt ki, már jöveteletlenül elvettette a mennyiség minőségbe való átcsapási pontjának érzékelését. Az ilyen esetek túl óvatossá tesznek: a folyamat hektikussá váló nyomvonalának minden pontján éppen adódó, pillanatnyi iránytangens hajlamossá válik egy-egy prognózis újsütetű trendvonalává előlépni (2. ábra *a*) eset, *F*, *G*, *H*, *I*, *J*, *K* pontok!). Mondanom sem kell, hogy ezek a „pánik-extrapolációk” éppúgy megzavarják a gazdaságpolitikai döntéseket, mint a *B–D* pontokon végzett „minden változhat, csak a trend nem” típusú extrapolációk.

Ha a gazdasági folyamatok végbemenetelében érzékeljük a függvényszerűséget: keressük az energiatartalékok gyűlési és kifulladásai jeleit, érzékelni próbáljuk a köze-

3. ábra

PÉLDA A KÉTFÉLE SZEMLÉLETMÓDRA:
ELŐREBECSLÉS



ledő inflexiós pontok bekövetkeztét, meg merjük becsülni az emelkedések és zuhanások minimális és maximális értékeit – még akkor is sokat hibázhatunk, sőt, szinte törvényszerű, hogy hibázunk; szakaszolási érzékünk azonban fejlődik, a trendeket óvatosabb időhorizontra rajzoljuk fel: közeledünk a valósághoz (2. ábra *b*) eset).

A fenti két példát a szó szoros értelmében példaként hoztam fel annak illusztrálására, hogy a korábban feltett kérdésekre adandó válaszokat milyen gondolati rendszerben próbálom megközelíteni. Azt a problémakört, amelyet a külgazdaság és nemzetgazdaság kapcsolatainak a nemzetgazdaság javára történő folyamatos értékelése és rendezése vet fel, az „*adott erők hatására a jelenségek mozgásba jönnek és ellenreakciókat, valamint alkalmazkodási hatásokat hoznak létre*” alapelveinek figyelembevételével közelítem meg. Ez elkerülhetetlenné teszi a függvényekben való gondolkodást, és az alapjelenségek, alapvető elmozdulások függvényyszerű leírását is. Igyekeztem mondanivalómat úgy megfogalmazni, hogy az az olvasó is, aki nem jártas a matematika világában, az alkalmazott formulák nélkül is megértse a folyamatok és összefüggések lényegét (bár az alkalmazott matematikai apparátus figyelemmel kísérése nem követel a középiskolában megszerezhető matematikai tudást meghaladó ismereteket!). Tudom, hogy a könyvben függvényalakban is felírt összefüggések jelentős hányada a közeljövőben nem konkretizálható tervmatematikai számításokig: nem is ez volt a célom, hanem az összefüggések, kölcsönhatások felfogása iránti érzék fejlesztése, a dialektikus *szemlélet* szükség-szerűségének kidomborítása. Az érzék kifejlesztését, az intuitív szemlélet elterjesztését fontosabbnak tartom a tényleges számításoknál is, egy percig sem tagadva e számítások rendkívüli fontosságát és hasznosságát. Ha a külgazdasági kapcsolatokban aktívan részt vevők az impulzus–ellenreakció–alkalmazkodás hatáskomplexumának alapján gondolkodnak, szakmai intuícójuk sugallataira sokszor biztosabban támaszkodhatnak, mint egy ökonometriai „műszerrendszerre”. Ezt a jelenséget is ismerjük saját egészségünkkel kapcsolatos tapasztalatainkból: valamennyien többre becsüljük azt az orvost, aki – alapos, konkrét vizsgálat nyomán – *megérzi* a bajunkat, mint azt, aki mechanikusan diagnosztizál a műszerek adatai alapján.

*

A vizsgálat néhány fő következtetését érdemes előrebocsátani – nemcsak azért, mert könyvem nem kalandos történetnek szánom, ahol az olvasó rossz néven venné, ha az író az előszóban elárulná hőseinek sorsát,

hanem egyrészt azért, mert ez megkönnyítheti a gondolatmenet végigkövetését, másrészt pedig ezzel az eszközzel is hangsúlyozni kívánom az egész gondolatmenet hipotetikus jellegét.

a) Arra jutottam, hogy a nemzetgazdaságok közötti árucserében az áruviszonyok – magasabb fokon – újraszülik saját törvényeiket. Az ország nemcsak – s mindinkább nem *elsősorban* – a területén működő árutermelők (cégek, vállalatok) külpiazi megjelenésének gyámolítója, segítője mezében lép a pályára, hanem maga is *árutulajdonosi funkciókat* lát el. A szocialista országok esetében ez magától értetődő, a tőkésállam de facto nem árutulajdonos (legalábbis az esetek többségében), mégis külgazdaságpolitikai viselkedése arra vall, hogy közvetlenül érdekelt az extern árutermelés hatékony értékesülésében, a nemzetgazdaság külfölddel folytatott cseréjének sikeres voltában. A vállalat és az állam külgazdasági viselkedése tehát számos ponton szinkronban van egymással. Az extern árutermelés nemzetközi értékesülési viszonyai olyan helyzetet teremtenek, amelyek következményei nem korlátozódnak a jól vagy rosszul exportáló és importáló gazdasági egységekre. A nyílt gazdaság egésze együtt sír, együtt nevet aszerint, hogyan alkalmazkodik a külső követelményekhez és hogyan fogadja a környezet az egész nemzeti struktúra alkalmazkodási törekvéseit. E sajátos, kettős fellépés természetének tanulmányozása alapján kézzelfogható igazsággá válik az, amit gazdaságpolitikai gyakorlatunkban „a vállalati és makroökonómiai érdekek egysége megteremtésének szükségességeként, s ezen belül a népgazdasági érdekek prioritásaként” szoktunk emlegetni.

b) Egy olyan kisméretű, szerkezetileg nyitott és a világ nagy, monopolizációs körein kívüli nemzetgazdaság számára, mint amilyen Magyarország, alapvető, tudatosítandó adottság az, hogy a külgazdasági környezet egészének értékítélete lényegében monopolista jellegű: azok az árak, amelyeken nemzeti munkánk leméretik, a tőkés világpiacon, még akkor is, ha a KGST-viszonylatban legkirívóbb^o monopolista torzításait igyekszünk is – nem mindig teljes sikerrel – lefaragni. A monopolárak anyagi alapja a magas hatékonyságú, kulcsfontosságú termelési tényezők feletti rendelkezés monopolizáltsága a fejlett tőkés világ által. Ez a sajátos, globális léptékben kifejlődött termelési viszony megmervített extra-profitokat – járadékokat – épít be az árakba, a monetáris mechanizmusokba és rajtuk keresztül a csereáramokba. Azok a kisebb, erősen nyitott szerkezetű gazdaságok, amelyek extern árutermelésének java része

nem monopolhelyzetű termékekből adódik, vagy pedig olyan termékeket próbálnak „outsiderként” forgalmazni, amelyek piacát a monopóliumok uralják, eleve a járadékokat tartalmazó árakat fizetik importjukért, szemben a járadéktartalomtól jórészt megfosztott exportáraikkal. Ennek következtében a monopolizált piacon, a monopolista szektorral és gazdaságaikkal szemben eleve jóval kisebb rentabilitási fokra vannak szorítva. A modern tőkés struktúra a maga állami beavatkozásaival, integrációival és a piac manipulálásával még ezt a „többemeletes” kiegyenlítési mechanizmust is összezavarja, a szocialista országok felé pedig a láthatatlan diszkriminációk légióit vonultatja fel. Igen kétséges ezért, hogy bármely szocialista ország remélhet-e fejlettségi színvonalának megfelelő s továbbfejlődését előmozdító beilleszkedést a monopóliumok uralta tőkés nemzetközi munkamegosztásba. Az érvek egyébként nem a kelet–nyugati gazdasági kapcsolatok fejlesztése ellen szólnak, hanem azon illúziókat döntögetik, amelyek elfeledkeznek az „outsider”-mivoltunkból fakadó természetes következményekről.

c) A nemzetgazdaság külpiaci nyitásának egyetlen célja a nemzeti munka hatékonyságának növelése, amelyet a munkamegosztás mélyítése közvetlenül vagy közvetve indukál. A nyitás többféle indukciós hatással jár – e hatások iránya természetesen lehet éppúgy pozitív, mint negatív –, amelyek közül a ricardói komparatív előnyszerzési lehetőség csak az egyik, s – úgy látszik – nem is növekvő jelentőségű. A külföldi műszaki eredmények adaptálásának, valamint a kooperációs – technológiai jellegű – munkamegosztásnak az indukciós hatása mind markánsabb. Végül is az összes indukciós (és forgalmi eredetű járulékos) hatások eredője szabja meg azt, hogy a munkamegosztásba való beilleszkedés milyen mértékben és irányban módosítja a hazai termelési tényezők határfokát.

d) Az újratermelés folyamata a nemzetközi munkamegosztásba szerzen kapcsolódó gazdaság esetében át- meg átszövődik a környezetével való állandó „anyagcsere” hatásaival. A nyitott gazdaság olyan kapcsolatba kerül külgazdasági környezetével, mint egy élőlény az életterével: *hat és elszenvéd* hatásokat, közben *alakul, idomul* és a közösségnek a gazdasági sikerei (felhalmozása, fogyasztása, előrejutása vagy degradálódása) mindinkább attól függenek, hogyan képes alkalmazkodni a környezethez úgy, hogy közben saját, belső szervezete is fejlődhessen és tökéletesebben dolgozhasson.

e) Igen fontos eleme ezért minden tudatos gazdaságpolitikának a gazdaság optimális nyitottsági fokának megtalálása: ez vonatkozik az egyes szektorokra (amelyből összességében a gazdaság egészének nyitottsága és a külkapcsolatok áruszerkezete jön ki) és az egyes viszonylatokra egyaránt. Az optimális nyitottság, szerkezet és partnerség keresése kapcsolja megbonthatatlan egységgé össze a külgazdaságpolitikát a fejlesztéspolitikával.

f) Az optimális nyitottságra való törekvés mozgatóereje az indukált előnyök maximalizálása, amely a hatékonyság-faktorokként működő termelési tényezők szerencsés kombinációját célozza. A külgazdasági kapcsolatrendszernek ennél fogva van egy sajátos vetülete: a termelési-tényező-export illetve a hazai termelési-tényező-felhasználás import útján való helyettesítése, kiváltása. A nemzetközi cserében jövedelemképzési lehetőségek, esélyek is cserélődnek: személyes jövedelmek, kamatok, kitermelési járadék, újdonsági extrajövedelem, termelési tömegméretből adódó extrajövedelem, tőkeelőlegezésből adódó folyó jövedelemkiesés, illetve annak megtakaríthatósága stb. Mindezek azért különösen jelentősek, mert a mai világpiacon minden termelési-tényező-szegmens monopoljára fordított forrásává válhat. A jövedelemmerlegek szaldói egyben meghatározzák a gazdaság helyét abban a tekintetben, hogy az melyik rentabilitási szinten képes elhelyezkedni.

g) Azon kis országok számára, amelyek, Magyarországhoz hasonlóan, viszonylag gazdagok képzett, tapasztalt munkaerőben, ezzel szemben szegények vagy egyoldalúan ellátottak természeti kincsekben, nem halmozódott fel nagy mennyiségű, könnyen mozgatható tőkéjük, és mennyiségi (alacsony szakképzettségű) munkaerőforrásaik is kimerültek vagy kimerülőben vannak, a gazdaságpolitikának (a gazdaságirányítási rendszerrel is beleértve) következetesen a minőségi teljesítmények növekedésére, szaporítására kell koncentrálniuk. Ennek következtében a fejlesztés célfüggvénye nem annyira a nagy tömegszerűség és az olcsó bércöltség kombinálása az erősen specializált (nem koncentrálnálható) termelőapparat alkalmazásával és a nagy tömegű anyag- és energiafelhasználással, hanem a nagy értékű eleven munka hozzáadása a relatíve csekély anyag- és energiafelhasználáshoz, elsősorban a magas minőségi igényű termelői és fogyasztói kereslet kielégítése céljából. Ha az adott körülmények között a világpiac az illető ország áruit drágának, nem versenyképesnek

ítéli, ezt a fajlagos minőségi munkateljesítmény, az értékalkotás növelésével kell ellensúlyoznia, tehát korszerűbb, jobb minőségű, megbízhatóbb használati értékű termékekkel kell a világpiacra kilépnie. A belső értékrend akkor tölti be hivatását, ha kényszerítő erővel hat a lakosságra ebben az irányban. Nem célravezető ilyen helyzetben sem a termelés mennyiségi növelésére való egyoldalú ösztönzés, sem a munkatényező olcsóbbítására való törekvés a fogyasztási szint visszafogása révén, mivel mindkét módszer a munkaerő *minőségi* teljesítményének növekedését akadályozza.

I. RÉSZ

*A nemzetgazdaság extern
ártermelése és a világpiaci értékrend*

1. A NEMZETGAZDASÁG EXTERN ÁRUTERMELÉSE

Azokat a *szakosodott* termelőegységeket nevezzük árutermelőknek, amelyek termékei nem közvetlenül válnak jövedelemmé, hanem a *cserén* keresztül: ezáltal a jövedelem nagyságát a termelő *teljesítményén* kívül a *piac értékítélete* is befolyásolja.

Ez akkor is igaz, ha az árutermelő a *belső piacra* termel, és ha a csere vizsgálatokor kizárólag az eladási aktusra összpontosítjuk a figyelmünket. Ebben az esetben az adott (megfigyelési egységként általunk kiszemelt) „*i*” árutermelő, miközben „*a*” áruját q_i összmunka-ráfordítással termeli meg, a piacon p pénzmennyiségért adja el, amely csak véletlenül képviselhet a q_i -vel azonos ráfordításmennyiséget. Egyéni munkája tehát alá van vetve a *piac értékítéletének*.

AZ ÉRTÉKÍTÉLET FOGALMA

Mindenekelőtt az értékítélet fogalmát kell tisztázni. Végső soron *a piac annyira értékeli az egyéni munkát, amennyi társadalmilag szükséges munkateljesítményt a megtermelt áruért ad. Szélesebb értelemben, a piac akkor értékeli hasznos tevékenységnek az adott „i” árutermelő tevékenységét* – illetve a termelés egész vertikumában egymás keze alá dolgozó „*a* → *i*” árutermelő sor tevékenységének végeredményét –, *ha a cserefolyamat végeredményeképpen ez hozzájuthat a normális újratermeléshez szükséges használati értékek mennyiségéhez, abban az összetételben, ahogyan az a normális újratermeléshez szükséges.*

A ráfordítások és az ár viszonya tehát az értékítéletnek csak egyik oldala: ez határozza meg azt, hogy az árutermelő, általános egyenértékben kifejezve milyen „osztályzatot” kap munkatermelékenységére, vala-

mint piackutatói tehetségére. Ha eltalálja a piac ízlését, vagyis azt termel, amire kereslet mutatkozik, és annyit, amennyire kereslete van, s olyan termelékenységgel termeli, amilyent a piac megkövetel tőle, pénzben mért rentabilitása rendben lesz.

A bonyodalom ott folytatódik, amikor a megszerzett pénzzel a zsebében vásárlóként lép fel: ekkor ugyanis ki kell lépnie egyéni tevékenysége piaci értékelésének szűk köréből, és találkoznia kell csaknem az egész áruvilág értékítélet-hálózatával. Hiába kapja meg például pénzben egyéni munkájának teljes elismerését, ha az általa vásárolandó termelési tényezők vagy egyéni fogyasztási cikkek jelentős részét a piac felértékeli. De facto a vétel aktusában ekkor egyéni munkája leértékelődik. Fordított esetben a vétel folyamán fel is értékelődhet munkája, még akkor is, ha az eladás aktusában ez nem érzékelhető. A piac értékítélete tehát az eladáskor csak ideiglenes és részleges: „jogerőssé” a szerzett pénz elköltésekor válik. Az eladási aktusnál az értékítélet kifejezhető az egyéni ráfordítás (q_i) és a piac által teljes értékűnek honorált – általános egyenértékben kifejezett – ráfordítás (p) hányadosával:

$$\eta_{out} = \frac{q_i}{p}.$$

A vétel aktusában az i termelő munkateljesítménye nemcsak az érték társadalmi etalonjával kerül szembe, hanem a társadalmi etalon viszonyával az összes többi, általa vásárolandó árukat termelő munka termelékenységgel:

$$\eta_{in} = r_a \frac{p}{q_a} + r_b \frac{p}{q_b} + \dots + r_n \frac{p}{q_n} = \sum_a^n r \frac{p}{q},$$

ahol a $q_a \rightarrow q_n$ a normális újratermeléshez szükséges, megvásárolandó áruajtákat jelöli, az „ r ” pedig a vásárlás szerkezetét jellemző súlyokat. A teljes piaci értékítélet ezek szerint a kettő szorzata:

$$\eta = \eta_{out} \cdot \eta_{in} = \frac{q_i}{\sum_a^n r \cdot q},$$

vagyis az egyéni munka társadalmi értékelése, első megközelítésben a termelő termelékenységén és piacismeretén túl, függ a csereképpen megvásá-

rott árak output-oldali értékítéletétől és az újratermeléshez szükséges vásárlások szerkezetétől.

Az értékítélet két tényezője nem független egymástól. A vétel aktusában az „i” termelő által elszendvedett – saját árutermelői mivoltától teljesen független, de egzisztenciáját nagymértékben befolyásoló – értékítélet a következő újratermelési ciklusban bekúszik az output-oldali értékítélet tényezői közé mint egyéni, holtmunka-ráfordítási költségelem. Amíg az előző ciklusban a vételárak tiszta jövedelmét befolyásolták, a következőkben ugyanezek már a költségeit is meghatározzák. Eleven, hozzáadott munkájának termelékenysége csak az egyik tényezője az output-oldali értékítéletnek. A tegnapi vétel szerencsés vagy szerencsétlen volta képes beragyni vagy beárnyékolni a mai eladás rentabilitását:

$$\eta_{out(n)} = r_h \eta_{in(n-1)} \cdot r_e \eta_{out(n)}$$

ahol az r súlyok a „h” holtmunka-ráfordítás és az „e” elevenmunka-ráfordítás arányát érzékeltetik a bruttó termelésben ($r_h + r_e = 1$). Ez esetben az n időszakra vonatkozó teljes értékítélet

$$\eta_n = r_h \eta_{in(n-1)} \cdot r_e \eta_{out(n)} \cdot \eta_{in(n)} = \frac{q_i}{\sum_a^n \frac{r_n}{r_{n-1}} \cdot \frac{q_n}{q_{n-1}}}$$

Az egyéni termelőtevékenység piaci értékítélete tehát függ a) a csereképpen vásárolt árak értékítéletének változási trendjétől, b) az újratermeléshez szükséges vásárlások szerkezetének módosulásaitól: mindezek az input-oldali értékítéletek konfrontálódnak a termelő piacismeretétől és termelékenységétől függő output-oldali értékítélettel.

A KÜLPIACI ÉRTÉKÍTÉLET

Az exportra termelés és import útján való beszerzés az egyéni munka értékelését azért teszi bonyolultabbá, mert a csereaktusok olyan közegben mennek végbe, amelynek értékrendje eltér a belpiacon kialakult értékrendtől. Mivel minden nemzetgazdaságban más és más a termelőerők általános fejlettsége, a termeléshez felhasznált tényezők szerkezete, a termelési tényezőket és a végtermékeket előállító munkák termelékenységi arányai, valamint az értékítéletet a tényleges ráfordításoktól eltérítő keres-

leti, kínálati tényezők, monopolhelyzetek és társadalmi prioritások mértéke, ezért „A” ország piaci értékítéletének mindhárom eleme [$\eta_{in(n-1)}$; $\eta_{in(n)}$; $\eta_{out(n)}$] el fog térni „B”, „C”, ..., „N” országtól, valamint attól az értékrendtől is, amely ilyen vagy olyan hibridként az ($A \rightarrow N$) országok értékrendjeiből nemzetközi értékrendként kialakul.

Ha a külpiacra termelő egységként a szűkebb értelemben vett árutermelőt, a vállalatot vesszük számításba – feltételezve, hogy teljes termelését vagy exportálja, vagy belső piacon értékesíti, s teljes termelésítőnyező-ellátását is vagy importálja, vagy pedig a belső piacon szerzi be –, a módosulás viszonylag egyszerűen kifejezhető. A vállalat árutermelői sikerei a nemzetközi értékítélet skálájában lehetnek nagyobbak vagy kisebbek, mint a belső értékítéletében

$$\frac{\eta_{belső}}{\eta_{nemzetközi}} \geq 1.$$

A vállalat e szerint határozza el magát export- és importorientációra vagy a belpiac felé való fordulásra.

Az értékítélet egyes elemeinek a bel- és külpiacra tapasztalható eltérései ugyancsak megfontolásra készítetnek. Ha az output-oldali teljesítmény értékítélete például kedvezőbbnek mutatkozik külföldön, mint a hazai piacon, az input-oldali viszont fordítva, a belpiacon kedvezőbb, akkor a vállalat külföldön igyekszik eladni és belföldön vásárolni. Előfordulhat az ellenkezője is: ez esetben a vállalat realizálási piaca a belföld felé fordul, beszerzési bázisa viszont áttolódik a határokon túlra.

Vegyünk egy leegyszerűsített, sematikus példát. Tegyük fel, egy A országbeli árutermelő „a” árut állít elő, amelyért majd „b” árut akar vásárolni. Az „a” áru megtermeléséhez a három termelési tényezőt 0,33 : 0,33 : 0,34 arányban használja fel, ezek előállítási termelékenysége egymáshoz úgy aránylik, mint 100 : 200 : 300. Az „a” áru hazai értékrendben számított költségintje (súlyozott átlag) : 201, amire az A országban kialakult 15%-os rentabilitás még ráakad: az ár 231,15 pénzegység. A „b” áru termelője a termelési tényezőket 0,20 : 0,30 : 0,50 arányban használja fel, 15%-os rentabilitással növelt költségint esetén 264,50-ért bocsátja piacra áruját. Ha az „a” áru termelője a belső piacon hajtja végre a cserét, úgy 114 „a” árut kell eladnia ahhoz, hogy 100 db „b” árut vásárolhasson. Amennyiben az „a” áru termelője külpiac felé orientálódik, az ezt jelképező B országban a következő helyzettel fog szemben állni: Az „a” áru termeléséhez felhasznált termelési tényezők arányai – szemben az A országbeli $1/3 : 1/3 : 1/3$ -dal – 0,4 : 0,2 : 0,4, a termelékenységek 50 : 70 : 140, a nemzeti rentabilitási szint pedig 20%. Összességében az „a” áru ár-

szintje 108,00 pénzegység. A „b” áru esetében a termelési tényezők megoszlása 0,10 : 0,50 : 0,40, a termelékenységi arányok: 50 : 70 : 140, az árszint 115,2. A B országban tehát 100 „b” árut nem 114 „a” áruért lehet vásárolni, hanem 107-ért.

3. táblázat

SEMATIKUS PÉLDA A NEMZETKÖZI ÉS BELFÖLDI ÉRTÉKÍTÉLET ELTÉRÉSÉRE (KÉT ORSZÁG, KÉT TERMÉK ESETÉBEN)

| Ország | A | | | | B | | | |
|------------------------|---------------------------------|--|---------------------------------|---|---------------------------------|--|---------------------------------|--|
| | a | | b | | a | | b | |
| Árufajta | Fel- hasz- náási arány | Fajla- gos ter- melé- keny- ség* | Fel- hasz- náási arány | Fajla- gos ter- melé- keny- ség | Fel- hasz- náási arány | Fajla- gos ter- melé- keny- ség* | Fel- hasz- náási arány | Fajla- gos ter- melé- keny- ség* |
| Termelési tényező | ,33 | 100 | ,20 | 100 | ,40 | 50 | ,10 | 50 |
| | ,33 | 200 | ,30 | 200 | ,20 | 70 | ,50 | 70 |
| | ,34 | 300 | ,50 | 300 | ,40 | 140 | ,40 | 140 |
| Összes rá- fordítás | 1,00 | 201,00 | 1,00 | 230,00 | 1,00 | 90,11 | 1,00 | 96,00 |
| Rentabilitási ráta | (15%) | 30,15 | (15%) | 34,50 | (20%) | 18,00 | (20%) | 19,20 |
| Ár | | 231,15 | | 264,50 | | 108,00 | | 115,20 |

* A fajlagos termelékenységet az egységnyi árbevételhez szükséges, egyszerű munkára visszavezetett munkaóra-ráfordítással érzékeltetem, tehát tulajdonképpen a munkaigényességgel, ami a termelékenység reciproka.

Ha úgy tetszik, a „b” áru a B országban kétszeresen „olcsóbb”: egyrészt a B országban a „b” áru termeléséhez szükséges termelésitényező-ráfordítás mértéke csak 47%-a az A országnak, másrészt az „a” áru árához képesti relatív ára csak 94%-a annak, amit az A országban kell érte fizetni. Az előbbi oka az, hogy a B országban egy áru egység előállításához (az „a”-éhoz is és a „b”-éhoz is) mintegy feleannyi termelési-tényező-ráfordítás szükséges, az utóbbi oka pedig abban keresendő, hogy a) a különböző termelési tényezők termelékenységeinek szóródása a B országban kisebb, mint az A országban; b) az olcsóbb termelési tényezőkből a B ország viszonylag többet használ fel az adott áru gyártásához, mint az A ország. Világos, hogy az értékrend különbözőségei, amelyek végül is – a komparatív előny szerzés érdekében – az A or-

szág „a”-cikket termelőjét arra ösztönzik, hogy termékét inkább a B országban értékesítse a „b” áru beszerzése érdekében, mint otthon, részben a költségszerkezetben gyökereznek, vagyis a felhasznált termelési tényezők árainak és fajlagos termelékenységeinek nemzetközi különbségeiben.

Ha az árutermelő magára vállalja a külpiaaci értékítéletek számára idegen közegében való mozgást, árutermelése *extern árutermeléssé* válik, piaci művelete pedig *extern árucseré* lesz. Az extern árucseré folyamatábrája – éppen azért, mert a külföldi piacon való megjelenés a belpiaci alternatívájaként fogható fel – különbözik az árucseré klasszikus folyamatábrájától. Ez utóbbit a következő egyenlet szemlélteti:

$$Q_a = P = mQ_b,$$

azaz egységnyi „a” áruért kapott áron m db „b” áru vásárolható. Az extern árucseré esetében minimálisan két egyenlettel van dolgunk:

$$Q_{a,A} = P_A = mQ_{b,A}, \quad \text{vagy}$$

$$Q_{a,B} = P_B = nQ_{b,B},$$

vagyis lehetőség van az A országban megtermelt „a” árut a B ország értékrendjébe is behelyezni – azaz a B ország valutájáért, P_B -ért eladni –, de akkor nem m , hanem n mennyiségű, B országban termelt „b” árut tudunk érte venni. Ha $m \geq n$, a kifelé fordulásnak nincs értelme. Ha $m < n$ (mint az előbbi, sematikus példában), az exportorientációnak nincs *természetes* akadályja. Az egyenletrendszer annyi egyenletből áll, ahány piacra nyílik eladási lehetőség:

$$Q_{a,A} = P_A = mQ_{b,A}, \quad \text{vagy}$$

$$Q_{a,B} = P_B = nQ_{b,B}, \quad \text{vagy}$$

$$Q_{a,C} = P_C = rQ_{b,C}, \quad \text{vagy}$$

$$Q_{a,D} = P_D = sQ_{b,D}, \quad \text{vagy}$$

$$\begin{array}{ccc} \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \end{array}$$

$$Q_{a,N} = P_N = nQ_{b,N}.$$

Amennyiben a nemzetközi forgalom intenzívvé válik, a) a legfőbb szállítók és vevők *nemzeti* értékítéletei dominánsakká válnak; b) a kül-

kereskedelemben domináns szerepet vivő ország (vagy néhány ország) nemzeti valutája általános csereeszközként fog szerepelni. Ebben az esetben az A ország árutermelője P_k kulcsvalutáért adja el az „ a ” árut, amelyért az adott időpontban többé-kevésbé standardizált áron $w \cdot Q_{b,w}$ mennyiséget vásárolhat, vagyis kialakul az „ a ” és a „ b ” áru *világpiaci ára* és a kettő közötti nemzetközi *cserearány*. Ebben az esetben már az összes nemzeti értékrend ezzel a „kollektivizálódott” értékrenddel mérődik össze:

$$Q_{a,A} = P_A = m \cdot Q_{b,A}$$

$$Q_{a,B} = P_B = u \cdot Q_{b,B}$$

$$\begin{array}{ccc} \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \end{array}$$

$$Q_{a,N} = P_N = \cdot n Q_{b,N}$$

$$Q_a = P_k = w \cdot Q_{b,w}$$

Az egyes ($a, b \dots n$) áruk cseréje a kulcsvaluta közreműködésével – amennyiben erős és tartós monopolhatások nem érvényesülnek – olyan arányokban történik, amilyenek a termelékenységek reális, átlagos arányai alapján kijönnek. A kulcsvaluta valamiféle *nemzetközivé* vált pénz, amelynek vásárlóereje éppúgy a nemzeti valuták súlyozott vásárlóerő-átlagát képviseli, mint ahogyan minden egyes, a világpiacon megjelenő és kicserélődő áru cserearányait is az átlagtermelékenységek szabják meg. *Az adott A ország „ a ” áru termelője ilyen körülmények között akkor fog exportra berendezkedni, ha $m < w$, vagyis ha egységnyi, P_k kulcsvalutáért eladott „ a ” áruért világpiaci áron több „ b ” árut tud vásárolni, mint amennyit P_A hazai valutáért eladva a hazai piacon kapna.* Az A ország „ b ” áru termelője ebben az esetben abbahagyja a termelést, hacsak a termelési tényező kombinációját nem tudja olyan szerencsésen megváltoztatni, hogy végül is kielégíthesse vevőkörének most már a világpiacon által befolyásolt értékítéletét.

Mindaddig azonban, amíg az A országban a „ b ” áru termelésének leállítására nem válik visszafordíthatatlan szerkezeti sajátossággá (tehát: még állnak azok a kapacitások, amelyeken adott esetben lehet „ b ”-t termelni, a munkaerő nem került átképzésre és átirányításra egyéb területekre, a konstrukció nem avult el stb.), a P_k világpiaci ár alakításába a színtalpak mögött bizonyos mértékig belejátszik az a reális lehetőség,

hogy szükség esetén *A* országban egy adott mennyiségű „*b*” áru adott hatékonysággal létrehozható, és ilyenformán egy adott, *l*:*m* arányú csere az „*a*” és „*b*” áruk között belföldön is realizálható. A nemzetközi piaci értékítéletben tehát érzékelhetően van egy sajátos elem: belejátszik egy fiktív – sok esetben tisztán kalkulált, a valóságban ki sem próbált – termelékenységi, pontosabban költségtényező: az *importhelyettesítő* termelésé. Ebben semmi szubjektívizmus sincs: a világpiacon konzekvensen az áru *újratemeléséhez* szükséges munkamennyiség szerint értékkel, s így természetszerűen számításba veszi (ha sokszor tudat alatt is) azokat a *reális* lehetőségeket, amelyek egy adott termék vagy termékcsalád létrehozására adódnak a meglévő, de vagy másfelé lekötött, vagy tartalékként szereplő termelési kultúrák és kapacitások keretein belül. A magas fokon integrált nemzeti piacokon ez az értékképző elem meglehetősen csökkenéssé zsugorodott össze: a termelőegységek túlságosan specializáltak ahhoz, hogy kedvezőtlen cserearányok (pontosabban input-oldali értékítélet) esetén önellátásra rendezkedjenek be (bár a magyar ipar elég sok példát szolgáltat erre is: a nehézkes és nagy kockázattal járó, sokszor monopolhatással terhelt, s ezért igen drága alkatrész-kooperáció helyett a gyártásvertikalitás *technikai* szempontból kevésbé termelékeny megvalósítását választják). A választás tömeges, reális lehetősége a nemzetközi csere területén éppen arra utal, hogy *a*) a munkamegosztás sajátos, *kifejlődőben lévő* válfajával van dolgunk; *b*) a nemzetközi értékítélet nem egyszerűen a világpiacon megjelenő vállalatok gazdasági erőviszonyait teszi a mérleg serpenyőibe, hanem egyben azokét a *nemzetgazdaságokét* is, amelyeknek ezek a vállalatok részeit képezik. Amíg egy specializált vállalat számára igen gyér lehetőség adódik arra, hogy eredeti végtermékének létrehozásához szükséges termelési tényezőket maga termelje meg, az jóval könnyebben megvalósítható egy sokágazatú nemzetgazdaság számára, amennyiben vállalatainak nem szerencsés külpiaci orientáltsága rontja a nemzetgazdaság egészének hatékonyságát.

A NEMZETGAZDASÁG – AZ ÁRUTERMELÉS MAGASABB EGYSÉGE

Ha ez igaz – ti. igaz az, hogy *a partikuláris termelőtevékenységek bel- vagy külpiaci értékítéletnek való alávetésével kapcsolatos választáskor nemcsak a közvetlen árutermelő érdekei léteznek és hatnak, hanem egy magasabb*

rendű szervezetéé, a nemzetgazdaságé is –, akkor el kell fogadnunk az „ország” objektív gazdasági kategóriaként való létezését is. Egy olyan világban, ahol a technológiai értelemben vett munkamegosztás áttörte a nemzeti határokat – vagyis az egyes országok elkezdtek specializálódni –, de az értékalkotás, realizálódás, ennél fogva a jövedelemképződés nemzeti méretű maradt – ami annyit jelent, hogy minden ország felhalmozási és fogyasztási erejét a *nemzeti* termelékenység határozza meg –, teljesen érthető, hogy a külpiaci kapcsolatokban a vállalati és a nemzetgazdasági érdek egyszerre jelentkezik: még akkor is, ha olykor ellentmondásos formában. Bizonyos értelemben az „ország” a nemzetközi gazdasági porondon úgy lép fel, mintha homogén „vállalat” volna: árutermelő, s vállalatai pedig e gigantikus cég önelszámoló üzemegeiségei volnának. A nemzetgazdaság-cég számára csak az extern árutermelés számít „igazi” árutermelésnek. Ennél fogva a nemzetközi értékrend számára az az etalon, amelyben a nemzeti munka eredményességét elsősorban leméri. Persze mindig csak akkor és annyiban érvényesül, amilyen mértékben a belső termelési teljesítmény extern árutermeléssé válik. Ha egy nemzetgazdaság belső árutermelésének (praktikusan végső felhasználási célú árutermelésének) extern hányada 1–2%, úgy az ország világpiaci értékítélettel szembeni érzékelőképessége csaknem a semmivel egyenlő. Magyarország esetében, ahol a végterméktermelés extern hányada a 40% körül jár – az iparágak zömében 40–80% – s a felhasznált termelési tényezők közül 50%-nál kisebb importhányada csak a munkaerőnek, épületeknek és élelmiszeripari anyagoknak van, a nemzetgazdaság már *valóságos* árutermelő, amely a külpiaci értékrendet nem tudja nélkülözni a belső újratermelés szabályozása és tervezése területén sem. A nemzetközi munkamegosztásba mélyen beékelődött nemzetgazdaságok számára közvetlenül az extern árutermelő munka – közvetetten az *egész* nemzeti munka – *magán*munkaként jelenik meg, s az árakon, árarányokon keresztül közvetített értékítélet végső vásárlóerejét tekintve valóban „jóvähagyja”, megsokszorozza vagy a töredékére csökkenti az ország lakossága által adott időszakban kifejtett munka mennyiségét.

Igaz, hogy a nemzetgazdaság – szemben a vállalattal – összetett termelőegység: belső rendszere nem homogén, hanem maga is az árugazdaság elve alapján épül fel, saját értékrenddel rendelkezik, amely – a termelőerők fejlettségében, összetételében és más egyéb vonásokban meg nyilvánuló sajátosságok miatt – eltér más országok értékrendjétől is és a világpiaci értékrendtől is. A nemzeti értékrend az adott gazdaságon belül

alaprémértékként érvényesül a társadalmi munka megítélésére, meghatározza a termelési tényezők gazdaságon belüli eloszlását, s ezen keresztül természetesen az ország extern árutermelésére is hat. E funkciót ma bármely nemzetgazdaság esetén csak a nemzeti értékrend képes ellátni. Más gazdaság értékrendjének vagy a nemzetközi piaci értékrendnek is át kell transzformálódnia a nemzeti értékrendre, „hibridizálódnia” kell vele ahhoz, hogy hatását kifejthesse. Igaz, hogy a termelőerők nemzetközivé válásának folyamatával az értékrend internacionalizálódása is előrehalad, ez azonban lassú folyamat, s akadályainak többségét ma még nem az emberek meg nem értése képezi, hanem a nemzeti piac, a nemzeti értékrend reális volta. A nemzeti és a nemzetközi értékrend ütközési s egyben transzformációs felülete a külgazdaság-politika egyik gyűjtőpontját alkotja.

Továbbá, a nemzetgazdaság – szemben a vállalattal – viszonylag alacsonyabb fokon és változatos módon szakosodott termelőegység. Amíg egy vállalat lényegében egy-két termelési kultúra köré tömöríti az általa áruként előállított termékválasztékot, és végkibocsátásának túlnyomó többségét áruként realizálja, addig a nemzetgazdaság extern árutermelése ritkán haladja meg a végső kibocsátás felét, és használatiérték-spektruma az esetek többségében az áruvilág elég nagy hányadára terjed ki.

Mindezt szem előtt kell tartani akkor, amikor a nemzetgazdaságot árutermelő egységként elemezzük. A jelen elemzésben nem számolok a nemzeti árutermelés intern hányadával, és azzal sem, hogy a felhasznált alapanyagok, energia, félkész termékek, beruházási javak vagy fogyasztási cikkek egy része belső termelésből származik. Ez természetesen absztrakció, amelynek célja azt kiemelni, ami a nemzetgazdaság árutermelői mivoltát az árutermelő világgal összeköti. Ezért az „ország” a jelen elemzés folyamán úgy fog viselkedni, mint egy, a világgazdaság egészébe szuverén módon beilleszkedő vállalat.

Ez a sokágazatú, kevéssé – de már érezhetően, viszont a legtöbb esetben nem irreverzibilisen – specializált „ország-cég” a nemzetközi munkamegosztásba beilleszkedvén jól akar járni: az az egyetlen törekvése, hogy a rendelkezésére álló termelési tényezőket optimálisan kombinálhassa össze és fejlődésüket maximálisan felgyorsíthassa az *output* oldalán, és ebben az *input* kényszerűségei ne korlátozzák. Vagyis azt a termékválasztékot termelje, amely a nemzetközi output-értékítélet szempontjából számára a legnagyobb *P* világpénz-összegű exportbevételt eredményezi, s emellett az újratermeléséhez szükséges, de otthon nem termelt

termelési tényezőket, illetve végtermékeket kedvező cserefeltételek mellett szerezhesse be. A nemzetgazdaság tehát esküszik a komparatív költségek elvére: de nemcsak erre. Hajlandó például eltekinteni a ricardói előnyöktől, sőt, ezek ellenére is kereskedni, ha termelőerőinek fejlesztése ezt megkívánja. Ha – mondjuk – 1 milliárd dollárt veszít azáltal, hogy az otthon olcsón megtermelhető, de viszonylag szerény termelékenységnövelő hatású szerszámgépek exportja helyett drágán termelt érceket exportál, és ennek ellenében magas termelékenységnövelő hatású szerszámgépeket vásárol külföldön, úgy az 1 milliárd dollár komparatív veszteséget olyan beruházásnak fogja fel, amelyet a külföldi gépeknek a hazai gépekhez képesti többlethozamának normális megtérülési idő alatt kompenzálnia kell. A gazdaság tiszta haszna a termelőerők gyorsított fejlődése. Arra is kapható, hogy elősegítse a zárt technológiai folyamatok nemzetközivé válását, ezáltal összpontosíthassa a rendelkezésére álló erőforrásokat a nála maradó munkafázisokra, meghatározván így hatásfokukat: vagyis termelési kooperációba lépjen külföldi partnereivel. Mindezen munkamegosztási törekvései közben keresi azt is, hogy hol tehet szert reprodukálhatatlan vagy csak hosszú távon behozható előnyhelyzetre, monopóliumra, s ezt is igyekszik kihasználni nemzeti munkájának nemzetközi léptékű fölértékelése érdekében. A termelésből származó – de csak a nemzetközi munkamegosztás katalizátorán keresztül realizálható – többlethatékonyság tehát át-átesap a forgalmi szférában „kikönyökölt” konjunkturális vagy monopolisztikus többletjövedelembé, s fordítva: a konjunktúra vagy az adódó monopolhelyzet meglovaságolása révén szerzett többlethaszon – célirányos felhasználás esetén – termelékenységnövelő termelésitényező-többletekké változhat. A tőkés nemzetgazdaságok esetében ez a dialektika a fejlődés normális változata, de a szocialista országok is bele-beleesnek időnként a forgalomból származó (vagyis a partnerek rovására átszivattyúzott) előnyszerzés „eredendő bűnébe”, bár törekvéseikre általában nem ez a jellemző. Az előnyszerzés vegytiszta tőkés formájából: tudniillik a külföldi tőkebefektetésből – értéktöbblet-termelésből – származó nemzetgazdasági, belső növekedési és jóléti forrássá transzferált jövedelemtől itt eltekintek. Ugyancsak kiesik a látószögéből az elemzés jelen fázisában a korszerű technika importjának és a termelési kooperációnak a hazai termelőerőket termékenyítő hatására való törekvés. Ami a rostában marad: a *hagyományos árucseré*, mégpedig az ország-cégek méreteiben. Nem egy-egy eladás vagy vétel, nem is az előzőekben szereplő „vétel céljából történő eladás”,

hanem ez utóbbinak nemzetgazdasági szintű folyamata: az ország extern árucseréje, a *nemzetközi piac értékítélete* által determinált körülmények között.

2. A VILÁGPIACI CSEREARÁNYOK

Az „ország-cég” méreteiben gondolkodva válik érthetővé, miért kellett az előzőekben többször is kilépni a közgazdasági elemzés szokványos sémájából, és feltételezni, hogy

- a) az árutermelő nem az eladási ár „magasságával” szerez piaci „sikerélményt”, hanem az eladási és vételárak egész komplexuma által;
- b) a világpiaci értékítélet tehát az output és az input arányok komplex terméke.

Az „ország-cég” ugyanis végképpen nem a bevételért vagy a többlet-bevételért exportál, hanem azért, hogy növelje teljes újratermelési folyamatának biztonságát, valamint hatásfokát. Output oldalon tehát a termelékenység és az ár, input oldalon az import által biztosított termelőfolyamatok hatásfoka, az import által felszabadított termelési tényezők hatásfoka és az ár egyaránt érdekli. Sőt, az exportra termelő munka termelékenységét az árak tükrében érzékeli, csakúgy, mint az importált termelési tényezőkkel megmozgatott vagy az áruimport által felszabadított és átcsoportosított termelési tényezők hatékonyságát. Az export- és importár tehát *együttesen* képezik azt a próbakövet, amelyhez a nemzeti munkát az „ország-cég” dörzsöli megmérést végett. Ezért van az, hogy a nemzetgazdaságot a *cserearányok* jobban érdeklik, mint az árak, mivel a nemzeti jövedelem külpiaci cserén keresztül kiegészülése vagy megnyirbálása az export- és importárak által egyenlőképpen megy végbe.

A VILÁGPIACI ÉRTÉKÍTÉLETEK SZEREPE A NEMZETGAZDASÁG EGÉSZE SZEMPONTJÁBÓL

Természetesen ezt a le- vagy felértékelődést a mai, erősen monopolizálódott világgazdasági helyzetben nem lehet azonosítani azzal a le- és felértékelődési mechanizmussal, amelyet Marx az érték törvény működésével

dése kapcsán leírt. A monopolizált piac árrendszere nyomán a különböző árutulajdonosok között kialakuló cserearány nem közvetlen termelékenységi viszonyaik eredője, hanem összgazdasági potenciáljaikból következő erőviszonyaiké. A piac monopolizáltsága lehetővé teszi a létfontosságú termékek termelésének és forgalmának olyan erős, tudatos manipulálását, amely a termelésben keletkező értékek nagyfokú nemzetközi újraelosztását eredményezi. A monopolista profitok egyik alaptevézője a kitermelési járadékok nemzetközi újraelosztása. A klasszikus gyarmati rendszerben e járadékoknak csak töredéke realizálódott a termelőhelyen, nagy része a monopolizálódott vertikális feldolgozási lánc jövedelmét gyarapította. Az 1970-es években bekövetkezett árrendszerátrendeződést követően a kitermelési járadékok jelentős hányada a termelők jövedelmévé vált. Ez alapvetően megváltoztatta a kitermelők és a feldolgozók cserearányait. Egyes kulcsfontosságú termékek esetén (olaj, fehérjetakarmány) valószínűleg az ár messze felül is múlja a marginális termelőhelyek ráfordításain alapuló értéket, ezáltal a felhasználók rovására egyenlőtlen cserét eredményez.

A monopolista profit másik összetevője a különböző régiók közötti relatív munkabérszint-különbségből eredő költségkülönbség realizálásának nemzetközi átcsoportosítása. Ha az alacsony bérköltségű ország termékeinek világszerte realizálási lehetőségei meghaladják a bérköltségkülönbségek mértékét, a különbség ismét a tőketulajdonos tiszta jövedelmét gyarapítja. Minél inkább a termelő országok realizálják a kitermelési járadékot, annál jobban nő a monopolprofit bérköltség-differencia komponensének szerepe a modern kapitalizmus egyensúlyának fenntartásában. A munkabéreköltség-differencia kétféleképpen realizálható: a külföldi tőkebefektetések hasznának közvetlen nemzetközi transzferjén keresztül és a feldolgozott termékek alacsony importárán keresztül.

A monopolista profit harmadik eleme az új technika (licenc, termelési tapasztalat-átadás, berendezés, értékes félkész termék) árának megemlése a nyerstelemek, valamint az új technikát nem tartalmazó feldolgozott termékek áraihoz mérten.

A termelésből származó jövedelmek nemzetközi újraelosztása tehát két fő erőviszony-hálózat dialektikáját takarja:

- a) a létfontosságú kitermelőipari cikkek (energiát, szerkezeti anyagokat, élelmiszereket) termelők és a feldolgozók közötti erőviszonyokét;
- b) a műszaki továbbfejlesztést hordozó termékek és szolgáltatások termelői és felhasználói közötti erőviszonyokét.

A nemzetközi cserearányok elmozdulásai alapvetően attól függenek, hogy a létfontosságú nyeresztermékek termelésének és piacának monopolizáltsága mennyiben tud versenyezni a műszaki tudás, valamint a tudomány- és technikaigényes feldolgozó tevékenységek monopolizáltságával.

A nemzetközi piac értékítéletével a nemzetgazdaság három ponton kerül kapcsolatba, esetenként összeütközésbe:

- a munkatárgyak,
- a munkaeszközök,
- a fogyasztási cikkek

vásárlójaként, illetve eladójaként. Ez a külpiaci kapcsolódás egyik fontos vetülete. Másrészt a gazdaság a nemzetközi értékítéletnek három minőségben veti magát alá:

a) a termelési folyamat megkezdése előtt mint az egyszerű újatermelés egyensúlyát biztosító termelőeszközök vásárlója [$\eta_{in(n-1)}$];

b) a termelőfolyamat befejezését követően mint extern árutermelésnek eladója [$\eta_{out(n)}$];

c) az export realizálását követően mint extern tiszta jövedelmének elköltője [$\eta_{in(n)}$].

Ez a megkülönböztetés refrénszerűen megismétli az előző fejezetben kifejtetteket, és nem véletlenül. A nemzetgazdaság szempontjából fokozott jelentősége van annak, hogy amikor a birtokában lévő értékeket a világpiacon értékrend mércéjén megméri, újatermelési ciklusának melyik pontján áll. Ez szabja meg ugyanis a külpiaci értékítélettől való függés jellegét, olykor erősségét is. A nyersanyagellátásra erősen ráutalt ország nemzeti munkáját a külpiac az első vásárlási ponton akkor is leértékelheti, ha az ország különben áruival a nemzetközi versenyképesség csúcspontján áll (például 1974-ben Japánét vagy a Német Szövetségi Köztársaságét), abban az esetben, ha az „eladók piaca” alakul ki, vagyis valamiféle nyersanyag-monopólium képződik. A bővítést szolgáló munkaeszközök piacán leértékelődhet a nemzeti munka akkor is, ha egyébként fel van értékelve, ha például egyszerre sok, igen gyorsan felhalmozni kívánó ország jelentkezik a gépek és berendezések, valamint szellemi termékek szállítóinál (példa az olajdollárok árfelhajtó szerepe a korszerű beruházási cikkek árszínvonalára 1975–1976-ban). Az, hogy az országok megjelenése a világpiacon milyen belső függési viszonyokat fejez ki, döntő hatással lehet a világkereskedelmi erőviszonyokra és ezen keresztül az árakra, valamint a nemzetközi munkamegosztás visszahatására, az abban részt vevő országok fejlődésére.

STATIKUS ÉS DINAMIKUS CSEREARÁNYOK

A külpiacon való érintkezés folyamatát önkényesen ott kezdem vizsgálni, ahol a népgazdaság – eladva az $n-1$ időszakban megtermelt áruit – P_{n-1} összegű devizával rendelkezik, amelyért beruházási cikketek (Q_{n-1}^B), alapanyagokat (Q_{n-1}^A) és fogyasztási cikketek (Q_{n-1}^F) importál. Ez utóbbiak a belkereskedelem csatornáiba kerülnek, és így kiesnek a további vizsgálódás látóköréből. A beruházási javak és az anyagok azonban bekerülnek a termelőfolyamatba, amelynek végén majd létrejön a Q_n társadalmi extern termék. (Az absztrakció értelmében a Q^B és a Q^A mennyiségek nem egészülnek ki hazai eredetű, hasonló rendeltetésű termékekkel. Nem veszem továbbá figyelembe azt sem, hogy a Q_{n-1}^B összeg fejében megvásárolt beruházási javak értéke a Q_n értékébe csak amortizációjuk erejéig épülnek be. Az absztrakt népgazdaság, amely most a boncolókés alatt fekszik, „amortizációt” importál.)

Ezt a külpiacon aktust a népgazdaság mind a három ponton elvégzi, és egyszerre két minőségében. Amennyiben a $Q_{n-1}^{A,B} > Q_{n-2}^{A,B}$, a népgazdaság az $n-2$ évi mennyiség erejéig az alapvető egyensúly biztosítása érdekében lép a külső piacra. A $Q_{n-1}^{A,B} - Q_{n-2}^{A,B}$ különbséget, valamint a Q_{n-1}^F -et a népgazdaság már jövedelme elköltőjeként vásárolja.

A következő fázisban – a termelésben – a külgazdasági kapcsolatok közvetett hatóerőként vesznek részt. A termelés folyamán a nemzeti munka nem méretik le a nemzetközi értékítélet mércéjén, de

a) a termelési eszközök – áraikon keresztül – költségként beviszik ezt az értékítéletet, következésképpen egyáltalán nem mindegy, hogy ezekhez a termelési eszközökhöz milyen karakterisztikájú társadalmi munkát szabad hozzáadni (ha az energia és az anyagok olcsók, akkor elegendő a hazai, rendelkezésre álló termelési tényezőkkel – például az eleven munkával – takarékoskodni, és a műszaki fejlődés is ebben az irányban fog egyoldalúan haladni; ha az anyagjellegű termékek igen drágák, akkor a hozzájuk adott munka jellegét erősen befolyásolni fogja a munkatárgyakkal való takarékososság; hasonló a helyzet a beruházási javak beszerzési árával: a korszerű technika olcsó vagy drága volta befolyásolja a beruházások fajlagos tökeigényét);

b) a termelés folyamán már eleve számításba kell venni, hogy annak eredményeit a nemzetközi piac fogja elbírálni; következésképpen azt és úgy igyekeznek a népgazdaság termelni, amit a külpiacon várhatóan befogad,

mégpedig az elérhető legkedvezőbb hazai költségekhez viszonyítva a legmagasabb áron;

c) a népgazdaság a termelőfolyamat megszervezésekor azzal is számol, hogy az exportból szerzett nettó jövedelmet a világpiacon el kell költeni, és a várható cserearányoknak megfelelően mérlegeli az importbeszerzés és a hazai – importhelyettesítő – előállítás alternatív lehetőségeit; ezzel a világpiacon való harmadik érintkezési pont „szellemképe” is megjelenik a termelés szférájában, befolyásolva az újratermelési folyamatot.

A termelőfolyamatban a nemzeti munka a Q_{n-1}^B és a Q_{n-1}^A beépített értékekből Y_n érték hozzáadásával Q_n végterméket állít elő, amely – absztrakciónk értelmében – teljes egészében exportra kerül, vagyis a nemzetközi értékrend mércéjén „megméretik”, és vagy „elégtelennek”, vagy „éppen megfelelőnek”, vagy pedig „kiválónak” találhatik. Ezt az értékítéletet a gazdaság természetesen különböző módon érzékeli.

A külgazdasági kapcsolatai szempontjából lazábban integrált gazdaságokban a közvetlen receptor a vállalat, amely vagy eléri a tapasztalatai szerint normális nyereséget, vagy nem: akárcsak ha belső piacra adná el. Legfeljebb az hoz létre „extra” feltételeket a rentabilitásban, ha a kül- és a belpiac az adott termelőtevékenységet más-más szinten értékeli. A nemzetgazdaság ilyen körülmények között a vállalatok tevékenységének szintetizált eredményét érzékeli a külkereskedelmi mérlegegyenleg, a nemzeti valuta árfolyamának ingadozása stb. segítségével.

Az erősen integrált gazdaságokban a makroökonómiai központ közvetlenül és folyamatosan érzékeli, már csak azért is, mert a devizaforgalom a bankrendszerben centralizálva van, a hazai költségek pedig javarészt átfutnak ugyancsak a bank és/vagy a költségvetés csatornáin. Ahol a gazdaság úgy van megszervezve, hogy a külpiaci értékítélet impulzusait a központi gazdaságvezetés is és a vállalati szféra is azonnal érzékeli (például Magyarországon), ott minden költségvetési, banki, tervezési és monetáris eszköz adott arra, hogy gyorsan le lehessen vonni a következtetéseket a termelési és a külkereskedelmi szférára vonatkozóan egyaránt.

Az értékítélet belső lényege nagyon egyszerű: a nemzeti munkaidő egysége a világpiacon hány pénzegységet ér:

$$\sigma = \frac{\text{árbevétel világpénzben}}{\text{ráfordítás munkaidőben}} = \frac{\text{dollár}}{t}$$

A gyakorlatban a munkaidőegységben való számítás* áthághatatlan akadályokba ütközik (például az egyszerű és a bonyolult munka szétválasztása, a holt munka visszavezetése eleven munkára stb.), és nem is praktikus. Ezért a nevezőben a nemzeti valutában mért költségek vagy az árak szerepelnek, ezeknek elvileg tükrözniük kell a munkaráfordításokat. (Valóban igen messze állnak attól, hogy eleget tegyenek e követelményeknek.) A σ a gyakorlatban tehát egy nem túlságosan manipulált devizaárfolyam vagy devizaszorzó, amely kifejezi a nemzeti munka egységét szimbolizáló pénzegység viszonyát a nemzetközi értékítéletek alapértékéül elismert világpénzegységhez: más szóval a σ úgy-ahogy jellemzi a nemzeti munka nemzetközileg elismert relatív termelékenységét.

Önmagában a σ értéke nem sokat mond. A gazdasági magatartás számára viszonylagosságában válik értékes információk hordozójává. A viszonyítás egyik típusa az, ha az extern árutermelés értékelési színvonalát kifejező különböző típusú vásárlások értékelési szintjéhez mérik:

– a beruházási javakéhoz: $X^B = \frac{\sigma}{\sigma^B}$,

– a munkatárgyakéhoz: $X^A = \frac{\sigma}{\sigma^A}$,

– a fogyasztási javakéhoz: $X^F = \frac{\sigma}{\sigma^F}$,

illetve

– ezek importarányokkal súlyozott átlagához:

$$X = \frac{\sigma}{b\sigma^B + a\sigma^A + f\sigma^F},$$

amennyiben $b + a + f = 1$.

* A jelen gondolatmenetben a t értékét egy-egy termékre vonatkozóan állandónak tekintem, vagyis nem számolok azzal, hogy az exportra kerülő termékek fajlagos (áruegységre jutó) halmozott munkatartalma csökken. Ez igen nagyfokú absztrakció, mivel az export növelésének egyik legfontosabb ismérve, hogy járuljon hozzá a termelékenység növeléséhez. Mégis jogosnak érzem, tekintettel arra, hogy a jelenlegi vizsgálat célja kizárólag a külső értékrend hatásának vizsgálata, vagyis az, hogy a nemzetközi piaci értékítélet eltérése a hazaitól milyen impulzusokat ad a kivitel és a behozatal szerkezetének alakításához.

Az import σ értékeinek értelmezése csak akkor egyértelmű, ha a behozott áru hazai helyettesítője termelésének nincs elvi akadálya. Ez esetben a σ az import-devizakiadás és a helyettesítő termelés (tényleges vagy kalkulált) halmozott munkaidő-tartalmának, illetve árának hányadosával egyenlő. Helyettesíthetetlen import esetén két megoldás kínálkozik. Az egyik az export ellenértéke hazai halmozott munkatartalmának (illetve árának) használata. Ez értelmét veszti mindazon esetekben, amelyekben nem határozható meg egyértelműen az adott import adott export ellentétele; ezért nem tartom célszerűnek a használatát. A másik becslészerű számítás, amely az importált termékcsoport mutatójával, esetleg különböző műszaki-gazdasági korrekcióval módosított mutatójával fejezi ki, amelynek termelési feltételei a legközelebb állnak az importálókéhoz (például az ónimportot a hazai réz termelésével, a citrusfélék importját a hazai gyümölcsök termesztésével). Ez is rendkívül pontatlan eredményeket ad, de tekintettel a számítás orientációs jellegére, alkalmazhatónak látszik.

Amennyiben az $X < 1$, az exportban megtestesülő társadalmi munka színvonalát a nemzetközi piac alacsonyabban értékeli, mint a hazai értékrend; $X > 1$ esetén fordított a helyzet. A nemzetközi és a hazai értékrend $X = 1$ esetén van szinkronban. Az X értéket a népgazdaság statikus cserearány-mutatójának lehet felfogni, amely az x^A , x^B és x^F rész-cserearánymutatók átlagaként jelentkezik, mégpedig a külpiaccal való érintkezés minden egyes pontján másképpen. A $Q_{n-1} \rightarrow P_{n-1}$ cserében kialakul a X_{n-1} , amely reális információhordozóvá a $P_{n-1} \rightarrow (Q_{n-1}^B + Q_{n-1}^A + Q_{n-1}^F)$ csereaktusban válik:

$$X_{n-1} = \frac{\sigma_{n-1}}{b\sigma_{n-1}^B + a\sigma_{n-1}^A + f\sigma_{n-1}^F},$$

amelynek részmutatói:

$$X_{n-1}^B = \frac{\sigma_{n-1}}{\sigma_{n-1}^B},$$

$$X_{n-1}^A = \frac{\sigma_{n-1}}{\sigma_{n-1}^A},$$

$$X_{n-1}^F = \frac{\sigma_{n-1}}{\sigma_{n-1}^F}.$$

Ezek felvilágosítást adnak arról, hogy az $n-1$ időpontban a külpiac a nemzeti extern árutermelő munkát milyen fokon értékeli a világpiacon

beszerezhető munkaeszközöket, munkatárgyakat és fogyasztási cikkeket termelő munkához képest. Az alapegyensúly biztosítását célzó import-vásárlásoknál, ahol a σ^B és a σ^A b' és a' arányban szerepel – ti. az $n-2$ időszak arányában –, a statikus cserearány-mutató értéke

$$X_{n-1}^* = \frac{\sigma_{n-1}}{\frac{b'\sigma_{n-1}^B + a'\sigma_{n-1}^A}{b' + a'}}.$$

A tiszta jövedelem elköltését célzó vásárlásokkor, ahol a Q^F -en kívül a termelés bővítését célzó Q^B és Q^A vásárlások aránya b'' és a'' súlyozást eredményez a σ^B és a σ^A esetében, az átlag

$$X_{n-1}^{**} = \frac{\sigma_{n-1}}{\frac{b''\sigma_{n-1}^B + a''\sigma_{n-1}^A + f\sigma_{n-1}}{b'' + a'' + f}},$$

ahol a $(b'' + a'' + f)$ az extern jövedelem (y_n) elköltési arányait jelöli.

Amennyiben $X_{n-1}^* = X_{n-1}^{**}$, az extern jövedelem nagyságát kizárólag a nemzeti munka fajlagos teljesítménye szabja meg: a nemzetközi értékrend semlegesnek bizonyul. Ha $X_{n-1}^{**} > X_{n-1}^*$ (ami mögött a termelési eszközöket termelő munka relatív nemzetközi felértékelődése húzódnak meg), akkor a nemzeti extern teljesítmény helye az értékrendben lefelé van elmozdulóban, még akkor is, ha az X_{n-1} (amely az X_{n-1}^* és az X_{n-1}^{**} átlaga) nem mutatja.

A tényleges elmozdulást az X értékek időszora, illetve ezek láncindexbe rendezése adja:

$$\xi_{n-1}^n = \frac{X_n}{X_{n-1}},$$

amely ismét három részmutatóból áll:

$$\xi_{n-1}^{nB} = \frac{X_n^B}{X_{n-1}^B},$$

$$\xi_{n-1}^{nA} = \frac{X_n^A}{X_{n-1}^A},$$

$$\xi_{n-1}^{nF} = \frac{X_n^F}{X_{n-1}^F}.$$

Ezek $a : b : f$ szerinti, $n-1$ vagy n időpont szerinti súlyozása (Paasche- vagy Laspeyres-alakja) külön megítélést érdemel, amelytől most eltekintek.

A ξ mutató a dinamikus cserearányindex, amelyet a mindennapos gyakorlatban használunk. Változásainak elemzéséhez szükséges a $\xi^{B, A, F}$ alkotórészekre, valamint az X , illetve X^* és X^{**} statikus mutatókra való felbontása.

Az egymást követő évek során a nemzetközi piaci értékrend rendszeresen értékeli a nemzeti munkát, összességében is, az egyes áruszektorokkal szemben is és a különböző típusú csereaktusok során is. Amennyiben rendelkezünk kellő, a múltra vonatkozó adattal, a láncindexekből a kumulált hatást kifejező volumenindexeket képezhetünk:

$$\begin{matrix} 0 & 0 \\ E & = X \xi, \\ -n & -n \end{matrix}$$

amelyből megtudhatjuk, hogy nemzetközi mércével mérve nemzeti munkánk az elmúlt n év alatt értékesebb lett-e vagy értéktelenebb, és mennyivel (változatlan árányokat feltételezve). Előrebecsléssel cserearány-prognózist lehet így készíteni a $(0 \rightarrow n)$ időintervallumra, természetesen megfelelő valószínűségszámítási háttérrel az egyes σ részértékeket illetően, amelyeket a hazai és a külföldi termelésre vonatkozó előrejelzések alapján lehet elvégezni. A σ értékek a cserearány-prognózisok számára valamivel biztosabb alapot szolgáltatnak, mint az árak közvetlen előrebecslései, amelyek óhatatlanul az extrapolálás felé húznak.

3. A MONOPÓLIUMOK ÁLTAL URÁLT NEMZETKÖZI ÁRRENDSZER

MONOPÓLIUMOK, PROFITOK, ÁRAK. NÉHÁNY ALAPVETŐ HIPOTÉZIS

A monopólium a kötöttségektől mentes („szabad-”) piaci viszonyok antiitézise, de egyben a szabad versenyben óhatatlanul meglévő olyan kezdemény, amely nélkül maga a szabad verseny sem tud működni.

A szabadversenyos árutermelésnek az az oldala, elidegeníthetetlen tulajdonsága, amely szerint *a*) a piac áremeléssel (azaz jövedelememeléssel) reagál az áruhiányra, s ez a legfontosabb orientáló exportimpulzus a termelők számára a hiány felszámolására; *b*) a piac a „megszokottnál”, „köznapinál” termelékenyebb munkát többszörösen értékalkotó munkaként kezeli, vagyis „premizálja”, eleve magában rejt a monopólium születésének lehetőségét. Végletekig kiélezve a helyzetet, pillanatnyi „monopóliumot” szerez minden termelő, aki *a*) hiánycikket termel, *b*) kivételesen magas termelékenységgel termel, esetleg *c*) valamely termelési tényezőhöz kivételesen olcsón jut hozzá.

Egy olyan gazdasági struktúrában, amelyben a szabadon felhasználható termelési tényezők nagy mennyiségben állnak rendelkezésre, ahol a versenyképes termeléshez nem szükséges igen nagy tőkét megelőlegezni, tehát a technikai-üzemi koncentráció alacsony fokú, a piac viszont gyorsan bővül, ez a „monopolhelyzet” tényleg csak pillanatnyi lehet. Semmilyen legyőzhetetlen akadály nem állja ugyanis útját annak, hogy a „premizált” tevékenységek felé ne áramoljanak termelési tényezők, illetve tőkék: az egyensúly hamar helyreáll. Amint azonban olyan erők lépnek fel, amelyek tartósan képesek fékezni a kínálat növekedését, a kereslethez képest túlfeszíteni, esetleg blokkolni a keresletet a kínálathoz képest, továbbá, ha olyan erők lépnek fel, amelyek tartósan képesek akadályozni a termelők termelékenységi különbségeinek kiegyenlítődsét, olyan új piaci egyensúlyviszonyok lépnek fel, amelyek módosítják a versenyfeltételeket, és *a*) tartósanallokálnak átlagosnál magasabb érték-többlet-termelési lehetőségeket, valamint *b*) tartósan módot adnak a megtermelt értékek egyoldalú újraelosztására. Ilyen tartósan ható erők már a szabad versenyre épülő kapitalizmusban is felléptek. Az egyik ilyen, a monopólium csíráját magában rejtő – de az igazi monopolhelyzettől persze még távol lévő – hatás az átlagosnál jóval tőkeigényesebb termelőtevékenységek fellépése és funkciója, amely oda vezet, hogy a kivételesen magas szerves összetételű tőkék tulajdonosai egységnyi befektetett tőke után átlagos profitot tudnak kiharcolni maguknak, holott egységnyi tőkére számítva átlagosnál kevesebb érték-többletet termeltek. Igen nagy túlzás volna – hangsúlyozom – a 19. század közepi kohászatot, gépgyártást, vegyipart – tehát az átlagost jóval meghaladó tőke-szervesösszetétellel rendelkező iparágakat – eleve monopolista ágakként felfogni: tagadhatatlan azonban, hogy az a képességük, amellyel az egyéb területeken létrehozott érték-többletet ideig-óráig (hosszabb

távon: permanensen) át tudják csoportosítani a maguk javára, arra utal, hogy a) mivel ezek a tevékenységek a technikai haladás hordozói az egész nemzetgazdaság számára, *fenntartásukra mindenképpen szükség van*, s ezt mások kénytelenek megfizetni; b) ezen ágazatok termelőegységei tetszés szerint nem szaporíthatók, mert az üzemek működéséhez szükséges *kezdő tőke nagysága* sokszorosán meghaladja az átlagos tőketulajdonos tőkeerejét, továbbá a szakma üzéséhez szükséges emberi termelőerő is korlátozott mennyiségben áll rendelkezésre. Ez a helyzet *módosítja az árcentrumot*: az átlagos munkaráfordítás helyett az átlagos tőkeráfordítás válik az áringadozások centrumává. A magas fajlagos tőkeigényű tevékenységek cseréje az alacsonyabbával már *kevesebb* eleven munka cseréjét jelenti a *több* eleven munkával. Sajátos szituáció áll fenn tehát: azok a tőketulajdonosok, akik az átlagost meghaladó tőkeerővel rendelkeznek és magukhoz tudják láncolni a különleges (újszerű és magasrendű) szak tudással rendelkező munkaerőt, nemcsak nagyobb értéktöbbletet termelhetnek a fejlett termelési tényezőkkel*, de még ki is egészítik a „hazai” megtermelt értéktöbbletet más ágazatokból átcsoportosított, átszívott értéktöbblettel.

A másik – a modern monopólium csíráját még szembeötlőbben magában foglaló – jelenséget „A tőke” már a nevében is nevezi: a föld *mint gazdálkodás tárgya* monopóliumának. Ez abból származik, hogy a társadalom számára rendelkezésre álló kitermelési helyek (földek, bányák stb.) minősége és földrajzi helyzete adott arányokban oszlik meg, tehát a termelékenység s ezzel együtt a termelési költségek *különbözőségét* nem lehet tetszés szerint változtatni. Ugyanakkor a zavartalan társadalmi újratermeléshez egy adott volumenű kitermelt termékre szükség van, ezért a társadalom megfizeti a termelékenység marginális *természeti* tényezője által meghatározott költséget is. Ez újabb módosulást eredményez az árcentrumban: a kitermelt javak árai ugyan az átlagos munka- és

* A tőke III. kötetében Marx – a számítások egyszerűsége kedvéért – azonos (a példában 100%-os) értéktöbbletrátát feltételez a nemzetgazdaság bármely ágában. Ha azonban végiggondoljuk, hogy a magas fokon felszerelt, „nagy technikával” dolgozó ágazatokban (amelyek rendszerint új technológiákat használnak és olyan termékeket termelnek, amelyek az új, magasabb rendű eljárásokat használatba vételük során szétterjesztik a többi ágazatokra is) az átlagosnál jóval szakképzettebb munkaerő nagyobb fokú szervezetségi keretekben és intenzívebben dolgozik, világossá válik, hogy a nagy szerves összetételű tevékenységekben az értéktöbbletráta is magasabb az átlagosnál, legfeljebb nem arányosan a munka technikai felszereltségével.

tőkeráfordítást, de a marginális természetitényező-ráfordítást tükrözik, e körül mozognak a konjunktúraingadozások hatására. A kedvezőbb kitermelési feltételeket birtoklók ezek szerint relatíve kevés eleven munkát cserélnék relatíve sok eleven munkára akkor, ha nyerstermékeiket feldolgozott termékekre váltják át.

A harmadik, már „A tőké”-ben tárgyalt monopólium az ideális szabad verseny korlátozásának „legbarbárabb” formája: ez a földtulajdon monopóliuma, ahol egy anakronisztikus maradványosztály a *telek-könyvre* támaszkodva szed sápot, „belépti díjat” a tulajdonában lévő életfontosságú termelési tényezőnek az újratermelési folyamatba való bebocsáttatása fejében. Ez a monopólium a kitermelőipari termékek árcentrumát visszatornázza az érték felé, és így *kompenzálja* az ipari óriástőkék hatását.

A kitermelésben foglalkoztatott nagy tömegű munkaerő által létrehozott értéktöbbletet nem engedi átszivattyúzni a technikai fejlődést hordozó iparágak felé: igaz, a kitermelőipari felhalmozásból is jószerevel kivonja, és ilyen módon kettős parazita szerepet játszik.

Mi a közös a három jelenségben? Az, hogy *tetszés szerint, azonnal nem megsokszorozható termelési tényezők* (nagy kezdőtőke, különleges szakértelem, természeti kincs, kedvező lelőhely stb.) *birtokában képes olyan gazdasági hatást kifejteni – mégpedig a kereslet–kínálat mechanizmusainak felhasználásával, azokon keresztül –, amely végső soron az árak tengelyét az átlagos elevenmunka-ráfordítás felől az átlagnál kedvezőtlenebb elevenmunka-ráfordítás felé helyezi át, ezáltal tartós többletjövedelemhez juttatja a különleges termelési tényező birtokosát* azáltal, hogy a) *lehetőséget ad az átlagosnál nagyobb értéktöbblet termelésére; b) átszívja, rendszeres, a csere mechanizmusai által biztosított jövedelemmé teszi a cserepartnereknél megtermelt értéktöbblet egy adott hányadát.*

Amíg a monopóliumokon alapuló jövedelem (monopolprofit) az alapvető osztálynak *másodlagos* jövedelme, s csak egy *másodlagos* – maradványként továbbélő – osztálynak képezi fő jövedelemforrását, magát a társadalmi szerkezetet nem lehet monopolistának nevezni. *A kapitalizmus akkor válik monopolkapitalizmussá, amikor a monopolprofit megszerzése a nemzetgazdaság gerincét alkotó termelőtevékenységekben a gazdasági egyensúly és a műszaki fejlődés elsőrangú feltételévé válik, a termelési tényezők döntő hányada pedig monopolizálható lesz és ténylegesen monopolizálódik is.*

Amikor a tőketulajdon koncentrációja eléri azt a fokot, amelyen a

társadalom továbbfejlődése szempontjából kulcsfontosságú áruk, szolgáltatások, valamint információk fölött kevés számú, nagy, magántulajdonban lévő cég ellenőrzést tud gyakorolni, megszületik a lehetősége annak, hogy bármely kulcsfontosságú termelési tényezőt, akár mint „gazdálkodás tárgyát”, akár mint „hozzáférhetőség tárgyát” monopolizálni lehessen.

Továbbra is monopolizálható a *kivételesen nagy tökemegelőlegezést kívánó* termelőtevékenység, valamint az olyan termelőtevékenység, amely *kivételesen magas szakértelmet és szervezettséget* követel. Monopolizálhatók továbbá a *legfontosabb energia-, nyersanyag- és élelmiszerforrások is*, akár a termelés, akár a feldolgozás vagy a termelőtől a felhasználóig való eljuttatás fázisában. Monopolizálhatók azok a *pénzeszközök*, amelyek a gazdasági tevékenységek felduzzasztásához, valamint a fokozott ütemű innovációhoz szükséges tartalék termelési tényezők megmozgására lehetőséget adnak. Végül monopolizálhatók azok az *információs források és áramok*, amelyek áttekintést nyújtanak a termelésről, a keresletről, a műszaki fejlődés irányairól, a termelési tényezők árairól, következőképpen megkönnyítik a változásokra való reagálást, lehetőséget nyújtanak a termelés és forgalom területén a monopolhelyzetek kiépítésére, valamint stabilizálására.

A monopolhelyzet létrejöttének tehát a technika fejlődési irányjaiból, a termelés koncentrációjából és a nagyfokú munkamegosztásból eredő *anyag alapjai* vannak: ezek olyan anyagi alapok, amelyek minden körülmények között más cseremechanizmusokat követelnek, mint a termelés számtalan, egyenként kis tőkeerejű egységre szétaprózott szerkezete. A kevés számú, nagy tőkeerejű, fejlett technikával és munkaerővel működő óriás termelőegységre alapozott struktúra akkor válik döntéseiben monopolprofit-orientált, tehát potenciálisan társadalomellenes struktúrává, ha a magántulajdonon alapul. Ez esetben ugyanis az objektíve monopolista helyzettel rendelkező magnak *nem* áll érdekében sem a társadalom egészének szolgálata, sem a magon kívül eső termelőszektor érdekeinek figyelembevétele.

A monopolista magon belül is egymással ellentétes érdekű egységek működnek *egymás mellett, egymással*, de egyben *egymás ellen* is. A konstrukció rendkívül robbanásveszélyes: ezért nem is képes működni magasabb szintű koordináló mechanizmusok – állami vagy államközi gazdaságpolitika – nélkül: *a magántulajdon funkcióinak állami koordinálása viszont önmagában rendszeridegen elem abban a kapitalizmusban, amely*

a senki más által nem determinálható magánérdekre épül, és az egyensúly fenntartásának alapvető elve az, hogy a magánérdekek sokaságának ütközései végül is a társadalmi közjó érvényesülésébe torkollnak. Ha az egyensúly fenntartása a magánérdekek ütköztetéstömegéből nem sikerül – éppen a determináns egységek kevés száma és monopolisztikus lehetőségei miatt –, s ezért egy közhatalmi közeg szabályozóként való bekapcsolása szükséges, akkor *a)* vagy az történik, hogy a monopolista tőke valamely érdekcsoportja „megszállja” az államot, és eszközévé teszi azt az egész külvilág elleni harcban, vagy *b)* az állam monopoltóke-közi érdekegyeztető szervvé válik, s képviseli a monopolista réteg érdekeit a nem monopolista külvilággal szemben (ez a leggyakoribb eset), vagy pedig *c)* az állam kikerül a monopoltóke hatóköréből, ez esetben esz-közzé válhat a monopoltóke-ellenes érdekközeáció kezében a monopolista tőke fékezésére, ellenőrzésére: ez persze csak igen hosszú és kemény osztályharc eredménye lehet, és *ideiglenes* állapot, átmenet a monopoltóke hatalmától a dolgozók hatalma felé. Az *a)*-val jelölt esetben az állam gazdasági funkciói a monopolista verseny eszközeként szerepelnek – *minőségileg* újat nem hoznak. A *b)*-vel jelölt esetben az állam egy *magasabb rendű monopolista képződményként* fogható fel, amely biztosítja a monopoltóke profit- és hatalmi érdekeinek érvényesülését mindazokkal szemben, akiknek hátrányára a monopolprofit létrejön, továbbá azon újraelosztási mechanizmusok letéteményese is, amely valamilyen normatíva alapján a megtermelt és átszivattyúzott értéktöbbletet „mél-tányosan” szétteríti a monopolista szektoron belül.

E funkciója már *rendszeridegen*, mivel a kapitalizmus természetes mechanizmusaitól eltérő reakciókat vár el, illetve kényszerít ki a monopolista érdekcsoportoktól. A *c)*-vel jelölt esetben az állam osztályjellege már jelentős változáson megy keresztül, s ez funkcióiban is megnyilvánul. Igaz, a monopoltóke ez esetben az állam támogatójából nyíltan ellenségévé válik: a makroökonomiai szintű gazdasági szabályozásnak a tőkés rendszerrel ellentétes jellege itt nyílt, mivel, a monopoltóke érdekeit félretéve, *tényleg* társadalmi összérdeket kezd képviselni. Egyelőre a vezető tőkésországokban jobbra olyan államokat találunk, amelyek alapvetően a *b)*-vel jelzett módon látják el gazdasági funkcióikat, bár helyenként és időnként egyes érdekcsoportok vonzási körébe kerülnek. A tőkésállam intenzív gazdasági beavatkozása tehát a monopoltóke társadalmi funkciója sajátos megjelenési formájának fogható fel, maga is alkotó eleme annak a termelési viszonyoknak, amit a tőkés rend életének

hanyatló korszakában kiformált (s egyben előszele annak az állapotnak, amikor a társadalmivá vált termelést társadalmi-össznépi érdekeket kifejező, regulációs döntési, elosztási szisztéma támasztja alá).

E bonyolult monopóliumrendszer léte a piaci értékítélet gyökeres torzulásait eredményezi. Ha a monopolizáció *mint egész* áll szemben azzal a szektorral, amelynek lehetőségeihez képest monopolhelyzetet élvez, *a)* az extra mennyiségű – rentabilitási határok feletti mértékben koncentrált – és extra minőségű termelőerők birtokában *extra termelékenységet* biztosít a maga számára, miközben az árak a társadalmi szükséglet ellátásához elegendő termelés marginális egységének költségeihez igazodnak. Mivel a termelés méretei általában igen nagyok, az életképes vállalkozáshoz minimálisan szükséges kezdőtőke is csak keveseknek áll rendelkezésére: ezért a társadalmi szükséglet kielégítéséhez nem elegendő a közepes vagy annál nagyobb termelékenyséű tőkét működésbe hozni. Másrészt a *nagy* tőke anyagi megjelenési formájában rendkívül specializált: a kapacitások kevésbé konvertálhatók, egy-egy termék tömeggyártása mellett eléggé „elkötelezettek”. A kisebb, specializált üzemekbe fektetett tőkék kötöttség nélküli áramlása így jelentősen fékezve van. Sok tekintetben hasonló helyzet alakul ki az iparban – legalábbis annak nagy részében –, mint amit „A tőke” a 19. század mezőgazdaságával kapcsolatban leírt: igaz, nem feudális maradványképpen, hanem a termelőerők koncentrációjának eredményeként. *Végeredményben a nagyméretű és kiváló minőségű termelési tényezőknek – mint „gazdálkodás tárgyainak” – a monopolhelyzete lehetővé teszi azt, hogy az árak általában az alacsony termelékenyséű munka szintjéhez igazodjanak mind iparágon belül, mind pedig iparágak közötti viszonylatban.*

Megkísérlem egy – „A tőke” számszerű példáihoz hasonló felépítésű – sematikus számítással illusztrálni az értékfölbblet keletkezését és újraelosztását egy nem-monopolista és egy monopolista jellegű tőkés társadalomban.

a) A nem-monopolista modell

Az egyszerűség kedvéért feltételezek három termelőágot – különböző technikai színvonalú – és mindegyiken belül három vállalatot: ezek ugyancsak különböző technikai színvonalúak. A technikai színvonalkülönbségek abban mutatkoznak meg, hogy *a)* a fejlettebb ágak (vállalatok) egységnyi termékre több állandótőke-költséget fordítanak (ez teljes egészében az állótőke megtérüléséből származik), illetve *b)* kevesebb változó tőkét; *c)* együttesen termelési költségeik alacsonyabbak az átlagnál. Ennek megfelelően ingadozik a profitráta és az értékfölbbletráta is.

4. táblázat

AZ ÁRCENTRUM A NEM-MONOPOLISTA MODELLBEN

| Termelési ág | Vállalat | <i>c</i> | <i>v</i> | <i>m</i> | Érték | Átcsoportosított <i>m</i> | Árcentrum | <i>p</i> '% | <i>m</i> '% |
|--------------|----------|----------|----------|----------|-------|---------------------------|-----------|-------------|-------------|
| A | a | 75 | 20 | 35 | 130 | +10 | 140 | 42 | 174 |
| | b | 70 | 30 | 30 | 130 | +10 | 140 | 40 | 100 |
| | c | 65 | 40 | 25 | 130 | +10 | 140 | 38 | 62 |
| B | a | 65 | 30 | 45 | 140 | — | 140 | 42 | 150 |
| | b | 60 | 40 | 40 | 140 | — | 140 | 40 | 100 |
| | c | 55 | 50 | 35 | 140 | — | 140 | 38 | 70 |
| C | a | 55 | 40 | 55 | 150 | -10 | 140 | 42 | 137 |
| | b | 50 | 50 | 50 | 150 | -10 | 140 | 40 | 100 |
| | c | 45 | 60 | 45 | 150 | -10 | 140 | 38 | 75 |
| Összesen | | 540 | 360 | 360 | 1260 | — | 1260 | 40 | 100 |

A jellemző, hogy az immanens érték meghatározója az iparági átlagszint, az árcentrum meghatározója pedig a közepes felszereltségű ágazat. Az ágazati profitráta egységes, az ágazaton belül a termelékenységgel fordítottan arányos. Az értéktöbbletráta országosan egységes (az egyszerűség kedvéért), iparágon belül a termelékenységgel fordított arányban ingadozik: a magasan gépesített ágban jobban, mint a kevésbé felszereltben (ez nem törvényszerű, az oka az, hogy a *c* és *v* léptékeit lineárisan állapítottam meg). Végeredményben az összes értéktöbblet egyenlő az összes profittal, az összes ár egyenlő az összes értékkel.

b) Monopolista modell

Az összehasonlíthatóság kedvéért ugyanabból az alaphelyzetből indultam ki, mint a nem-monopolista modelleknél, bár valójában a) nagyobb tőkékkel kellene számolni (az átlagos 100 érték helyett, mondjuk 10 000-rel), és b) jóval nagyobb felszereltséggel (az átlagos 8 : 2 helyett, mondjuk, 24 : 2-vel).

5. táblázat

AZ ÁRCENTRUM A MONOPOLISTA MODELLBEN

| Termelési ág | Vállalat | c | v | m | Érték | Átesoportositott érték | Árcentrum | p^* % | m^* % |
|---------------|----------|-----|-----|-----|-------|------------------------|-------------------------------|---------|---------|
| A | a | 75 | 20 | 50 | 145 | +20 | 165 | 74 | 250 |
| | b | 70 | 30 | 45 | 145 | +20 | 165 | 65 | 150 |
| | c | 65 | 40 | 40 | 145 | +20 | 165 | 57 | 100 |
| B | a | 65 | 30 | 60 | 155 | + 5 | 160 | 69 | 200 |
| | b | 60 | 40 | 55 | 155 | + 5 | 160 | 60 | 137 |
| | c | 55 | 50 | 50 | 155 | + 5 | 160 | 53 | 100 |
| C | a | 55 | 40 | 70 | 165 | - 10 | 155 | 63 | 175 |
| | b | 50 | 50 | 65 | 165 | - 10 | 155 | 55 | 130 |
| | c | 45 | 60 | 60 | 165 | - 10 | 155 | 45 | 100 |
| Összesen | | 540 | 360 | 495 | 1395 | +45 | 1440 | 60 | 137 |
| D | 1. | 30 | 70 | 50 | 150 | - | 150 | 50 | 72 |
| | 2. | 30 | 70 | 50 | 150 | -45 | 105 | 5 | 72 |
| | 3. | 25 | 30 | 95 | 150 | -45 | 150 | 172 | 315 |
| Mind-összesen | | 565 | 390 | 590 | 1545 | ± 0 | 1. 1590 2. 1545 3. 1590 | 62 | 151 |

A monopolista modellben az előzőhöz képest több, szembetűnő különbség van:

1. Minden ágazatra jellemző, hogy az érték a marginális termelékenységű (költségű) vállalathoz igazodik: ez azt mutatja, hogy a termelési tényezők monopolizálva vannak mint „gazdálkodás tárgyai”. Ez eleve megemeli az árszintet, s az A szektor vállalatai számára 95 egység befektetett tőke után 10 egységnyi, a B szektor számára pedig 5 egységnyi, a különbözeti földjárdékhoz hasonló mechanizmusok alapján létrejövő és realizálható monopolprofitot eredményez.

2. A magasabb szerves összetételű tőkével rendelkező ágak által átszivattyúzott értéktöbblet összege meghaladja az $A+B+C$ ágakban összesen megtermelt értéktöbbletet. Ennélfogva az egész rendszer egyensúlya csak úgy biztosítható, ha bekapcsolunk egy D szektort. Ez a D szektor még alacsonyabb fokon felszerelt, mint a C , tehát termelésének fajlagos munkaerőigénye nagy. Ugyanakkor, ha a munkaerő ára a D szektorban arányos a termelékenységgel, az értéktöbbletet vagy csak „helyben” lehet realizálni (D . 1. eset!): példánkban elég alacsony rátával, vagy pedig – vásárlói piaci monopólium révén – aránytalanul alacsony áron megvásárolva (105) lehet hozzájutni (D . 2. eset). A monopolizált A és (alacsonyabb fokon) B szektor számára az első eset nem jelent megoldást, már csak azért sem, mert akkor ki volna téve a vásárlói monopólium megszűnése esetén annak, hogy ne tudjon vállalatonként +20, illetve +5 értéktöbbletet átcsoportosítani, hanem csak +10-et (és csak az A szektorban); végeredményben ez az első séma alaphelyzetének visszaállítását eredményezné – legalábbis az ágazatközi profitáramlást tekintve. A monopoltóke zavartalan újratermeléséhez szükséges profit (55–70 egység, illetve 53–74%) tehát feltételezi vagy az árak árcentrum alatt tartását (D . 2. eset), vagy pedig azt, hogy a bevont D szektorban a termelési tényezők ára relatíve olcsóbb legyen, mint amennyivel alacsonyabb a D -szektor termelékenysége az $Ac-Bc-Cc$ vállalatokénál. A D . 3. variáns a termelési eszköz-tényezőt 5 egységgel (17%-kal), az emberi tényezőt 40 egységgel (48%-kal) olcsóbbnak tételezi fel annál, mint amit a műszaki viszonyok indokolnának; ez együttesen éppen azt a 45 egységet adja ki, amely az $(A+B+C)$ szektorok egyensúlyából hiányzik. Igaz, hogy a D . 3. variánsban az értékek összege 45 egységgel kevesebb, mint az áraké. Ez a 45 egység a termelési tényezők olcsóságában térül meg, és abban fejeződik ki, hogy a D szektor működtetéséhez 100 helyett 55 egység tőke elegendő.

✓ A sémába bekapcsolt D szektor „prototípusa” a gyarmatosított vagy neokolonialista függésben tartott ország termelése, ahol a monopoltóke a kedvező természeti feltételeket és a rendkívül alacsony béreket együttesen használja fel a monopolprofitját kiegészítő értéktöbblet megtermeltetésére és transzferjére. Elképzelhető azonban az is, hogy a „ D ” szektor nem külföldi országban van, hanem ugyanabban az országban, ahol az A , B és C ág: például hanyatló iparág, ahol a munkanélküliség fenyegetését lehet az elevenmunka-költségek alacsony szinten tartására

felhasználni, javarészt *vendégmunkásokat* foglalkoztató iparág, illetve az ország *fejletlen körzetébe* települt termelőág.

3. A modell számol azzal, hogy *felbomlik az előző modellbe alapfeltételezésként beépített egységes árcentrum*. Ha az egyes – *A, B, C, D* – szektorokat nem egyedi vállalatokként fogjuk fel, hanem azonos vagy hasonló pozíciójú vállalatcsoportokként (*A* szektor: erősen monopolizált terület; *B* szektor: kezdetlegesebb fokon monopolizált; *C* szektor: fejlett országban a monopóliumok által dominált; *D* szektor: fejlődő ország termelése; *D. 1* esetben: független nemzeti ipar; *D. 2* esetben: a monopolitőke piaci függésében tartott nemzeti ipar; *D. 3.* esetben: a monopolitőke által tulajdoni függésben tartott, „átplántált” ipar) akkor minden vállalatcsoporton belül külön-külön alakul ki a *tőkeáramlás, ennek inverzeként a profitátcsoportosulás, s így végeredményben réteg-árcentrumok jönnek létre*. A monopolizált szektorok között kialakul egy „*monopolista átlagprofit*”, amely jelentősen, jobban mondva „*kollektíven*” magasabb, mint a monopóliumok által dominált szektorok nyereség-rátája: ez azonban ugyancsak átlagolódik: vagyis olyan „*elvárás*” válik, amelynek reménye kielégíti azt a vállalkozót, aki megbékélt azzal, hogy nem része a felső szektornak, sőt, függ tőle, de e függés nem egzisztenciájára tör, hanem csak gyarapodási lehetőségeit korlátozza – mélyen a monopolista szektoré alatt. A „*D*”-vel jelölt szektor ugyancsak „ *megtalálja a számítását*” abban az esetben, ha valami módon el tudja kerülni a domináltság állapotát (*D. 1.*), vagy ha a hazai kitermelési és bérszínvonalon be tudja hozni termelékenység hátrányait (*D. 3.*). Az erős és tartós világpiacon árnyomás alá vetett *D*-típusú termelőtevékenység vegetálásra vagy elsorvadásra van ítélve.

Végeredményben a monopolárat – az esetek többségében – nem az értéktörvény megsértése, hanem működési feltételeinek *módosulása* hozza létre. Nem érték felett adnak el és érték alatt vesznek a monopolitőkés centrumok, hanem *a) kihasználják azt az objektíve meglevő adottságukat, miszerint a termelési tényezők színe-javával – mint gazdálkodás tárgyával – monopolista módon rendelkeznek*, mivel e termelési tényezők – méreteik, minőségük stb. – miatt egy adott időperiódusban nem termelhetők újra tetszés szerinti mennyiségben; már csak azért sem, mert a reprodukció eszközei ugyancsak a vállalatok szűk csoportjának kezében vannak, s így – átadás esetén – a „*tőkésített járadék*” elve alapján a reménybeli monopolprofitot az átvevők terhére az árban le tudják számíttatni. Továbbá, azon országokkal való gazdasági

kapcsolatrendszerben, ahol a monopolitőke és a vele kereskedő vagy parancsnoksága alatt termelő ország termelőerői között nagy a színvonalszakadék, a monopolprofit kiegészül az egyenlőtlen csere (nyomott árak) és/vagy az aránytalanul alacsony munkaerőköltségből származó *ultrakiszákmányolás hozamával*, illetve az aránytalanul kedvező természeti feltételekből származó *különlegesen magas kitermelési járadékkal*.

Az értéktörvény működési mechanizmusainak felbomlása – attól függetlenül, hogy a monopolárat magát meg lehet érteni az értéktörvény mechanizmusain belül mozogva is – *a monopolkapitalizmus egy magasan fejlett szakaszán mégis bekövetkezik*. Ez részben az állami monetáris és fiskális beavatkozásoknak, részben pedig a *transznacionális vállalatok tevékenységének* köszönhető. Mind az állam, mind a transznacionális monopolitőke képes arra, hogy a *saját kebelén belüli értékátcsoportosítások útján* (költségvetés, monetáris politika, vállalati kalkuláció) makroökonómiai kihatású, sőt: az árviszonyok egészét determináló változásokat indukáljon. Mivel a fő tőkésországokban a nemzeti jövedelem $\frac{1}{3}$ -a– $\frac{1}{2}$ -e átfolyik az államkasszában, továbbra a világgpiaci áruforgalomnak is közel $\frac{1}{3}$ -a nemzetközi, de transznacionális vállalatokon belüli áruforgalom, a mai monopoláratok attól a sajátos – eléggé zilált, instabil – árcentrum-sortól is eléggé messze eltérnek, amit a termelési tényezők monopolizálhatósága – még az árutermelés törvényein belül, bár sokszor azok határainak súrolásával – létrehoz. Az államok és transznacionális tőkék által *velejük manipulált árak* ilyenformán fokozatosan megszűnnek *rendszerként* funkcionálni. Az a folyamat, amely az egyszerű, véletlen cserénél kezdődött meg, s amely nemegyszer volt válságos helyzetben (például mindjárt kifejlődésének első nagy állomásán: a közvetlen termékcsere általánossá válása idején!), most ismét a káosz határához közeleg. *Az árak mind kevésbé mérnek valamilyen közvetlen vagy közvetett módon kifejezett társadalmilag szükséges ráfordítást, és mindinkább kifejezik a gazdasági-társadalmi hatalom csúcsain ülő monopolista érdekcsoportok kompromisszum-ajánlásait egymás felé, illetve többé-kevésbé egyeztetett magatartási parancsait az általuk dominált szektorok felé, illetve azon szektorok felé, amelyek felett a dominanciát meg akarják szerezni.*

Még nem tudni pontosan, hogy a közvetlen, illetve közvetett érték alapú ár, mint rendszer felbomlása mennyiben köszönhető a termelési tényezők koncentrációjának, mennyiben e koncentráció torz társadalmi tükröképe: a magántulajdonosi monopólium létének. Az a körülmény,

hogy a termelési tényezők végletesen koncentráálódtak, a mai kor technikai vívmánya. Egyben azt is jelenti, hogy az árak alakulásában mind kevesebb tere marad a különböző munkamennyiségek vagy a különböző mennyiségű, minőségű és összetételű termelési tényezők által determinált termelékenységi szintek nagy számok törvénye alapján végbemenő tömeges konfrontációjának: helyükbe néhány, determináns szerepet játszó óriástermelő kalkulációja lép, amelyet különböző csatornákon koordinál más, ugyancsak determináns szerepű óriástermelő kalkulációival. Mivel a világpiacot olyan óriástermelők uralják, amelyek e kalkulációk során egyedül saját profit- és hatalmi érdekeiket tartják szem előtt (a koordináció is egy szűk réteg érdekeinek körén belül marad), semmi remény nincs arra, hogy e kalkulációk akár tudatosan az osztálytársadalmi fejlődés követelményei irányába hajtják a csereviszonyokat, akárcsak szimulálják azt a folyamatot, amelyet a manchesteri korszak piaca annak idején véghezvitt, s amelynek sztochasztikus eredményeként az érték vagy a zolid társadalmi árcentrum kialakult.

MONOPOLÁRAK ÉS NEMZETKÖZI CSEREARÁNYOK

A fenti gondolatmenet, ha a nemzetközi csereaktust pusztán mikroökonómiai és sterilen gazdasági aktusként fognánk fel, az agnoszticizmus felé hajszolna. Kiábrándít abból a kellemes tudatból, hogy a nemzetközi piacon elérhető (kiakudható) tisztességes ár biztosítja a költségek megtérülését és a befektetések elvárható profithozamát. Egyfelől az exportra termelt áruk termelési tényezőinek ára eleve manipulált: a végtermékkel szemben más nyereséghányad várható el akkor, ha termelője a világszerte monopolizált kulcstényezőkkel rendelkezik, mint akkor, ha „outsiderként” a „szabad” piacon vásárolja azokat. Másfelől a termelő a hozzáadott értéket nem a tényleges ráfordítás arányában realizálhatja az árban, hanem aszerint, hogy ő maga benn van-e valamely „klubban”, vagy pedig „outsiderként” házal a piacon portékáival. Harmadszor, a rentabilitást jobban meghatározza az állam vagy államok anyagilag preferált áramlataiba való beilleszkedése, mint a tényleges gazdasági teljesítménye. Negyedszer, nem az ér el konjunkturális nyereséget, aki árgus szemekkel figyeli a tényleges keresletet és alkalmazkodik ahhoz, hanem az, aki sok millió dolláros költséggel manipulálja e keresletet.

Végül ötödször, a piacon megjelenő stratégiai alapcikkék java részének keresletét és kínálatát nem önálló, egymástól eltérő érdekű cégek ajánlatainak konfrontációja határozza meg, hanem az egyes érdekcsoportok leányvállalatai között kialakuló, legkülönbözőbb megfontolásokat tükröző „elszámolóárak”.

Nyilvánvaló, hogy a mai nemzetközi piacon végbemenő csere egészen más erőknél engedelmeskedik, mint az a csere, amelyet Marx a 19. század derekán megfigyelt. Ilyen körülmények között nehezen állítható, hogy a világpiacon kialakult árak a nemzetközileg szükséges ráfordításokat tükrözik, olyan jelzést közvetítenek a termelő felé, amelyből megtudja, eleget tett-e vagy sem a piac mennyiségi, minőségi és ráfordítási követelményeinek. Ha ez igaz, azt is nehéz a monopóliumon kívüli termelőnek (exportőrnek) vagy felhasználónak (importőrnek) tanácsolni, hallgasson-e a jelzésekre és klasszikus módon reagáljon az impulzusokra. Ha ugyanis ezt teszi, „bemegy a csöbe”: nem a klasszikus értelemben vett „Piac” parancsait teljesíti, hanem a „Monopoltőkéét”. Termelési szerkezetét, költségeit, árait be kell állítania abba a láncolatba, amely végül is a monopolista központ megmerevített magas profitrátáját eredményezi, el kell fogadnia azt a hátrányt, amely abból származik, hogy a kritikus méreteken és minőségen belüli termelési tényezők nem az ő birtokában vannak, és nem is álmodhat arról, hogy a birtokába kerüljenek. Meg kell elégednie azzal, hogy a technológiák és termékek csak akkor kerülnek el hozzá, illetve gyártási „illetőségébe”, amikor azok *életgörbéjük delelőjén túljutottak*: korszerű technológiák és termékek birtokába *csak* a monopólium „*bedolgozójaként*” juthat, ami függéssel, profitmegosztással jár. A korszerűség harmad-negyed vonalába tartozó technológiákkal és termékekkel viszont nemcsak az alacsonyabb jövedelmezőség jár együtt, hanem az is, hogy a piacokon annak a *marginális kapacitásnak* a szerepét kell betöltenie, amelyet a konjunktúra esésekor a monopoltőkés mechanizmusok, a gazdasági struktúra ballasztjaként kihajítanak a léghajóból.

Ez nemcsak adott termelési ágon belüli nemzetközi cserére igaz, hanem általában véve is. A termelési ágon belül megfigyelhető, hogy a konjunktúra felfelé ívelő szakaszában a monopolista szektor mellett olyan középüzemi szintű kompetitív szektorok léteznek, sőt, prosperálnak, amelyek lényegében a nagy monopolcégek által *tömegméretben* gyártott áruskálát gyártják. Nem a technikai élvonalat képviselik, de nincsenek is fényévnyi távolságban ettől az élvonaltól. Nem tartoznak a

monopóliumok közvetlen függési „mágneses terébe”, nem leányvállalatok és nem is bedolgozók: függésük a technológia-transzfer és a hitelkapcsolatokon keresztül érzékelhető ugyan, de nem nyomasztó – fajlagos költségeik azonban jóval magasabbak a monopóliumnénál. A függvénykapcsolat a két szektor között úgy áll fenn, hogy *a nem monopolizált szektor (ország) profitorátája elegendő egy olyan mértékű expanzióhoz, amely éppen azt a piaci űrt tölti ki, melynek kielégítésére a monopóliumnak (domináns gazdaságnak) már nem érdemes (túl nagy kockázattal jár) kapacitását méreteznie. Amint a konjunktúra csúcskereslete megszűnik, s az ár esik (a „legkevésbé hatékony, még fizetőképes keresletet kielégítő kapacitás” kritériumai szigorúbbá válnak), a marginális termelők vagy kihullanak, vagy bedolgozókká válnak, viszont a monopólium (domináns gazdaság) megőrzi az „elvárt” monopolprofitot, és megússza a konjunktúraesést nagyobb kapacitáskihasználás nélkül.*

A különböző termelési ágak közötti nemzetközi csere viszonylatában azok az ágak válnak marginálisakká és kerülnek válságba, amelyek tőkéinek szerves összetétele alacsony, szakképzettségi igényük kisebb, technológiáik és termékeik az innováció szempontjából kifulladásban vannak, a kereslet irántuk nem dinamikus, sőt, az egyéb területeken észlelhető piacmanipuláció hatására csökkenő tendenciájú. Napjainkban a legjobb példa erre a könnyűipar, különösképpen a textil- és ruházati ipar, a háztartási gépek gyártásának néhány területe, a hagyományos szerszámgépgyártás, a szórakoztató híradástechnika stb. Ha a termelés koncentrációja az iparágban általában alacsony, a monopolizáltság foka kicsi, úgy az iparág egésze válságba kerül. Az iparágat, illetve annak egy részét olyan területre telepítik át, ahol az alacsony munkaerőköltségek elviselik a válság-árszínvonalat is. Az eredeti országban az iparág azon hányada marad, amely a) közvetlen vásárlója a monopolizált nyersanyagtermelőknek (például szintetikus szálaknak); b) a legalacsonyabb keresleti szint kielégítésére alkalmas; c) a magasabb minőségi igényeket elégíti ki. A többi kapacitás mint ballaszt kicsapódik az illető ország szerkezetéből, és oda vonul, ahol a legmagasabb szintű termelési tényezőket a legolcsóbban találja. Minél olcsóbban jut hozzá például a munkaerőhöz, annál tovább tud ellenállni – most már mint exportőr – a konjunkturális nyomásoknak. Minél fegyelmezettebb és hozzáértőbb ez az olcsó munkaerő, annál magasabb rendű igényszint kielégítésekor jelentkezik a „menekülő iparág”, mint az otthon maradtak versenytársa. (Ezzel szemben a kitelepülés egyben a „birtokon belülség” pozíciójának

elvesztésével is jár a monopóliumon *kívüli* tőke számára, tehát megszűnik e tőke lehetősége arra, hogy a foglalkoztatottság csökkenésének, hagyományos iparvidékek hanyatlásának stb. érveivel revolverezze saját kormányát, kikényszerítse magának a fennmaradáshoz szükséges szubvenciókat és egyéb segítséget. Ezt már az új telephelyén kell biztosítani.)

A nemzetközi csereaktusokban tehát többféle árszint található egymással, az országok extern árucseréjét pedig e többféle árkonstrukciók *kombinációinak* találkozása jellemzi. Egy iparilag magas fokon fejlett ország sohasem ér el exportjában *tiszta* monopolárat, importját pedig sohasem realizálja *tiszta* monopóliumon kívüli árszinten, mint ahogyan fordítva sem igaz ez az iparilag kevésbé fejlett ország esetében. A nemzetgazdaság külpiaci cserearányait azonban nagymértékben befolyásolja, hogy exportjának és importjának java részét olyan cégek bonyolítják-e le, amelyek részesednek a termelési tényezők, információk, piacok stb. monopóliumból, vagy pedig „outsiderek”, s ha az előbbiek javára billen a mérleg, azok a monopolprofitot az adott országban használják-e fel, vagy a legkülönbözőbb közvetett csatornákon keresztül kivonják-e onnét. *Az adott ország nemzeti munkája a világpiacon általában magasán értéklődik, ha az export túlnyomó részét monopóliumok bonyolítják le, és alacsony nemzetközi értékelésű, ha „outsider” cégek exportálnak monopolizált termelésű és piacú árukat: ezt pusztán az export és import árcentrumkülönbségei is eredményezhetik, amit meghatározhat a közvetlen vagy közvetett monopolista függőség értékátszívó hatása.*

Hasonlóképp befolyásolja a cserearányokat az export és import áruösszetétele is. *Ha egy ország exportjának java részét monopolizált termelési tényezőkkel előállított termékek teszik ki, vagy – dinamikájában szemlélve – az exportszerkezet gerincét alkotó áruk termeléséhez szükséges tényezőket sikerül monopolista ellenőrzés alá helyezni, a nemzetközi cserearányra ez kedvező hatással van. Ha az import többségét alkotó árukat nem monopolizált termelési tényezők hozzák létre, ez az importáló ország cserearányait ugyancsak javítja. Ellenkező esetben a cserearányok kedvezőtlenek, illetve – dinamikájukat tekintve – romlanak.*

A nemzetgazdaság extern termelésének csereértékét tehát nemcsak az export versenyképessége, illetve az exportnak az importhoz viszonyított relatív kereslet/kínálat hányadosa szabja meg: egyik alaptényezőként a háttérben ott található az, hogy vajon az adott ország a világpiacon domináns (monopolizált termeléssel bíró) ország-e, vagy dominált

(outsider-termelőszektorú, illetve a külföldi monopóliumoknak kiszolgáltatott iparú). A monopolista központoknak ezt a cserearányelőnyt nem kell esetről esetre „kiügyeskedniük”: maga az áru–pénz mechanizmus – a rétegződött árcentrum, a „gazdálkodás tárgyának” monopóliumai stb. – az „elvárt” monopolprofitot eleve biztosítják.

A világgpiacon ma az az árrendszer az *egyeduralkodó*, amely a monopolista dominancia nyomására alakult ki. Ez vonatkozik a fejlett tőkésországok egymás közötti cseréjére is, valamint az OPEC-országok kereskedelmére is. Igaz, az egyoldalú domináló hatás e két viszonylatban nem érvényesül a maga nyersségében, mivel monopólium áll szemben a monopóliummal. Az úgynevezett „kelet–nyugati” kapcsolatokban a monopol-tőke már „outsider” vállalatokkal, illetve országokkal áll szemben. Az árcentrumkülönbség érezteti is erősen a hatását, bár egyértelmű domináló hatásról nem beszélhetünk, mivel az egyes szocialista eladókra és vevőkre nehezedő monopol-tőkés nyomást részben felfogja az állam, részben a szocialista együttműködési alternatíva teszi erősebbé a pozíciókat a legdurvább monopolista nyomásokkal szemben (persze csak azokon a területeken, ahol ilyen alternatíva reálisan létezik). A szocialista országok egymás közötti kereskedelmében deklarált elv a nemzetközi áraknak a monopolista torzításoktól való megtisztítása: vagyis a cserearányok újszerű rendszerének kialakítása anélkül, hogy az egymás közötti árakat elszakítanák a világgpiac alapvető árárányaitól. Ez a kétségtelenül pozitív törekvés azonban egy alapvető dolog félreismerését rejtje magában: ti. azt feltételezi, hogy a mai világgpiaci árak lényegében egységes árcentrum (költségek + „elvárt” jövedelmezőség) körül rajzolódnak ki, tehát a monopolista torzulások a természetes árcentrumtól való, józan érzékekkel tapintható eltérésekként, *anomáliákként* jelentkeznek, amelyek „kiszűrhetők”. Sajnos – mint a fentiekben megpróbáltam vázolni – a valóság vizsgálata a *rétegződött árcentrumok* létét sejteti, a konkrét termékárakban pedig a különböző árcentrumok egymásba gyűrűznek, ezért a konstrukció monopol-tőkés jellege rendszerint csak egy-egy *szemérmetlenül* magasan vagy alacsonyán kialakult ár esetében ötlük szembe. Akárhogyan nézzük is, a KGST-árelv önmagában inkább *nyesegetni* képes a világgpiaci árrendszer monopolista lényegét, mintsem megszüntetni.

Érdekes módon a KGST *de facto* mégsem monopolista jellegű cserearányokhoz jutott működésének első évtizedeiben. A tagországok ugyanis valamennyien előtérbe helyezték az *egész* exportált és importált áru-

tömeg egymáshoz viszonyított cserearányait az egyes áruk áraival vagy csereügyletek arányaival szemben. Így végül is az egyeztetési mechanizmus olyan csereviszonyokat „dobott ki” magából, amelyek a kevésbé fejlett KGST-országok számára az átlagosnál jóval nagyobb ütemű fejlődést és a világgazdaságban általában monopolizált termelőtevékenységek meghonosítását tette lehetővé: vagyis a nemzetközi csere végső hatása homlokegyenest ellenkezett valamely monopolárrendszer által indukált hatástól. Ennek az árrendszernek a hatásmechanizmusát – közgazdasági gyökerét tekintve – tulajdonképpen nem elemeztük ki, bár két évtizeden keresztül gyakoroltuk. Lehetetlenülése végül is azért következett be, mert elmosta az egyes áruszállítások tényleges rentabilitását, plurális árakat alakított ki, és így gátjává vált a józan közgazdasági kalkulációnak.

Amióta a KGST rendszeresítette a világpiaci infláció követését, e nyesegetés is mind nehezebbé vált az egyes árak esetében: az árrendszer „humanizmusa” főleg a hatások *késleltetésére*, a *hirtelen* változások impulzusainak időben való széthúzására toldott át: ez az 1973 utáni, rendkívül labilissá vált világgazdasági helyzetben – egyébként – nem lebecsülendő dolog, végső soron azonban nem változtat azon az alapvető helyzeten, miszerint a szocialista országok – egyikük-másikuk igen erős export–import orientációjú gazdaság – az árakon keresztül a közösségen kívüli kapcsolataiban nyíltan és brutálisan, közösségen belüli kapcsolataiban pedig tompítottan ugyan, de a *monopoltőke* sugallatait érzékeli.

Tévedés ne essék, ez a sugallat nem egyértelműen rossz irányú: minőségi teljesítményre kényszerít, hiszen a monopoltőke a maga *minőségi* teljesítményét fizetteti meg – pontosabban fizetteti túl – az „outsider” és a dominált világgal. Az 1972 előtti árrendszer premizálta a feldolgozási fok növelését, az 1973 utáni pedig a létfontosságú cikkek kitermelését, valamint az innovációs teljesítményeket. Egy olyan világban, ahol bármely nemzetnek ténylegesen rendelkezésére állnak a természeti kincsek – akár saját területén, akár más országoktól méltányos bérleti díj fejében átengedett területeken –, és ugyancsak rendelkezésére állnak a kor színvonalával lépést tartó innováció feltételei, igen méltányos ösztönző árakkal elősegíteni a természeti kincsek racionális kitermelését, valamint hasznosítását, továbbá a termelőerők továbbfejlesztésén való munkálkodást. Amíg azonban a termelési tényezők – mint gazdálkodás tárgyai – monopolizálhatók, ezek túlfizettetése egyben a vásárlásra (importra)

egyoldalúan rászoruló fejlődési forrásainak megkurtításával egyenlő. Különösen élesen mutatkozik meg ez a tendencia abban az esetben, ha egyes, valamilyen oknál fogva prioritást élvező kitermelő tevékenységhez magas monopolárak tapadnak, a másikkhoz pedig nem, az innováció egyik fajtája premizált, a másik fajtája pedig nem. Ilyen esetekben kedvezőtlen cserefeltételek jöhetnek létre egyébként egymáshoz közel eső fejlettségű országok között is. A mai monopolárrendszer egyértelműen kedvez az energiahordozók, alapvető fémek, foszfortartalmú anyagok kitermelőinek, viszont sújtja az élelmiszer-termelőket. Kedvez például az elektronikai komponensek innovátorainak, relatíve sújtja a könnyűiparban, a szociális infrastruktúra kellékeinek termelésében, az élelmiszer-gazdaságban tevékenykedő innovátorokat. Természetesen jelentős hátrányban van minden olyan ország, amely nem tud prioritást élvező kitermelőtevékenység- és innovátori tevékenységexportot hasonló jellegű importtal szembeállítani: ezek felé a jelenlegi árrendszer olyan magasra teszi a rentabilitási mércét, amelyet a világ másfél száz országa közül harminc sem tud átugrani, hacsak a költségvetésből nem fedezi, vagy a lakosság fogyasztási színvonalának súlyos károsodása árán nem hozza be a közvetlen exportőr veszteségeit.

4. NÉHÁNY MEGJEGYZÉS A VALUTAÁRFOLYAMRÓL

A PÉNZ SZEREPÉNEK VÁLTOZÁSA A MODERN KAPITALIZMUSBAN ÉS A SZOCIALIZMUSBAN

Az előző két fejezet gondolkörében axiomatikusan feltételeztem a nemzetközi árucserét lebonyolító pénz jelenlétét, sőt, felbukkant az egész világkereskedelem által értéketalonként elismert (s ezáltal a nemzetközi értékítéletet többé-kevésbé „szabványosító”) *kulcsvaluta* fogalma is. Az olvasó azonban észrevehette, hogy a gondolatmenetnek ebben a kezdeti fázisában a pénzt kizárólag *passzív* értékmérő és forgalmi eszközként fogtam fel, vagyis olyan valaminek, amely úgy méri az értéket, mint ahogyan a méterrúd a hosszúságot vagy a Volt-mérő az elektromos áram feszültségét, és úgy közvetíti a forgalmat, mint ahogyan

egy postahivatal a levelezést. Rendelkezik tehát a társadalom által ráruházott, praktikus, technikai funkciókkal, de nem kél valamiféle Gólemként önálló életre. Ez absztrakció, bár korántsem akkora mértékű, mintha Marx korában írtuk volna le. Ennek két oka van.

a) A 19. század kvázi-szabadversenyének viszonyai közepette – amelynek társadalmi alapját a többé-kevésbé azonos nagyságrendű (mai kifejezéshasználattal: kis- és középzemű méretű) tőkésvállalatok igen nagy száma és a piac szervezetlen volta képezte – az eladók és vevők, az ellátók és a realizálási „vadászterületek” közötti erőviszonyok önmagukban áttekinthetetlenek voltak. A piac országos (és részben már nemzetközi) méretűvé tágult, a termelői és a piaci szervezet viszont alig volt fejlettebb annál, mint amit a városnyi-járásnyi kiterjedésű munkamegosztás a 17–18. században megkövetelt. Az információk tizedolyan vékony erecskékben áramlottak az árutermelőkhöz, mint amilyen szélesen kezdtek hömpölyögni az árufolyamok. Egy-egy – kora méreteihez képest – jelentős árutermelő a piac és a technika változási tendenciáit jószerével csak közvetett, szekunder jelzőrendszerek segítségével érzékelhette. Ebben szinte egyedüli eszköze az általános egyenértékkel kapcsolatos, illetve az azon keresztül spontán társadalmi értékítélet láncreakciószerű változásainak árgus szemekkel való figyelése volt. Így maradt meg és vált általánossá az a kapitalizmus előtti időkből örökölt társadalmi reflex, amely az aranybányász-munkát az összes többi munkához képest etalonnak fogta fel, s az arany (vagy aranyhelyettesítő jelek) birtokosait ösztönösen felruházta a piaci értékítélet avatott bíráinak talárjával.

Az értéketalon ezeken a bírákon keresztül kapott *aktív* szerepet: ők ugyanis abban a pillanatnyi szituációban, amikor éppen *értéketalontulajdonosként* (és nem egyéni munkát megmértető árutulajdonosként) jelentek meg a piacon, sajátosan vegyítették kettős lényük mindkét oldalát, „bírói” minőségükben sem felejtve el tegnapi és holnapi „vádolt” énjüket, próbálták meg *manipulálni* az értékmérés aktusát oly módon, hogy az számukra, a tegnapi és holnapi eladók számára kedvező módon alakuljon. E törekvések azonban ugyancsak *egyéniek, szétszórtak* voltak – sztochasztikusan tehát azokat a *reális*, tömeges erőviszonyokat (kereslet–kínálat) tükrözték, amelyek a *termelés* szférájában alakultak ki. A pénz valamiféle sajátos, gazdasági idegdúcokból kiinduló és szerteágazó rendszerré vált, amely az árutermelő sejtek számára közvetítette az árutermelés társadalmi organizmusának parancsait, s egyben átvette

és piaci méretekben összegezte a vállalatsejtek reakcióit. Aktív szerepét éppen annak köszönhetta, hogy a vele – ti. a pénz megszerzésével, birtokban tartásával és elköltésével – kapcsolatos árutulajdonosi viselkedésmód sohasem a termelési szféra statikus helyzetét tükrözte, hanem a „manipuláltat”, tehát a pénzrendszer nem *állapotot*, hanem *tendenciát* (törekvést, érdeket) regisztrált és közvetített tovább a maga idegszálhálózatán keresztül.

A 20. század végi világban, ahol – de Jong 1968–1973 közötti mérések alapján közölt adatai szerint* – egy olyan, 200 milliós embertömeg szükségleteinek kielégítéséhez, mint az EGK, az optimális üzemméret az elektromos háztartásgép-iparban eléri a kereslet $\frac{1}{10}$ -ét, de még a fonóiparban is az 5–6%-át, ahol a gazdasági fejlődés élvonalában haladó iparágakban a 10 legnagyobb vállalat birtokolja a tőke 30–80%-át, és az értékesítés területén is hasonló az arányuk, továbbá, ahol a világkereskedelem mintegy $\frac{1}{3}$ -a néhány tucat, több országban megtelepült (multi- vagy transznacionális) cég forgalmából adódik, az általános egyenértékes-tulajdonos tömegek kis, elszigetelt „manipulációs” kísérletei szálanalmasan hatástalanok az óriások manipulációihoz viszonyítva.

A pénz-idegrendszer a mai kapitalizmusban nem a többé-kevésbé egyenlő méretű „sejtek” reakcióit szintetizálja és közvetíti vissza, hanem kevés számú óriásképződmény olyan jellegű impulzusait közvetíti a tömegek felé, amelyek *a) nem egyedül* – és nem is elsősorban – *a bejövő pénzimpulzusok nyomán keletkeztek*, hanem sok más, egyéb csatornákon beérkező információk hatására, beleértve a hatalmi, politikai és gazdaságstratégiai hatásokat is; *b) nemcsak pillanatnyi piaci érdekeket közvetítenek*, hanem stratégiai, hatalmi és egyéb, félig gazdasági vagy gazdaságon kívüli érdekeket is, és végül *c) nem egyedül a pénz-impulzusok által hatnak*, hanem beillesztik azokat a centralizált, monopólista hatásmechanizmus egészébe.

Naivitás volna tehát azt hinni, hogy a gazdasági szerkezet monopólizálódása a pénz klasszikus gazdasági funkcióit érintetlenül hagyta. Hatásköre mindenesetre jelentősen változott, tartalmában is és annyiban is, hogy *alárendelt* részévé vált egy komplex monopóltóké gazdasági és társadalmi manipulációs rendszernek, amely sokrétű, az eredeti pénzfunkcióktól idegen elemet foglal magában, még akkor is, ha ezek hatásait

* *H. W. de Jong*: Az ipari szervezet az EGK-ben. (Előadás a II. Nemzetközi Ipargazdasági konferencián. Székesfehérvár 1978. szeptember 5–9.)

javarészt a pénzfunkciók közbeiktatásával, azokon keresztül érvényesíti. Ami kapóra jött a monopolizálódott társadalmi struktúrának, az nem elsősorban a 19. század közepi pénz-idegrendszer lényege (a társadalmi munka etalon), hanem a *technikája*: az, hogy képes valamilyen értékítéletet *közérthetően* közvetíteni és elfogadását *kikényszeríteni*, mégpedig *egységesen*: nem szükséges a „parancsot” vagy „elvárás” átkódolni aszerint, hogy egy transznacionális társaság tucat országot érintő, több milliárdos beruházásának alternatívái közötti választásról van-e szó, avagy a háziasszony dilemmájáról a tekintetben, hogy Fa vagy Palmolive márkájú szappant tegyen a kosarába.

Ha tehát a 20. század utolsó negyedében a pénz általános egyenértékési szerepéről beszélünk, tudatában kell lennünk, hogy az már évtizedek óta nem az immanens társadalmi munka léptékű értékítélet kifejezése, hanem a monopolista óriástőke értékítéletének csaknem teljesen egyoldalú közvetítő, „oktrojáló” közege. Ami másfél évszázada a pénzrendszer legnagyobb erénye volt, hogy tí. a sok, egyéni, elszigetelt értékítéletet – mégpedig *dinamikus* értékítéletet – sztochasztikusan társadalmiasította, s ezáltal a szétszórt törekvéseket nyálábba fogta, ez ma ugyan-ezen rendszernek *formai jegyivé* alacsonyodott le, s ezáltal *illúziójává* vált. A tőkés világ pénzrendszerének már nincs olyan önálló élete, amelynek minden porcikáját ne hatná át a monopoltőke tudatos, stratégiai léptékű és antagonizmusaiiban is magas szinteken koordinált törekvése. Az embermilliók egyéni munkateljesítményének társadalmi hasznosága felett ítélkező bíró tehát *le van fizetve*: csak olyan ítéletet hoz, amely korrumpálóinak ínye szerint való.

b) A világ másik felén, a szocialista társadalmakban – és azok egymás közötti kapcsolataiban – a pénz eredeti, Marx által kielemezett szerepe más irányban változott meg. Itt kialakult az újratermelési folyamatnak a társadalom egésze érdekében való tudatos, tervszerű befolyásolása, mint a gazdaság alapvető, elidegeníthetetlen jellemvonása: vagyis egy olyan jelenség, amely ugyancsak „manipulálja” az árutermelők döntéseit és törekvéseit, bár ez a manipuláció gyökerében más indítékú és javarészt más eszközökkel is történik, mint a kapitalista világban. Itt most nyugodtan eltekinthetünk attól, hogy a szocialista gazdaságirányítás mennyiben centralizált és mennyiben nem, s hogy a döntések tervszerű befolyásolása mennyiben történik a pénz-idegrendszer impulzusain keresztül és mennyiben igyekszik azokat megkerülni, illetve kikapcsolni. Bizonyos aspektusból ezek a különbségek igen fontosak, a pénz szocializmusbeli

működésének alapvonása szempontjából azonban másodrendűek. Akár a direktív tervek végrehajtásának eszközeként, akár a gazdálkodási szinkron megteremtésének (a cselekvés tervszerűsége *indukálásának*) eszközeként szerepel is, a pénzrendszer a szocialista gazdaságban kevésbé határozza meg a stratégiai döntéseket (még a középtávú stratégiai döntéseket is), mint amennyire a stratégiai döntések meghatározzák a pénz-mechanizmusok hatásirányát és erősségét.

Az „egyéni” munkák a szocializmusban is hozzámérődnek a pénzhez mint társadalmi értéketalonhoz, de ez a hozzámérődés nemcsak a termelő miheztartása végett, az ő törekvéseinek determinálása céljából történik, hanem az össztársadalmi döntések *egyik* (fontos, de nem egyetlen) tényezőjeként is. Minél inkább stratégiai jellegű az a lépés, amelyet a társadalom tenni kíván, annál inkább részjelentősége van a pénz-impulzusnak a döntések milyensége kialakításában, anélkül, hogy e jelentősége a semmivé redukálódna. Az össztársadalmi tervezés a döntést visszاسugarozza a termelő felé: vagy utasítás, vagy ösztönzőkkel támogatott utasítás, vagy ösztönzők kombinációja formájában. Ennek nyomán a termelő cselekedni kezd. Cselekvésének motivációi között döntő szerepe van a pénz-idegrendszer által közvetített hatásnak, de korántsem ez az egyetlen hatás, ami a termelőt éri, és végső törekvéseit sem egyedül a jövedelemreflex irányítja. Igaz, tevékenységének végeredményét a pénzetalon ismét leméri, de a tevékenység elbírálása ismét nem *egyedül* a gazdaságosság ismérve alapján történik. A szocialista társadalom ugyanis rájött arra, hogy a pénz-idegrendszer *pillanatnyi* időhorizontban képes csak ítélni, és az általa „befogott” társadalmi hasznosság ismérvek szegényesebbek annál, mint amit a szocialista viszonyok között érvényesíteni kell. A termelés mai gazdaságosságát a pénz méri ugyan, de a távlati hatékonyságot nem érzékelteti. A munka termelékenységének növelésére képes ösztönözni, de a környezetvédelem, a lakosság életmódjának kulturáltsága, a munkában való emberi kiteljesedés, a munkahelyi emberi kapcsolatok, az elmaradott egyének, kollektívák, régiók és országok felemelése – mind megannyi, a szocializmusban *alapvető* fontosságúvá váló szempont kívül esik a pénz-idegrendszer *természetes* érzékelési és érzékeltetési képességein. Ezért akármilyen erős is a törekvés arra, hogy a társadalmi értékrendet a pénzskála segítségével egységesítsék, s a maga helyén a pénz-idegrendszer visszajelző szerepét erősítsék (a nemzetközi elszigeteltség, hidegháború, a modern gazdasági szerkezet művi úton való erőltetett ütemű létrehozása közben az európai szocialista társadal-

mak ezt a szerepet érdemtelenül visszafejlesztették), a szocialista társadalmak képtelenek helyes irányban ható, a társadalmi cselekvések szinkronját automatikusan biztosító *általános normatív rendszerként* használni azt. Nem kiegészítik a pénz-idegrendszert más hatásokkal, hanem a bonyolult hatáskomplexumot egészítik ki a pénzhatásokkal, illetve fordítják le a hatásokat a pénz-idegrendszer nyelvére.

Ez a nyelvezet azonban már a szocializmus világában sem a pénz *eredeti* nyelvezete: nem az egymástól elszigetelt, szétszórt, viszonylag egyforma nagyságrendű árutermelők dinamikus reakciójának sztochasztikusan törvényszerűsödött jelzése-visszajelzése a világ felé, hanem olyan értékítéletek többé-kevésbé egységes rendszere, amelyben az alaphangot ösztársadalmi értékprioritások szabják meg. Ezek a prioritások persze messze nem egységesek és következetesek, egymást sokszor ütik is, eredményük sok spontán – nemegyszer egyáltalán nemkívánatos – tendenciát hív életre, vagy legalábbis döntési tudathasadást hoz létre azokban a termelőkollektívákban, amelyek érzékelik a hatását. Ez még inkább aláhúzza azt, hogy a pénz-idegrendszer a modern szocializmusban sem teljesíti a klasszikus polgári gazdaságtan által ráruházott alaphangot, ti. azt, hogy az egyéni érdekek érvényesítésére való *tömeges* törekvés automatikusan a *társadalmi* haladásban összegeződik. Ennek következtében a pénz a szocialista világ számára elsődlegesen *mérő és jelzőeszközként* bír jelentőséggel, olyan vezérlőrendszer részét képezi, amely a sokirányú társadalmi tevékenység (termelés, forgalom, felhasználás) tényeit és tendenciáit közvetíti a döntési központok felé, amelyek – többek között ugyanezen rendszer segítségével is – ösztársadalmi prioritásaikat visszajelzik a gazdasági egységek (vállalatok, fogyasztók) felé.

A monopolkapitalizmus és a szocializmus pénzrendszere között tehát alapvetően nem abban van a különbség, hogy az előbbi „valódi” funkciókkal rendelkezik, míg az utóbbi „csak technikai eszköz”: ezt a virtuális képet az a látszat kelti, hogy a monopolizáció, illetve annak államai és nemzetközi képződményei nagyobb mértékben (és sokszor ügyesebben) kódolják át az információkat és parancsokat a pénz-idegrendszer nyelvére, jobban uniformizálják értékítéletüket a pénznyelv segítségével, mint a szocializmus. Az alapvető különbség az információk és parancsok társadalmi tartalmában található. A monopolista pénzrendszer több szempontból is *parciális* érdeket közvetít a pénz segítségével: *a)* a monopolizáció érdekeit szuggereálja általában a monopolizációs hatalmi góccokon kívül esők felé; *b)* a különböző monopolizációs erőcentrumok akarátát

közvetíti egymás felé. A szocialista pénz ezzel szemben a parciális és *össztársadalmi* érdekek közötti állandó „párbeszéd” egyik legfontosabb eszköze, amely párbeszédben az össztársadalmi érdekek bizonyos primátust élveznek: a koordináció során a *végső* szó kimondásának jogával rendelkeznek. Azt azonban, hogy mi a *tényleges* (az össztársadalmi érdekekből eredő) *parciális* és a *tényleges össztársadalmi* érdek, a pénzrendszer nyelvén a munka társadalmában csak akkor tudják a vitatkozó felek érdemben „megbeszélni”, ha az visszaszerzi munkaetalon mivoltát, tehát áttekinthetően kifejezhetővé teszi a munkaráfordításokat, mint a társadalmi értékítélet alapját. Ezt megvalósítani persze jóval nehezebb, mint követelményként kimondani. Egyrészt azért, mert a szocializmus szerves kapcsolatban van a világgazdaság nem szocialista szektoraival: pénzviszonyait a nem szocialista, a világgazdaság egészére ma még döntő hatású, monopolista értékítéletektől függetlenül, azokkal gyökerében szakítva nem tudja reálisan kialakítani. Másrészt azért is, mert belső értékrendjét át- meg áttörök az iparosítási és hidegháborús korszak társadalmi prioritásait tükröző értékítéletek és mechanizmusok, amelyekből kiindulva nem lehet egyenes úton eljutni a mai és holnap i igényeket maradéktalanul kifejező értékrendig, és végül azért is, mert a társadalmi munkamegosztás bonyolultsága, a termelőerők fejlettségének sokdimenziós tarkasága miatt technikailag is igen nehéz megközelíteni a gazdasági tevékenységek munkatartalmát általában, s a *társadalmilag előrevivő* értékítéleteket pedig különösen. Az eddigi kísérletek (nemzeti árreformok, a KGST saját árbázisával kapcsolatos munkálatok, a KGST valutáris-pénzügyi mechanizmusának fejlesztésével kapcsolatos elképzelések) azt mutatják, hogy a maximum, ami gyakorlatilag elérhető, a monopolista értékrend nyilvánvalóan – „ordítóan” – torz, manipulált kiszögelléseinek lefaragása, tompítása. Ez azonban a szocialista társadalom értékítéleteit még önmagában nem teszi szocialistává, a szocialista országok valutáit – nemzeti és nemzetközi pénzeket – nem teszi szocialista módon funkcionáló pénzekké, s általában az értékrendet nem helyezi vissza a társadalmi munkaetalon alapjára.

A KULCSVALUTA, A VALUTAÁRFOLYAMOK ÉS A MUNKAETALON TORZULÁSAI

Amíg a nemzetközi pénzfunkciót az „ország-cég” nemzetközi funkciójától elvonatkoztatva szemléljük, a pénz nem más, mint általános egyenértékes, tehát *etalonáru* (illetve *árujel*) – még akkor is, ha értéke nem egy konkrét áru (arany) termelési ráfordításához igazodik, hanem attól teljesen függetlenül, közvetlenül, vagy bonyolult áttételeken keresztül a nemzetközi értékítélet alapjául szolgáló termelékenységi szintet reprezentálja.

Kulcsvaluta működése esetén ez az etalon-termelékenység *formálisan* ugyancsak a kulcsvaluta aranytartalmával kapcsolatos. Ezt azonban kezdettől fogva nem veszik komolyan: egyrészt az átválthatóság megszűnése vagy erős korlátozottsága miatt, másrészt azért, mert a kulcsvalutával rendelkező országtól partnerei minden egyebet szívesebben vásárolnak, mint aranyat, s a kulcsvaluta-ország partnereitől minden egyebet szívesebben követel ellenértékképpen – beleértve ebbe a politikai „jó magaviseletet” is – mintsem aranyukat (ha egyáltalán van nekik elegendő mennyiségben). A modern kereskedelmi és pénzrendszerben részt vevők már vajmi kevésbé hasonlítanak Dickens és Balzac zsugori pénzembereire. *Ezek szerint az etalonáru szerepét annak az áruválasztéknak az egésze veszi át, amely a kulcsvalutával rendelkező országból importálható. Ennek az áruválasztéknak a legfontosabb jellemvonása, hogy olyan minőségi, műszaki tulajdonságokkal rendelkezik, amelyek kívánatossá teszik azt a világ összes vásárlói előtt: nem olcsóságuk folytán, hanem azért, mert egy olyan technológia és a fogyasztási modell hordozói, amely a partnerországokban példaképpé magasztosult, s amelynek reprodukálása belső erőkre támaszkodva belátható időn belül nem lehetséges. Az „áruválaszték”-etalonnak tehát vannak olyan félreismerhetetlen jegyei, amelyek feltétlenül szükségesek ahhoz, hogy bármilyen munkatermék általános egyenértékessé váljék. Ugyanakkor összetettsége, fizikai létének sokrétűsége eleve lehetetlenné teszi azt, hogy dologi mivoltában töltse be az általános egyenérték szerepét a nemzetközi piacon: eleve absztrahált jelképe kerül tehát előtérbe, az a *nemzeti pénz*, amelynek birtoklása lehetőséget ad e kívánatos áruvilág adott darabjának megvásárlására.*

Az az ország, amelynek pénze kulcsvalutává válik, permanens külgazdasági előnyhelyezettséghez jut, mivel a világpiacon megjelenő teljes áruv-

laszték viszonylagos értékformában leledzik az ő áru kínálatával szemben, az egész világ ártermelő munkája „egyéni munkaként” áll szemben az ő nemzeti munkájával, amelyet termelőerőinek kivételes fejlettsége nemzetközi értelemben vett „társadalmilag szükséges munkává” avat. Itt álljunk meg egy pillanatra. A gondolatmenet ugyanis óhatatlanul visszacsatolódik az előző fejezetben kifejtettekhez. A kulcsvaluta a monopolizálódott világgazdaság jelensége, tehát a „társadalmilag szükséges munka” fogalma is úgy értendő, ahogyan az a monopolizálódott körülmények között módosul. Ha a mai világban egy ország pénze a világpénzzé válik, természetesen ez a pénz az adott ország nemzeti munkatermelékenységét nem társadalmi átlagmunka-ráfordításként kezeli, hanem globális méretekben elfogadhatja azt a – valós vagy fiktív – termelékenységi szintet az árcentrum alapjául, amely az adott ország monopolizálódásának zavartalan újratermeléséhez szükséges rentabilitási szintet biztosítja.

Konkrétabb módon megfogalmazva, egy olyan értékrend, amelynek fogódzkodó pontjával Bretton Woodsban a dollárt tették meg, egyben az amerikai nemzeti értékrend közvetett elfogadását jelentette, az európai és japán monopolizálódás ezen keresztül is kényszerítette saját magát gazdasági struktúrájának „amerikanizálására”, elfogadva – legalábbis ideiglenes jelleggel – azt a dominanciahatást, amelynek érvényesítésére a dolláretalon közvetítésével az amerikai monopolizálódás módja nyílt.

Mivel a kulcsvaluta-etalon használata a nemzetközi piacokon nyilvánvalóvá teszi – valószínűleg hatványozottan el is túlozza – a viszonylagos értékformába kerülő országok nemzeti termelékenységének lemaradását az etalon-gazdaságé mögött, az országok pénzügyi kormányzatának gondoskodnia kell arról, hogy áruik és szolgáltatásaik ilyen körülmények között is eladhatók legyenek, a belpiac pedig mentesítve legyen az etalonpénzért megvásárolható áruk ellenállhatatlan versenyétől. Erre két megoldási mód kínálkozik:

Az egyik a nyílt protekcionizmus: a beözönlő áruk durva megvámolása, kiegészítve a kivitelre kerülő árutömeg nagymértékű szubvencionálásával; magyarul az importcikket vásárlók „luxusadóval” való sújtása, s ezen összegek profitkiegészítés címén való átengedése azoknak a hazai termelőknek, akik vállalkoznak arra, hogy exportra termeljenek. Ez kevésbé célravezető módszer, különösen akkor, ha sikeres: a magas vám tényleg elriasztja az importot (és az importtermékek vásárlóit is), s akkor nincs miből kiegyenlíteni az alacsony exportprofitokat, illetve

csak a költségvetés egyéb célokra szánt összegeit lehet az exportszubszenciókkal megterhelni.

A viszonylagos értékformába került ország ezért hamar belátja, hogy más megoldás után kell néznie. Ugyanis

a) ahhoz, hogy bármely ország az extern árutermelését rentábilisan űzze, biztosítania kell azt a dinamizmust, amely jellemző az etalon-ország termelésére: nemzeti profitrátájának tehát nem szabad alacsonyabbnak lennie az amerikaiénál, de főképpen nagyipari szektorának kell mindenáron *magas felhalmozási rátával* rendelkeznie;

b) mivel az összes ország termelőerői elmaradottak az etalon-országhoz képest (ez a Bretton Woods-i egyezményt követő években így is volt), a dinamizmus elsőrendű előfeltétele a *kulcsvaluta megszerzése*, mert ezért a dinamikus fejlődés minden anyagi előfeltétele megvásárolható.

A protekcionizmus ennél fogva nem lehet nyílt és brutális: a liberalizmus jelmezébe kell azt öltöztetni, vagyis a nemzeti pénz kulcsvalutaárát úgy kell megállapítani, hogy az egymásban kifejezett árak *virtuálisan* kiegyenlítsék a két nemzeti munka közötti termelékenységi különbséget. A kulcsvalutát birtokló ország exportmunkájának termelékenysége így külföldön kisebbnek hat, mint valójában (az onnan származó importcikkek drágák), a leértékelt valutájú ország nemzeti termelékenységéről viszont a valutaárfolyam kedvezőbb képet fest, mint amilyen az valójában: magyarán, az exportcikk külföldön olcsóbbodik. A közvetlen cél az import fékezése és az export növelése: tehát a külkereskedelmi egyensúly helyreállítása. Amíg ez végbe nem megy, az „ország-cég” az importárak magas árából finanszírozza az olcsó exportot – akárcsak az elsőnek említett, vám-szubszenció-módszer esetében. Vagyis megcsapolja az importcikkeket vásárlók pénztárcáját, és ebből kiegészíti a külpiacon eladóknak a költségzínvonalhoz képest aránytalanul alacsony jövedelmeit. Ha az import drágulását nem célszerű egyedül az importőrökre hárítani, a belső ár- és jövedelem-újraelosztási mechanizmusok segítségével egyenlővé tehetők a többletterhek.

A valutaetalon birtokló ország csak annyiban károsodik az üzleten, hogy termelékenységbeli fölénye – részben vagy egészen – elvesz, tehát exportexpánziója fékeződik. Ha ez az ország erősen exportorientált (például ha a valutaetalon a svájci frank vagy a nyugatnémet márka), a partnerek valutaleértékelése fájdalmas sebet üthet expánziós képességén. Az Egyesült Államok esetében ez nem okozott sokkhatást, különösen nem a világháború utáni évtizedben. Ellenkezőleg: olcsón vásárolhatta fel az öt érdekelt tőkeérdekeltségeket, olcsón építette fel katonai objektumait helyi anyag- és munka-

erő segítségével, olcsón tartotta fenn katonai bázisainak hatalmas hálózatát, még turistái is – igen kevés dollárátváltás árán – maximális kényelmet tudtak maguknak Európában biztosítani. Hozzáteszem, hogy a dollár reális vásárlóerejéhez képest leértékelt pénzek jelentős védelmet biztosítottak az újjárendeződő nyugat-európai és japán ipar számára, ami gyors fejlődésükhöz vezetett; ez politikai megfontolásokból ugyancsak nem állt ellentétben az amerikai érdekekkel. A dolláretalon tehát a nemzetközi monopoltöke közmegelegedésére működött mindaddig, amíg a világgazdaság erőviszonyai nem tették kérdésessé az amerikai munkaetalon létjogosultságát.

Mivel a munka termelékenysége általában alacsonyabb a kulcsvalutával szemben „viszonylagos értékformát” képviselő gazdaságokban, mint az etalonképpen elfogadott országban, az utolérés áhított eszközeihez való hozzájárulás mindenképpen a nemzeti munka egy részének feláldozásával jár. Láttuk, hogy a leértékelés veszélyezteti az importőr érdekelt-ségét, bár megkönnyíti a szükséges kulcsvaluta exporton keresztüli kitermelését. Fordított esetben – ha ti. az ország vállalja az eladósodást a fejlett technikához, vagy a felső tízezer luxuscikkeihez való hozzájárulás megkönnyítése érdekében, s ezért a vásárlóerő-paritáshoz képest felértékeli pénzét a kulcsvalutával szemben – széles utat nyit az import előtt, de szűkre szabja az export lehetőségeit. Az az árfolyam viszont, amely reálisan fejezi ki a két ország termelékenységének és eleven munka költség-színvonalának különbségeit, semlegességénél fogva világosan felszínre hozza a fejlesztési ambíciókhoz képesti tőkeszegénység nagyságát.

A probléma tehát csaknem megoldhatatlan. Olyan behorpadt gumilabdához hasonlít, amelyet hiába próbálnánk kiigazítani: valahol a horpadás mindig előjön. Talán közelebb jutunk a megértéshez, ha figyelembe vesszük, hogy a le- és felértékelésnek mindig van egy adott maximum–minimum sávja, amely behatárolja mozgását. Ezt a mechanizmust ugyancsak a monopolprofit mértéke szabályozza. *Amint a valutaleértékelés szintje olyan mértékűvé válik, hogy az exportált nemzeti munkáért importálható árutömeg belföldi árába a hazai monopolöltöke „elvárt” profitja akkor sem fér bele, ha a hazai munkaerő költségeit az elviselhetőség határáig leszorította, az országnak nem érdeke nemzeti pénzét tovább leértékelni. A kulcsvalutával rendelkező ország viszont addig hajlandó pénzének de facto felértékelését eltérni, míg az export-versenyképesség megőrzése érdekében adott árengedményei ugyancsak nem veszélyeztetik a rentabilitás monopolista szinten elvárt mértékét.*

A két esetet érdemes egy-egy szematikus példa segítségével részleteiben is átgondolni:

A) Leértékelés (mint a felértékelődés tükörképe)

1. X áru ára az Egyesült Államokban 50 dollár. Feltételezve 1 dollár = 1000 Lit árfolyamot, a megfelelő olaszországi ár 50 000 Lit.

2. Ha Olaszország növelni akarja exportját, a dollár/Lit árfolyamot megváltoztatja minimálisan 1 : 1020-ra, így az 50 000 Lit árucikket a Egyesült Államokban 49 dollárért tudja piacra dobni.

3. Az Egyesült Államok a hazai eredetű (konkurráló) áru árát ugyancsak le tudja szállítani 49 dollárra, mivel összes költségei 35 dollár ($14c + 21v$), a 40%-os „elvárt” rentabilitás pedig 14 dollár, összesen tehát $35 + 14 = 49$.

4. Olaszországnak van tartaléka: a munkaerőköltség relatíve 20%-kal alacsonyabb, mint az Egyesült Államokban (például ha az olasz termelékenység az amerikaiaké fele, a munkaerőköltség csak 40%-a). Ha 49 dollárért tudja az X árut eladni, úgy a bérköltségdifferencia az olasz felhalmozóképeséget növeli. Az Egyesült Államokkal való árversenyben azonban ennek a pótlólagos felhalmozóképeségnek egy részét – a realizálás (devizaszerzés) érdekében – hajlandó a partnernek átengedni.

Számszerűen: A „c” jellegű költség *volumene* az Egyesült Államokéval arányos, azaz 14 280 Lit;

A „v” jellegű költség USA-arányosan 21 420 Lit volna, azonban olasz viszonyok mellett ez csak 17 136 Lit, a relatív megtakarítás tehát 6018 Lit. Az USA-arányos összes költség 35 700 Lit helyett ezért 31 416 Lit, amelyre a 40% „elvárt” nyereség 12 566 Lit (14 300 Lit helyett).

Az olasz gazdaság tehát az eredeti (pótlólagos felhalmozási tényezőt tartalmazó) 50 000 Lit belföldi ár fenntartása mellett *hajlandó olyan árfolyammódosításig elmenni, amelyek következtében importálni csak 43 982 Lit belföldi értékű cikket tud.*

Ez az árfolyam (felső határ) = 1 : 1137, ami ténylegesen 44 dolláros exportár-csökkenéssel egyenlő.

1 : 1137 árfolyam mellett az olasz gazdaság teljes relatív bértmegtakarítását átadja külkereskedelmi partnerének.

B) Felértékelés (mint a leértékelődés tükörképe)

1. Y áru ára az Egyesült Államokban 51 dollár, a Német Szövetségi Köztársaságban 100 márka. 1 dollár = 2 márka árfolyam mellett a Német Szövetségi Köztársaságból az Egyesült Államokba exportált Y áru 50%-os áron tud a piacon megjelenni.

2. Az Egyesült Államoknak érdekévé válik

– vagy a dollárt leértékelni a márkával szemben;

– vagy a márka dollárhoz képesti felértékelését elérni, mégpedig *minimálisan* 1 : 1,96 arányban, ami a Német Szövetségi Köztársaságból származó Y árut az amerikai piacon 51 dolláros árszintre viszi fel. 1 : 1,92 árfolyam esetén az NSZK-áru dollár ára már 52 dollár. Ez ellen a Német Szövetségi Köztársaság csak úgy tud védekezni, ha az árat 100 márkáról 98-ra csökkenti, aminek következtében a dollárban kifejezett ár 51 dollárra esik vissza. Az eredeti versenyhelyzetet 96 márkás árral képes csak helyreállítani ($96 \times 1,92 = 50$).

3. Amennyiben a Német Szövetségi Köztársaságból származó áru ára normál monopólista torzítást tartalmaz, vagyis értéke a költségekhez képest olyan mértékben

van felbecsülve, ahogyan a tőkés világpiacon általában a technikahordozó termékeket felbecsülik

| | |
|---------------------------------------|----------|
| a „c+v” előlegezett költség volumene | 60 márka |
| az „elvárt” 40%-os rentabilitás | 24 márka |
| a „normál” monopolista torzítás tehát | 16 márka |

100 márka

Az amerikai dollárhoz viszonyított felértékelés addig mehet el, míg a versenyképesség megtartása céljából adott kényszerű árengedmény nem éri el (dollárból visszaszorozva) a 16 márkát. Vagyis a marginális felértékelés 1 : 1,64, mert ez esetben a 84 márkás NSZK-beli ár dollárban kifejezve 51 lesz. Ez esetben a Német Szövetségi Köztársaság a devizaszerzés kényszerének hatása alatt lemond a monopolprofit egészéről.

A valóságban ez a mechanizmus persze nem egy-egy áru, hanem szüntelenül változó export- és importstruktúrák egésze között érvényesül. A sokoldalú monetáris rendszer körülményei között a regulálás nem egy-egy ország bilaterális viszonylatában megy végbe, hanem annyi ország között, ahányan szerves részesei a monetáris rendszernek. *A kulcsfigura az export- és importkényszer, vagyis a belföldi realizálási lehetőséggel helyettesíthetetlen külpiacon, valamint a helyettesíthetetlen import.* A relatív bérelőnyről, valamint a monopolprofitról ugyanis az „ország-cég” csak akkor hajlandó (részben vagy egészében) lemondani, ha újratermelésének fizikai egyensúlya forog veszélyben. Ha a kulcsvalutaország domináns helyzetben van, partnerei pénzeinek le- és felértékeléseit, illetve le- és felértékelődéseit egyértelműen a saját szája íze szerint irányítja. Ha kénytelen eltérni a partnerei oldalairól jövő, s az ő szempontjából a marginalitás határait súroló le- és felértékeléseket, az azt jelenti, hogy valutája *kezdi nem betölteni* a kulcsvaluta szerepét.

A devizaéhség a fejlődő és szocialista országokban jóval nagyobb, így a marginális érték jóval az „elvárt” rentabilitás, illetve a relatív bérnyereség egésze alatt lehet. Egyes esetekben a nemzeti termelékenységnek a világértékrendben monetáris eszközökkel való közvetlen (leértékeléseken keresztül kierőszakolt) megkurtitása elérheti a költségghatárt, vagyis *a teljes megtermelt terméktöbblet átcsoportosításra kerülhet.*

Annál is inkább így van ez, mert

a) a szocialista és fejlődő országok – kevés kivétellel – nem exportálnak monopolista torzítással felfelé kiegészített árú termékeket;

b) a relatív bérnyereség a szocialista országokra nézve *egyáltalán* nem, a fejlődő országok nagy részére pedig kevéssé – elsősorban a külföldi tőketulajdon által uralt szektorra – jellemző.

A kulcsvaluta mozgásai által kikényszerített árfolyameltéréseket tehát a fejlett tőkés világ kivüli országok főleg az „elvárt” rentabilitási ráta terhére tudják csak kiegyenlíteni.

A versenyképesség azonban nem mindig fér bele a maximális leértékelés és felértékelés sávjába. Ez az az eset, amely veszélyezteti a valuta konvertibilitását. Egyes esetekben ténylegesen fel is kell azt függeszteni.

A konvertibilitás ugyanakkor nélkülözhetetlen információbázis a világpiacon orientált monopolizáció számára. Megmentése érdekében az etalon-gazdasághoz (vagy gazdaságokhoz) képest erősen hátrányba került monopolizációs ország három „deus ex machina” segítségét veheti igénybe:

a) a kulcsvalutát birtokló ország a fejlesztéshez szükséges összeg egy részét megelőlegezi (Marshall-terv!); az előleg nagyságának elegendőnek kell lennie ahhoz, hogy a „viszonylagos értékformában” leledzők felszámolhassák a munkanélküliség jelentős részét, és megkezdhessék az exportra való termelést;

b) a kulcsvalutáért exportáló ország igyekszik magasabbra tornáztatni a relatív termelékenység szintjét (ti. a kulcsvalutát birtokló országhoz képesti termelékenység szintet) a szelektív munkaerő-költségszintjéhez képest; magyarul: fokozza a kizsákmányolást, hogy növekedjenek az eladási lehetőségei a kulcsvalutát birtokló országban a hazai rentabilitás veszteségének csökkenése nélkül;

c) ezt a hazai, megtermelt nemzeti jövedelem jelentős átcsoportosítása követi, amelynek során az „outsider” szektor rentabilitását erősen megnyírják a monopolista szektor javára.

Végül mindezek megnyitják az utat a nemzeti valuta kulcsvalutákhoz képesti leértékeléséhez, ami növeli az exportlehetőségeket, anélkül, hogy a monopolista szektor számára hozzáférhetetlenné tenné a korszerű technika importját. Kissé bonyolultnak látszik a megoldás, valójában és végeredményben egyszerű: *a nemzeti valuta leértékelése a kulcsvalutához képest feltételezi a munkaerőköltségek aránytalan leszorítását a termelékenységhez viszonyítva, valamint a monopolista és „outsider” szektor elvárt profitrátájának széthúzását a monopolista szektor javára.* A munkaerőköltségnek a termelékenységhez képest való aránytalan leszorítása azonban kettős korlátba ütközik: egyfelől *társadalmi* korlátba (amely attól függ, mekkora kielégítetlen életszínvonalat visel el a társadalom nagyobb konfliktusok nélkül), másfelől az *újratermelési* korlátba (amely ismét két tényezőtől tevődik össze: egyrészt a munkaerőköltség túlzott mértékű leszorítása zavarja a munkaerő normális újratermelését, s ezáltal csökkenti a munkavégző képességet, másrészt a lakosság széles rétegeinek vásárlóerő-csökkenése – ti. a kínálathoz képest, ami végső soron a termelékenység függvénye – realizálási nehézségeket okoz). Azok az országok, ahol a munkásosztály szervezett, számos társadalmi vívmánnyal rendelkezik (szakszervezetek, társadalombiztosítás, nyugdíj stb.), kialakult életmódja költségigényes, ott a munkaerő-költségszint leszorítása a ter-

melékenységi szint alá nehézségekbe ütközik, gyorsan társadalmi és gazdasági konfliktusba torkollik, ezért csak korlátozott mértékben és korlátozott ideig gyakorolható. A nemzeti valutának a kulcsvalutához képesti leértékeltsége csak addig a pontig viselhető el, amíg az általa kiváltott exportexpansió jótékony hatása a foglalkoztatottság növekedésére látványosabb, mint korlátozó hatása az életszínvonalra. Ez alatt az időintervallum alatt kell a hazai monopoltőkének a termelési tényezők olyan szerencsés kombinációit létrehoznia, amelyek nem leértékelt valutaárfolyam mellett is biztosítják a versenyképességet a kulcsvaluták által determinált nemzetközi értékrend körülményei között. E termelésitényező-kombináció alapvető elemei a következők: a) a munka technikai felszereltsége a nemzetgazdaság exportorientált területein ne legyen lényegesen kisebb, mint az etalon-országban; b) a gazdaság exportra leginkább berendezkedett kulcspontjain dolgozó lakosság szervezettsége, fegyelme, szakértelme, innovációs készsége ne legyen alacsonyabb az etalon-országnál; c) az exportexpansió szempontjából másodrendűnek számító vagy háttérpárként kezelt szektorokban az „elvárt” rentabilitás arányosan alacsonyabb legyen az élvonalbeli szektorhoz képest; d) a kivételes szakértelmet nem követelő termelőtevékenységek elvégzésére rendelkezésre álljon olcsó munkaerő, vagy olcsón bedolgozó külföldi kooperációs partner.

Ha mindez rendelkezésre áll, az adott ország vagy országcsoport exportexpansiójának nincs elvi akadálya, akár a kulcsvalutát birtokló országba is. *Igaz, ezzel elhalványul az utóbbi exportkínálatának kivételes jellege, ami által világegyenérték-áru szerepe anakronizmussá válik.* Másfelől a felzárkózott országok árukínálata *egy szélesebb körben* – a kulcsvalutát birtokló országgal egyetemben – ugyancsak általánosan óhajtott, keresett árucikkrendszerre válik, tehát elvileg éppúgy képes a pénz világegyenérték funkciójának háttéréül szolgálni, mint a ténylegesen működő kulcsvaluta. A monopólium ekként meggyengül, s a világ monetáris rendszere mindaddig labilis lesz, amíg az új erőviszonyok valamilyen formában nem stabilizálódnak. Az a körülmény tehát, hogy a kulcsvalutarendszerben a nemzetközi makro-értékítélet (tehát a nemzeti munkák általános melékenységének egymáshoz való viszonyítása) *független változója* a kulcsvalutával rendelkező ország melékenysége, a *többiek* számára csak akkor válik kellemetlenné, amikor megerősödnek, krónikus fizetésimérleg-deficitjüket felszámolják, és így konkurrenskékké válnak a monetáris szempontból domináns helyzetben levő országgal

szemben. Ez rendszerint együtt jár a fogyasztási színvonal emelkedésével, ami a munkabér drágulását jelenti. A munkaerő mint termelési tényező relatív olcsósága fokozatosan megszűnik, egyes országokban az ellenkezőjébe csap át. Ez ismét növeli az export hazai költségeit, ami újabb támogatásigényt szül. Ha a leértékelt valutájú ország már fizetésimérleg-többlettel rendelkezik a kulcsvalutaországgal szemben, a kulcsvalutáért drágán importált áruk hazai eladása révén szerzett árbevételi többlete nem fedezi azt az „exportszubszidiót”, amit a valutaleértékelés révén a hazai termelők kapnak: az export csak akkor tartható fenn, ha

a) vagy az illető ország is rendelkezik olyan saját „holdudvarral”, ahonnan igen olcsón importál (például nyersanyagokat, fogyasztási iparcikkeket és élelmet), s ezáltal a mesterségesen alacsony – kulcsvaluta-irányú – nemzeti munka leértékeltiséget kompenzálja más irányban a nemzeti munka felértékeléssel;

b) vagy pedig a hazai fogyasztási szintet relatíve alacsonyabban tudja tartani a termelékenység szinthez képest: ez esetben az olcsó exportot (részben vagy egészében) a dolgozókkal fizettetik meg.

Más szóval, ha a kulcsvalutát birtokló domináns gazdaság partnereit „gyarmatosítja”, a nemzeti munkát a külkereskedelmi cserében a reális termelékenység színvonal alatti értékítélet elfogadására kényszeríti, akkor az ezt elszenvedő „ország-cég” vagy továbbadja a veszteséget a függési láncolatban utána következőknek, vagy elszenvedtetni azt saját néptömegeivel. Harmadik eset is lehetséges: a felhalmozási szint radikális csökkentése, ami a fejlődésben való lemaradást okoz (valószínűleg ez következett be Nagy-Britannia esetében a második világháborút követő évtizedekben).

Akármelyik variáns valósuljon is meg, a kulcsvaluta-idegrendszer anakronisztikussá vált jelzéseire mind kényelmetlenebbé válik adekvát módon viselkedni. Azok az országok, amelyek nemzeti valutája nem számít kulcsvalutának, hajlamosak „fellázadni”. Megindul a harc a monopolista erőközpontok között a világpénz-funkció „kollektivizálásáért”. A harc első fázisa a kulcsvaluta erőpozíciójának megingatása: ez akkor jár sikerrel, ha a kulcsvaluta okot is „ad” erre: például oly módon, hogy tőke, segély vagy katonai kiadások formájában a reális szükségleteknél több áramlik belőle külföldre, s így árfolyama nemzetközileg is sebezhetővé válik, valamint a túlzott pénzkiáramlás nyomán zavar keletkezik a belső újratermelésben. A korábban egyértelműen dominált helyzetben levő, de az adott időszakra megerősödött országcsoport kihasználhatja

helyzetét: váltakozva sokkolja a kulcsvalutaországot a le- és felértékelésekkel aszerint, hogy exportrohamot érdeke-e indítani ellene, olcsó tőkebefektetésekkel akar-e az „etalon-ország” gazdaságában pozíciókat szerezni, vagy esetleg olcsó importlehetőségeket akar-e kihasználni. A konjunkturális áringadozások, az árfolyamváltozások és a tőkeáramok változásai bonyolult, komplex boszorkánytáncba kezdenek, amely végül is azzal a reális veszéllyel jár, hogy a kulcsvaluta „összeomlik”: megszűnik világméretű munkaetalonként funkcionálni.

A szorongatott kulcsvalutaország persze nem válogatós a védekezés módszereiben: ellencsapásokat szervez, illetve támogat, igyekszik konkurrensait harcképtelenné tenni: ez tovább bomlasztja az erőviszonyok változása által amúgy is össze-vissza repesztett nemzetközi értékrendet. Az egész folyamat hajlamos az anarchia felé tolni. (Az 1970-es évek elején ez szemünk láttára játszódott le a világpiac tőkés szektorában.)

A kulcsvalutát birtokló ország monopolitőkéje persze nem adja fel azonnal a harcot. Lényegében három fegyvert tud bevetni. Az egyik a világexportban elfoglalt szerepének *mennyiségi* növelése, ami exportexpanziót követel meg: ez igen könnyen vezethet a *kulcsvaluta leértékeléséhez*. A másik eszköz a piaci monopolhelyzet visszaállítása, akár a kivételes technikai felkészültséget igénylő területek *erőltetett ütemű fejlesztésével* (atomtechnika, haditechnika stb.). A harmadik fegyver a konkurrens hatalmak importált *termelési tényezőinek megdrágítása* lehetőleg úgy, hogy a drágulás a kulcsvaluta-pozíciókat védő országot kevésbé érintse, mint konkurrensait (például energiahordozók). A küzdelemben vagy felülkerekedik, vagy alulmarad. Ez utóbbi esetben pénze vagy megszűnik kulcsvalutaként működni, vagy kénytelen e funkciót megosztani más pénzekkel. Úgy látszik, mintha a monetáris rendszer demokratizálódna, holott csak *oligopolizálódik*. Ha a „kulcsvaluta-klubba” néhány kisebb ország pénze bekerül, az azt jelenti, hogy ezek vagy olyan termékeket exportálnak nagy mennyiségben, amely alkotórészét képezi az általános egyenérték szerepére számot tartó áruk kosarának (például Szaúd-Arábia vagy Kuvait), vagy pedig sajátos helyet foglalnak el a monopolitőke világrendszerében, például a nemzetközi banktőke kivételesen nagy központjainak számítanak (például Svájc). A Bretton Woods-i, dollár-kulcsvalutára épülő nemzetközi monetáris rendszer szemünk előtt lejátszódó felbomlási folyamata egyik alternatívaként torkollhat egy ilyen oligopol-típusú monetáris hálózat létrejöttébe.

A MONETÁRIS HÁLÓZAT SZEREPE A NEMZETKÖZI ÉRTÉKRENDENBEN

Átgondolva a pénz sajátos szerepét a mai világgazdaságban, feltehetjük a kérdést: módosítja-e a világpénz és a nemzeti valuták funkciójának kettőssége, mozgásuk eltérése és a monopolista hatások pénzrendszer-áttételen keresztüli érvényesülése mindazt, amit az értékítéletről, különösképpen a cserearányokról az előzőekben kifejtettem? Emlékezzünk csak vissza: a σ -t, mint a cserearány (nemzetközi csereérték) alapösszetevőjét a világgazdasági árbevétel és a hazai ráfordítás (munka- vagy pénzegységben kifejezett teljes ráfordítás) hányadosaként fejeztem ki, s ezt terjesztettem ki az egész extern termelésre, illetve a külföldi eredetű felhasználásra. Két tényező viszonya adta tehát a statikus cserearányt. *Ideális esetben, ha a világpénz „semleges”, nem fejez ki és oktrojál makroökonomiai léptékű monopolista torzulásokat a nemzetközi értékrendben, a δ egyenlő a reális valutaárfolyammal, pontosabban sem le, sem fel nem értékelt nemzeti valuta és a nemzetközi átlagmunkát etalonként kifejező kulcsvaluta közötti reális szorzószámmal, amely kertesítés nélkül „bünteti” az átlagosnál kevésbé termelékeny nemzeti munkát és „premizálja” a termelékenyebbet. Az egyes áruk, árucsoportok σ értékének az átlagszorozótól való eltérései (relatív exporthatékonyságok) a nemzeti termelékenységi viszonyoknak a reális nemzetközi értékítélettől való eltéréseit jelzik, s mint ilyenek támpontul szolgálnak a komparatív előnyszerzésre alapozott külgazdasági orientációnak.*

Ha viszont a világpénz monopolhatások alatt alakul ki – ez feltétlenül fennáll abban az esetben, ha egy monopolista hatalom valutája tölti be a munka-etalon szerepét, de akkor is, ha a munkaetalon tovább bonyolódik, és egy szűk monopolista kör valutaszinkronja (dollár, márka, jen stb.) együttesen vagy egy nemzetközi elszámolási egység közvetítésével tölti be ezt a funkciót –, a pénzidegrendszer manipulált, torzított, a monopolista erőközpontok érdekeit egyoldalúan sugalló információkat továbbít, az egyes árutermelők felé is és összességében az „ország-cégek” felé is. Az X^B, A, F statikus cserearány-sorozat nem azt közli, hogy a beruházási javak, alapanyagok és fogyasztási javak termelése területén az adott nemzetgazdaság „egyéni” munkájának termelékenysége hogyan viszonylik a világtátlaghoz, hanem az egyes szektorok termelését és nemzetközi forgalmát monopolisztikusan uraló hatalmak és cégek (egymással már rendszerint megvitatott és kompromisszumosan egyeztetett) érdekeit,

illetve – közvetetten – a hozzájuk való illeszkedésre vonatkozó „parancsokat”. Ezt hangsúlyozott és felerősített formában képviselik a $\xi^{B, A, F}$ mutatók, vagyis a köznapi szóhasználat cserearányindexei. Az X és ξ mutatók jelzéseire való árfolyam-reagálások – amennyiben a dominált helyzetben levő nemzetgazdaság valutáját beintegrálta a kulcsvaluta körül kialakult pénzügyi rendszerbe – már nem állhatnak szöges ellentétben az értékítéleten keresztül közölt alkalmazkodási „parancssal”: ehhez ugyanis olyan nagyságú tőketartalékok volnának szükségesek, amelyek a dominált helyzetű országnak nem állnak rendelkezésére.

A fentiekből logikusan következik, hogy a szocialista nemzetgazdaságok – amíg nem képesek *gazdasági erejük és világgpiaci ütőképességük segítségével* kivonni magukat a monopolista értékítélet gazdaságfejlesztési és külkereskedelmi befolyása alól – kénytelenek szervesen elszakítani pénzrendszerüket a monopolista monetáris rendszertől. Így, bár módosult formában, elfogadják a világgpiac monopolista alapállású ár-értékítéletét, a teljes újratermelési folyamatot pénzügyi szálakkal a monopolista központok hatósugarába terelő monetáris rendszer hatásait képesek elkerülni. Ennek ugyan vannak érzékelhető hátrányai is: a konvertibilitás hiánya merevíti a kereskedelmet, nehezzé teszi a sokoldalú elszámolást, a nemzeti értékrendek internacionalizálódását a szocialista közösség országai között is, némely tekintetben nehezkessé teszi a kelet–nyugati kapcsolatok bővülését stb. E problémákat érzékelvén számos olyan vélemény is ismeretes, hogy érdemesebb volna vállalni a monopolista monetáris rendszerbe való beilleszkedés összes nehézségét és kockázatát – akár úgy, hogy a KGST-országok közös valutáját, a transzferábilis rubelt ruházzuk fel a konvertibilitás jogaival, akár úgy, hogy a szocialista valutákat egyenként tesszük konvertibilissé – ha ezen az áron könnyítünk a szocialista együttműködés rugalmasságán. Az érvelés komoly; nem szabad kézlegyintéssel elmenni felette. Ugyanilyen érdemi kezelést igényel az ellenérv-rendszer is, amely nem tartja még érettnek a KGST-országok világgazdasági pozícióit arra, hogy sikeresen ellenálljon a monopolista erőközpontok monetáris rendszer sugallta „magatartási imperatívuszainak”, illetve hogy a saját erősödésének irányában reagáljon azokra. Jobban bízik azoknak a stratégiai fejlesztési terveknek a Közösség méreteiben való megvalósításában, amelyek számolnak a tőkés világ értékítéleteivel, de nem fogadják el azokat abszolút és megfellebbezhetetlen fejlesztési ismérveknek.

II. RÉSZ

A szerkezeti nyitás hatása a nemzetgazdaságra



1. A NEMZETGAZDASÁG SZERKEZETI NYITOTTSÁGA

Közhelyszámba menő igazság az, hogy egy „kis ország” – tehát az olyan nemzetgazdaság, amely a rendelkezésére álló termelési tényezők és felvevő piac korlátozottsága miatt nem képes a felhasznált javak széles skáláját gazdaságosan megtermelni és mindezek termelését folyamatosan fejleszteni – rászorul arra, hogy munkamegosztásra lépjen más országokkal, kihasználja a munkamegosztás adta lehetőségeket energiáinak összpontosítására s ezúton fejlődésének meggyorsítására. Ez szüli a kisgazdaságok szerkezeti nyitottságát, ami két, egymást feltételező, egymásba fonódó folyamatot jelent:

– Egyfelől a hazai termelés szerkezete mindinkább elválik a felhasználás szerkezetétől. Az ország mind kevésbé azt *termeli* meg, amit *fogyaszt* (a fogyasztást a legszélesebb értelemben véve: a munkatárgyak, munkaeszközök, fogyasztási javak és szolgáltatások felhasználását egyaránt beleértve). Specializálódik tehát, mégpedig elsősorban azon termelő- és szolgáltatótevékenységek üzésére, amelyek tekintetében termelési tényezőinek minősége leginkább megközelíti (vagy meghaladja) a nemzetközi csereviszonyok által elismert szintet.

– Másfelől a hazai *felhasználás* mind több olyan elemet tartalmaz, amit hazai munkával nem lehet vagy nem érdemes előállítani, tehát termelése részben vagy egészében véve *hiányzik* a hazai termelés szerkezetéből. Furcsa módon az a nemzetgazdaság, amely mint termelő mind konzekvensebben számol belső adottságaival, felhasználóként mindinkább elszakad ezektől az adottságoktól: részben azért, hogy egyes termelési tényezőiben rejlő latens előnyöket jobban ki tudjon használni, részben pedig a lakossági jólét színesebbé, teljesebbé tétele érdekében.

Ez a sajátos, kettős – nagyon is jó értelemben vett – deformálódás természetessé tesz olyan jelenségeket, mint például az, hogy Magyarország, amely köztudomásúan nagy gyümölcsstermelő és -exportáló, rendszeresen importál déligyümölcsöket, ötször annyi gyógyszert, autóbust termel, mint amennyit felhasznál, és közismert kőolaj- és vasérc-szegénysége ellenére kőolajfeldolgozó ipara, kohászata és gépipara együttesen csaknem annyi embernek ad kenyeret, mint a közismerten kedvező természeti feltételekkel rendelkező mezőgazdasága.

A SZERKEZETI NYITOTTSÁG ISMÉRVEI, JELLEMZŐI

A gazdaság szerkezeti nyitottsága számszerűsíthető, mérhető. Alapmutatója az export és a termelés (e'), az import és a felhasználás (i') viszonya, illetve a kettő átlaga (v')

$$e' = \frac{e}{q}; \quad i' = \frac{i}{c}; \quad v' = \frac{e' + i'}{2},$$

ahol e = reexport nélkül számított export;

q = hazai, halmozatlan, bruttó évi termelés;

i = külföldi eredetű hazai felhasználás (import)

c = hazai, halmozatlan összes felhasználás.

A törtek számlálói többé-kevésbé egyértelműek, általában a belföldi munkával megtermelt, exportált áru- és szolgáltatás, illetve a belföldi felhasználásra kerülő importált áru és szolgáltatás értékét tartalmazzák. A nevezők célszerű kialakítása már nem ilyen egyértelmű. Különböző szakemberek más-más viszonyítási alapot tartanak célravezetőnek.* Mindegyikük egyetért abban, hogy a viszonyítást a *hazai halmozatlan, bruttó évi munkateljesítményhez*, illetve a hazai, halmozatlan felhasználáshoz kell eszközölni.

A nemzetgazdaság szerkezetileg annál nyitottabb, minél nagyobb hányada kerül a nemzeti munkateljesítmény eredményeinek külföldi piacon eladásra és a nemzeti termék, valamint szolgáltatás felhasználásának minél nagyobb hányada származik külföldről. Hozzáteszem, hogy a globális, népgazdasági szintű nyitottság átlagszám, amely a következő szóródásokat takarja:

* Lásd Szita János cikkét a *Közgazdasági Szemle* 1978. szeptemberi számában, Drechsler Lászlóét ugyanezen folyóirat 1978. novemberi számában, Szegvári Ivánét ugyancsak a *Közgazdasági Szemle* 1979. januári számában, Kozma Ferencét pedig a *Statistikai Szemle* 1976. augusztus-szeptemberi számában.

a) A népgazdaság egyes ágazatainak, termelő- és felhasználó szektorainak egymástól eltérő nyitottsága

Ez már korántsem olyan egyértelműen értelmezett kategória, mint a globális nyitottság. Nem mindegy például, hogy mit tekintünk – mondjuk – a magyar élelmiszergazdaság nyitottsági fokának: az élelmiszerexport és -termelés hányadosának, valamint az élelmiszerimport és -felhasználás hányadosának átlagát, vagy pedig számításba kell-e venni az élelmiszertermelő szektor által felhasznált, importált termelési eszközöket (szaporítóanyagot, műtrágyát, fehérjetakarmányt, gépek amortizációját, csomagolóanyagot stb.) is akkor, amikor az élelmiszergazdaság hazai munkateljesítményét reprezentáljuk, akár a számlálóban, akár a nevezőben. Valószínű, hogy egymástól eltérő célokra egymástól eltérő számításokat kell használni. Nem lehet tagadni annak a vizsgálati szempontnak a létjogosultságát, amely az élelmiszerexportot egyszerűen az élelmiszertermeléssel, a lakosság élelmiszerfogyasztását pedig az elfogyasztható élelmiszerimporttal állítja szembe:

$$e'_n = \frac{e_n}{q_n}; \quad i'_n = \frac{i_n}{q_n}; \quad v'_n = \frac{e'_n + i'_n}{2},$$

ahol az „n” index a mérésre kiválasztott szakterületet (példánkban az élelmiszertermelést), iparágat, termékcsoportot stb. jelöli.

Logikusnak látszik azonban az is, ha az élelmiszer-termelő szektor termékeiben foglalt hazai eredetű halmazott termelőteljesítményt viszonyítjuk az importtartalommal csökkentett kivitelének nagyságához, az importintenzitás vizsgálatakor viszont nemcsak a hazai élelemfelhasználás közvetlen importhányadát vesszük számításba, hanem az itthon megtermelt és elfogyasztott élelmiszertömeg halmazott importtartalmát is.

$$e''_n = \frac{e_n - e_n \delta_n^e}{q_n - q \delta_n^e}; \quad i''_n = \frac{i_n - q_n^c \delta_n^c}{c_n}; \quad v''_n = \frac{e''_n + i''_n}{2},$$

ahol a δ érték az „n” termelőterület (példánkban az élelmiszer-gazdaság) halmazott importtartalmát jelöli, és pedig a δ^e az exportált terméktömegét, a δ^c a megtermelt terméktömegét, a δ^e pedig a népgazdaságban felhasználását. A q_n^c adott terület hazai felhasználásra kerülő, hazai eredetű termelését jelenti.

A v' népgazdasági szintű nyitottsági hányados természetesen a szakterületi hányadosok átlaga:

$$v' = \sum_a^z \psi v'_* ; \quad \text{ill.} \quad v'' = \sum_a^z \psi v''_*,$$

ahol az $a \rightarrow z$ a számításba vett szakterületeket, a ψ ezek súlyait jelzi: összegük = 1, az alsó indexben levő * pedig jelzi, hogy szakterületi mutatóról van szó.

A szakterületi mutatók népgazdasági átlagérték körüli szóródása a gazdaság nyitottságának – a v' értéke – mellett a legfontosabb jelzőszáma. A nyitottság ugyanis ágazatonként, terméksoportonként nem egyenletes. Ha a népgazdasági átlag körüli szóródás alacsony fokú, ez azt tükrözi, hogy a nemzetgazdaság egyformán termel exportra való specializációja szempontjából kedvező és kedvezőtlen területein, és egyformán használ fel importtermékeket ott, ahol nem képes a hatékony hazai termelésre, de ott is, ahol képes rá. A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás értelmével volna tehát ellentétes az olyan, népgazdasági szintű nyitottság kialakulása, amelynek komponensei nem, vagy alig szóródnak az átlag körül, s amely komponensek szóródása nem nő viharosan a szektorbontás mélységének függvényében. Minél kisebb egy ország, annál természetesebb az ágazati és termékexport, illetve -importnyitottsági fokának nagy szóródása egy meglehetősen magas átlagszám körül, és annál természetesebbnek hat – vagy legalábbis más, speciális tényezők megfigyelésére ösztönöz (például a fizetési mérleg egyéb tételeinek megvizsgálására) – e viszonylag alacsony népgazdasági szintű átlagmutató, és/vagy a részletezett adatok alacsony szóródása a mutatók körül.

b) Az ugyanazon területre vonatkoztatott export- és az importintenzitási hányadosok egymástól eltérő volta

Amíg az előző vizsgálat a népgazdaság, illetve az egyes szakterületek nemzetközi kapcsolatainak mértékét hivatott mérni, az átlagot párosan képző hányadosok külön-külön való vizsgálata a kapcsolódás egyenlőtlenségeire keres választ. Az exportintenzitás és az importintenzitás népgazdasági szintű mutatóinak hányadosa jellemzi (különösen több évi átlagban) a nyitottság aszimmetriáját.

$$w' = \frac{e'}{i'} = \frac{\sum_a^z e'_*}{\sum_a^z i'_*} ; \quad \text{illetve} \quad w'' = \frac{e''}{i''} = \frac{\sum_a^z e''_*}{\sum_a^z i''_*} .$$

Amennyiben a w' , illetve a w'' értéke több évi átlagban meghaladja az egységet, a gazdaság *aszimmetrikus exportorientáltságáról* beszélhetünk: a termelés nagyobb mértékben ontja külföldre a termékeit, mintsem a gazdaság importfelhasználási szükségletei azt megkívánják. Az aszimmetrikusan exportorientált gazdaság nem *munkamegosztásba* kapcsolódik be, hanem egészségtelenül felfokozott *piacéhségét* kívánja külkapcsolatain keresztül kielégíteni. (Persze kisebb mértékben és rövidebb ideig tartó exportorientációs aszimmetria nem feltétlenül ítélt meg „merkantil-kór”-ként: a piacokra való betörés időszakában előfordulhat, hogy az exportlehetőségek gyorsabban nőnek, mint az importszükségletek. Továbbá az aktív kereskedelmi mérleg lehet egy sajátos fajtája a készletképzésnek: a gazdaság „negrásra készen”, követelések és valutatartalékok formájában tartja készleteinek egy részét. Ez utóbbi természetesen csak akkor tekinthető tényleges készletnek, ha a követelések korlátozás nélkül likvidizálhatók, és a valutatartalékokat a gazdaság bármikor fellépő bármilyen importigénye esetén korlátozás nélkül átválthatja árura.)

Fordított esetben, ha a w' , illetve w'' értéke rendszeresen kisebb az egységénél, a gazdaság *aszimmetrikus importorientáltságáról* van szó. A gazdaság exportteljesítménye krónikusan alulmarad importigényeihez viszonyítva, vagy importigényei túlhajtottak exportlehetőségeihez képest. Ez a fajta gazdaság sem kifejezetten a saját hatékonyságának javítása céljából nyit. Állandó fizetésimérleg-hiánya nyomást gyakorol exportjára: egy idő múltán már nem képes válogatni különböző termelőtevékenységeinek világpiacra való érettségét illetően, bármit, bármi áron pénzzé kell tennie, csakhogy adósságait enyhítse.

Egészségesen nyitottnak tekinthető az a nemzetgazdaság, amelynek w' és w'' mutatói hosszabb távon, azaz öt évnél nagyobb időtartam átlagában egyet mutatnak, és ahol a mutatók *éves* értékei a sokévi átlag körül csak enyhén szóródnak.

Persze az egyes szakterületek az export- és importnyitottság népgazdasági szintű egészséges egyensúlya esetén is lehetnek tartósan „egyensúlytalan” állapotban, sőt a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás feltételezi is, hogy egy specializált nemzetgazdaság különböző termelőtevékenységei tartós export-, illetve importintenzitási aszimmetriát mutassanak. Ezért a szakterületi aszimmetriahányadosok szóródásainak mértéke a nyitottságnak ugyancsak fontos jellemzői. A w' mutatók szóródása az export- és a kiegészítő importintenzitások szakterületi eltéréseit,

a w'' mutatók szóródása pedig az egyes szakterületek komplex (a termelés importfelhasználásának viszonyait is bealkuláló) külgazdaságorientációs aszimmetriáinak különbségeit teszi érzékelhetővé.

c) *Az export- és importintenzitási hányadosok viszonylati bontása: a nyitottság földrajzi differenciáltsága*

Mindazokat az összefüggéseket, amelyeket az adott gazdaság egészének nyitottságával kapcsolatban ajánlatos elemezni, kellő részletettségű adatbázis birtokában ajánlatos és egyben igen hasznos kimunkálni az egyes külföldi partnerekre vagy azok csoportjaira vonatkozólag is. Természetesen nem lehet reális cél valamennyi mutató elemzése valamennyi partnerrel való kapcsolatban: szelektálni kell. Magyarország esetében például ajánlatos a szerkezeti nyitottság részletes vizsgálata a KGST-régió, ezen belül a Szovjetunió, a Német Demokratikus Köztársaság, Lengyelország és Csehszlovákia viszonylatában, valamint a konvertibilisdeviza-övezet, ezen belül az EGK, illetve a Német Szövetségi Köztársaság, Olaszország és Ausztria, valamint a fejlődő országcsoport vonatkozásában. Ennél részletesebb vizsgálat már áttekinthetlenné tenné az elemzési szempontokat.

A viszonylati elemzés a következőkre adhat választ:

a) Milyen fokon forrt össze a hazai újratermelési folyamat az adott ország vagy régió ellátó és felvevő piacával? Ehhez a v' viszonylati konkretizálásával közeledhetünk:

$$e'_N = \frac{e_N}{q}; \quad i'_N = \frac{i_N}{C}; \quad v'_N = \frac{e'_N + i'_N}{2}.$$

A képletekben az N a kiválasztott viszonylatot jelöli.

Amennyiben a partner szükséges adatai a rendelkezésünkre állnak, a „tükör-mutató” párhuzamosan kiszámítható:

$$N^{e'H} = \frac{N^e_H}{N^e}; \quad N^{i'H} = \frac{N^i_H}{N^i}; \quad N^{v'H} = \frac{N^{e'H} + N^{i'H}}{2},$$

ahol a H azt jelöli, hogy az N ország Magyarországgal folytatott együttműködésének mutatóiról van szó. A két hányadossorozatból az egymás felé való kölcsönös szerkezeti nyitottság néhány, gazdaságpolitikailag igen fontos összefüggése olvasható ki:

aa) $\frac{H^{e'_N}}{N^{i'_H}}$ azaz a Magyarország felől N ország felé irányuló export összetevése abból a szempontból, hogy az mekkora szerepet játszik a magyar termelésben és az importáló ország felhasználásában;

- ab) $\frac{N'_{H}}{N^{e}_{H}}$ azaz, az N országból származó magyar import összevetése abból a szempontból, hogy az mennyivel nagyobb vagy kisebb súlyú a magyar felhasználásban, mint az exportáló ország termelésében;
- ac) $\frac{H'_{N}}{N'_{H}}$ azaz, hogyan viszonylik egymáshoz a két ország egymás felé való nyitottsága.

Egymástól nagyságrendileg eltérő országok esetében e mutatók természetesen mindig aszimmetrikusak lesznek: a Szovjetunióba irányuló magyar export a magyar termeléshez viszonyítva magától értetődően jóval nagyobb, mint ugyanez az áruvolumen a szovjet népgazdasági felhasználáshoz viszonyítva; a Szovjetunióból érkező árutömeg a szovjet termelésnek pedig jóval kisebb százaléka, mint a magyar felhasználásnak. Fordított lehet a helyzet, mondjuk a Magyarország és Mongólia közötti árfolyam esetében. Igazán érdekessé és elgondolkoztatóvá ezek az adatok akkor válnak, ha közel azonos nagyságrendű országok esetében mutatnak aszimmetriát, tehát az 1-től való lényeges eltérést: mondjuk Magyarország és Csehszlovákia kölcsönös forgalmában.

b) Milyen fokon forrt össze a hazai gazdaság valamely szakterülete a partnergazdaság ellátó bázisával vagy felvevő piacával?

A mérés módja a fentebbi szektor-nyitottsági mutatókból indul ki:

$$e'_{n,N} = \frac{e_{n,N}}{q_n}; \quad i'_{n,N} = \frac{i_{n,N}}{C_n}; \quad v'_{n,N} = \frac{e'_{n,N} + i'_{n,N}}{2},$$

illetve

$$e''_{n,N} = \frac{e_{n,N} - e_{n,N} \delta_n^{e,N}}{q_n - q_n \delta_n^q}; \quad i''_{n,N} = \frac{i_{n,N} - q_n^c \delta_n^c}{C_n};$$

$$v''_{n,N} = \frac{e''_{n,N} + i''_{n,N}}{2}.$$

Példák:

- A magyar gyógyszeripar termelésének hány százaléka talál gazdára a Szovjetunióban?
- A magyar mezőgazdasági gépfelhasználás mekkora hányada származik a Német Demokratikus Köztársaságból?
- Mekkora a magyar-csehszlovák kölcsönös gépforgalom intenzitása a magyar termeléshez, illetve felhasználáshoz átlagosan mérve?
- Mekkora a Magyarországról Szovjetunióba szállított gépek nettó, tehát az összes importhányad nélküli értéke a magyar gépipar hazai termelőteljesítményéhez képest?
- Mekkora a Német Szövetségi Köztársaságból Magyarországra, belső felhasználás céljára importált gépipari termékek súlya a magyar szükségletek kielégítésében, figyelembe véve a Magyarországon gyártott és felhasznált gépek NSZK-származású anyagok és alkatrészek importtartalmát is?

– Mekkora a magyar–NDK kölcsönös gépforgalom súlya a magyar termelés és felhasználás átlagában, a magyar export importhányadát figyelmen kívül hagyva, viszont a Német Demokratikus Köztársaságból származó közvetett (gépipari anyag- és féltermék-) importot is figyelembe véve?

Ha a partnerországok adatai rendelkezésre állnak, itt is lehet tükörhányadosokat képezni, hogy választ kapjunk például a hasonló jellegű kérdésekre:

– Mi a viszony a magyar gyógyszeripar Szovjetunió felé való nyitottsága és a szovjet gyógyszerfogyasztás Magyarországra támaszkodási foka között?

– Mekkora a Német Demokratikus Köztársaság mezőgazdasági gépiparának a magyar exportra való ráutaltsági foka ahhoz a fokhoz képest, ahogyan a magyar mezőgép-felhasználás rá van utalva az NDK-szállításokra?

– Milyen súlyú az adott népgazdaságon belül egymáshoz viszonyítva a magyar–csehszlovák kölcsönös gépforgalom? – Stb.

c) Milyen irányban és milyen mértékben aszimmetrikusak a partnergazdasággal folytatott kapcsolataink?

A mutató elvileg azonos a fentebbi aszimmetriamutatókkal:

$$W'_N = \frac{e'_N}{i'_N}; \quad W''_N = \frac{e''_N}{i''_N}.$$

A népgazdasági nyitottsági átlagmutatók éppúgy összetehetők a viszonylati mutatók összegezéséből, mint a szakterületiekéből:

$$w' = \sum_A^Z \pi \cdot w'_{**}; \quad w'' = \sum_A^Z \pi \cdot w''_{**}$$

az $A \rightarrow Z$ a partnerországokat, a π ezek súlyait jelöli, az indexben szereplő $**$ pedig azt, hogy viszonylati mutatókról van szó.

A viszonylati mutatók népgazdasági átlag körüli szóródása enyhe akkor, ha a gazdaság kötődése többé-kevésbé azonos a partnerországok mindegyikéhez: ez azonban ritkaságszámba megy. Általában a nyitottság foka néhány vagy esetleg egy-két tucat ország esetében jóval meghaladja az átlagot, míg az országok nagy része felé alig lehet intenzív export–import kapcsolatáról beszélni. Különösen ez a helyzet az integrálódó közösekhez tartozó nemzetgazdaságok esetében. A szóródási együtttható tehát csaknem minden ország esetében elég nagy lesz: minél egyoldalúbb egy ország kötődése valamely adott másik országhoz, annál nagyobb.

A NÉPGAZDASÁGI HATÉKONYSÁG NÖVELÉSE – A NYITÁS CÉLJA ÉS ÉRTELME

Mielőtt a nyitást mozgató tényezők elemzésébe bocsátkoznánk, szükségesnek látszik definiálni az *indukált pótlólagos belső erőforrás* fogalmát. Ha a népgazdaságot úgy fogom fel, mint saját fejlődését saját munkateljesítményéből finanszírozó szervezetet, akkor a továbbfejlődés két forrását lehet körülhatárolni: *a) a felhalmozást*, amelyen nemcsak a termelési kapacitásokat bővítő beruházások és a biztonságot, valamint rugalmas manőverezést lehetővé tevő készletek képzése értendő, hanem a munkakerőképzési többletköltség is; *b) a termelőerők fejlődését*, amely megnyilvánul az aktív lakosság szervezettségének, munkafegyelmének és általános, valamint szakmai műveltségének, továbbá termelési rutinjának gyarapodásában csakúgy, mint a felújításra és beruházásra kerülő termelési eszközök műszaki színvonalának növekedésében és a korábbinál hatékonyabb rendszerekben való elrendeződésében. Amíg a felhalmozás a népgazdaság rendelkezésére álló termelési tényezők *mennyiségét* növeli, tehát voltaképpen extenzív növekedési faktor, a termelőerők fejlődése a megelőző újratemelési szakasz során megtérült, tehát megújított termelési tényezők „termelékenységét”, vagyis a termelés folyamán létrejött érték hozzájuk mért fajlagos mennyiségét éppúgy növeli, mint ahogyan az újonnan belépő tényezőket is magasabbra emeli a megelőző újratemelési ciklusénál. A termelékenységet népgazdasági szinten kell érteni halmozásmentes értéként (a gyakorlatban erre a célra a hozzáadott érték látszik a legalkalmasabbnak): végeredményben a termelékenységi hányados számlálójában szereplő mennyiség egyenmű az exportnyitottság nevezőjében szereplővel.

Ezek szerint a népgazdasági hatékonyság

$$t = \frac{q}{l} = \frac{\sum_a^z \psi q_*}{\sum_a^z \psi l_*}$$

ahol az l a foglalkoztatottság létszámát, az $a \rightarrow z$ a szakterületeket és a ψ ezek súlyait jelöli.

Az összefüggésből látható, hogy a népgazdasági szintű hatékonyság a hozzáadott érték volumenétől, a létszámtól és a szakterületi szerkezettől

– közvetetten a piaci értéktétel szakterületenkénti különbségeitől – függ. E három elem mozgásának függvényében változik a hatékonyság egyik időszakról a másikra.

A népgazdasági hatékonyság változása az n időszakban az $(n-1)$ időszakhoz képest a következő területeken megy végbe:

– az előző újratermelési ciklusból az új ciklusba változatlanul átmenő termelési tényezők termelékenysége $(t_{n-1})_*$, figyelembe véve ezek belső (szakterületi) szerkezetváltozásait:

$$t_n^* = \sum_a^z \frac{\psi_n}{\psi_{n-1}} t_{(n-1)*};$$

– az előző ciklusban megtérült, tehát az új ciklusban már megújított, τ_* (szakterületenként eltérő mértékű) termelékenységnövekménnyel tetézt tényező termelékenysége:

$$t_n^{**} = \sum_a^z \frac{\psi_n}{\psi_{n-1}} t_{(n-1)*} \cdot \tau_*;$$

– az adott ciklusba újonnan belépő, szakterületenként ugyancsak eltérő termelékenységű tényezők termelékenysége:

$$t_n^{***} = \sum_a^z \psi_n t_{n*}.$$

A három terület súlyozott átlaga (népgazdasági súlyaik: $\sigma^* + \sigma^{**} + \sigma^{***} = 1$) adja az n -időszak hatékonysági szintjét:

$$t_n = \sigma^* t_n^* + \sigma^{**} t_n^{**} + \sigma^{***} t_n^{***}.$$

Az összefüggés azért látszik bonyolultnak, mert az egy dolgozóra jutó, egyik évről a másikra megnövekvő hozzáadott értéket kénytelen voltam alkotórészeire bontani, mivel a szakterületek termelékenységváltozásai és a szerkezeti változások három dimenzióban torlódnak egymásra: a változatlan (*) szektorban, a megújított (**) szektorban és az újonnan létrejött (***) szektorban. A makroökonómiai adatok ebből csak a végeredményt, az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték változását érzékelik: ám ez a makroszintű változás összetevőjeként születik; a gazdaság nyitottságának hatásai sem globálisan, hanem a komponensekre való

hatások összegeződéseként kúsznak be, és a gazdaságnak a külvilág impulzusaira adott válasza is az összetevők reakcióiként ölt testet.

A külgazdasági környezet követelményrendszere a hatékonyság két alapvető elemét érinti, és a termelékenység időszakról időszakra való változásának mindhárom területén érezeti hatását.

Az értékítélet változásai mindenekelőtt az exportárbevételben mérhető hozzáadott érték nagyságát módosítják. Ugyanazon termelékenységgel megtermelt kőolaj exportjából egészen más volumenű hozzáadott érték származik 20 dollár/tonna, mint 100 dollár/tonna ár mellett. Egy tonna 1000 dollárért eladható sertéshúsban egészen más mennyiségű hozzáadott érték szerepel akkor, ha a termeléséhez felhasznált, import-fehérjetakaromány ára egyik évről a másikra a duplájára nő, vagy ha a felére esik. A világgiazi árban megjelenő hozzáadottérték-változások az egyes szakterületek egymáshoz viszonyított termelékenységi szintjeit jelentősen képesek változtatni. Az export- és importnyitottságnak az a szóródása, amely tegnap még szerencsésen szolgálta a népgazdasági hatékonyság specializálódás útján való gyorsabb növelését, ma már ellene hathat. Ennek következtében *az árváltozások közvetve, a termelékenységről alkotott értékítéletek módosulásain keresztül gerjesztik az export- és importszerkezet változásait.*

A külső hatások természetesen leginkább és leghamarabb a gazdasági szerkezet legmozgékonyabb elemeinek mozgását befolyásolják. Ezek az igen mozgékony elemek *a) az előző ciklusban megtérült, az új ciklusban megújítható termelési tényezők; b) az újonnan létrejövő termelési tényezők közül a nagyobb arányú átképzési és beruházási szükséglettel nem járó, tehát a megújítások „sleppjében” bővülő új kapacitások.* Voltaképpen a *mikrostruktúra* változtatását és a *megelevő termelési kultúrák* fejlődésének valamelyes meggyorsítását sorolhatjuk az igen mozgékony elemek közé. Ezért van az, hogy azok a nemzetgazdaságok, amelyekben a technikai fejlődés gyors, ennek következtében a bővített újratemelés legfontosabb forrása nem a felhalmozás, hanem a megújított termelőkapacitások hatékonyságnövelése, a világgiazi feltételrendszer változásaira is gyorsabban tudnak reagálni, mint a műszakilag lassabban fejlődő országok.

A felhalmozásból finanszírozott, újonnan belépő termelési tényezők ugyancsak a gazdaság mozgékony elemei közé tartoznak, különösen akkor, ha gyorsan megtérül és nem túlságosan egy meghatározott technológiára épülő kapacitásokban öltenek testet. Ilyen szempontból

a magas műszaki fejlettségű, kis tömegszerűségű feldolgozó ipar kedvezőbb helyzetben van, rugalmasabb, mint akár a kitermelő tevékenység, akár a konvertálhatatlan kapacitású, nagy tömegszerűséggel termelő feldolgozás.

A gazdaság „legtunyább” rétege kétségtelenül az, amely változatlan minőségben megy át egyik újratermelési ciklusból a másikba: csak akkor képes reagálni, ha e megújítási folyamatban „rákerül a sor”.

Ha tehát a külgazdasági feltételrendszer változásainak a termelékenységre gyakorolt hatását elemenként és rétegenként vizsgáljuk, kiderül, hogy a *legkisebb* hazai reakciót a szakterületi szerkezet területén várhatunk a megújításra kerülő területeken, ez magával hoz műszaki fejlesztést (minél gyorsabb a hazai műszaki fejlődés, annál nagyobb), és magával *sodor* kisebb-nagyobb kapacitásbővítő beruházásokat. A rövid távú reakció epicentruma tehát a t^{**} változásainak tartományában van, amely kisugárzik a t^{***} változásaira és – felfokozott hatásuk esetén – gyors megújítási folyamatba csap át, erősen csökkentve a „tunya” szektor részarányát (σ^*). A külgazdasági környezet nagyobb arányú és hosszabb élettartamra prognosztizálható változásaikor azonban ezen azonnali és heves reakciókkal *egyidejűleg* meg kell indulniuk a mélyebb szerkezeti átalakulásoknak is: a $***$ réteg, mint stratégiai szektor fokozatosan átveszi a változások prínjét, és a maga hatása alá vonja a megújítási folyamatokat is. A σ^* csökkenése ismét a végpontja a láncreakciónak, amelynek független változója ez esetben a t^{***} s vele együtt a σ^{***} gyors növekedése. A népgazdaság kialakult belső feltételrendszerének nem megfelelő külső változások okozta nehézségekből ez a „támadva védekezés” az egyetlen, távlatilag is hatásos kivezető út.

2. A NYITÁS INDUKCIÓS HATÁSAI

A nyitás (pontosabban a *szélesebbre* nyitás, hiszen teljesen zárt gazdaságot feltételezni kiindulópontként értelmetlen absztrakció volna) kétféleképpen hat a nemzetgazdaság fejlődésére: egyfelől a világpiacon *cserearányokon* keresztül, a forgalmi viszonyok oldaláról éri pozitív vagy negatív irányú impulzus a gazdaságot. Erről a korábbiakban már részletesen szóltam. Másfelől a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás

többféle hatást indukálhat a termelési szférában: olyan változásokat hozhat létre a termelési tényezők működésében, amelyek lehetetlenek lettek volna akkor, ha a termelés szerkezetének mereven alkalmazkodnia kell a felhasználáshoz. Szemben a forgalmi viszonyokból eredő (a hazai munkát külföldre szivattyúzó, illetve a külföldi munkát a népgazdaságba transferáló; a hazai munkát a hazai értékítéllethez képest megsokszorozó vagy töredékére csökkentő) hatásokkal, a *külgazdasági környezet azon hatásait, amelyek a hazai munkát más módon³ való kifejtésre serkentik, indukációs hatásoknak tanácsos nevezni.*

Ezek az indukációs hatások három nagy csoportban érik a gazdaságot:

a) a termelési szerkezetben indukált változások eredményeképpen megváltozik a nemzeti munka összhatékonysága, anélkül, hogy bármely termelőtevékenység hatékonysága szükségszerűen változna (*komplementaritási hatás*, ismertebb nevén *komparatív hatás*);

b) a specializálódó termelési tényezők hatványozottan növekvő hatékonysággal való fejlődése (*kooperációs hatás*)

c) a technikai ismeretek nemzetközi áramlása következtében létrejövő, a külföldi innovációk hasznosításából eredő többlethatékonyság (*adaptációs hatás*)*.

A KOMPLEMENTARITÁSBÓL EREDŐ HATÁS (RICARDO TÖRVÉNYE)

A külgazdasági hatások e csoportja tulajdonképpen átmenetet képez a világgpiaci értékítélet impulzusai és az indukált hatások között. Ha a hazai termelőtevékenységek között kimutatható „termelőkenységkülönbség”, illetve rentabilitási sorrend a termelési tényezők eltérő minőségétől (mégpedig az adott nemzetgazdaság által egyáltalán nem, vagy csak

* Korábbi publikációimban egy negyedik hatást is megkülönböztettem: a munkamegosztás révén szerezhető többletdinamika lehetőségét, vagyis azt, hogy a gazdaság a specializáció révén szakosodhat az életgörbéjük felfelé ívelő szakaszán levő termékek termelésére, így a dinamikus növekvő piaci lehetőségeket jobban ki tudja használni. Ennek fordítottja is elképzelhető, ti. az, ha a perifériára szorított gazdaság az életgörbe hanyatló szakaszán lévő termékek exportjából kénytelen devizát szerezni. Ezt a jelenséget ma már nem sorolom egyértelműen az indukált külgazdasági hatások közé, mivel sohasem önállóan jelentkezik, hanem részben a többi indukált hatás „mellékhatásaként”, részben a cserearányokon keresztül, forgalomból eredő tényezőként.

igen nehezen befolyásolható minőségétől) függ, úgy a termelékenységi sorrendek szerinti fejlődési szelektivitás tipikus *indukciós* hatás. Ha azonban az egyes tevékenységek termelékenységi (hatékonysági, rentabilitási) sorrendje csak valamilyen értékrendben – hazai, világpiaci vagy mestersegesen kreált értékrendben – fejezhető ki, úgy a nemzetgazdaság adottságain túl a komparatív előnyöket az értékelési skála jellege is befolyásolja. A kettőt igen nehéz szétválasztani, az export- és importorientált gazdasági szerkezet megítélésekor azonban egyiket sem szabad figyelmen kívül hagynunk.

A komplementaritásból eredő – vagy komparatív – hatások kettős jellegét azért fontos megérteni, mert az elméletet felépítő *D. Ricardo* – mivel a világpiaci árhatásokat kikapcsolta – e kettős jelleget figyelmen kívül hagyta. Ricardónál tehát a komparatív költséghatás egyértelműen *indukált* hatás: szerinte minden országnak azon termelőtevékenységek exportjára kell orientálnia, amelyeket a nemzetgazdasági átlagnál *termelékenyebben* képes előállítani, vagyis ahol a rendelkezésre álló termelési tényezők *minősége* viszonylag magasabb. A nemzeti és nemzetközi értékrendek monopolista jellegű manipulálása ekkor még jószerevével ismeretlen fogalom volt, így Ricardo bizvást eltekinthetett attól a körülménytől, hogy a bor és posztó költség- és arányai Portugáliában és Angliában nem fejezik ki a két ország két termelőágában lekötött termelési tényezők tényleges minőségi különbségeit. A 20. század végén azonban ettől az alapvető tényezőtől – ti. a nemzetközi értékrend monopolista meghatározottságától – nem lehet eltekintenünk, annál is inkább, mivel a monopóliumok közötti erőviszonyok változásai nyomán az értékrend is hirtelen, sokszor gyökeres változásoknak van alávetve.

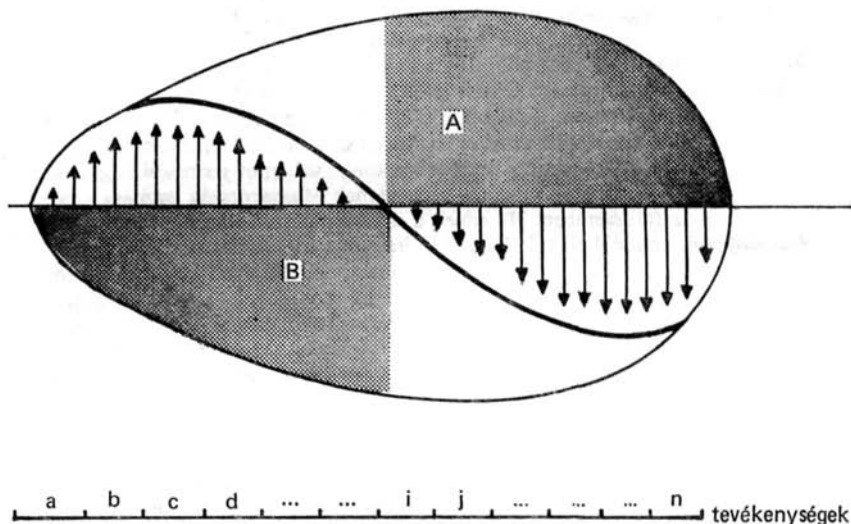
Az 1973-as világpiaci áratrendeződés előtti helyzetben például a számítások Magyarországon az olajfeldolgozó ipart lényegesen magasabb hatékonyságúnak tüntették fel az élelmiszer-termelő vertikumnál, az energiahordozók importját a hazai energia-termelésnél, a *bármilyen fajta* fémfeldolgozást az élelmiszer-termelésnél. Ma az élelmiszer-termelés fajlagos hozzáadott értéke legalábbis eléri a fémfeldolgozás átlagát – ugyanis az átlagos, Magyarország által exportált gép és berendezés ára lemaradt az élelmiszerárak mögött; az élelmiszer-termelés fajlagos hozzáadott értéke magasabb, mint az importált szénhidrogénhez a feldolgozás során hozzáadódó fajlagos érték, és a hazai szén kalóriaarányos költségei is kiegyenlítődben vannak az import energiahordozóéval. Egy 1978-ban készült komparatív költségszámítás ezért homlok-egyenest ellenkező, vagy legalábbis erősen eltérő képet mutatna az 1972-ben készült számításhoz képest, holott a termelési tényezők működésében, minőségében, immans hatékonyságában nem következett be lényeges változás. Ha a műszaki-gazdasági

mutatókat nézzük, ismét más következtetésre juthatunk. Ezek szerint a nemzeti munka Magyarországon nagyjából azonos határfokon hasznosulhat a korszerű élelmiszer-gazdaságban és a *korszerű* feldolgozó iparban, a szénbányászat átlagos határfoka pedig az erősen középszerű, vagy annál is elmaradottabb feldolgozó iparéval lehet azonos. A pillanatnyi világszerkezeti értéket tehát igen sok esetben csálóka szerkezeti délibábképet fest a népgazdaságok elé. 1972-ig túlzott hevességgel beszélte le a magyar gazdaságvezetést a szén-energiabázis fejlesztéséről: ma mintha túlzott heveséggel beszélne rá ugyanerre. Az alapvető mezőgazdasági termékek exportpiacának az Egyesült Államok, valamint az EGK által való manipulálása például azt eredményezi, hogy a gabona- és húsarak alacsonyabbak a kelleténél: ez akadályozza, hogy kellő erőket koncentráljunk annak az élelmiszer-gazdasági szektornak a fejlesztésére, amelyben éghajlati és talajadottságaink, üzemszerkezetünk, valamint termelési hagyományaink kétségtelen termelékenységi előnyt biztosítanak Magyarországnak számára – például a szénbányászattal szemben. Ha ennek a délibábatásnak engedünk, az ország termelési tényezőit az optimálistól eltávolodó irányban fogjuk hasznosítani. Ugyanakkor, ha ellenállunk neki, a kukorica- vagy húsexport ellenében az adott árakon beszerezhető szénhidrogén kalóriaértéke lehet hogy kevesebb lesz, mint az ugyanakkora hazai termelési-tényező-ráfördítással megtermelhető magyar széné. Azt, hogy *végül is* a komplementaritási hatást a világszerkezeti értéket sorrendiségétől függően, vagy attól függetlenül ítéljük-e meg, s gazdaságunk termelési, valamint export–import szerkezetét mely ismérvszám alapján fejlesztjük, a távlati világszerkezeti keresleti, kínálati és cserearány-prognózis határozza meg. Ha e prognózis azt mutatja, hogy az élelmiszerárak hosszabb távon is (a befektetett tőkék megtérülési határáig) nyomottak lesznek az energiaárakhoz képest, tanácsos a termelési szerkezetet olyan egyensúlyba hozni, amelyre az energiaimport minimalizálása mellett az élelmiszerexport mérsékelt fejlesztése a jellemző.

Ha feltételezzük – sajnos, nemzedékünk életében nem sok alappal –, hogy a világszerkezeti értékrend nem torzít, vagy legalábbis nem torzít durván, a ricardói törvény valóságmagva az, hogy *a gazdaságok összefonódásának a hatékonysági csúcsokon kell megkezdődnie*. Amennyiben *A* és *B* ország munkamegosztásra lép egymással, s mindegyikük választhat *a*, *b*, *c*, *d* . . . *n* tevékenységek export- vagy importorientációjú fejlesztése között, úgy mindkettőjük érdeke, hogy egymás termékeinek behozatalával küszöböljék ki termelési szerkezetükből azokat a tevékenységeiket, amelyek folytatására a (természeti, tőke- és munkaerő-) körülmények *reciprok* módon kedvezőtlenek, illetve *reciprok* módon kedvezőek a népgazdasági átlagokhoz viszonyítva.

Az ábrán két ország áll egymással szemben, az országokat egy-egy félellipszis határolja, a különböző tevékenységek relatív (a nemzetgazdasági átlaghoz mért) hatékonyságát a mező sötét volta jelzi. Minél sötétebbre van színezve a mező, annál jobban haladja meg a hatékonyság

4. ábra
 A KOMPLEMENTARITÁSBÓL EREDŐ
 (KOMPARATÍV KÖLTSÉG-) HATÁSOK
 MUNKAMEGOSZTÁS-INDUKÁLÓ HATÁSA



a nemzeti átlagot. A termelés hazai piacon túli bővítésére irányuló *toló*-hatás, illetve a termelési tényezők hatékony szektorokba való átnyomulása következtében keletkező keresleti vákuum *szívó*hatása a két országban – a sémán – szimmetrikusan jön létre, mivel termelékenységégi szempontból komplementer szerkezetük van: az *A* ország a $(j-n)$ szektorokban rendelkezik relatív termelékenységégi fölényvel, az $(a-i)$ szektorokhoz viszonyítva, a *B* ország éppen fordítva. Míg felhasználási szerkezetük megtartja az eredeti félellipszoid formát, a termelési szerkezet viszont az ábrán látható halhólyagalakká változik, a félellipszoid kitüremlik a „sötét” (átlagosnál hatékonyabb) szektorokba, míg összeszűkül a „világos” (átlagosnál kedvezőtlenebb) szektorokban. Az eredmény a munka társadalmi termelékenysége átlagértékének eltolódása a „sötét” szektorok hatékonysági mutatói irányába.

Magától értetődő, hogy ez a munkamegosztás-jellegű összefonódás csak hatékonyság-komplementer gazdaságok között jöhet létre, vagy pedig a különböző gazdaságok hatékonyság-komplementer szektorai kö-

zött. Ha két olyan gazdaságról van szó, amelyek „sötét” és „világos” szektorai egyformák, a munkamegosztás vagy nem jön létre, vagy pedig csak erőszakosan, az egyik gazdaságra *negatív* (a nemzeti munka hatáscsökkenésével járó) következményei lesznek.

A KOOPERÁCIÓS HATÁS

A komplementaritási hatás elemzésekor elvonatkoztattam attól, hogy az exportorientációra való berendezkedés változtatásokat idézhet elő az exportra termelő szektorokban működő termelési tényezők minőségében és összetételében. Ez a feltételezés persze sohasem igaz. Ha sikerül áttörniük a számukra szűkké vált belső piac korlátait, a termelők akkor is képesek minőségileg fejlődni, ha különben az egész fejlődésre az extenzitás, tehát az adott színvonalú termelők megsokszorozódása a jellemző. Lehet, hogy a gyorsított műszaki fejlődés nem azonnal és automatikusan követi a specializálódást, feltételei azonban a specializációval összegyűlnek és érni kezdenek. A komplementaritásból fakadó indukciós előnszerzési lehetőségek kihasználása ezért nemcsak abban nyilvánul meg, hogy a relatíve termelékenyebb szektorok termelési szerkezeti súlya megnő: előbb vagy utóbb e szektor termelékenységnövekedésének is meg kell haladnia a nemzetgazdasági átlagot. Amíg a társadalmi termelékenység általában alacsony, a végtermékek feldolgozottsági foka sem magas, a társadalmi termékek értékét a kitermelésijáradék-viszonyok, valamint a több száz éves (jobbára céhes korszakra visszanyúló) termelési tradíciók erősen befolyásolják (vagyis a nagyipari fejlődés viszonylag kezdeti fokán), a specializáció alapvető és leginkább kézzelfogható haszna a komplementaritási hatásból származik. Minél magasabb a társadalmi termelékenység, minél sokoldalúbb a gazdaság szerkezete és minél magasabb a végtermékek feldolgozottsági foka, annál inkább előtérbe kerül az a hatás, miszerint a specializáció nagyobb tömegszerűséget tesz lehetővé a termelésben, nagyobb koncentrációt a kutató-fejlesztő apparátusban, s általában: növeli az adott mennyiségű termelési tényező kibocsátóképességét az állandó költségek fajlagos értékeinek csökkenése mellett. Legáltalánosabb formában ezt vesszük kooperációs hatásnak – pontosabban *pozitív* kooperációs hatásnak.

Ha ti. a külgazdasági környezet a specializálódás helyett túldiverzifikálásra ösztönöz, úgy végletes esetekben elképzelhető az is, hogy *negatív* hatást kapunk: a termelékenység csökken, az állandó költségek nőnek, vagy, ha a fejlesztés elmarad, a fajlagos hozzáadott érték nem növekszik kellőképpen. Ez persze csak akkor fordulhat elő, ha a túldiverzifikált szerkezet drága (és/vagy elmaradott) termékeit a sajátosan manipulált, illetve sajátos prioritási viszonyok között kiformalódott nemzetközi értéktétel úgy értékeli, *mintha* azok teljes értékű termékek volnának. Ilyen értéktétel-torzulás következett be a *klasszikus kolonializmus* viszonyai között a gyarmattartó országcsoport és a világ többi gazdasági közötti cserében, amikor a feldolgozó ipari munka általában felértékelődött a kitermelő munkával szemben. Hasonló torzulásnak volt tanúja a *szocialista közösség* is fejlődésének első két évtizedében, amikor a gyorsított ütemű, kollektíve megszervezett és támogatott iparfejlesztés túlkeresletet támasztott az extenzív fejlesztést alátámasztó beruházási javakkal szemben: ezek nemzetközi értékelése messze meghaladta az alapanyagok, félkész termékek, élelmiszerek és ipari fogyasztási cikkek értékelését. Nem véletlen, hogy a szocialista közösség minden különösebb nehézség nélkül alkalmazni tudta az 1950–1960-as évek monopolista világpiaci árait (lefარგva azok legdurvább torzításait), annak ellenére, hogy segítségükkel az akkori tőkés világgazdasági tendenciákkal homlokegyenest ellenkező fejlődési irányzatot indukált: ti. az elmaradottabb KGST-tagországok gyorsított ütemű iparfejlesztését.

Amíg a kooperációs hatás a nagy szerkezeti átrendeződéseknek, egymáshoz való idomulásuknak *kísérő* vagy – legjobb esetben – *ikerjelenése*, az integrációba hajló, fejlett, korszerű munkamegosztás kialakulásával *alajjelenséggé* válik. Ekkor ugyanis a munkamegosztásnak három, egymást feltételező, de egymástól eléggé el is különülő köre alakul ki. Az első kör a *kitermelő tevékenységeket* és a kitermeléshez vertikálisan közel eső, elsődleges feldolgozást érinti: mindazon tevékenységeket, ahol a természeti és földrajzi viszonyok determinálják az összes termelési tényező működési határfokát. Itt természetszerűleg a komplementaritásból fakadó hatások uralkodnak, a specializációs erővonalak is a kitermelési járadék képződésének irányában rendeződnek el. A második kör a szűkebben értelmezett *félkész termékek* termeléséé, vagyis a vegyiparé, az alkatrészeket és részegységeket előállító fémfeldolgozó iparé, amelynek munkatárgy-felhasználását zömében a *finomított* nyersanyag teszi ki, tehát kevésbé függ a kitermelés és szállítás természetadta körülményeitől. Ez a szektor, ha csak nem annyira tudományigényes, hogy kénytelen a szellemi központok környékén kicsapódni (integráltáramkör- és mikroprocesszor-gyártás), voltaképpen *bárhol* települhet, ahol a megfelelően képzett, illetve felszerelt kivitelezési kapacitás megteremthető. Nehéz volna Ricardo elméletén elindulva megmagyarázni, miért éppen ez vagy az a fajta félkésztermék-termelő tevékenység honosodik meg egy adott

országban, illetve választódik ki a hazai és exportcélokra való termelésre a munkamegosztás fejlődése során. A komplementaritási hatások itt – a legtöbb esetben – elenyészőek. A legfőbb szempont általában nem az, hogy az ország *milyen* félkész termékeket (főleg *alkatrészeket*) termeljen, hanem az, hogy a széles termelési spektrumot *ossza meg* partnereivel a széria növelése, a fejlesztési kapacitás és a beruházások koncentrációja érdekében. *A specializációt tehát majdnem kizárólagosan a kooperációs hatás indukciójára irányuló akarat motiválja.*

A harmadik kör a végtermékek termeléséé. Ez, munkamegosztási hajlandóságait tekintve, két alapvető csoportra szakad. Az első csoport a *tömegcikkéké*: ide számítható például a ruházati ipar, a háztartási vegyipar, a háztartási gép- és elektronikai ipar, személygépkocsi-gyártás stb. E területeken a specializáció törvényszerűségei igen erősen hasonlítanak az alkatrésziparéhoz. A technikai innovációra és beruházásokra igényesebb termékek termelése általában a szellemi központok és a beruházási eszközökben gazdagabb országok felé húzódik, a nagyjából azonos szellemi és anyagi tőkét igénylő termékek termelésének megosztása pedig egyértelműen a kooperációs hatások maximalizálását keresi: vagy jellegzetes iparági profilok alakulnak ki (csehszlovák cipőipar, svájci óraipar, francia kozmetikai ipar), amelyek idővel nemzeti tradícióvá patinásodnak és nehezen reprodukálható gyártási kultúrákká fejlődnek, vagy pedig élénk, választékcsere-jellegű forgalom alakul ki a párhuzamos ágazati szerkezetű országok között. Az előbbi esetben a kooperációs hatást sajátos, feldolgozási tradíció tartalmú komplementaritási hatás egészíti ki (s rendszerint nem az adott árucsoportéhoz tartozó használati értékek egész körére terjed ki, hanem csak a különleges, minőségi igényeket kielégítő árukra), az utóbbi esetben a választékcsere a kooperációs hatás egyeduralma jegyében fejlődik.

A másik csoport az *összetettebb, egyedibb jellegű* termékeké, például a termelőberendezéseké, speciális, kis volumenben előállított, bonyolult vegyi cikkeké (gyógyszer-specialitások), komplett technológiáké és komplex termék- és szolgáltatásrendszereké. Ezek anyagértéke eltörpül a gyártás közben beépült szellemi teljesítményhez képest, nemcsak azért, mert önmagukban bonyolult termékek (a gépkocsi vagy a színes televízió készülék is az), hanem *egyedi vagy csaknem egyedi mivoltuk miatt is*. Két, teljesen egyforma mikrohullámú láncot még nem hoztak létre, és a szeszipari technológiák felépítése is különbözik egymástól aszerint, hogy milyen nyersanyagot kell feldolgozniuk, milyen az építendő üzem topog-

ráfiai elhelyezkedése, közműellátási lehetősége, környezetvédelmi követelményei stb. Hasonló a helyzet az energetikai, élelmiszeripari, mezőgazdasági, vízgazdálkodási, egészségügyi stb. nagyberendezések, objektumok, illetve objektumhálózatok esetében is. Természetesen ezek nem feltétlenül az utolsó csavarig bezárólag egyedi gyártásúak, ellenkezőleg, a termelők nagymértékben veszik igénybe a szabványosított alkatrészipar árukínálata adta lehetőségeket az egyes berendezések gyártásakor, és az építőszekevény-elvet a komplex objektumok és hálózatok kialakítása során. Mindazonáltal egyedi vagy csaknem egyedi *a)* az elemeket nagyberendezéssé összerakó tervező- és szerelőmunka, valamint a „köttölemek” gyártása (vasszerkezetek, építés, infrastruktúra tervezése és kivitelezése stb.); *b)* a berendezéseket technológiai vagy szolgáltatólánccá formáló fejlesztői-tervezői-kivitelezői tevékenység, és *c)* az objektum, illetve objektumhálózat kiszolgálásának tudásanyaga (software).

Minél differenciáltabb a társadalmi munka, minél szélesebb a felhasználó szektorok által megkövetelt termék- és szolgáltatásválaszték, annál többfajta ilyen egyedi vagy csaknem egyedi termelőtevékenység születik a munkamegosztásokon belül (párhuzamosan a rendszerelemek szabványosodásával és gyártásuk tömegszerűségének növekedésével).

Azt, hogy mely ország milyen egyedi vagy csaknem-egyedi termelőtevékenységek űzésére („terméképítésre”) specializálódik, alapvetően a dolgozó lakosság szakértelme, termelési tradíciói, egyszóval sajátos műszaki kultúrája dönti el. Ezt a kultúrát nehéz rövid idő alatt kifejleszteni, már csak azért is, mert a piacokon való helytálláshoz nem elég az egyszer kialakított, kifejlesztett terméket (rendszert) reprodukálni, hanem innovációs energiát kell a gyártásba folyamatosan befektetni a műszaki fejlesztés és az eltérő körülményekhez való adaptálás érdekében. Amely ország egy-egy területen ilyen több generációs kultúrát hozott létre, majdnem olyan előnnyel rendelkezik a többiekhez képest, mintha kivételesen kedvező kitermelési feltételei volnának valamely bányászati vagy mezőgazdasági ágazatban. A tradicionális (és önmagát állandóan megújítani képes) termelési kultúra járadékjellegű jövedelemképződést eredményez a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban, s mint ilyen, komplementaritási hatást indukál a specializált termelési szerkezetben. Ugyanakkor a jellegzetes műszaki kultúrák magának a specializációnak az eredményei, *genezisüknél* nem játszanak szerepet a komplementaritási hatások, vagy legfeljebb csak *egyik* hatásként értékelhetők a többi között.

A magyar műszaki kultúrák, például az élelmiszer-gazdasági berendezések, állatorvosi technika, állatgyógyászati vegyi anyagok termelése stb. közvetetten összefügg azzal, hogy az ország kedvező mezőgazdasági adottságokkal rendelkezik. A vákuumtechnikai, orvostechnikai, gyógyszeripari, autóbuszgyártási kultúrák már nincsenek kötve semmilyen geológiai vagy más egyéb természeti adottsághoz. A svájci nehézipari és gyógyszeripari kultúráknak ugyancsak semmi közük sincs az ország jellegzetes természeti adottságaihoz.

E tevékenységi körben tehát több-kevesebb mértékben a kooperációs effektusra való törekvés hozza létre a hosszabb-rövidebb ideig tartó komplementaritási hatást is. Sőt, ha az ország nem akarja folyamatosan elmélyíteni a kooperációs hatást, nem fejleszti választott technikai kultúráit, a komplementaritási hatás is elenyészik. Végző soron a végterméktermelő iparok ezen egyedi vagy csaknem-egyedi termékeket gyártó szektorában a munkamegosztásba való beilleszkedés alapmotívuma a kedvező kooperációs hatások indukciójára való törekvés.

Természetesen – miként a komplementaritási hatások esetében – itt sem szabad egyértelműen és automatikusan *előnyöknek* felfogni a kooperációs hatásokat. Ha például akár a félkész- akár a végterméktermelő szektorban a munkamegosztás egyoldalúan jön létre és merevedik meg – a csere „munkabonyolultsági mérlege” egyértelműen az egyik kooperáló fél javára billen – a primitívebb és kevesebb fejlődési dinamizmus tartálékkal rendelkező munkafolyamatokat magára vállaló gazdaságban akadályozva lesz a fajlagos hozzáadottérték-növelés folyamata. Ilyen esetekben közvetlenül a munkamegosztási aktust követően egyszeri, lökészerű hatékonyságnövekedés következik be, ami a megtermelhető szériamennyiség és a termelési tényező koncentrációjának eredménye, majd a fejlődés „befagy”, vagy legalábbis lelassul a környezetéhez képest

Szemléltető példák erre azok a fejlődő és fejlett tőkésországok közötti, vagy pedig kelet-nyugati kooperációk, ahol a fejlett tőkés fél megtartja magának a technika- és tudásigényes alkatrészek gyártását, és a kooperáló félnek kiadja a kizárólag szervezett rutinmunkát igénylő alkatrészek előállítását vagy a tömeges szerelést. Hasonló hatású az a munkamegosztás is, ahol a műszaki fejlődés alacsonyabb fokán álló partner átveszi a fejlettebbtől az életgörbe delelőjén túljutott végtermékek gyártását, és nem kapja meg az önálló továbbfejlesztéshez szükséges technikai ismereteket és tárgyi feltételeket (felszerelések, műszerek stb.). A termelékenység kezdeti megugrását itt nem követi folyamatos továbbfejlődés, illetve csak akkor követi, ha a technológiai transzfer időről időre megismétlődik. A munkamegosztás ez esetben nem *indukált* termelékenységnövekedést, hanem csak olyan egyoldalú technikai függőséget, amely lehetőséget ad a lökészerű (de folyamatossá nem váló) termelékenységnövekedés feltételeinek megvásárlására.

A technikatranszfer ára itt legjobb esetben arányos a „megtakarított” innováció költségeivel. A receptor-ország azonban az innováció megtakarításával egyben lemond arról is, hogy az adott területen önálló kultúrával rendelkezék, s ezáltal külföldi járszalagra való fűződés segítségével, folyamatosan növelhesse a fajlagos hozzáadott értéket. Vagyis, ha a megszerzett termelési tudást (rutint) hasznosítani akarja, lényegében elkötelezi magát az innovációs járadék újítóközpontnak való folyamatos fizetésére.

Ha azonban a technika donorja egyben *monopolista* központ is, vagyis rendelkezik a technikai tudás monopóliumával, a tudástranszfernek *monopolárat* szab: nemcsak a megtakarított innováció költségeit fizeteti meg a receptor-országgal, hanem egyben megnyújtja saját innovációs hasznának realizálási idejét is. Magyarán mondván a „leadott” (számára elavultnak tekintett) technika partnerországbeli működtetéséből olyan hasznot húz, *mintha az a tevékenység még nem avult volna el, és nem adta volna le másnak.* (A több évre jutó monopolprofit diszkontált értéke a licenc, berendezés és know-how árában benne foglaltatik.) A receptor-ország ily módon nemcsak az önálló műszaki fejlesztésről mond le, hanem eleve átadja a termék realizálásából származó felhalmozás jelentős részét is, tehát „kihúzza maga alól a talajt” a termelőerők továbbfejlesztésének *anyag*i, beruházási forrásait illetően is. Végül, ha a monopolhelyzetben levő donor vállalkozik az igényesebb anyagok és alkatrészek beszállítására, valamint az átadott technológia termékeinek visszavásárlására, teljessé teszi monopolhelyzetét: a szellemileg és a felhalmozás tekintetében függővé vált partner az ellátás és a realizálási piac vonalán is függő helyzetbe kerül, amit az export–import csereviszonyok alakulásán keresztül a monopolista fél nem habozik kihasználni. Az ilyen gúzsba kötött gazdaság az egyszerű termelékenységemelkedésért igen drága árat fizethet: e termelékenységemelkedés többszörösét kell kifizetnie a technika-transzfer árán és a kooperációs kapcsolat cserearányain keresztül.

Minél kisebb a nemzetközi munkamegosztásba bekapcsolódó gazdaság, minél nagyobb a fő fejlesztési központok mögötti technikai lemaradása és végül, minél kevésbé van lehetősége *más típusú* együttműködési kapcsolatrendszer kiépítésére, annál kiszolgáltatottabb a fent vázolt monopolista hatásoknak: ez esetben viszont a munkamegosztásból szerzhető kooperációs előnyökkel szemben a *negatív kooperációs hatások* fognak dominálni kapcsolatrendszerében.

AZ ADAPTÁCIÓS HATÁS

Minden olyan nemzetgazdaság, amely a komplementaritási és kooperációs hatások tekintetében ki van szolgáltatva annak, hogy e hatás iránya *negatív*, igyekszik kiküszöbölni termelőerőinek azokat a gyengeségeit, amelyek kiszolgáltatják őt erősebb és fejlettebb partnereinek. Ehhez három nagy lépés szükséges: *a)* a belső gazdaság védelme; *b)* a termelőerők fejlődésének meggyorsítása és *c)* a belső fejlődés ütemének technikaimport útján való fokozása, vagyis a külföldi technika eredményeinek beszívása és adaptálása. A külföldi technikai eredmények hazai adaptációs célokból történő importja történhet berendezések (illetve létesítmények és hálózatok), gyártási eljárások és tapasztalátvétel útján. Amennyiben egy közepesen vagy annál alacsonyabb fokon fejlett ország elszánja magát a fejlődési folyamat technikaimport útján való meggyorsítására, eleve számolnia kell azzal, hogy a behozott termelési tényezők ellenértékének export útján való kitermelésekor nincs sok válogatnivalója: a vásárolt technika drága, a fejletlen hazai termelési háttér exportképessége – ritka kivételektől eltekintve – volumenében és az elérhető cserearányok szempontjából is gyenge az importszükségletekhez viszonyítva. Az export-szerkezet alakulása ilyen helyzetekben nem a komplementaritási előnyök függvénye, hanem a devizatömeg kitermelésének kényszeréé. A külgazdasági környezet legjobb esetben is csak némi könnyítést tud adni hitelek vagy preferált árak formájában (kevésbé szerencsés esetben kihasználja a fejlődésbe lendülő gazdaság kiszolgáltatottságát, és amellett, hogy a maga szája íze szerint irányítja a kialakuló struktúrát, háromszorosan megfizetteti ezt partnerével). Végül soron a fejlődésnek induló országnak kell kitermelnie a beplántált új technika csereértékét. Eközben csak részlegesen lehet számítani arra, hogy a világpiacon komparatív előnyöket hordozó termékekkel tud megjeleníteni, sőt, ellenkezőleg, a fejlődésbe lendülő ország importéhsége olyan ágazatok exportorientációját is feltételezi, amelyek negatív komparatív (komplementaritási) hatást váltanak ki. A végeredmény az exportszerkezettől függ.

Az egymással szoros munkamegosztásba lépő, iparosodó gazdaságok továbbá – például a KGST-országok az 1950–1960-as években – egymás segítségével rendszerint párhuzamos szerkezetet építenek ki, és az együttműködő régió kezdeti komplementer szerkezete így kompetitív (párhuzamos, egymással versengő) jelleget vehet fel, amit csak az

ellensúlyozhat, ha a donor ország elég gyorsan képes exportálható technikáját fejleszteni.

Éljünk ismét egy egyszerűsített példával. Tegyük fel, hogy a munkamegosztás *A* és *B* ország között valósul meg, s mindkettőjükben két termelési terület képezheti a munkamegosztás tárgyát: a kitermelő („*e*”-szektor) és a beruházási javak termelése („*b*” szektor). A fajlagos (egységnyi devizabevételre jutó) hozzáadottérték-igény a két ország két szektorában a következő képet mutatja

| | <i>A</i> (fejlettebb) ország | <i>B</i> (fejlődésnek induló) ország |
|------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| <i>e</i> szektor | 10 órai munka/dollár | 20 órai munka/dollár |
| <i>b</i> szektor | 5 órai munka/dollár | 30 órai munka/dollár |

Az *A* ország tehát fejlettebb (1 dollár devizabevételt kevesebb munkaráfordítással ér el), mint a *B* ország, a relatív termelékenységi viszonyok is ezt tükrözik: az *A* országban a beruházási javakat termelékenyebben állítják elő, mint a nyersanyagokat, a *B* országban a kitermelő munka a hatékonyabb a feldolgozó munkához képest. Az eset tipikusan ricardói mintára *kezd* alakulni: az *A* országnak nem szabad bányászatot folytatnia, a *B* országnak pedig nyerstermékek exportjára kell berendezkednie. Így az *A* ország 5, a *B* 10 órai társadalmi munkát takarít meg minden egymás felé megforgatott dollár után.

A folytatás már eltér a ricardói sémától. A klasszikus komparatív költség-elmélet ugyanis azt sugallná *B* országnak, hogy a „*b*” szektorból kikerülő importját bányászati berendezésekből válogassa össze annak érdekében, hogy a 20 óra/dollár értéket leSORITJA, mondjuk 15 óra/dollár értékre, és ezáltal növelje a munkamegosztás komplementaritási hatását, továbbá azt is sugallná, hogy a hazai „*b*” szektor termelését sorvassza el. Ez az ország azonban nem akar egyoldalú technikai függésbe kerülni, és nem mond le a fajlagos hozzáadott érték természeti tényezőktől függetlenül növelési lehetőségeiről: vagyis fejleszteni akarja feldolgozó iparát, és az *A* országtól vásárolt beruházási javak egy részét a „*b*” szektor fejlesztésére fordítja. Egy idő múlva a helyzet a következőképpen változik:

| | <i>A</i> ország | <i>B</i> ország |
|----------------------|-----------------|-----------------|
| „ <i>e</i> ” szektor | 10 óra/dollár | 20 óra/dollár |
| „ <i>b</i> ” szektor | 5 óra/dollár | 15 óra/dollár |

B ország – fejlesztési erőfeszítései nyomán – általában közelebb került partneréhez, a feldolgozó ipar területén pedig különösen. Míg az előző állapotban $A : B = 6 : 1$ volt a termelékenységi differencia közöttük, ez lecsökkent $3 : 1$ -re. Ez a gyorsabb fejlődés egyben azt eredményezte, hogy a *B* országban a relatív termelékenységi sorrend is megváltozott. Pozitív komparatív hatást már ő is csak akkor tud indukálni, ha a beruházási javakat termeli és exportálja, a nyerstermékeket viszont lehetőleg importálja. Ilyen törekvései kétségkívül lesznek is, és ez zavarni fogja az *A*-*B* munkamegosztást.

Amennyiben a *B* ország – amely a beruházási javak termelésének kultúráját *A*-tól vette át – lényegében *ugyanazokat* a termelési eszközöket ugyanolyan minőségben tudja reprodukálni, mint a donor *A* ország, kapcsolatuk aszimmetrikussá válik: *A* ország egyoldalúan függni fog *B* nyersanyagellátásaitól, viszont nem tud neki olyan ellenértéket szállítani, amelyet *B* ne tudna maga is előállítani, mégpedig termelékenyebben, mint ahogyan az exportálandó nyersanyagokat megtermeli. A valóságban persze a *B*-ben termelt beruházási javak minőségüket tekintve még hosszú ideig elmaradnak az *A*-ban termeltek mögött. A termelési kultúrát nem lehet egyik évről a másikra teljes mélységében átültetni. Legalább egy nemzedéknyi időt kíván, míg az átvett kultúra meggyökereszik. Ha a *B*-ben termelt hazai munkaeszköz alkalmas arra, hogy segítségével a termelékenységet évi 3%-kal lehessen növelni, az *A*-ból importálható beruházási javak évi 6%-kal növelik annak a munkának a termelékenységét, amely kapcsolatba kerül velük.

És most kalkuláljunk *B* ország fejével:

– Ha nem importál *A*-tól termelési eszközt, hanem autarkiaára rendezkedik be, évi munkaráfördítása nem $2 \times 20 = 40$ óra/dollár lesz, hanem csak $20 + 15 = 35$ óra/dollár. Vagyis megmenekül a negatív komplementaritási hatástól. Ha talál egy *C* országot, amely megveszi a „*b*” szektor termékeit, $15 + 15 = 30$ óra/dollár erejéig pozitív komplementaritási hatással számolhat, amíg az *A*-*B* „friggyel” szemben már 10 óra/dollár nyereséget jelent. Ugyanakkor a saját maga termelte gépeket kell beruháznia, s ez évente 3% termelékenységnövekedést okoz. A 35 óra/dollár fajlagos munkaráfördítés 34-re csökken le.

– Ha továbbra is importálja *A* termelési eszközeit nyersanyag ellenében, minden évben el kell szenvednie 5 óra/dollár komparatív veszteséget, ezzel szemben termelékenysége 6%-kal nő, azaz a fajlagos munkaráfördítés 37,6 óra/dollár lesz.

– A kialakult munkamegosztási szálak elszakítása tehát évente 5 óra/dollár, illetve (*C* felé fordulás esetén) 10 óra/dollár előnyt hoznak, amihez hozzájárul az az évi 1 óra/dollár termelékenységnövekedés, amely a hazai „*b*” szektornak köszönhető. Ezzel szemben áll az 5 óra/dollár veszteség, amelyet ellensúlyoz az az 1,4 óra/dollár többlettermelékenység, amit az importált technika hoz magával a hazai technika alkalmazásával szemben.

B ország gazdaságpolitikájában tehát – az *A*-val való szerkezeti hasonlást követően – elvileg három alternatíva versenyez: 1. fenntartani a munkamegosztást *A*-val a komparatív hátrányok ellenére: ennek a plusz 3%-os termelékenységnövekedés a „csábereje”; 2. visszavonulni az autarkia felé: ezt a negatív komparatív hatás kiküszöbölése indokolná; 3. új partnert keresni azon országok közül, akikkel még fennáll a komplementaritás: ez új pozitív hatásindukcióval jár.

A dilemmát az időtényező oldja meg. Vezessük végig a három alaphelyzetet:

| Kiinduló helyzet (óra/dollár) | +1 | +2 | +3 | +4 | +5 | +6 | +7 | +8 | +9 | +10 | |
|---|----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | Év | | | | | | | | | | |
| <i>A/B</i> munka- megosztás fennmarad | 40 | 37,6 | 35,5 | 33,5 | 31,6 | 29,8 | 28,1 | 26,5 | 25,0 | 23,6 | 22,3 |
| Autarkia | 35 | 34,0 | 33,0 | 32,0 | 31,1 | 30,2 | | | | | |
| <i>B/C</i> munka- megosztás létesül | 30 | 29,1 | 28,3 | 27,5 | 26,7 | 25,9 | 25,1 | 24,4 | 23,7 | 23,0 | 22,3 |

Az autarkia öt évig, a *B/C* munkamegosztás létesítése 10 évig „versenyképes” az *A/B* munkamegosztással szemben. Ha ellenben az *A* országból importálható technika a hazainak nem kétszeres, hanem – mondjuk – négyszeres termelékenységnövelést tud biztosítani, az autark változat a harmadik évben, a *B/C* munkamegosztás pedig az ötödik évben „versenyképtelenné” válik vele szemben.

Próbáljuk meg elméletileg általánosítani a példa tanulságait. Olyan ország számára, amely rendelkezik – bár, esetleg, kezdeti fokon (in statu nascendi) – a beruházási javak előállításához szükséges kultúrával és termelőkapacitásokkal, e javak importálása általában a komparatív előnyökről való lemondást jelenti. Önmagában véve a beruházási javak importja a feldolgozó ipar működtetéséhez szükséges alapanyagok, energia- és félkész termékek vagy élelmiszerek helyett egy beruházási javak termelésére specializálódott ország számára nem feltétlenül természetes jelenség. Amennyiben számolunk a kooperációs hatások kihasználásával együtt járó importtal, úgy a komparatív előnyről való lemondás dilemmája a beruházási javak *importtöbbletére* szűkül le.

Azt, hogy az illető ország mi mellett dönt: komplementaritási érdekei ellenére technikaelemeket importál, visszahúzódik a munkamegosztástól, vagy olyan régiók felé próbál átorientálódni, ahol a hazai, megtermelt beruházási javai kivitelével komplementaritási előnyökhöz jut, két tényező dönti el:

– A hazai technika-termelés relatív hatékonyságtöbbletének mértéke azon tevékenységekhez képest, amelyeket exportálnia kellene a behozatal ellenében. Ha a termelés hatékonyságát a nemzetközi értékrendben mért

„napszámként” fogjuk fel (egységnyi hazai hozzáadottérték-ráfordításra jutó tényleges vagy potenciális devizabevétel)

$$t = \frac{Q}{L}$$

a beruházási javakat termelő szektornak akkor lehet pozitív indukált komplementaritási (komparatív) hatása, ha

$$\frac{t_b}{t} > 1.$$

A gazdagság természetes reakciója erre a beruházási javak kivitelének (E_b) növekedése az export egészén belül, ami azt célozza, hogy a világpiac az adott ország nemzeti munkáját mindinkább a beruházási javakat termelő munka alapján ítélje meg. A komplementaritási hatás, látjuk, azonos dimenziójú a statikus cserearánytal. A komplementaritási hatás zéró vagy negatív viszont akkor, ha a beruházási javak részesedése az exportban kisebb, az importban pedig nagyobb, mint a termelésben (tehát az az eset áll fenn, hogy egy beruházási javak termelésére szakosodott országnak e termékcsoporthoz importtöbblete van, holott a t értéke a „b” szektorban nagyobb, mint a többi szektorban. *A negatív hatás mértéke ennél fogva egyenes arányban van a „b” szektor termelési hatékonyságával és a termelési szerkezetben elfoglalt arányával, fordítottan arányos a többi szektor hatékonyságával és a „b” szektor exportban elfoglalt arányával.*

Az importtechnika hazai alkalmazása többlettermelékenység-indukciós képességének mértéke a hazai technikához képest. A hazai eredetű beruházási jóságok termelékenységindukciós hatása: $t' = \frac{\delta t}{\delta Q_b}$, azaz a világpiaci értékrendben mért hatékonyságelmozdulás mértéke egységnyi idő (pl. egy év) alatt, egységnyi befektetéstöbblet esetén. Az importtechnika hatása hasonló módon felfogva: $t'_1 = \frac{\delta t}{\delta Q_{a1}}$. A különbség:

$$t'' = t'_1 - t'.$$

Amennyiben a t'' összege (vagyis az importált technikából származó

hatékonyságtöbblet) a hazai beruházások átlagos megtérülési ideje folyamán (r) nem éri el a komplementaritási veszteség mértékét:

$$\int_0^r f(t'') dx - \int_0^r f(t) dx < 0,$$

az adott viszonylattal fenntartott munkamegosztás a hazai technika alkalmazásáról és exportjáról lemondó fél számára értelmetlenné válik. Ha egyenlő a két nagyság:

$$\int_0^r f(t'') dx - \int_0^r f(t) dx = 0,$$

a munkamegosztás fennmaradhat ugyan, de értelmét a *kooperációs* hatás kiaknázása adja, vagyis a forgalom áttérrelődik a nyersanyagszállításokról a beruházási javak kölcsönös cseréje felé. (Ami az „e” szektor termékeinek behozatalára ráutalt országot igen keményen képes sújtani.) Ha ellenben

$$\int_0^r f(t'') dx - \int_0^r f(t) dx > 0,$$

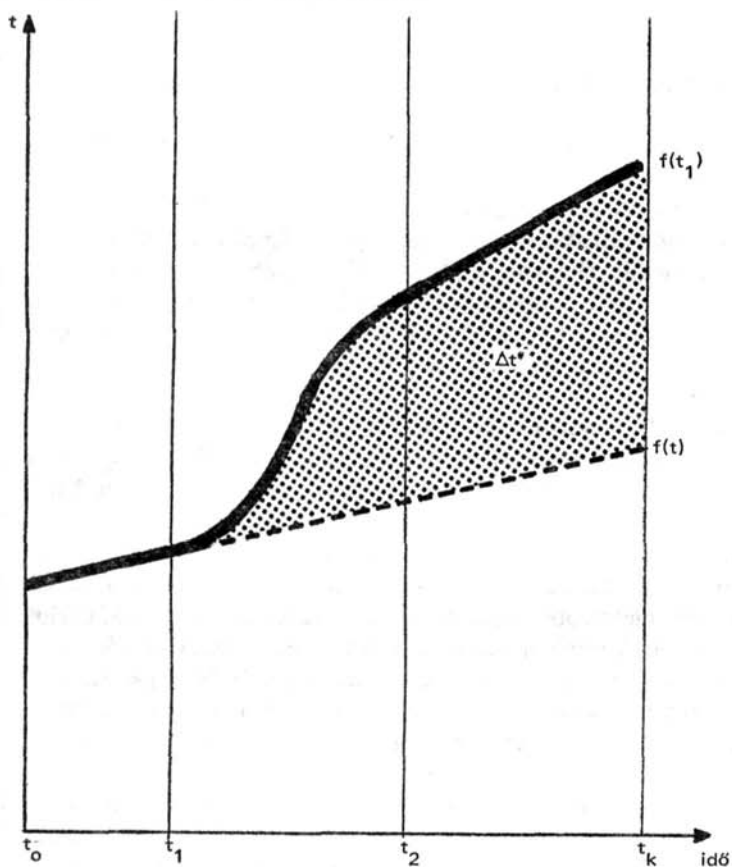
vagyis a *technika adaptálása folytán az importált technikát felhasználó szférában keletkező többlethatékonyság mértéke az „r” megtérülési idő alatt meghaladja a komparatív veszteség mértékét, a munkamegosztás az eredeti formában fennmaradhat.*

KOMBINÁLT HATÁS

A nyílt nemzetgazdaságot a három hatás egyszerre éri: végső soron a társadalmi munka világgpiaci értékrendben mért hatékonysága a hatások *eredője*, amely megnöveli (a következőkben csak a pozitív hatással foglalkozom) azt a hatékonyságnövekedési ütemet, amelyet a gazdaság az eredeti állapotban (autark szerkezettel vagy a munkamegosztásban való adott szintű bekapcsolódás esetén) elérhet.

A pozitív *komplementaritási* hatás önmagában egy – az átrendezést közvetlenül követő időszak – meredek, lépcsőszerű hatékonyságnövekedést okoz, amelyet az alapnövekedési ütemnél gyorsabb, de a lökészerű

5. ábra
 A KOMPLEMENTARITÁSI HATÁS
 KIBONTAKOZÁSÁNAK SZAKASZAI



növekedésnél jóval lassabb hatékonyságnövekedési periódus követ. A különböző termelékenységű és világpiaci értékelésű termelőtevékenységek közötti, az exportszerkezet változása által indukált *termelési* arányeltolódás mértékétől függ a hatékonyság megugrásának mértéke, a termelési tényezők koncentrációjának és minőségének a szerkezeti átrendeződésből következő javulásától pedig a tartós ütemnövekedés mértéke.

A várható hatékonyságtöbblet:

$$\Delta t^* = \int_{t_1}^{t_k} f(t_1^*) dx - \int_{t_1}^{t_k} f(t) dx,$$

ahol t^* a komplementaritási hatásból eredő hatékonyságnövekedés, t_1 , a stratégiai időszak kezdete, t_k pedig az az időhorizont, amelyre a szerkezetformálási és külgazdasági stratégia kiterjed. A $t_1 - t_2$ szakasz az elhatározott szerkezeti átrendeződésé. A lépcsőzetes ugrás meredeksége egyben az átrendeződés hazai menetrendjétől is függ. Gondosan megtervezett szerkezetváltozás esetén a hazai piac igényein túlnövő (exportexpanzív) termelőtevékenységek és az elsorvasztott tevékenységeket pótló import egymást zavartalanul egészítik ki, ez önmagában növeli az átrendeződés hatásfokát. Ellenkező esetben az ugrás alacsonyabbra sikerül, s esetleg a következő szakasz hatékonyságnövekedési üteme is lanyhább lesz.

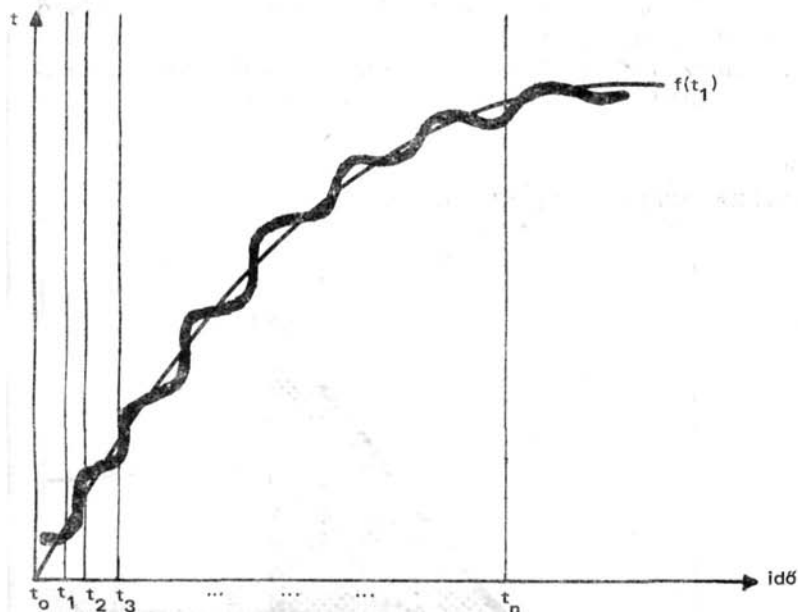
Az 5. ábrán feltüntetett hatékonysági görbe természetesen *a)* fedőgörbéje a számtalan munkamegosztási aktus egyenkénti hatásának, *b)* a fejlődésnek csak egy meghatározott stratégiai szakaszára vonatkozik. A valóság ennél ezerszerre bonyolultabb. Egyfelől a specializáció nem feltétlenül egy stratégiai korszakra koncentrálódik, hanem lehet folyamatos is. Ebben az esetben az ugrási szakasz szétaprózdódik, a σ_1 érték növekedése egyenletesebbé – bár kevésbé meredekké – válik. Másfelől a nemzetgazdaság komplementaritási hasznot célzó specializációja nem mehet a végtelenségig. Egy többé-kevésbé autark gazdaság a specializáció kezdeti szakaszán rohamosan képes növelni a társadalmi munka hatékonyságát olyan termelőtevékenységekre való szakosodással, amelyek vonatkozásában a feltételei kedvezőek, s olyanokról való lemondással, amelyek iránt a feltételei kedvezőtlenek. Ez a lehetőség azonban idővel kimerül: a gazdaság nem vagy csak igen nehezen képes komplementaritási előnyöket indukálni:

A komplementaritási hatás keresése ezen a ponton (t_n) értelmetlenné vagy legalábbis erősen sokadrangúvá válik a fejlesztési-külgazdasági stratégia számára. Az összhatáson belül szerepe csökken.

A pozitív *kooperációs* hatás a specializációs folyamat kezdetétől fogva jelen van: végeredményben az 5. ábra $t_2 - t_3$ pontjai közötti hatékonyság-emelkedési többlet a komplementaritási hatás *kísérő* jelenségeként felépő kooperációs előny következménye. Ez nem mutat – legalábbis nem-

6. ábra

A KOMPLEMENTARITÁSI HATÁS KRITIKUS SZERKEZETI HATÁRPONTJA



zetgazdaság szinten – a szerkezeti átrendeződéshez hasonló ugrást: már csak azért sem, mert létrejöttek feltételei a mikroszerkezet változásaihoz inkább kötöttek, mint a makroszerkezetéihez.

Következésképp a pozitív kooperációs hatás *fokozatosan, egyenletesen*, szinte „észrevétlenül” éri a társadalmi termelés hatékonyságát. Természet-szerűen akkor lép be *erőteljesebben*, amikor a komplementaritási hatás lehetőségei kimerülőben vannak.

Az *adaptációs* hatás ugyancsak folyamatosan éri a gazdaságot, hacsak gazdaságon kívüli okokból vagy gazdaságpolitikai megfontolásokból a külföldi technika átvételét nem szakaszosan fejlesztik, ami lehetőleg elkerülendő.

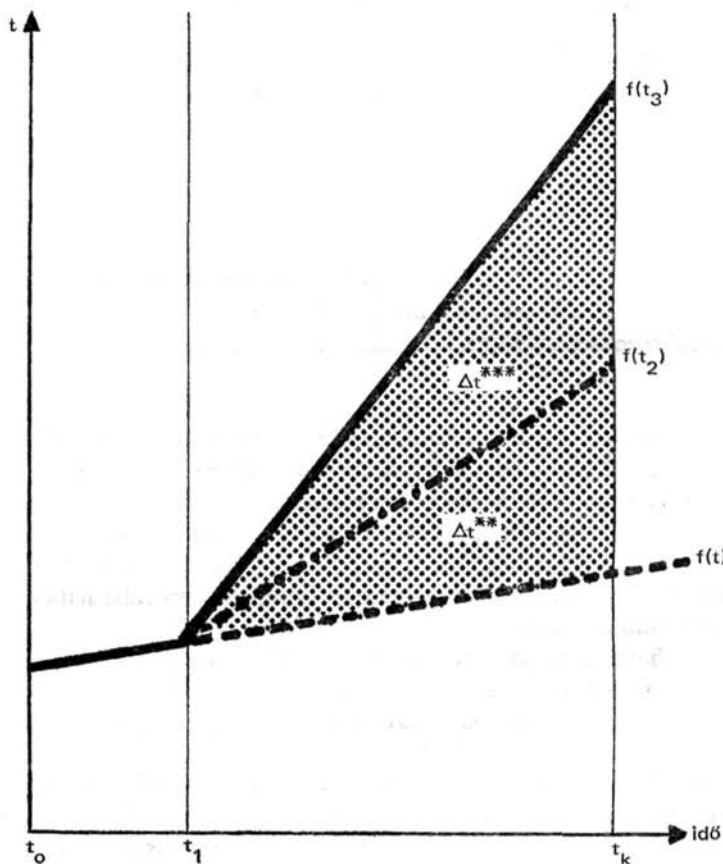
A kettő további közös jellegzetessége a komplementaritási hatással szemben az is, hogy indukciós lehetőségei *nem merülnek ki*, mivel a) a mikroszférában a specializációs lehetőségeknek nemzetgazdasági mére-

tekben nézve nincs határuk, és *b*) a külföldi technika átvételének nincs telítettségi határa a hazai termelőerők fejlettségi szintjén (befogadóképesség) túl. A jelen vizsgálatoknál azonban feltételezem, hogy a gazdaság e határon belül mozog, tehát a külföldi technika átvételének csökkenő hazai hozadéka nem lép fel.

A két tényező hatása ezért többé-kevésbé lineáris alakú trendváltozásokkal szemléltethető, ahol t_k a stratégia időhorizontja,

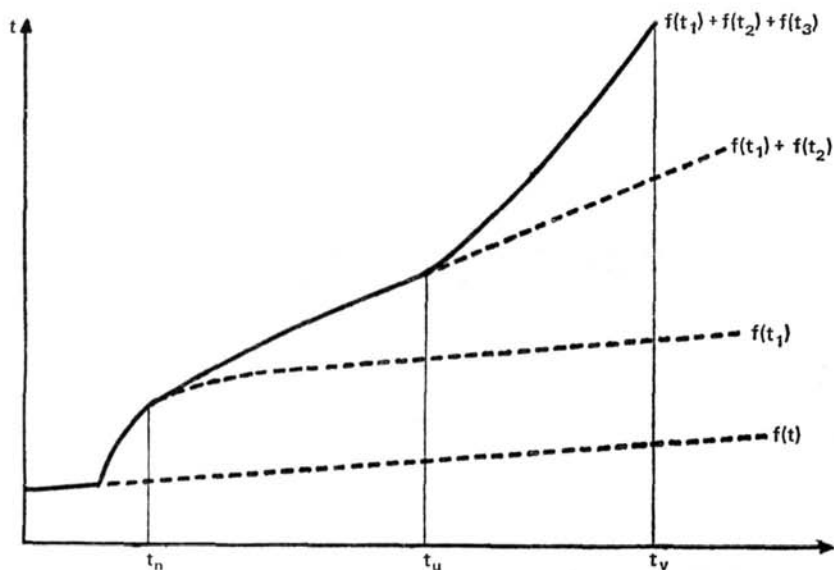
7. ábra

A KOOPERÁCIÓS ÉS ADAPTÁCIÓS HATÁS



8. ábra

A MUNKAMEGOSZTÁSBA VALÓ BEKAPCSOLÓDÁS
ÖSSZESÍTETT (TÖRTÉNELMI) HATÁSA



a hatékonysági nyereség pedig

$$\Delta t^{**} = \int_{t_1}^{t_k} f(t_2) dx - \int_{t_1}^{t_k} f(t) dx, \quad \text{illetve}$$

$$\Delta t^{***} = \int_{t_1}^{t_k} f(t_3) dx - \int_{t_1}^{t_k} f(t) dx.$$

A nemzetközi munkamegosztás által indukált összhatás

$$\Delta t = \int_{t_1}^{t_k} f(t_s) dx - \int_{t_1}^{t_k} f(t) dx,$$

ahol a t_s a három görbe összegét jelenti. Ez elméletileg a három hatás rétegszerű egymásra rakódásával egyenlő, gyakorlatilag (pontosabban történelmileg) azonban a különböző hatások különböző fejlődési sza-

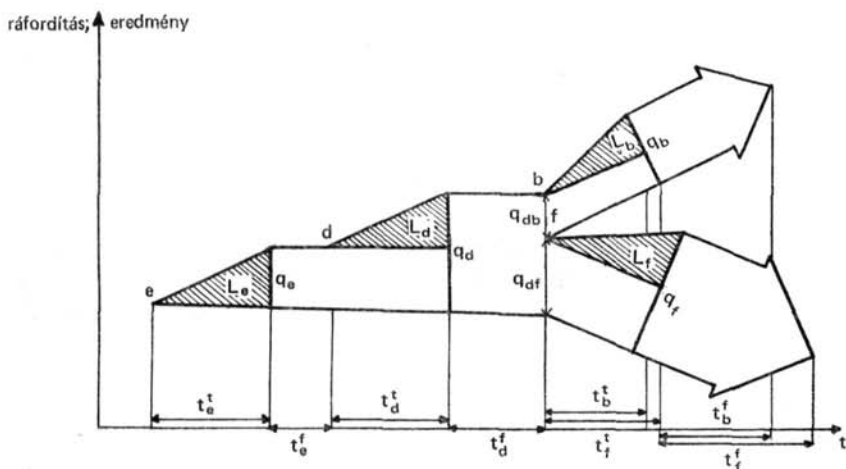
kaszban válnak dominánssá. A nyitás első szakaszára a nagy makroszerkezeti átrendeződés a jellemző, és a hatékonyságindukció javarészt a komplementaritásból adódik. Az ilyen módon összegyűjtött hatékonyságtöbbletet a gazdaság mindinkább fejlődése meggyorsítására fordítja, ami növeli a külföldi technika vásárlását. A komplementaritásból eredő hatásszerzési lehetőségek kimerülésének kezdetén ez az indukció kezd mind erőteljesebbé válni. A folyamat eredménye a sokoldalú termelési szerkezet létrejötte, amely megköveteli a mikroszféra fokozott szakosítását (*d*, *b* és *f* szektorok); itt kerül előtérbe a kooperációs hatás keresése.

A t_n időpontban a *domináns* a komplementaritásból eredő hatékonyságtöbblet, a t_n időpontban ezt érezhetően kiegészíti az adaptációs eredetű hatékonyságtöbblet, míg egy későbbi – t_v – időpontban a komparatív előnyök már csak egy töredékét képezik azoknak a hatékonyságnövelő hatásoknak, amelyek más oldalról érik a nyitott gazdaságot. Ez minőségi változást eredményez a gazdaság nemzetközi pozícióiban. *A hatékonyságtöbblet hordozója mind kevésbé az ország egyes területein meglevő kedvező természeti feltételek és mindinkább a társadalmi munka minősége, valamint technikai felszereltsége. A harmadik szakaszban ez a felszereltség és munkaerő-minőség mind kevésbé ered a behozott technikából és tudásból, a hatékonyságnövekedés mindinkább a termelőerők saját fejlődési energiáiból táplálkozik.* Az indukciós hatások szereposztás-változásai ezért egyben tükröképei a nyílt gazdaság termelőerői fejlődésének (szükséges hangsúlyozni, hogy passzív tükröződésről van szó, mivel a munkamegosztásba való mind mélyebb bekapcsolódás a termelőerők fejlődésének feltétele is).

3. A SZERKEZETILEG NYITOTT GAZDASÁG ÚJRATERMELÉSÉNEK FOLYAMATÁBRÁJA

Próbáljuk úgy felfogni a nemzetgazdaságot, mint olyan növekvő, élő szervezetet, amelynek növekedési energiáját a társadalmi munka, az energiahasznosulás *hatásfokát* pedig a termelési tényezők mennyisége, minősége és kombinációja adja.

9. ábra

AZ AUTARK GAZDASÁG ÚJRATERMELÉSÉNEK
FOLYAMATÁBRÁJA

Ez esetben az újratermelés kiindulópontja a munkaeszközökkel felszerelt, a „szűz természethez” nyúló (vagyis – az egyszerűség kedvéért – a munkatárgyak nélkül dolgozó) kitermelő munka, amely az „e” ponton lép működésbe. Minél kedvezőbbek a természeti feltételek, minél jobb a felszereltség, valamint a szakmai tudás és minél nagyobb a szervezethez, annál rövidebb idő alatt, annál nagyobb termelési értéket (pénz segítségével közös nevezőre hozott terméktömeget) hoz létre. A hozzáadott érték nagysága (L_e) tehát egyenesen függ a termelési tényezők (mennyiségi és minőségi értelemben vett) nagyságától, fordítottan arányos a termelési ciklusidővel:

$$L_e = f\left(\frac{\sum \eta T_e}{t_e^t}\right),$$

ahol a T a termelési tényezők mennyiségét, az η pedig a megosztását jelenti.

A nyertermékek termelésének technológiai periódusát elosztásuk forgalmi periódusa követi, amelynek hossza (t_e^f) függ a szállítási távolságtól,

a készletbázisok racionális elhelyezkedésétől és a forgalom (szállítás és diszpozíció) szervezettségétől.

Amint a nyersanyagok a termelőktől a felhasználókig elrendeződnek, az újratermelés újabb energiaimpulzust kap („ d ” pont): megkezdődik a féltermék-alkatrészgyártás folyamata. Itt L_d hozzáadott érték csapódik a q_e alapanyag-mennyiséghez t'_d idő alatt. A hatékonysági függvény csak szektorindexben változik:

$$L_d = f\left(\frac{\sum \delta T_d}{t'_d}\right),$$

ahol a δ a félterméktermelő szektor termelési tényezőinek szerkezetét szimbolizálja. A q_d féltermékmennyiség az elosztás folyamatában két, egymástól funkcionálisan különböző csoportra válik: egy adott hányada (q_{db}) a beruházási javakat termelő szektor munkatárgyaivá, más hányada (q_{df}) a fogyasztási javakat termelő szektor munkatárgyaivá válik. A forgalmi fázis sebessége (t'_d) ismét a szállítási és raktározási viszonyok makro-és mikroszintű racionalitásától függ.

Az újratermelés végső fázisa két, egymással párhuzamos folyamatban megy végbe. Egyfelől az L_b hozzáadott érték a q_{db} féltermékmennyiséget q_b beruházási cikké, másfelől az L_f hozzáadott érték a q_{df} félterméktömeget q_f fogyasztási cikkttömeggé varázsolja. Hatékonyságuk felfogási módja analóg az előző fázisokéval:

$$L_b = f\left(\frac{\sum \beta T_b}{t'_b}\right),$$

$$L_f = f\left(\frac{\sum \varphi T_f}{t'_f}\right).$$

A forgalom végfázisa, a termelőszférától a végfelhasználóig vezető út annál rövidebb, minél szervezettebb a beruházási folyamat és a belkereskedelem.

Az áramlási modellnél eltekintettem a *készletezéstől*. Valójában a termelőfolyamat minden fázisában a készletnek (q') mindig meg kell haladnia a ténylegesen felhasznált termékmennyiséget:

$$q' = q + \delta q.$$

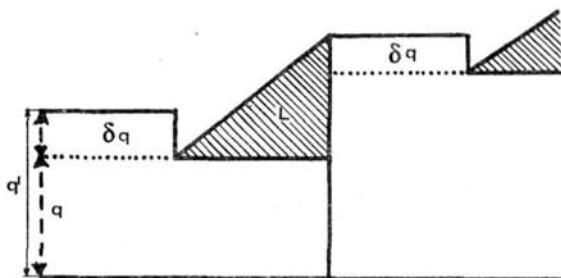
Adott mennyiségű és összetételű termelőfolyamathoz adott fajlagos nagyságú $\left(\frac{\delta q}{q}\right)$ és adott szerkezetű $(\delta q_e : \delta q_d : \delta q_b : \delta q_f)$ készlet-, infrastruktúra” szükséges ahhoz, hogy az újratermelés helyi zavarai tovább ne terjedjenek. A grammra kiszámított és mereven egymáshoz illesztett termelőkapacitások egymásra áthullámzó zavarai ugyanis *a)* csökkentik a társadalom által kifejtendő munkát, ezáltal a hozzáadott érték nagyságát, és *b)* növelik a termelési, valamint forgalmi ciklus idejét. Az optimális készletszint és -struktúra tehát ugyancsak másodlagos termelési tényezőként veendő számításba. Megteremtésének és fenntartásának költségei a többi termelési tényezőre fordított költségek mellé sorakoznak.

A nemzetgazdaság természetesen sohasem zárt. Amint fentebb kifejtettem, minden országnak érdeke a specializálódás, mivel – egy bizonyos ponton túl – a termelési tényezők hatékonyabb működtetésének ez az egyetlen járható útja. A q termékhalmozatok *összetétele* a termelési fázis befejeztével mindinkább eltér attól a termékösszetételtől, amelyet a felhasználó szektor megkövetel. Más oldalról: ha a kibocsátó szektor a felhasználók kívánsága szerinti összetételben termeli meg a q termékhalmozatot, úgy a nemzetgazdasági elvárásoknál alacsonyabb fajlagos L hozzáadott érték keletkezik, s a végeffektus $(q_b + q_f)$ is kevés a felhalmozási és fogyasztási követelményekhez viszonyítva. Az eddig zártnak feltételezett rendszerben tehát több ponton „tüszők” keletkeznek és fel is pattannak, s *az egész jelenséget az L -nek a termelési tényezők adott mennyiségi határain belül mozgó, tehát csak a fajlagos hozzáadott érték növelése irányában kibontakozható növekedési szükséglete mozgatja.*

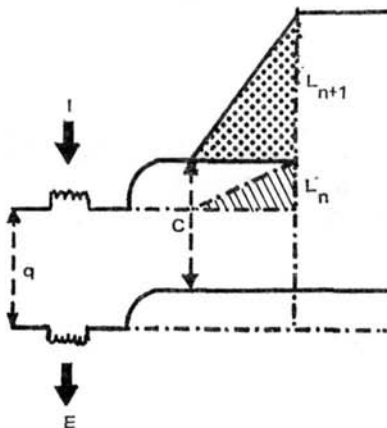
Annak érdekében, hogy L_{n+1} mértéke meghaladhassa az L_n mértékét, a Q szerkezetét úgy kell elmozdítani, hogy *a)* lehetőséget adjon a hazai termelési tényezők optimálisabb felhasználására, *b)* egyben biztosítsa a hazai felhasználás zavartalanságát. Hogy ezt milyen módon éri el, az a következő fejezet tárgya lesz: egyelőre csak a szándékot rögzítem, s feltételezem, hogy *lehetséges* a termelési szerkezet hatékonyságnövelő átalakítása a felhasználási termékösszetételhez képest. Az ábrán a szerkezetileg módosított q terméktömeget c -vel jelölöm. Össztársadalmi méretekben, hosszú időtávon és a partnerek közötti dominanciahatást *nem* tartalmazó kapcsolatrendszerben $q = c$, azaz a csere (világpiaci értékrendben) egyenlő.

10. ábra

a) A KÉSZLETKÉPZÉS AZ ÚJRATERMELESBEN



b) A NEMZETGAZDASÁG „KINYÍLÁSA”



Ehhez a megállapításhoz azonban két kiegészítő megjegyzés kívánkozik:

a) A hozzáadott érték növekedése és a szerkezet nyitása között nincs automatikus, okozati kapcsolat. Hamis képzetet keltene tehát annak az összefüggésnek a felírása, miszerint a termelési tényezők hatékonysága egyenes arányban áll a gazdaság nyitottságával. A gazdaság minden időpillanatban rendelkezik adott *menyiségű* és *összetételű* termelési tényező garnitúrával, amelyben egyben benne rejlik az *önfejlődés* objektíve adott lehetősége – természetesen egy minimális és maximális variáns határai közötti sávban. A szerkezet specializálódásának (ezzel együtt a gazdaság

nyitásának) hatásfokmaximuma egybeesik az önfejlődési lehetőség maximumával. Az ennél *szűkebb* mértékben való nyitás eleve behatárolja az önfejlődési sáv kihasználásának lehetőségét; a *szélesebbre* nyitás pedig az elhelyezési és ellátási kockázat növekedésével, ezzel együtt a t' forgalmi időperiódusok meghosszabbodásának veszélyével jár, anélkül, hogy a fajlagos hozzáadott érték növekedését eredményezné. Vagyis az optimális szerkezeti nyitottság arányos a termelőerők fejlettségével és fejlődési lendületével, valamint a forgalmi folyamatok szervezettségével.

b) Ha – a nyitást követően kézzelfogható valósággá váló – külpiaci értéktétel nagyjából megegyezik a nemzetgazdaságéval, a nyitás mértékét az előző pontban vázolt összefüggés határozza meg. Ha azonban jelentősen eltér, úgy *a)* vagy van lehetőség ehhez az idegen értékrendhez alkalmazkodni, s akkor a nyitás mértékét időben és térben az alkalmazkodás időtartama szabja meg; *b)* vagy nincs lehetőség az alkalmazkodásra (legalábbis belátható időn belül), s így fékezni kell a nyitás sebességét, különböző „nyomásszabályozókat” kell szerelni a nyílásokra (protekciónizmus, gazdaságvédelem), annak elkerülése érdekében, hogy *a)* a nemzeti munka külföldre ne áramoljon, *b)* a gazdaság szerkezetileg ne deformálódjék.

A gazdaság ilyen vagy olyan belső és külső hatások alatt kinyílik. A nyitás módosítja a 11. ábrán feltüntetett folyamatábrát.

Az újratermelési folyamat különböző keresztmetszeteiben a *termeléshez* viszonyítva különböző mértékű terméktömeg hagyja el a rendszert kivitel formájában, és a *felhasználáshoz* viszonyítva különböző mértékű terméktömeg kapcsolódik be a rendszerbe behozatal révén. A felhasználás ezért minden fázisban egyenlő a termelés és import összegével, amelyből kivonjuk az exportot:

$$c = q + i - e.$$

Ha az importorientáció fokát (i') a behozatal és a felhasználás hányadosaként, az exportorientációét (e') a kivitel és a termelés hányadosaként fogjuk fel, akkor (a behelyettesítési és egyszerűsítési műveletek elvégzése után) a termelés, illetve felhasználás, valamint az export- és importorientáció foka között a következő összefüggéseket kapjuk:

$$q = c \frac{1-i'}{1-e'},$$

$$c = q \frac{1-e'}{1-i'}.$$

Természetesen, ha $i = e$, akkor i' is egyenlő e' -nal. Ez a külkereskedelmi mérlegegyensúly állapota, amikor is $c = q$ -val, de termékösszetételük különbözik. A felhasználás, termelés, export és import tehát egységes rendszert alkot. Bármely elemét tekintjük független változónak, az módosítja az összes többi elem nagyságát. Adott termelés mellett a felhasználás az export–import viszonyától, adott export mellett a termelés és import viszonyától, adott import mellett pedig a termelés és az export viszonyától függ.

Ha – a 11. ábrán feltüntetett bontás szerint – a termelést, exportot, importot és felhasználást az újratermelés szakaszai szerint bontjuk, az egyenletből egyenletrendszer, a globális export- és importorientációs együtthatókból pedig fázisegyüttható lesz:

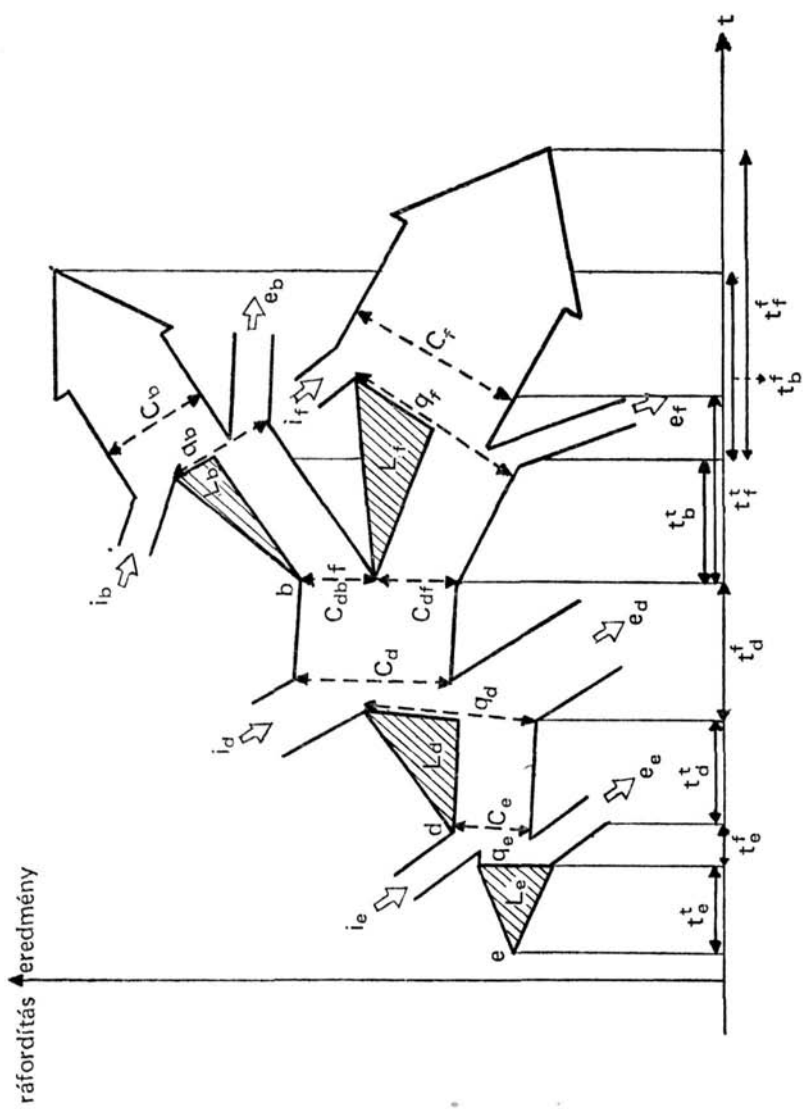
$$\begin{array}{rcl}
 q_e + i_i - e_e = c_e & i'_e = \frac{i_e}{c_e}; & e'_e = \frac{e_e}{q_e} \\
 q_d + i_d - e_d = c_d & i'_d = \frac{i_d}{c_d}; & e'_d = \frac{e_d}{q_d} \\
 q_b + i_b - e_b = c_b & i'_b = \frac{i_b}{c_b}; & e'_b = \frac{e_b}{q_b} \\
 q_f + i_f - e_f = c_f & i'_f = \frac{i_f}{c_f}; & e'_f = \frac{e_f}{q_f} \\
 \hline
 q + i - e = c & i' = \frac{i}{c}; & e' = \frac{e}{q}
 \end{array}$$

A fázismutatóknak egymással és a nemzetgazdasági átlaggal való összevetése igen tanulságos lehet:

a) az egyes fázismutatóknak az átlagtól való eltérése elemezhetővé teszi a külgazdasági környezetre való ráutaltság mértékének változásait az újratermelési folyamat vertikumában:

$$\frac{e'_e}{e'} \cong \frac{e'_d}{e'} \cong \frac{e'_b}{e'} \cong \frac{e'_f}{e'}; \quad \frac{i'_e}{i'} \cong \frac{i'_d}{i'} \cong \frac{i'_b}{i'} \cong \frac{i'_f}{i'}$$

11. ábra
 A SZERKEZETILEG NYITOTT GAZDASÁG ÚJRATERMEMLÉSÉNEK
 FOLYAMATÁBRÁJA



b) az egyes fázismutatók hányadosainak eltérései elemezhetővé teszik a fázisok ráutaltságának természetében meglévő differenciákat:

$$\frac{e'_e}{i'_e} \cong \frac{e'_b}{i'_d} \cong \frac{e'_f}{i'_b} \cong \frac{e'_f}{i'_f}$$

ad a) Ha például egy ország külgazdaság-orientáltsági együtthatói a következők:

$e'_e = 0,1$, vagyis a kitermelőtevékenység 10%-a kerül exportra,

$i'_e = 0,5$, vagyis a felhasznált nyerstermékek fele importból származik,

s ehhez hasonló feldolgozásban

$$e'_d = 0,3; \quad e'_b = 0,5; \quad e'_f = 0,4;$$

$$i'_d = 0,6; \quad i'_b = 0,2; \quad i'_f = 0,1;$$

az országos exportorientáltsági átlag: $e' = 0,25$, az importorientáltsági $i' = 0,28$, ez esetben

$$e'_e = 0,4 \text{ é} \quad i'_e = 1,8 \text{ i}'$$

$$e'_d = 1,2 \text{ é} \quad i'_d = 2,1 \text{ i}'$$

$$e'_b = 2,0 \text{ é} \quad i'_b = 0,7 \text{ i}'$$

$$e'_f = 1,6 \text{ é} \quad i'_f = 0,4 \text{ i}'$$

azaz a legnagyobb a specializáltsága a beruházási javakat termelő szektorban (aktív), illetve a félterméktermelésben (passzív) – ezek nagyjából kiegyenlítik egymást; a következő fokozat a fogyasztási cikkek termelésénél van (aktív), szembeállítva a nyerstermékkel (passzív). A nyerstermékek termelése és a fogyasztási cikkek felhasználása a legkevésbé külgazdaság-orientált.

ad b) A másik mutatósor:

$$\frac{e'_e}{i'_e} = 0,2; \quad \frac{e'_d}{i'_d} = 0,5; \quad \frac{e'_b}{i'_b} = 2,5; \quad \frac{e'_f}{i'_f} = 4,0$$

azaz a hazai szerkezet leginkább kiegészítésre szorul a nyerstermékek területén, még mindig igen nagy a kiegészítési szükséglet a féltermékekben, viszont a beruházási javakban már erős külpiaei elhelyezési igény mutatkozik, s ez sokszorosán igaz a fogyasztási javakra vonatkozóan.

A fenti példában olyan országról van szó, amely koncentrálna erőit a végterméktermelésre, ennek exportjából szerzi be részben a félkész termék, részben az alapanyag-szükségletét. A végtermékek körén belül specializációja elsősorban a fogyasztási cikkek területén egyoldalú (bár a

termelés exporthányada a beruházási javak területén nagyobb, a felhasználás importhányada itt alacsonyabb!), az ellátásban a nyerstermékekben van a környezetére jobban rászorulva (holott a felhasználás importhányada a féltermékekben nagyobb: ezt ellensúlyozza az ugyancsak nagy exporthányad.

A következő lépésben oldjuk fel a 11. ábra néhány absztrakcióját, nevezetesen

– azt, hogy az „e” (kitermelő) szektor munkatárgyak használata nélkül termel,

– továbbá azt, hogy az egymást követő újratermelési fázisok kizárólag az előző lépcsőtől szereznek be termelési eszközöket, és az import is kizárólag az adott fázishoz kapcsolódik,

– s végül azt az absztrakciót is, hogy a végső felhasználással a termék elhagyja a rendszert.

Az eddig egyszerűnek látszó folyamatábra ilyenformán bonyolult szövevénné válik, amelyet grafikusán nem érdemes ábrázolni, mivel így áttekinthetetlen lenne. Táblázatszerű ábrázolása viszont közismert Marx és Lenin (később Leontief) munkássága nyomán.

Marx kétszektoros újratermelési modellje tulajdonképpen ágazati kapcsolati mérleg. Így felírva a következőképpen néz ki:

| Felhasználó szektor \ Kibocsátó szektor | I | II | Összesen |
|---|-----------------------|--------------------------------|---------------------|
| | I | $c_I + m_I^e$ | $c_{II} + m_{II}^e$ |
| II | $v_I + m_I^v + m_I^f$ | $v_{II} + m_{II}^v + m_{II}^f$ | $v + m^v + m^f$ |
| Összesen | $c_I + v_I + m_I$ | $c_{II} + v_{II} + m_{II}$ | $c + v + m$ |

ahol az oszlopösszegek adják a szektorok termelési értékét, a sorösszegek a szektorális szerkezetet, a belső négyzet pedig az ágazati kapcsolatrendszerrel ($c_{II} + m_{II}^e$ elcserélődik $v_I + m_I^f$ -re).

Ha mármost nem két, hanem négy (vagy akárhány) szektoros modellt készítünk, a következő gondolatmenettel kell élnünk:

a) Mivel a mátrix *fáziskapcsolatokat* fejez ki, az „e” és „d” szektor összes kibocsátása munkatárgyjellegű, a „b” szektoré munkaeszköz-jellegű, az „f” szektoré pedig végfogyasztási jellegű. Ezért a belső négyzet

6. táblázat

A NYITOTT GAZDASÁG ÚJRATERMELÉSI MÁTRIXA

| Kibocsátó szektor | | belföldi felhasználásra | | | | | | | | kül- földi felhasz- nálásra | Kibo- csátás össze- sen |
|------------------------|-------------------|-------------------------|----------------|---------|----------------|---------|----------------|---------|----------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| | | e | | d | | b | | f | | | |
| | | egysz. | böv. | egysz. | böv. | egysz. | böv. | egysz. | böv. | | |
| Felhasználó szektor | | | | | | | | | | | |
| e | belföldi | q_e^e | Δq_e^e | q_e^d | Δq_e^d | q_e^b | Δq_e^b | q_e^f | Δq_e^f | e_e | q_e |
| | külföldi | i_e^e | Δi_e^e | i_e^d | Δi_e^d | i_e^b | Δi_e^b | i_e^f | Δi_e^f | i_e | — |
| d | belföldi | q_d^e | Δq_d^e | q_d^d | Δq_d^d | q_d^b | Δq_d^b | q_d^f | Δq_d^f | e_d | q_d |
| | külföldi | i_d^e | Δi_d^e | i_d^d | Δi_d^d | i_d^b | Δi_d^b | i_d^f | Δi_d^f | i_d | — |
| b | belföldi | q_b^e | Δq_b^e | q_b^d | Δq_b^d | q_b^b | Δq_b^b | q_b^f | Δq_b^f | e_b | q_b |
| | külföldi | i_b^e | Δi_b^e | i_b^d | Δi_b^d | i_b^b | Δi_b^b | i_b^f | Δi_b^f | i_b | — |
| f | külföldi | q_f^e | Δq_f^e | q_f^d | Δq_f^d | q_f^b | Δq_f^b | q_f^f | Δq_f^f | e_f | q_f |
| | külföldi | i_f^e | Δi_f^e | i_f^d | Δi_f^d | i_f^b | Δi_f^b | i_f^f | Δi_f^f | i_f | — |
| Felh. össze- sen | külföldi | q^e | Δq^e | q^d | Δq^d | q^b | Δq^b | q^f | Δq^f | e | q |
| | külföldi | i^e | Δi^e | i^d | Δi^d | i^b | Δi^b | i^f | Δi^f | i | — |
| | Mind- összesen | c^e | Δc^e | c^d | Δc^d | c^b | Δc^b | c^f | Δc^f | | c |

(szektoriális találkozási pontok) nem a hagyományos ÁKM-szemléletben értelmezendők. A „b” szektor kibocsátásai itt *tisztán* beruházási jellegűek, közbeeső termékeket kizárólag a „d” szektor bocsát ki. A $q_b^{e,d,b,f}$ adatsor tehát jellegében analóg a hagyományos ÁKM jobb oldali szárnyán helyet foglaló „népgazdasági beruházás” elnevezésű oszlop adataival. Hasonlóképpen a $q_{e,d}^{e,d,b,f}$ adatsor analóg a „készletfelhalmozás”

adataival, a $q_f^{e, d, b, f}$ pedig a „végső fogyasztással”. A modell újratermelés-felfogása tehát nem költség-eredmény, hanem társadalmi anyagcsere centrikus. A termelő szektorok végfelhasználásra kibocsátott termékei közül csak az exportot fogja fel „végső felhasználásnak”: a beruházási javak és fogyasztási cikkek olyan „közbeeső” felhasználásként jelentkeznek, amelyek (az állóeszközök és a munkaerő újratermelődésén keresztül) visszakerülnek a termelőfolyamatba, mintegy annak „költségeiként”. A mátrix kapcsolata a fentebbi folyamatábrával is kézenfekvő. Az L hozzáadott értékek a mátrixban *költségekként* szerepelnek: az L_e például azzal a termelési eszköz- és fogyasztási cikktömeggel azonos, amely szükséges volt ahhoz, hogy a hozzáadott érték kifejtésre kerülhessen, valamint magában foglalja azt a termelési eszköz- és fogyasztási cikktömeget is, amelyet az „e” szektor termelésének bővítésére fordítanak

$$L_e = \sum_b^f (q_e + i_e) + \sum_b^f (\Delta q_e + \Delta i_e).$$

A $(q_b + i_b)$ lényegében megfelel a marxi jelölés szerinti „c”-nek, a $(\Delta q_b + \Delta i_b)$ az „ m^c ”-nek, a $(q_f + i_f)$ a „v”-nek, a $(\Delta q_f + \Delta i_f)$ az „ $m^v + m^f$ ”-nek – azzal a megjegyzéssel, hogy a szocialista népgazdaságokban a lakossági többletfogyasztás nem válik szét m^v -re és m^f -re.

b) A szektor-négyzet minden találkozási pontját négy részre bontjuk: az első adathely az adott kibocsátó szektor hazai termeléséből származó, az adott kibocsátó szektor által az egyszerű újratermelés céljaira felhasznált termék (például q_d^e = az „e” szektor által termelt, a „d” szektorban felhasznált nyersanyag). A második adathely a hazai kibocsátó szektorból származó, az adott felhasználó szektor által a termelés bővítésére (közvetlenül vagy közvetve) megvásárolt termék [például Δq_d^e = az „e” szektor által megtermelt, a „d” szektor által megvásárolt, készletnövelésre szolgáló nyersanyag, vagy: Δq_e^b = a kitevő szektor (e) nettó beruházásai számára a „b” szektorból megvásárolt építőtevékenység és gép]. A harmadik adathely az egyszerű újratermelésre szolgáló importbeszerzés (például i_e^e = az „e” szektorban foglalkoztatott népesség import fogyasztási cikkvásárlásai). A negyedik adathely a bővített újratermelésre szánt import (például Δi_f^e = a fogyasztási cikkeket termelő szektor termelésbővítéséhez szükséges készletnövekedés importált féltermékekből).

c) A mátrix ötödik oszlopában a nemzetgazdasági szintű külkapcsolatok szerepelnek. A felső adathelyek az egyes újratermelési fázisok exportkibocsátásait, az alsó adathelyek pedig az *adott külföldi* (analóg) szektornak az összes *hazai* szektor számára történő kibocsátásait ($i_{e,d,b,f}$) jelzik. Ezzel szemben a mátrix ötödik sorának alsó adathelye az *összes külföldi* szektor termékeinek az *adott hazai* szektor által való felhasználását ($i_{e,d,b,f}$, illetve $\Delta i_{e,d,b,f}$) mutatja.

A mátrixban nem tüntetem fel, de elvileg az exportkibocsátások is négyfelé lennének bonthatók, aszerint, hogy a külföldi felhasználó mely szektorhoz tartozik. Továbbá, minden i és e érték elvileg bontható kapcsolódási viszonylatok szerint. Ha tehát – például – a mátrix Magyarország és Csehország munkamegosztásának vizsgálatára készül, a négy részre osztott e/d mezőny a következőképpen néz ki:

$$\begin{array}{cc} q_d^e & \Delta q_d^e \\ i_d^e & \Delta i_d^e \end{array}$$

ebből:

$$\checkmark s i_d^e \quad \checkmark s \Delta i_d^e$$

Vagy ha a külkapcsolati rendszert a különböző régiók szerinti bontásban vizsgáljuk, ugyanez a mezőny:

$$\begin{array}{cc} q_d^e & \Delta q_d^e \\ \hline \text{szoc. } i_d^e & \text{szoc. } \Delta i_d^e \\ \text{kap. } i_d^e & \text{kap. } \Delta i_d^e \\ \text{fejl. } i_d^e & \text{fejl. } \Delta i_d^e \end{array}$$

Hasonló bontások képzelhetők el az export esetében:

$$e_b, \quad \text{ebből} \quad \checkmark s e_b,$$

illetve:

$$\text{szoc. } e_b; \quad \text{kap. } e_b; \quad \text{fejl. } e_b,$$

ami a beruházási javak kivételének részletesebb elemzését teszi lehetővé.

A fentiekből látható, hogy az általunk alkalmazott mátrix elemzési (stratégiai) jellegű. Pontos adatokkal kitélni valószínűleg hosszú ideig

nem lesz lehetséges, a külgazdaságpolitikai *gondolkodás* vezérlésére viszont alkalmasnak látszik.

A *bal felső sarokból kiinduló diagonális* mentén húzódó adathelyek az újratermelési fázisok önfogyasztását, illetve az analóg külföldi fázisokra való ellátási támaszkodást fejezik ki. A q_e^e például tartalmazza a vetőmagot, a bányaiüzemek szénfogyasztását stb.; az i_e^e az importált vetőmagot, illetve az importált bányafát.

A különböző belföldi és külföldi szektorok (újratermelési fázisok) közötti cseréket, akárcsak Marx kétszektoros modelljében, az *ellenkező irányú átló mentén és azzal párhuzamosan haladó vonalak jelzik*. A többszektoroság és az export–import viszonylatok bekapcsolása folytán azonban e vonalak mentén nem egyenlőségeket, hanem egyenlőtlenségeket kapunk. Más szóval, az *egyes szektorok közötti kétoldalú kapcsolatok aszimmetrikusak*.

Vegyük az $e/d - e/d$ mezőnyök felső adathelyei közötti cserét:

$$q_e^d + \Delta q_e^d > + \Delta q_e^e,$$

azaz a kitermelés a félkésztermék-termelés számára nagyobb értékű terméket szolgáltat, mint fordítva: a két szektor egymásra egyoldalúan van ráutalva. A kitermelés a félkésztermék-termelés egyik fő ellátóbázisa, a félkésztermék-termelés a kitermelésnek egyik fő piaca. Ezzel szemben a kitermelés nem tartozik a félkésztermék-termelés fő realizálási piaci közé, s a félkésztermék-termelés a kitermelésnek nem fő ellátóbázisa.

Előfordulhat azonban, hogy a két szektor kétoldalú kapcsolatai közelednek a szimmetriához:

$$q_e^d + \Delta q_e^d \approx q_e^e + \Delta q_e^e.$$

Ez olyan végletes helyzet, amikor a félkész termékeket feldolgozó ipar csak annyi nyersterméket tud hazai ellátásból beszerezni, amennyi a vizsontszállított félkész termék értéke. Ha a feldolgozás során a nyerstermékek értéke – az L_d hozzáadott érték révén – mondjuk megduplázódik, úgy a félterméktermelő szektor termelésének csak a másik fele tudja ellátni a végterméktermelő szektort munkatárgyakkal: a helyzet import nélkül igen siralmas lesz. Ez esetben a hazai kitermelő ipar a féltermékszektornak már nem alapvető, csak kiegészítő ellátóbázisa: *az alapvető ellátóbázis a külföldi kitermelő szektor lesz*. Az aszimmetria az egész mátrixon végiggyűrűzik: a végtermék import-anyagtartalma nagy lesz, a nemzetgazdaság exportjának java része a helyettesíthetetlen import ellenértékének kitermelésére fordítódik. Ennek a helyzetnek egyik oka az lehet, hogy a feldolgozó iparral rendelkező ország kitermelhető nyersanyagkincsekben szegény: lelőhelyei nincsenek, termőföldje gyenge, éghajlati viszonyai mostohák (Svájc). Ez esetben a gazdaság termelési szerkezetében a kitermelő ipar részaránya kicsi, nyerstermékexportja sincs. *Másik oka* az lehet, hogy feldolgozó

ipara nem a hazai alapanyagokra épül. Ez esetben az $i_e^d + \Delta i_e^d$ ellenértékének jelentős részét ellentételezni lehet a hazai – más jellegű – alapanyagexporttal (e_e)

$$i_e^d + \Delta i_e^d \approx e_e.$$

Ha azonban az első eset áll fenn, a félkésztermék-termelő szektor exportjának kell ellentételeznie alapanyagimportját:

$$i_e^d + \Delta i_e^d \approx e_d,$$

ami ismét felveti a kérdést: marad-e elegendő félkész termék (a hazai és külföldi kitermeléssel lefolytatott csere után) a hazai végfeldolgozás ellátására? Ha a végfeldolgozás (a „b” és „f” szektor) *elég kicsi*, vagy a „d” szektor *elég nagy* ehhez, akkor végül is a gazdaság egészében szimmetria alakul ki, és a külkapcsolati rendszer a következő jellegű lesz:

- a) az ipar nyerstermékellátása alapvetően importból történik;
- b) ezért az ország alapvetően félkész termékekkel fizet;
- c) ha a félkésztermék-termelő szektor az ország *jellemző* szektora, úgy – importanyagbázison – ellátja a hazai végfogyasztásra termelőket munkatárgyakkal, a „b” és „f” szektor pedig a végfogyasztást beruházási javakkal és fogyasztási cikkekkel;
- d) ha az ország jellemző szektorai a beruházási és fogyasztási javakat termelők, s ezek munkatárgy-szükségletéhez képest a „d” szektor is kevésnek bizonyul, úgy – vagy – a (b)-ponttal ellentétben – az ország az alapanyagokért *késztermékkel* fizet és nem félkész termékekkel

$$i_e^d + \Delta i_e^d \approx e_b + e_f;$$

– vagy pedig feldolgozza az importalapanyagokból készült féltermékeket hazai célokra, és ezt kiegészíti beruházási javak és fogyasztási cikkek importjával, s az egész féltermékekkel fizeti ki

$$i_e^d + \Delta i_e^d + i_b + i_f \approx e_d.$$

Hasonló gondolatsort bármely belső, kétoldalú kapcsolati aszimmetriából végig lehet vinni. A lényeg ugyanaz marad: *a szektorok közötti kölcsönös áruáramlások egyenlőtlenségéből, illetve a felhasználási és kibocsátási keresztmetszetek aszimmetriájából születnek az importok és az exportok*, amelyek a szektorok közötti forgalmi szimmetriát végül is nemzetgazdasági szinten hozzák létre.

Bármely szektor bármely felszívási vagy kibocsátási kétoldalú kapcsolat-rendszere hiányosnak bizonyul, azonnal import- és exportvonzatokat szül: ellenkező esetben az újratermelés akadózni kezd. A nyílt gazdaság számára a külgazdasági környezet azt a közeget jelenti, amellyel való állandó és sokoldalú anyagcseréje a szervezete számára éppoly életfeltételként fogható fel,

mint ahogyan az élőlények számára elsőrendű életfeltétel a természeti környezettel történő szüntelen anyagcsere. Az 5. ábrán feltüntetett furcsa alakzat működése tehát tényleg egy lélegző, táplálkozó, növekedő *élőlényéhez* hasonlít, amely vagy egyoldalúan illeszkedik környezete adottságaihoz, vagy maga is aktívan változtatja akár környezetét, akár meglévő környezete adottságát, vagy pedig ugyanúgy alá van vetve a degradáció és pusztulás törvényének, mint bármely alkalmazkodásra képtelen élőlény.

Az alkalmazkodás hiánya elsősorban abban mutatkozhat meg, hogy a belső, szektorális kapcsolatrendszer működési zavarai folytán krónikus és nagymértékű kibocsátási deficit vagy felesleg mutatkozik a gazdasági életfunkciók fenntartásához szükséges behozatali szükséglethez képest.

A folyamatábra és az ezt részletező mátrix vizsgálata segít kimutatni a külgazdasági feszültségek hazai *epicentrumait*, azokat a szektorális kapcsolati egyenlenségeket, amelyek az exportkapacitást meghaladó importigényeket, illetve az importigényeket meghaladó exportrealizálási kényszereket szülik. Ezek gyűrűznek végig az egész újratermelési folyamaton, és zavarják annak folytonosságát.

Ezek az epicentrumok jellegüket tekintve kétféleké lehetnek. Vagy a gazdaság túlfűtöttségéből, illetve növekedési renyheségéből, vagy az újratermelési szerkezet anatómiai rendellenességeiből fakadnak. Rendszerint mind a kettő jelen van, sőt, az egyik helyen fellépő anomália torzulást okoz a másik helyen is. Végeredményben tehát nem is kétféle típusról lehet szó, hanem inkább arról, hogy a meglévő újratermelési rendelleneségeknek *inkább* növekedési vagy anatómiai *eredete* van-e.

a) Növekedési eredetű az anomália akkor, ha valamilyen oknál fogva a végfelhasználás területén a rendelkezésre álló termelési tényezők teljesítőképességéhez képest *túl nagy* vagy *túl kicsi* szívóhatás mutatkozik. Az előbbi *közvetlenül* a végtermékimport hirtelen és exportellentétel nélküli növekedésével hat a külgazdasági egyensúlyra, az utóbbi pedig olyan exportkényszerrel, amelynek viszont nem felel meg az importszükséglet. Mindkettő a külső fizetési egyensúly megbomlásával jár: az exportlehetőségekhez képest aránytalanul megduzzadó importkereslet mérlegdeficitet, az ellenkező eset krónikus exporttöbbletet hoz létre. Ha a gazdaság szerkezete egészében véve egészséges, a mérleghiány visszahat a rendellenes növekedési viszonyokra. Az eladósodás „lehüti” a túlfűtött beruházási vagy fogyasztási konjunktúrát s egyben a meglévő termelési tényezők olyan átrendezését gyorsítja meg, amely a gazdaság „pillanat-

nyi elmezavarában” szerzett adósságállomány törlesztését képes gazdaságosan fedezni. A krónikus fizetésimérleg-felesleg viszont azt eredményezi, hogy a társadalom növeli a végfelhasználást, ezen belül az importot, és így áll helyre az egyensúly.

Ha azonban a túlfűtött (vagy renyhe) végfelhasználásnak *anatómiai* okai vannak, a gazdaság nem képes egészségesen visszahúzódní vagy nekilendülni a fizetési mérleg jelzéseire, hanem ellenkezőleg: olyan reakcióval válaszol, amely elmélyíti a szakadékot a külgazdasági kapcsolatrendszer és a nemzetgazdaság lehetőségei között. Az egészségtelen struktúrájú *renyhe* gazdaság nem a végfelhasználás (például a beruházások) növelésével ellensúlyoz, hanem *tőkeexporttal*. Az a túlfűtött gazdaság, amelynek exportképessége elmarad importigénye mögött, *még inkább növeli beruházásait*, csak hogy kielégítthesse végfelhasználási szükségleteit, egyben növelhesse exportját a fogyasztás színvonalához való „hozzányúlás” nélkül. Persze, hogy importja is növekedni fog – ismét csak megelőlegezve egy bizonytalan exportexpanziót –, legfeljebb az import java része átterelődik a végfelhasználási javak területéről a félkész termékekre és a nyersanyagokra.

b) Szerkezeti (anatómiai) eredetű az anomália akkor, ha a termelési tényezők megoszlásában nagy és nehezen felszámolható feszültségek vannak. Néhány példa – a teljesskörűség igénye nélkül:

– *Az ország feldolgozó ipara nem támaszkodik nyersanyagkincseire* (például nyers formában exportálja nyersolaját, feldolgozó iparához viszont teljes mértékben importálja a gyapotot, gyapjút, bőrt). Ez esetben – mint fentebb egy példa keretében említettem – olyan hibás kör jön létre, ahol a feldolgozó vertikum ($d \rightarrow b, f$) importra támaszkodik, a kitermelés pedig exportra kénytelen termelni. Szilárd és kiegyensúlyozott világgpiaci csereviszonyok, valamint piaci helyzet esetén ez csak annyi veszteséggel jár, amennyi a felesleges fuvarokból adódik. Hektikusan változó értékrendben azonban kettős kockázatot rejt magában: a nyersanyag exportpiaci és importpiaci kockázatát. Ennek csökkentése végett tehát ajánlatos a gazdaságosan kitermelhető nyersanyagkincsekre minél teljesebb feldolgozási vertikumot kiépíteni és legalább a hazai szükségleteket kielégíteni. Ha a kitermelés exporthatékonyasága meghaladja a ráépülő feldolgozási láncét, úgy *emellett* lehet és tanácsos exportálni is a nyersterméket, és cserében importálni – nyers, félkész vagy végfelhasználásra alkalmas formában – azokat a termékeket, amelyek anyagbázisa kívül esik az ország határain. Mielőtt azonban az ország szerkezetileg idomulna a nyerstert-

mék-kivitelhez, alaposan vizsgálja meg, nem lehet-e kifejleszteni a feldolgozást, legalább a féltermékfázisig.

– *Az ország feldolgozó ipara egyoldalúan épül az ugyancsak egyoldalúan rendelkezésre álló nyersanyagkincsre* (például feldolgozó ipara mezőgazdasági eredetű nyersanyagokra támaszkodik, minden egyebet importál). Ez – a feldolgozási fázistól függően – egyoldalúan kiszolgáltatja a gazdaságot az adott termékcsoporthoz világgpiaci értékelési viszonyainak.

– *A feldolgozó ipar egyoldalúan végtermék-orientált*: a fejlesztésből kimaradt a félkésztermék-szektor. Ez esetben az ország, ha gazdag természeti kincsekben, kénytelen azokat nyers vagy alig feldolgozott formában exportálni, majd félkész termékek (esetleg: értékes félkész termékek) formájában újra importálni. A külföldön hozzáadott értéket („félkésztermék-feldolgozási bérmunkadíjat”) az ország késztermékekkel fizeti. Ez igen hasznos akkor, ha a végtermékek piacképessége területén az ország biztos lábakon áll, és ha az általa exportált nyersanyagok világgpiaci értékítélete is szilárdan kedvező. Magyarán: ha az ország földjáradékot realizál a nyerstermékexport révén, a kivételesen szakképzett munka gyümölcseit pedig a végtermék-export útján képes leszakítani, a féltermékek importja kifizetődő lehet. Ha végtermék-ipara már gyenge versenyképességű, meggondolandó a féltermékek importjára való berendezkedés: ellenalternatívaként a végtermék-*ipar* profiljának szűkítése, exportképesebbé tétele, a félkésztermék-*ipar* fejlesztése s az export és import e szektorban való kiegyensúlyozása merülhet fel. Ha azonban az ország kitermelhető természeti kincsekben nem gazdag, tehát a féltermékimport egyetlen ellentétele a végtermék lehet, úgy kétszeresen ügyelnie kell a végtermékek exportképességére, és semmiképpen sem szabad az egyoldalú féltermék- és alkatrészimportra hagyatkozni annak érdekében, hogy végső felhasználásra alkalmas termékeit minél szélesebb körben és választékban termelhesse.

Mi a közös az említett példákban? Tulajdonképpen az, hogy bizonyos pontokon nem azért nagy az importintenzitás, mert a termelési tényezőknek az ország adottságaihoz „testhezálló” kombinációja ezt követeli, hanem azért, mert – ne firtassuk milyen okból – az újratermelési vertikum torz módon fejlődött. Nyilván anomália az, ha egy ország kedvező körülmények között kitermelheti – mondjuk – energetikai szénét, a feldolgozó ipara pedig import szénhidrogénalapú energetikai bázison nyugodna. Az is anomália, ha egy ország az összes termelési tényezőjét a banántermesztés és konzerválás köré csoportosítja. Az sem tekinthető természetes

jelenségnek, ha az ország teljes szélességű gépipari, elektronikai, finomvegyipari spektrumot tart fenn, az alkatrészeket pedig egytől egyig vásárolja hozzá – hacsak nem akarja a szerelőüzemekben barkácsolni azokat. Az újratermelés valamely fázisában olyan intenzív, égető importigények támadnak az ilyen típusú szerkezeti anomáliák nyomán, amelyek kizárják az exportprofilok szabad megválasztását. *A nyílt gazdaság mozgására ható erőkomplexum determináns tényezőjévé az importszívóhatás válik.* Ahhoz, hogy a termelési tényezők mozgásban maradhassanak (kapacitáskihasználás, teljes foglalkoztatottság), elsősorban importálni kell, és *az egész export nem szolgál másra, mint az import ellenértékének kinoskeserves kiizzadására.* Ha ehhez még az is hozzájárul, hogy a feldolgozó ipar a különböző formában (nyersanyag, félkész termék, beruházási cikk) behozott termelési eszközöket rossz hatásfokkal hasznosítja, vagy a termelés alacsony fokú szervezettsége miatt nagyobb a bérel honorált elevenmunka-ráfordítás, mint amennyit a világpiac elismer, s amennyinek a fedezésére a fogyasztási cikkek termelő szektor felkészült, az anatómiai rendellenességek párosulnak a végfelhasználás-eredetű rendellenességekkel, a kettő erősíteni kezdi egymást, s az ország és környezetének egyenfeszültségi viszonyai igen veszedelmesen képesek megbomlani.

A nyílt gazdaság tehát egyensúlyérzékeny. Újratermelési folyamatának a normálistól való kisebb-nagyobb, ideiglenes jellegű eltéréseit ugyan a külgazdasági környezet révén hamarabb áthidalja, mint a zárt rendszerek. Az idült növekedési és szerkezeti rendellenességek azonban a nemzetgazdaság és a külső környezet olyan kölcsönhatásláncait képesek megindítani, amelynek kimenetele mindig egy, az adott ország szempontjából kedvezőtlen alkalmazkodási kényszer. A világgazdasághoz való olyan típusú alkalmazkodást, amely az adott nemzetgazdaság szempontjából előnyös, mindig a belső termelési tényezők racionális felhasználásával, és az ezt teljes mértékben szolgáló végfelhasználási viszonyokkal (beruházási és fogyasztási politikával) kell előkészíteni. Máskülönbén mind a termelési tényezők elosztását, mind a végfelhasználás körülményeit a világgazdasági környezet fogja egyoldalúan diktálni.

4. A GAZDASÁG SZERKEZETI NYÍLTságÁNAK ÉS A NÉPGAZDASÁGI TERMELÉS HATÉKONYSÁGÁNAK ÖSSZEFÜGGÉSE. AZ OPTIMÁLIS NYITOTTSÁG

Az előzőekben vázolt összefüggések átgondolása egyenesen vezet annak érzékeléséhez, hogy a népgazdasági munka hatékonysága és a gazdaság szerkezeti nyitottságának mértéke közötti ok-okozati összefüggés korántsem abszolút és korlátlan. Amíg egy ország külgazdasági kapcsolatai viszonylag csekélyek és szekundér jelentőségűek, a világgazdasági környezet pedig egyértelműen kedvező hatást gyakorol a gazdaság fejlődésére, a közgazdászok és gazdaságpolitikusok tudatában teljes joggal rajzolódik fel a lineáris összefüggés ábrája: minél nagyobb az ország nyitottsági foka, annál hatékonyabb lehet a társadalmi munka. A gazdaság nyitásban tehát csak *előre* szabad menni, és csak *gyorsan* szabad előre-menni. A környezeti feltételek és a belső lehetőségek harmóniájának megteremtését, illetve fenntartását meggyorsítja a nyitottság aszimmetriájának eltérése: a fejletlenebb környezetben mozgó fejlett ország részére az exportaszimmetria gyorsítja a környezet saját követelményei szerint való *idomítását*, a fejlett környezetben mozgó kevésbé fejlett ország pedig importaszimmetria segítségével jut hozzá az *idomuláshoz* szükséges forrásokhoz, impulzusokhoz.

Egészen másként vetődik fel a kérdés akkor, ha *a)* a nyitottság magas értéket vesz fel; *b)* a külgazdasági környezetnek az ország felé sugárzott impulzusai irányt és/vagy erősséget változtatnak: a kialakult export- és importszerkezet együttesen nemhogy pótlólagos forrást indukálna, hanem nemzetimunka-veszteségként könyvelhető el, s a korrekciós szükségletek jószerevével meghaladják a gazdaság megújítási és felhalmozási lehetőségeit. Ilyen körülmények között félő, hogy az előző időszak *nyitási eufóriája* két végletes irányban fejlődik: vagy további, *minden áron való nyitási görcsbe torzul* (annak érdekében, hogy enyhítse a fellépő importaszimmetriát), vagy pedig *önellátási „depresszióba”* csap át, amely mérték és válogatás nélkül égeti fel a hosszú éveken keresztül kiépített hidakat a külgazdasági környezet felé. Ez a kettős veszély teszi sürgetővé annak megvizsgálását, hogy *milyen tényezőktől függ egy adott gazdaság optimális szerkezeti nyitottsága, vagyis a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásának egy olyan meghatározott mértéke, amelyet, ha nem*

ér el, potenciális fejlődési energiákat hagy kihasználatlanul, de ha jelentősen túlhalad, ugyancsak energiavesztéséget kénytelen elszenvedni.

Ha elfogadjuk azt az alapgondolatot, hogy a népgazdasági hatékonyságot a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás általában kedvezően befolyásolja, de elhatároljuk magunkat attól a túlzástól, amely szerint a népgazdasági hatékonyság *tértől és időtől függetlenül* egyenesen arányos a nyitottság mértékével, akkor fel kell tételeznünk, hogy térben és időben léteznek olyan erők, amelyek a nyíltsági fok és a népgazdasági hatékonyság közötti ok-okozati összefüggést jelentékenyen módosítják: a nyitottság bizonyos határán túl csökkentik a pótlólagos, indukált hatékonyságnövekedés ütemét, majd egy másik kritikus pontnál ténylegesen csökkentik magát a hatékonyságot is.

A jelenség, amelynek létezését a külkereskedelem mindennapos gyakorlata igazolja, hasonló jellegű a *termelési tényezők csökkenő hozadékához*. Közismert, hogy egy adott termelőfolyamat véghezvitele közben a termelőerők fejlettségének adott fokán valamely termelési tényezőnek minél nagyobb mennyiségét fordítjuk a termelésre, annál nagyobb eredményt kapunk, de ez az eredmény *a) egy ideig lineárisan vagy ennél meredekebben* növeli az összmunka hatékonyságát; *b) egy kritikus ponton túl a ráfordítások megbontják a termelési tényezők optimális szerkezetét: ettől kezdve a hatékonyság lassabban nő a ráfordításoknál; c) egy további kritikus ponton túl a további pótlólagos ráfordítások a munka hatékonyságának abszolút csökkenését eredményezik*. Ha a ráfordítások a termelési tényezők optimális kombinációjában történnek, a munka változatlan áron mért hatékonysága ugyan nem vesz fel hanyatló ütemű vagy csökkenő irányzatot, a termelés és felvevő piac egyensúlya megbomlik, ezért a csökkenő hatékonyság a változó áron mért eredmény/ráfordítás hányadosban jelentkezik. A csökkenő hozadék (hatékonyság) tendenciáját megtörni a termelőerők fejlesztésével, a termelési tényezőknek a fejlettség által mindenkor meghatározott optimális kombinációjának fenntartásával és a termelési (kínálati) szerkezet folyamatos változtatásával lehetséges.

A szerkezeti nyitás csökkenő hozadéka visszavezethető a termelési tényezőkére, amennyiben a nyitás feltételezi *a) a nemzetgazdaság termelési tényező-kombinációjának módosulását az alkalmazott tényezők növelésével párhuzamosan; b) az extern árutermelés növelését, ami egyben a külpiacon történő elhelyezési (és ellátási) kockázat növekedését, valamint a cserearányoktól való függés mélyülését* jelenti. Ha a nemzetgaz-

daság – érzékelvén a külpiac követelményeit és értékítéletét az adott helyzetben – megfelelő *nyitással* válaszol erre, olyan útra lép, amelynek elején viharos mértékű indukciós hatásokkal számolhat, de számolnia kell azzal is, hogy bizonyos nyitási fok elérésével e hatás rohamosan lanyhulni kezd, majd ellenkezőjébe csap át. Ez azt mutatja, hogy a nemzetközi munkamegosztásba való beilleszkedése *elavult*: vagy vissza kell húzódnia, vagy pedig át kell strukturálnia extern árutermelését a megváltozott külpiaci követelményrendszernek megfelelően. A „nyitási hozadék” alakulása sematikusan a következőképpen ábrázolható: (Lásd 12. ábra!)

Az ábrán a t_a a nyitás előtti népgazdasági hatékonyság mértékét jelzi. Szaggatott vonallal jelzem a nyitottság és hatékonyság „ideális” kapcsolatát, tehát azt, amikor a nyitottság egységnyi növekedéséhez az indukált hatékonyság egységnyi növekedése járul. Folytonos vonallal rajzoltam meg a *csökkenő nyitási hozadék* figyelembevételével kialakított görbét, ahol a v'_i/t_i az egyik, v'_j/t_j a másik kritikus pont, tehát $t = t_a + f(v')$, a függvény meredekségében pedig három szakasz különböztethető meg:

Az első szakaszban a termelés *bekapcsolódik* a nemzetközi munkamegosztásba, a gazdaság specializálódik. Lehetőség nyílik a termelés tömegszerűségének növelésére, a célgépesítésre, a kutatási-fejlesztési kapacitások, valamint a beruházások koncentrálására. A hatékonyság legalább olyan gyors ütemben nő, mint a nyitás üteme:

$$\frac{dt_{(a \rightarrow i)'}}{dv'_{(o \rightarrow i)}} \cong 1.$$

A második szakaszra az jellemző, hogy a további nyitás minden lépése csökkenő ütemben növeli a termelés hatékonyságát:

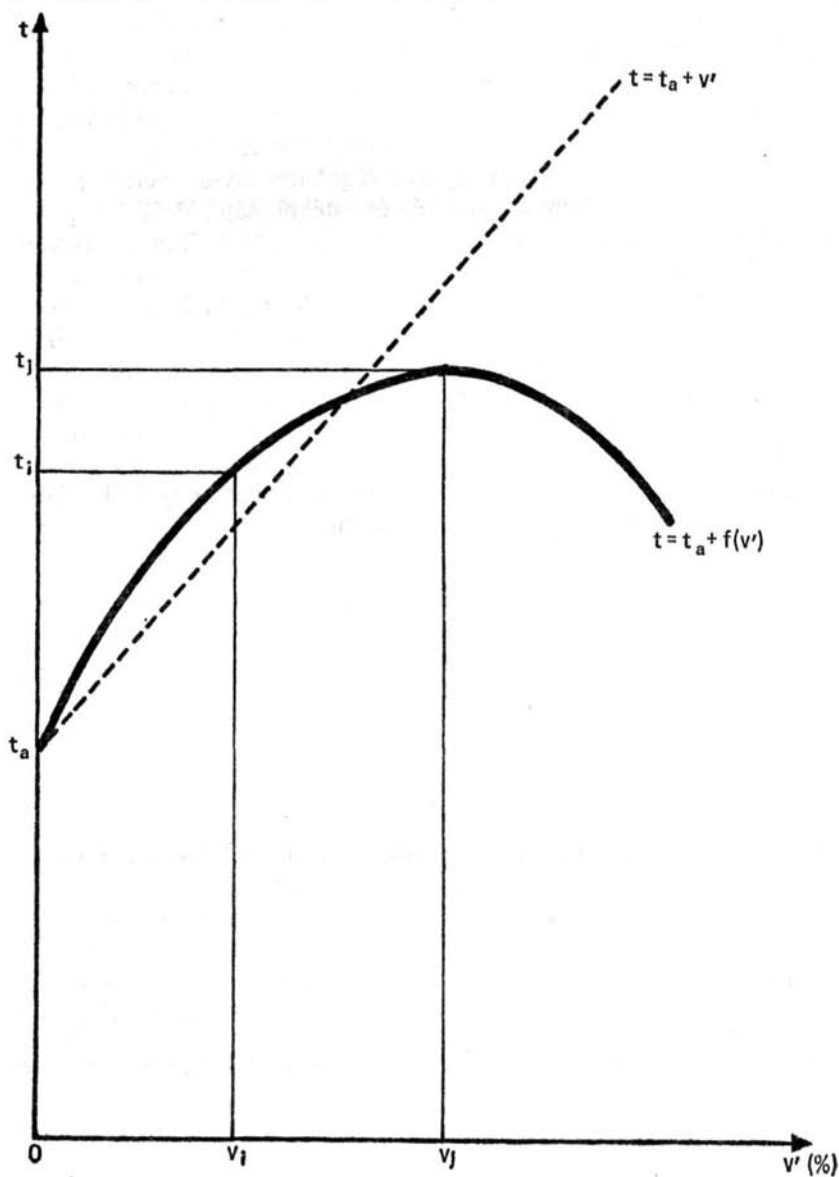
$$\frac{dt_{(i \rightarrow j)}}{dv'_{(i \rightarrow j)}} < 1.$$

A nyitás az adott körülmények között kezd „kifulladásni”, mivel az adott situációban a piac tágítása egy kritikus (t_i/v'_i) ponton túl mind kevésbé rejt magában hatékonyságtöbblet-nyerési lehetőségeket.

Ha például egy nemzetgazdaság a Diesel-mozdony exportjára specializálódik, évi, mondjuk, 3000 db mozdony exportig viharosan fel tud futni: a piac felvevőképessége szívóhatást gyakorol a gyártásra, az adott technológiai sávon belüli újítási lehetőségeket maximálisan ki lehet aknázni. 3000 db-on felül azonban a) a gyártási szeria növe-

12. ábra

A NEMZETI MUNKA HATÉKONYSÁGÁNAK VISZONYA
A GAZDASÁG NYITOTTSÁGI FOKÁHOZ
($t = f(v')$ FÜGGVÉNY) (SEMATIKUS ÁBRA)



lése már mind kevesebb többletermelékenységet nyújt; *b*) a piaci elhelyezés mind nagyobb költségekkel és anyagi áldozatokkal jár; *c*) az export volumenének növelése emellett mind nagyobb kockázat vállalását teszi szükségessé. Az árbevétel és a költségekkel komplexen jellemezhető hatékonyság növekedése tehát lanyhulni fog.

A harmadik szakaszra a termelékenység abszolút hanyatlása jellemző:

$$\frac{dt_{(j \rightarrow)}}{dv'_{(j \rightarrow)}} < 0.$$

Az ország által meghódítható piacok csak erőn felüli anyagi áldozattal tágíthatók, a tömegszerűség növelése is „meddő”. A további nyitás már csökkenő hasznot hoz, sőt, egyenesen károssá válik.

A görbén illusztrált összefüggés első, közgazdasági problémája a $t = f(v')$ függvény kezdeti ($0 \rightarrow v_i$) szakaszának meredekségével kapcsolatos. Másképpen fogalmazva: *milyen tényezőktől függ egy nemzetgazdaság nyitási „affinitása”?*

a) A gazdaság nagysága

Az első tényező kétségtelenül a nemzetgazdaság méreteivel kapcsolatos. Minél kisebb egy adott korban egy nemzetgazdaság területe és népessége, annál inkább rá van szorulva arra, hogy specializálódjék – s ami ezzel jár – megnyissa szerkezetét a nemzetközi munkamegosztás előtt. Vagyis minden nemzetgazdasági nagysági kategóriához az adott korban tartozik egy objektíve meghatározott nyitottsági koefficiens, amely persze csak egy tényezője az optimális nyitottságnak, de mindenesetre figyelembe kell venni hatását. Ez a koefficiens a legkisebb Kína és a legnagyobb a Vatikán esetében. Egy Kína nagyságrendű gazdaság *ebből a szemszögből nézve* csaknem teljesen zárt lehet, illetve a nyitás alig érződik meg a hatékonyság változásán, míg a Vatikánnak csaknem 100 százalékgig nyitottnak kell lennie, és e tekintetben minden ezreléknyi elmozdulás igen erős hatást gyakorol a hatékonyságra. A $t = f(v')$ görbe tényleges értéke „Kína” esetében majdnem egyenlő t_a -val, a „Vatikán” esetében pedig $v' \approx 100$ -zal.

Ez nem azt jelenti, hogy a nagy nemzetgazdaság termelőerői kivételt képeznek a munkamegosztás törvénye alól: a fejlődés fő tereuma azonban nem a külső, hanem a nemzetgazdaságon *belüli* munkamegosztás. Amennyiben a „kínai” nagyságrendű gazdaságon belül valamely szakterület gyenge láncszemmé válik, jóval nagyobb a valószínűsége annak, hogy belső specializáció és kooperáció segítségével talál rá meg-

oldást, mintsem nemzetközivel. Alternatív megoldási lehetőség esetén szívesebben választja a belsőt, mivel az általában biztosabb, nincs kitéve olyan erők hatásának, amely kívül esik a gazdaságpolitika kompetenciáján.

Ugyanakkor a Vatikán, amelynek gazdasági tevékenysége, mondjuk, múzeumok fenntartására és képes levelezőlapok kiadására szorítkozik, csak akkor tudna – bel-földi felhasználási célokra, „importhelyettesítés” jelszavával – kenyérsütésre berendezkedni, ha a létesítendő péküzembe nyomdászokat és restaurátorokat állítana be: hagyományos „termelőgái” hamar bajba jutnának, és cserében a pápaság drága és rossz kenyeret volna kénytelen fogyasztani.

Nem feledve, hogy a teljes valóságnak csak egy tényezőjét elemezzük, meg lehet állapítani, hogy minél nagyobb a gazdaság, annál érzékletlenebb a nyitottságból fakadó pótlólagos, indukált hatékonyságnövelési források iránt, minél kisebb, annál hevesebben reagál az elégtelen nyitottságra, is de – feltételezhetően – a túlnyitottságra is.

Folytatva az előbbi példát: ha, mondjuk a Vatikán, a mindenáron való nyitottság eufóriájába esvén, elhatározza, hogy olyasmit is „importból” szerez be, amit „hazai” munkával kifogástalanul el tud látni – például restaurátorokat szegődtet külföldről –, könnyen nehézségekkel találkozik. Hazai restaurátorait kénytelen lépcsőház-takarításra beállítani, míg a külföldi szakemberek Victor Vasarely stílusában igazítanak ki a Sixtus-kápolna freskóit (az importált technika nem illeszkedne be a meglévő rendszerbe), s ráadásul járandóságukat csak nemzetközi kölcsönből tudná fizetni, mivel a múzeum látogatottsága – érthető okokból – erősen megcsappanna.

Fokozza a kisgazdaság nyitási kényszerét, de egyben csökkenti a nyitás hatékonyságérzékenységét, hogy kevesebb az esélye a sokoldalú, bőséges és a kor követelményeinek megfelelő költségekkel kitermelhető *természeti kincsekkel* való ellátottsága, mint a nagyobb gazdaságoknak. Márpedig a gazdaság fenntartásához sokféle és a határköltiséget legalábbis elérő ráfordításokkal kitermelhető energiaforrásra, szerkezeti, valamint technológiai anyagokra és élelemre van szükség. Ha ez a sokféleség, bőség és olcsóság hiányzik, azonnal fellép a *helyettesíthetetlen import* szükségessége, amelynek a feldolgozó ipari exportra rótt terheit egy-két nyersanyag kitermelési lehetőségei persze jelentősen enyhíthetik, a nyitottság kényszerén azonban alapjában véve nem változtatnak. Ha a helyettesíthetetlen importra rászoruló gazdaság *termelési* szerkezetét nem nyitja meg olyan mértékben, hogy az importálandó holmik ellenértékét kitermelhesse, akkor vagy nélkülözni lesz kénytelen azokat, illetve saját, gazdaságtalan forrásaiból, tökéletlenül és drágán kielégíteni a szükségleteket – ez fejlődésének rovására történik –, vagy pedig vállalnia kell külgazda-

sági kapcsolatrendszerének súlyos importaszimmetriáját: ez egy idő múltán csakugyan visszaüt a fejlődésére.

A helyettesíthetetlen import fogalmát a hazai természeti feltételek hiányosságából eredő termékekre korlátozom: elvileg ugyanis a feldolgozó ipar területén semmiféle tevékenység létesítése nem kizárt. Ha például Magyarországnak nincs krómércé és területén nem lehet ananászt termelni, akkor a krómot és az ananászt mindenképpen be kell hoznia – hacsak a felhasználásból ki nem zárja e termékeket. Azonban elvileg mindkettőt be tudja hozni teljesen nyers állapotban, és a dúsítót, kohót, hengerművet, illetve a konzervgyárat saját területén fel tudja építeni. E fázisban a hazai termelés és az import közötti választás már gazdaságossági kérdés.

Sajátos helyzete miatt az ilyen módon leszűkített helyettesíthetetlen import a nyitottság konstans tényezőjévé válik:

$$I' = \frac{I}{c},$$

ahol az I a helyettesíthetetlen importot jelöli. Ha a helyettesíthetetlen import ellenértéke E , s ennek a társadalmi munkateljesítményhez való viszonya E' , tehát

$$V' = \frac{E' + I'}{2};$$

a gazdaság nyitottságának képlete a következőképpen módosul:

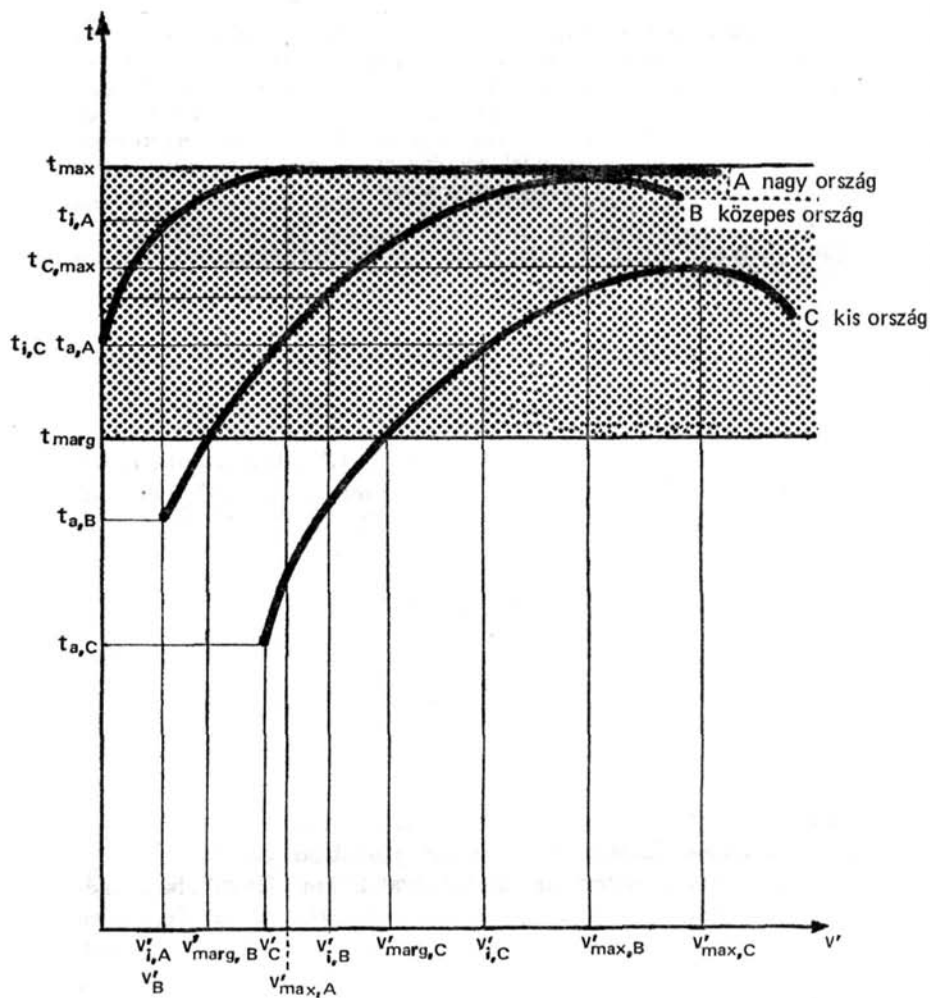
$$v' = V' + v'_h,$$

ahol a v'_h azt a nyitottságot jelöli, amely a helyettesíthető import és annak exportellenértékével kapcsolatos munkamegosztásból adódik. A V' az adott ország esetében viszonylag állandó: csak akkor változik, ha természeti kincsek merülnek ki, vagy új természeti kincseket tárnak fel, illetve ha a feldolgozó ipari szerkezetbe olyan elemek lépnek be (vagy maradnak ki onnan), amelyek felhasználásában a helyettesíthetetlen importanyagok szerepelnek.

A különböző nagyságú gazdaságok szerkezeti nyitását befolyásoló tényezőket a következő ábra szemlélteti:

13. ábra

A $t = f(v')$ FÜGGVÉNY ALAKULASA KÜLÖNBÖZŐ NAGYSÁGÚ NEMZETGAZDASÁGOK ESETÉBEN (SEMATIKUS ÁBRA)



Az ábra jelölései a következők:

- A = nagy területű és népességű, természeti kincsekkel csaknem teljeskörűen ellátott gazdaság,
 B = közepes gazdaság,
 C = kisgazdaság,
 V' = a helyettesíthetetlen import megkövetelte minimális nyitottság,
 v'_i = az a maximális nyitottság, amely még lineáris hatékonyságnövekményt hoz (első kritikus pont),
 v'_{marg} = az a minimális nyitottság, amely már biztosítja a népgazdaság átlagexport-árújának világgazdasági versenyképességét,
 v'_{max} = a népgazdaságnak az a maximális nyitottsága, amely még termelékenységnövekedést eredményez (második kritikus pont);
 t_a = a nemzeti munka hatékonysága akkor, ha a nyitottság nem haladja meg a V' mértékét („ A ” ország esetében a $V' = 0$),
 t_i = a nemzeti munka hatékonysága a v'_i első kritikus pontnál,
 t_{marg} = a világgazdasági versenyképesség alsó határát jelző munkahatékonyság,
 t_{max} = a nemzeti munka által elérhető legnagyobb hatékonyság (index nélkül: az adott korszakban a világgazdaságban mérhető legnagyobb nemzetimunkahatékonyság).

- Az első szembetűnő különbség a t_a – feldolgozó ipari önellátási viszonyok közepette elérhető nemzetimunka-hatékonyság – eltéréseiben van. A nagygazdaságé a világgazdasági rentabilitási sávon belül foglal helyet, a közepesé már nem éri el azt, a kisgazdaságé még annyira sem.

- A nagygazdaság első kritikus pontja (v'_i/t_i) alacsony nyitottsági fokon következik be, a közepes nagyságúé jóval magasabb nyitottság esetén, természetesen a kisgazdaságé még ennél is magasabb nyitottság esetén.

- A nagygazdaság közel akkora nyitottsági fok mellett éri el a hatékonysági maximumot, amekkora a közepes gazdaságnak szükséges ahhoz, hogy a nagygazdaság minimális („autark”) hatékonyságát produkálja.

- A kisgazdaság a nagy ország minimális („autark”) hatékonyságát csak akkor tudja elérni, amikor a nyitottsága jóval a v'_i/t_i kritikus pontot túlhaladta, vagyis csak csökkenő „nyitottsági hozadék” mellett. A közepes gazdaságnál ez a két pont csaknem egybeesik ($v'_b/t_{i,b}$, $v'_b/t_{a,a}$). A közepes gazdaság tehát hatékonyság tekintetében utol tudja érni az „autark” nagygazdaságot anélkül, hogy a „nyitottsági hozadék” csökkenő irányzatot venne fel.

- Mind a közepes, mind a kisgazdaság elérheti a versenyképesség *minimumát* a v'_i/t_i kritikus pont érintése *előtt*, a közepes gazdaságnak azonban ezen pont elérése után még jelentős tartalékaik maradnak, bár a kor hatékonysági maximumát már „csökkenő nyitottsági hozadék” mellett

éri el, igen magas nyitottsági fokon. A kisgazdaság esetében a t_{marg} ponton áthaladva viszonylag hamar bekövetkezik a hozadék-váltási határ (v'_i/t_i), a kor maximális hatékonyságát pedig – átlagos népgazdasági keresztmetszetben – képtelen elérni.

b) A gazdaság termelőerőinek fejlettsége és termelési tényezőinek összetétele

A gondolatmenet e pontján egy megszorító és egy bővítő tényezőre kényszerülünk: a továbbiakban a vizsgáldás köréből kiesik a nagygazdaság, vagyis csak azok a nemzetgazdasági alakzatok maradnak a látószögben, amelyek jelentős mértékű nyitással képesek a világpiaci versenyképességet megengedő hatékonysági szintre felkapaszkodni. Másfelől viszont feloldom a feltételrendszer immár zavaróvá váló egyoldalúságát, és bekapcsolom egyfelől az ország termelőerőinek fejlettségi szintjét, másfelől a termelési tényezők történelmileg kialakult összetételét (vagyis a szerkezetet), mint – a gazdaság nagysága mellett – a nyitás optimális mértékét meghatározó tényezőt.

Kiindulópontként el lehet fogadni azt a közkeletű felismerést, miszerint

a) *minél kevésbé fejlett egy gazdaság* (ti. közepes és kis méretű gazdaság) – annál nagyobb szükségét érzi annak, hogy intenzíven nyisson a nála fejlettebb világgazdasági szektor felé: elsősorban az adaptációs előnyök kiaknázása céljából;

– annál érzékeltlenebb a vele többé-kevésbé „egyívású” országokkal való munkamegosztásra, hacsak nem a hazai palettáról hiányzó természeti kincsek beszerzéséről van szó;

– annál kevesebb eséllyel indul a hozzá képest jóval fejlettebb régiók piacán éppen azokkal a termékekkel, amelyek hazai meghonosítása és exportra való termelése gazdaságstratégiájának fő célja.

b) *minél magasabb fejlettségű egy gazdaság*

– annál nagyobb az affinitása a hasonlóan magas fejlettségű gazdaságokhoz való kapcsolódásra, elsősorban a kooperációs előnyök kihasználása végett;

– annál erőteljesebben igyekszik behatolni a nála fejletlenebb országok szerkezetébe komparatív előnyöket keresve;

– annál nagyobb az esélye arra, hogy mindkét irányú próbálkozásait siker koronázza, vagyis a nyitás növelése a hatékonyság növelésével arányos lesz.

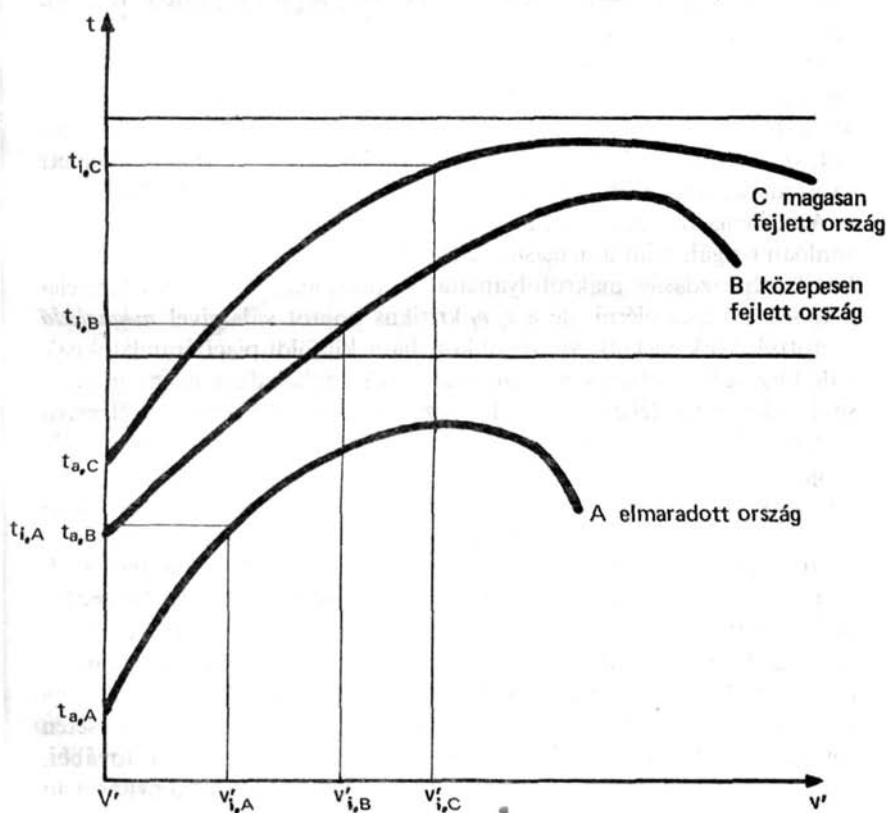
Ezek szerint a termelőerők fejlettségi szintjének növekedésével

- a kritikus nyitottsági fok (t_{i/v_i}) a v' -dimenzióban hátrább tolódik: a gazdaság nagyobb nyitottságot képes elviselni anélkül, hogy fellépne a csökkenő nyitási hozadék jelensége;

- a felhalmozás nagysága és a technikai megújulás gyors üteme következtében a gazdaság technológiailag és az exportkínálat áruszerkezete tekintetében egyaránt rugalmasabban, ütőképesebben alkalmazkodik mindenfajta feltételrendszerbeni változáshoz, következésképpen a máso-

14. ábra

A $t = f(v')$ FÜGGVÉNY ALAKULÁSA KÜLÖNBÖZŐ FOKON FEJLETT KISGAZDASÁGOK ESETÉBEN (SEMATIKUS ÁBRA)



dik kritikus nyíltsági fok (t_j/v_j) is nagyobb v_j értéknél következik be, és a hanyatlás is lassabb.

A termelőerők magasabb fejlettségi szintje tehát – ami a nyitás növelése felé hajtó erők intenzitását illeti – „zsugorítja” a nemzetgazdaságot: minél fejlettebbek a termelőerői, annál inkább úgy viselkedik, mintha lélekszámánál kisebb gazdaság volna, vagyis növelni igyekszik a nyitottság fokát, ami pedig a kritikus nyitottsági pontok bekövetkeztét illeti, „tágítja” azt: vagyis a csökkenő nyitáshozadék bekövetkeztét hátrább tolja, és ezzel szerényebb nyitási manőverezést tesz lehetővé.

Fordított esetben, minél fejletlenebbek egy ország termelőerői, annál hamarabb bekövetkezik a csökkenő nyitási hozadék: ilyen értelemben, ha módjában van figyelembe venni a nyitás növekedésének és a hatékonyság növekedésének viszonyát, a fejletlen ország a kritikus pont elérését követően „nagygazdaságként” viselkedik.

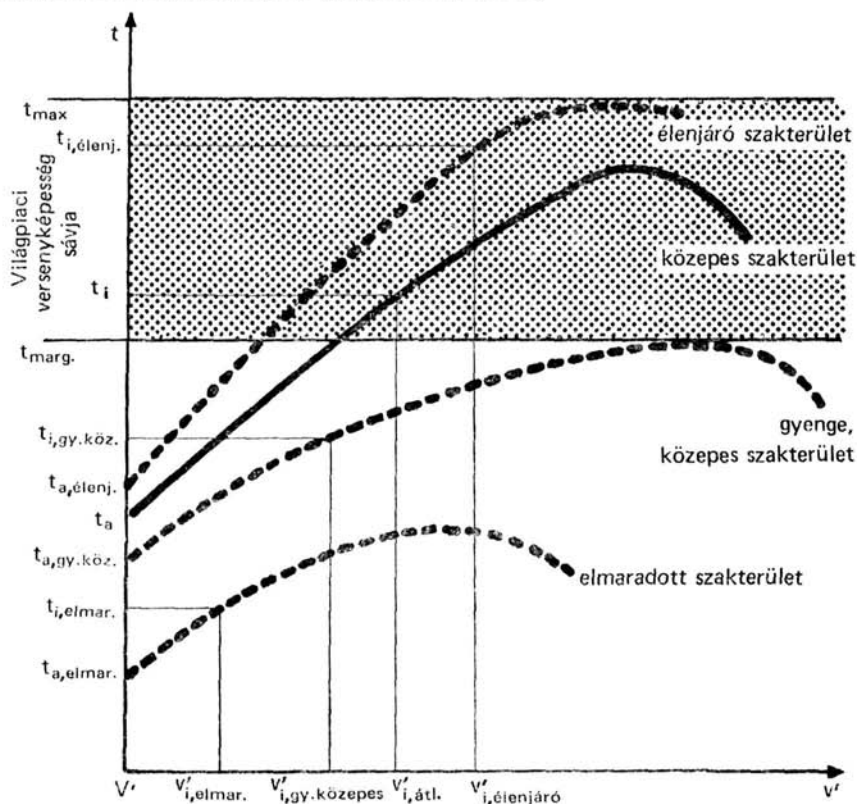
Mint minden országos átlag, a fenti görbe is többé-kevésbé erősen szóródó adatok középértékét fejezi ki. Minden gazdaság rendelkezik az átlagot meghaladó és az átlagot el nem érő termelékenyséű szektorokkal, szakterületekkel. A következő oldalon levő ábra egy átlagosan fejlett kisgazdaság négy szektorának nyitáshozam diagramját ábrázolja.

Az „élenjáró” szektor a külgazdasági kapcsolatok szélesre tárására hasonlóan reagál, mint a magasan fejlett kisgazdaság vagy a közepesen fejlett közép gazdaság makrofolyamata. A maximálisan elérhető termelékenységet képes elérni, de a t_i/v_i kritikus pontot valamivel meghaladó nyitottsági fok mellett, vagyis akkor, ha a külföldi piaci áramlatoknak való kiszolgáltatottság kockázata már kezd meghaladni a magas nyitottsági szint termelékenységtöbblet-hozamát. Mindenesetre az élenjáró szektor – ha nehezebben is, mint a közepes vagy a nagy gazdaságé – le tudja küzdeni azt a „születési hibáját”, ami abból ered, hogy egy kis méretű gazdaság alkotórésze. A *gyenge-közepes* szektor a nyitásra – kedvező piaci feltételek között – mennyiségileg képes viharosan reagálni (ezt az ábra nem érzékelteti), a termelékenysége azonban kevésbé. Ez természetes: a gyenge-közepes szektor általában azért kerül ilyen helyzetbe, mert az ott jelenlevő termelési tényezők – vagy legalábbis egy részük – kedvezőtlenek: vagy drágák, vagy elavultak. A csökkenő „nyitási hozadék” ezért hamar bekövetkezik, s a versenyképesség alsó határát nagyon nehezen érik el. Az *elmaradott* szektorok külföldre való nyitás esetén rövidesen csökkenő „nyitási hozadékkal” lesznek terhelve, s a további, nagy kockázattal járó és kevés termelékenységtöbbletet hozó nyitás nem

15. ábra

A $t = f(v)$ FÜGGVÉNY ALAKULÁSA

A KIS MÉRETŰ NEMZETGAZDASÁG KÜLÖNBÖZŐ TERMELÉKENYSÉGŰ SZAKTERÜLETEI ESETÉBEN (SEMATIKUS ÁBRA)



képes a versenyképességi minimumra – rosszabb esetben (az ábrán ez illusztrálódik) a gazdaság kiindulási termelékenységi átlagszintjére – feltornázni őket. Az ilyen szakterületek nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolása feltétlenül komparatív veszteséggel jár, de a kooperációs és adaptációs hatások is rendszerint alacsony szinten hasznosulnak. A legokosabban tesz az adott nemzetgazdaság, ha nem erőlködik az exportra való termeltetéssel, vagy ha a termelés importanyagot, -energiát emészt fel, kikapcsolja a szerkezetből: t_i feltételezve azt, hogy „élenjáró” szek-

toraival képes kitermelni azt a nemzetközi piaci vásárlóerőt, amely szükséges a szerkezetből kikapcsolt szektorok termékei iránti *belföldi* szükséglet fedezésére, és a piacon a szerkezetből kikapcsolt termékek biztosan beszerezhetők.

Az a tényező tehát, amely a kritikus nyitási mértékeket megszabja, *közvetlenül* nem a gazdaság általános fejlettsége, hanem exportképes, élenjáró vagy jó közepes szektorainak fejlettsége, illetve a gazdaságon belüli szerkezeti súlyuk. Lehet egy ország lakosságának többsége primitív vadász-halász vagy nomád pásztorkodó, ha valamilyen oknál fogva magas termelékenységgű, modern enklávéiparok is vannak az országban, ezekre lehet külgazdasági nyitást építeni. Persze ez enklávék létesítése nem a legszerencsésebb módja a külgazdasági orientációnak: ha a fejlett szigetek az ország saját erejéből táplálkoznak, elszívják ezeket a – rendszerint – igen korlátozott erőforrásokat a fejlettség szisztematikus kiterjesztése elől, s ezzel együtt nem biztos, hogy a „szigetek” a versenyképességi szint felett tarthatók. Ha külföldi tőkére és szakmunkára épülnek, úgy hatékonyságindukáló hatásuk nagy része a tőke- és szaktudás-exportáló ország felé irányul. Mindemellett a kevés számú fejlett „sziget” az extern árutermelést erősen konjunktúraérzékenyvé teszi.

A magas nyitottsági fokú, fejlett exportorientált szektorok fenntartása a nemzetgazdaság számára ezért akkor igazán előnyös, ha ezek általánosan fejlett, jó szerkezetű termelési tényezőkből álló nemzetgazdasági háttérre támaszkodnak. Ezért, bár a magas hatékonyságindukációval járó nyitás közvetlen hordozói rendszerint az élenjáró szektorok, valójában a nyitás sikerében a nemzetgazdaság összes termelőerői, termelési tényezői közreműködnek. *Nem mindegy tehát az, hogy mekkora a szóródás a különböző szektorok hatékonysági szintje között: minél kisebb, annál nagyobb esélye van a népgazdaságnak arra, hogy szélesre tárhassa gazdasági szerkezetét a külpiacok előtt, anélkül, hogy nyitási hozadéka csökkenő tendenciát venne fel.*

c) A gazdaság külkapcsolati rendszerének viszonylati szerkezete: Az optimális viszonylati nyitottság

Az ország a külgazdasági környezetével szemben lehet homogén és heterogén. Homogén akkor, ha exportválasztékával bármilyen külső piacon egyforma hatékonysággal tud fellépni, és importja tekintetében sincs megkötöttsége. Heterogén akkor, ha különböző partnerei felé nem egyforma mértékben vonzó: az egyik piacán nincs akadálya a kapcsolá-

tok bővítésének és a nemzeti munka méltányos szinten értékelődik, a másik partnerrel szemben viszont forgalmi akadályok vannak és/vagy a nemzeti munka rossz hatásfokkal értékelődik a piacon.

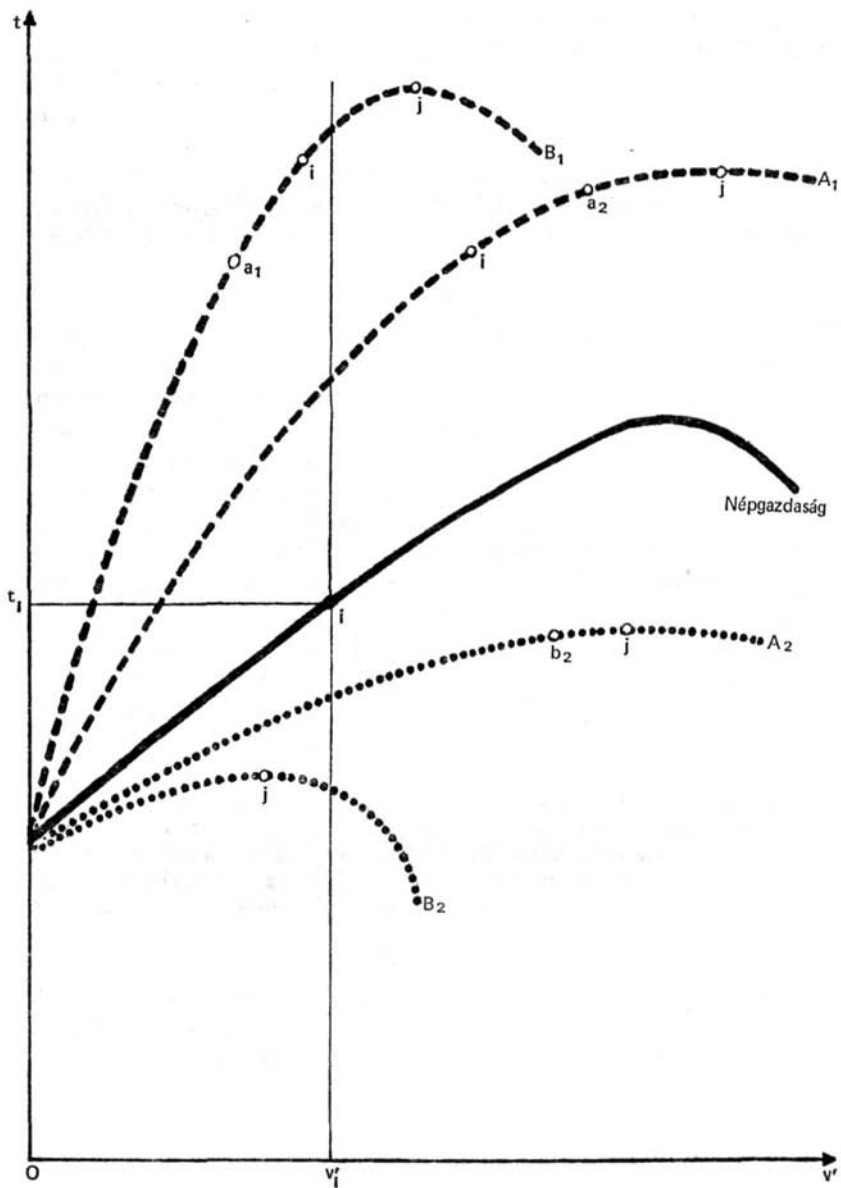
A homogenitás is, valamint a heterogenitás is lehet aszimmetrikus: az egyik partnerrel szemben az ország exportképes, de az importnak vannak akadályai, míg a másiktól származó import növelésének nincs fizikai korlátja, viszont ebben a viszonylatban az exportképesség erősen behatárolt. Ezen aszimmetriák léte viszont azt mutatja, hogy *a környezet maga is gyakorolhat az adott országra homogén és heterogén hatást*. Homogén hatású a környezet akkor, ha minden partner egyformán tárja ki kapuit az adott ország eladói és vásárlói előtt, heterogén a környezet abban az esetben, ha a kapcsolatteremtési lehetőségek partnerenként különböző mértékűek, illetve egymástól erősen eltérő feltételűek. A nemzetgazdaság természetesen a kedvezőbb kapcsolódási lehetőséget kínáló környezet felé fordul, és ez egyértelmű akkor, ha a feltételrendszer egyértelműen kedvező vagy kedvezőtlen. A fentebb említett esetben azonban – ti. akkor, ha az egyik partner hajlandó az adott országtól venni, de nem tud neki eladni, a másiktól pedig csak vásárolni lehet, eladni neki igen nehéz és előnytelen – csak akkor adott az orientáció természetes modellje, ha a „vásárló” féltől kapott pénzt az „eladó” félnél eszközölt import kiegészítésére lehet fordítani. Ez esetben a „vásárló” partner felé való nyitottság mértékét nem korlátozza a partner szállítási képessége, de az „eladó” féltől származó import mértékét sem a partner felvevőképessége. Ellenkező esetben azonban a környezet heterogenitása vagy az export-, illetve importoldali nyitottság markáns aszimmetriájához vezet, vagy a nyitottság elviselhető, a gazdaság hatékonyságát nem veszélyeztető mértékének beszűküléséhez általában. Megkísérlem ezt az összefüggést is ábra segítségével érzékeltetni. (Lásd a 16. ábrát!)

Az ábrán az A -val jelzett viszonylatpár nagyfokú nyitási lehetőséget kínál emelkedő hatékonyság mellett, a B -vel jelzett párnál a nyitás alacsony fokán bekövetkezik az első és második kritikus pont. Az indexben levő „1” viszont azokat a partnereket jelzi, ahol a nyitás függvényében a t erősen emelkedik, a „2” pedig azokat, ahol a nyításra a t lanyhán reagál. (A folytonos vonallal azt az elméleti lehetőséget jelzem, amikor a nyitás és a hatékonyság viszonyát a partner természete nem befolyásolja).

Ha az adott ország *csak az A_1 -hez* kapcsolódna, és egyetlen célja a munkamegosztásnak a t növekedésének minél kisebb nyitással való minél nagyobb gyorsítása lenne, úgy nyíltsága nem haladná meg a $v'_{A_1 opt}$

16. ábra

A $t = f(v')$ FÜGGVÉNY ALAKULÁSA KIS MÉRETŰ GAZDASÁGNAK KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSÚ MUNKAMEGOSZTÁSI PARTNERHEZ VALÓ KAPCSOLÓDÁSA ESETÉBEN (SEMATIKUS ÁBRA)



mértéket (ez a v'_i kritikus pontnak megfelelő t -növekedést biztosító érték). Ha fejlődése érdekében nagyobb nyitásra volna szüksége, s ezért vállalná a „csökkenő hozadékot”, úgy elmehetne a $v'_{A_1, \max}$ pontig. Ha csak a B_1 -hez kapcsolódna, úgy a megfelelő értékek $v'_{B_1, \text{opt}}$ ill. $v'_{B_1, \max}$; ha csak az A_2 -höz kapcsolódna, $v'_{A_2, \text{opt}}$ és $v'_{A_2, \max}$ volnának. A B_2 viszonylatot az ország csak akkor választaná, ha a nyitásra mindenképpen szüksége volna, mivel görbéjének egyetlen szakasza sem éri el a v_i meredekségét.

Mivel azonban az ország több partnerhez kíván kötődni, például a beszerzési és eladási kockázat csökkentése végett, vagy azért, mert a munkamegosztásból származó különféle előnyöket a különböző partnerek nem egyenlő mértékben kínálják fel, sorrendet kell készítenie:

A nyitást az ország a B_1 viszonylat felé kezdi meg, mivel a v' elemi nagyságú növelésével kezdetben itt jut a legnagyobb hatékonyságtöbblet lethez. Ez a többlet azonban a nyitás előrehaladtával folyamatosan minél szerényebbé válik:

– az a ponton már nem nagyobb, mint az a hatékonyságtöbblet, amit az A_1 viszonylattal való munkamegosztás kezdetben kínál:

$$\frac{dt_{B_1, a}}{dv'_{B_1, a}} = \frac{d'_{A_1, 0}}{dv'_{A_1, 0}} > 1;$$

– az i ponton már nem nagyobb, mint az a hatékonyságtöbblet, amelyet a népgazdasági átlaggörbén az elemi nyitástöbblet kínál

$$\frac{dt_{B_1, i}}{dv'_{B_1, i}} = \frac{d'_i}{dv'_i} = 1;$$

– a j ponton pedig bekövetkezik a tetőzés:

$$\frac{dt_{B_1, j}}{dv'_{B_1, j}} = 0.$$

Következésképp a nyitás a_1 pontján az országnak még érdeke növelni kapcsolatai mélységét B_1 partnerével, de ennél nagyobb érdeke fűződik A_1 bekapcsolásához. Az i ponton a B_1 -gyel való kapcsolatbővítés már abszolút értelemben is másodrendű érdeké degradálódik, j ponton pedig bekövetkezik az érdektelenség.

A v'_{B_1, a_1} pont elérésétől kezdve tehát az ország viszonylati értékrendjének elsőszámú favoritja az A_1 partner lesz: ez tart mindaddig, amíg az A_1 görbe el nem éri az 1 pontot: itt egyenlítődik ki ugyanis az A_1 görbe meredeksége az átlaggörbén tapasztalható kritikus pontéval:

$$\frac{dt_{A_1, i}}{dv'_{A_1, i}} = \frac{dt_i}{dv'_i} = 1.$$

E ponton áthaladva az ország érdekeltsége csak akkor marad fenn az A_1 partnerével kiépített kapcsolatok mélyítése iránt, ha rá van általában is kényszerülve a nyitásra, csökkenő nyitási hozadék mellett is. Az A_1 görbén elhelyezkedő j pontnál ez az érdekeltség is visszajára fordul.

– A két pont között azonban belép egy harmadik tényező: az A_1 görbe lanyhulása ugyanis egy, az ábrán a_2 -vel jelzett ponton egyenlő meredekséget mutat az A_2 viszonylat kezdő meredekségével:

$$\frac{dt_{A_1, a_2}}{dv'_{A_1, a_2}} = \frac{dt_{A_2, 0}}{dv'_{A_2, 0}} < 1.$$

E ponton érdemesebb az A_2 viszonylatot bekapcsolni, mintsem az A_1 felé növelni a nyitottság mértékét. Igaz, az A_2 kezdő meredeksége eleve lanyhább, mint a népgazdasági átlaggörbéé a kritikus ponton, tehát az A_2 viszonylat csak akkor kapcsolódik be az ország partnerei sorába, ha ez elszánta magát a csökkenő nyitási hozadék elviselésére.

– Ezek után természetes, hogy a B_2 viszonylat felé való nyitásra az ország csak abban az esetben fanyalodik, ha az A_2 görbe meredeksége már a B_2 görbe kezdeti meredekségét elérte, illetve azon túljutott:

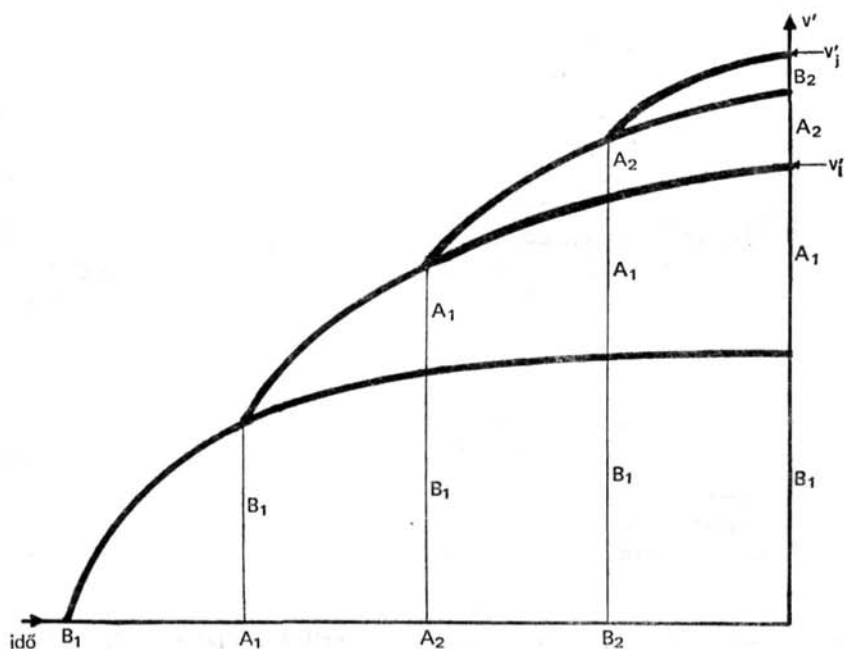
$$\frac{dt_{a_2, b_2}}{dv'_{A_2, b_2}} = \frac{dt_{B_2, 0}}{dv'_{B_2, 0}}.$$

A B_2 partner felé való nyitás a j pont eléréséig mehet el.

A fenti ábrán természetesen nem olvasható le a tényleges nyitás mértéke egyik partner felé sem: hiszen az abszcisszán a népgazdaság *összesített* nyitási mértéke van feltüntetve, vagyis a v' értékek még mindig azt mutatják, mekkora volna az adott viszonylat felé való nyitás abban az esetben, ha az ország egyedül az adott viszonylat felé orientálna. A valóságban az ország partnerei „egymásra rakódnak”. A sort a B_1 partner kezdi meg, majd a nyitási növekménybe belép az A_1 , A_2 és végül a B_2 .

17. ábra

A GAZDASÁGI KAPCSOLATOK VISZONYLATI
SZERKEZETÉNEK KIFORMÁLÓDÁSA (SEMATIKUS ÁBRA)



A külpiazi feltételek változásai a folyamatot meg is fordíthatják. Ha például nehezednek az eladási vagy ellátási feltételek, változnak a cserearányok, a t_{marg} hatékonysági pont feljebb vonul ábránk ordinátáján, ezáltal az ország ösztönözve lesz arra, hogy kapcsoljon ki munkamegosztásából minden olyan partnert, amelyekkel folytatott kapcsolatainak egységnyi bővítése kevés hatékonyságnövekedést eredményez, vagy amelyeknél a hatékonysági tetőzés hamar bekövetkezik. Ilyenformán a viszonylati preferencia-sorrendben hamar háttérbe kerül az összes viszonylat az A_1 -gyel szemben: ez ugyanis a mérsékelt magas hatékonysághozama mellett nagy nyitottsági fok esetén tetőzik. A B_2 viszonylat – kedvező körülmények esetén is igen marginális – előnye azonnal eltűnnek, az A_2 viszonylat alacsony hatékonyságnövelő szerepével szemben viszont előtérbe kerül görbájének elnyújtott volta. Ha bajba jut egy

nemzetgazdaság, az „A” típusú partnereihez jobban ragaszkodik tehát, mint a „B” típusúakhoz. A viszonylati nyitottság szerkezete ezért eltolódik az „A”-típusúak javára.

d) Az összesített hatás

Végső soron az optimális nyitottság e három összetevő eredőjeként jelentkezik. Minél fejlettebb egy ország, és minél inkább találja meg azokat a partnereket, amelyeknek maguknak is *érdekükben áll* olyan munkamegosztást kiépíteni az adott országgal, amely egységnyi nyitásra maximális hatékonyságnövekménnyel reagál, annál nagyobb nyitás mellett maximalizálhatja fejlődését: minél nagyobb az ország területe, népessége és természeti javakkal való ellátottsága, annál kevesebbet nyújt neki a munkamegosztásban való részvétel, tehát semleges vele szemben. A problémát nem is az alapösszefüggés okozza, hanem az, hogy ezek mikor, milyen erővel hatnak, hogyan képesek egymást kiegészíteni vagy ellensúlyozni.

Az adott belső és nemzetközi gazdasági helyzetben az adott nyitottság mellett a nemzetgazdaság a három ismérv szempontjából nem egyforma szituációban van. Más nyitási irányt követelhet a mérete, mást a fejlettsége, illetve termelési szerkezete, és megint mást az adott környezete. A tényleges, optimálisnak mondható nyitása e négy tényező eredőjeként fogható fel.

Ismét egy leegyszerűsített példa segítségével próbálom a helyzetet illusztrálni. Tegyük fel, olyan országról van szó, amely kis méretű, ez önmagában viszonylag alacsony t_n érték mellett is nagyfokú V' helyettesíthetetlen import okozta nyitást követel meg. Mindez a gyors nyitás felé torzítana, mivel a világpiaci rentabilitást csak igen erős specializálódással képes elérni, s jelenlegi nyitottsága ettől még igen messze esik. Az elemi nagyságú nyitás hatékonyságáhozama tehát az adott (n) pillanatban még elvileg igen magas:

$$\frac{dt_n}{dv'_n} \gg 1. \quad a)$$

Az ország termelőerőinek általános fejlettségi szintje nemzetközi összehasonlításban közepes magasságot mutat, ami arra utal, hogy a nemzetközi versenyképességi küszöböt a

$$\frac{dt_n}{dv'_n} \approx 1. \quad b)$$

értéknél lépi át, viszont igen magas v'_n érték mellett sem éri el a kor maximális hatékonysági szintjét.

A termelési szakterületek fejlettségi szerkezete tekintetében az ország elég nagy szóródást mutat: a nemzeti munka kb. $1/4$ -e képes elérni az „élenjáró” színvonalat, további $1/4$ -e a közepeset, $1/3$ -a a gyenge közepeset, s az elmaradott szektor nem több 16–17%-nál, ami önmagában még csak csökkenő nyitási hozadékot tesz lehetővé:

$$\frac{dt_n}{dv'_n} < 1.$$

Ez az arány azonban a fejlesztés során némileg módosítható: a közepes szektor $1/3$ -a felfejleszhető a gyenge közepes rovására, az elmaradott szektor pedig 8–9%-ra csökkenthető. Ez annyit jelent, hogy az exportszerkezetben van annyi tartalék, amennyi a t/v , arány elmozdulását egymással egyenes arányban tartja, feltéve, ha a) az élenjáró és közepes szektorok exportpiacai biztosítva vannak, a nemzet munka hatékonysági színvonala a cserearányokban nem csorbul, és a zavartalan újratermeléshez szükséges importcikkek az exportért kapott devizáért beszerezhetők. Ez esetben

$$\frac{dt_{n+1}}{dv'_{n+1}} \approx 1. \quad c)$$

A végső verdiktet tehát a partnerek mondják ki. Példabeli országunk két régióval áll kapcsolatban, nagyjából 50–50%-os arányban. Az „A” régió felé érvényesíteni tudja érdekeinek megfelelő exportszerkezeti követelményeit, a zavartalan bővített újratermeléséhez szükséges import azonban csak hiányosan szerezhető be e régióon belül, és a régióban használatos valuta máshol nem költethető el. Ezért az exportintenzitás növelése előrehajtja a hatékonyságot, az importintenzitását pedig fékezi:

$$\frac{dt_n}{de_n} > 1; \quad \frac{dt_n}{di_n} < 1. \quad d, e)$$

A kettő együttesen a v' értékét az adott időszakban a „j” kritikus pontra szögezi:

$$\frac{dt_n}{dv'_n} = 0. \quad f)$$

A „B” régió minden szükséges importtal el tudja elvileg látni a példabeli országot, de exporttermékeit csak igen korlátozott mértékben és igen kedvezőtlen cserearányok mellett szívja fel:

$$\frac{dt_n}{di_n} > 1; \quad \frac{dt_n}{de_n} < 0. \quad g, h)$$

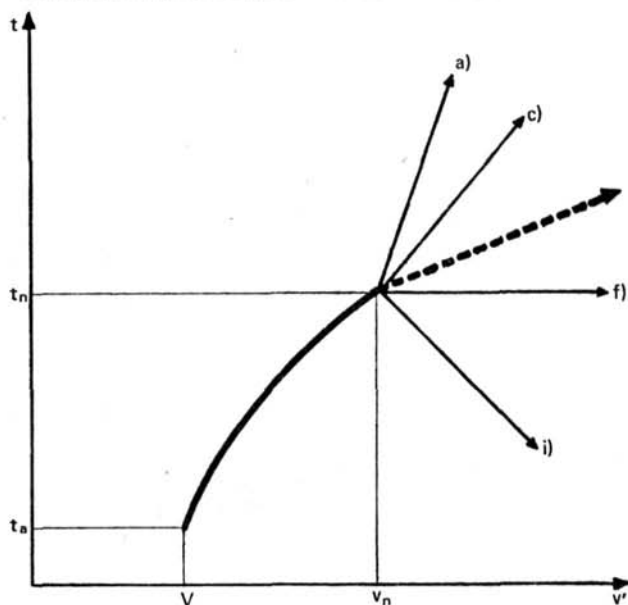
A kettő együttesen a hanyatló szakaszba helyezi a viszonylati kapcsolatokat:

$$\frac{dt_n}{dv'_n} < 0. \quad i)$$

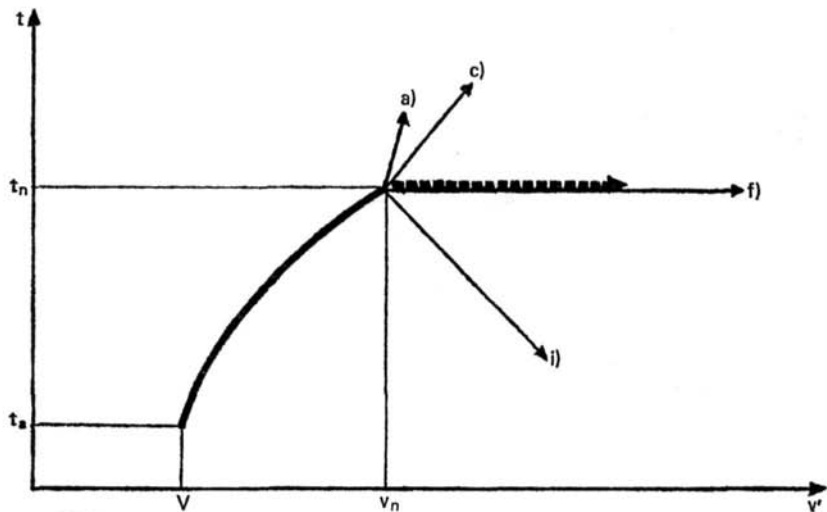
A nyitási görbe várható meredekségével kapcsolatban négy tényezőt kell közvetlenül figyelembe venni: az a)-val, b)-vel, az f)-fel és az i)-vel jelzett differenciálhányadosokat. Ezek eredője:

18/a ábra

a) A $t = f(v')$ GÖRBE MEREDÉKSÉGE NÉGY TÉNYEZŐ SÚLYOZATLAN HATÁSA FÜGGVÉNYÉBEN



b) A $t = f(v')$ GÖRBE MEREDÉKSÉGE NÉGY TÉNYEZŐ SÚLYOZOTT HATÁSA FÜGGVÉNYÉBEN



Az ábra *a*) variánsában a hatásokat súlyozás nélkül vettem figyelembe: az eredmény azt mutatja, hogy az adott körülmények között a további nyitás folytatja a csökkenő hozadék tendenciáját, mivel

$$\frac{dt}{dv'} < 1.$$

Ha a hatásokat súlyozom [*b*]-variáns], mégpedig olyan megfontolás alapján, hogy a jelenlegi szituációban az *f*) és *i*) külpiazi tényezők nagyobb erővel hatnak, mint a méretből adódó konstans és a szerkezetfejlesztési lehetőségekből adódó, csak a jövőben realizálható tényező, a meredekség eltűnik:

$$\frac{dt}{dv'} \approx 0,$$

azaz a gazdaság a második kritikus ponton van, tehát a további nyitás a népgazdasági hatékonyság abszolút csökkenését is magával hozhatja.

Az ellentmondást az ország ideiglenesen oly módon próbálhatja enyhíteni, hogy minimálisan korlátozza a viszonylati aszimmetria növekedését: az *A* viszonylat felé irányuló kivitelét a lehetséges behozatal mértékéig engedi csak növekedni, a *B* viszonylat felől érkező behozatalt pedig megpróbálja közelíteni a lehetséges kivitel szintjéhez. Ez önmagában a további nyitás erős korlátozását hozza magával, mivel mindkét fő viszonylatában a forgalom dinamikus oldalát a kevésbé dinamikus oldal mozgásaihoz korlátozza.

Nem nehéz felismerni a fenti példa hasonlóságát a magyar gazdasággal az 1970-es évek második felében. Magyarország jellegzetesen kis méretű, természeti kincsekkel egyoldalúan ellátott, közepes fejlettségű termelőerőkkel rendelkező, két, egymástól a nem-konvertibilitás által elég mérvesen elválasztott fő viszonylattal kereskedő népgazdaság, amelynek szerkezeti nyitottsága ma mintegy 40%-os, és ez a meglehetősen magas nyitottsági fok az elmúlt évtizedekben alakult ki egy viharos iparosítási folyamat közben.

A nyitás folyamatában négy, egymástól jellegében eltérő korszak különböztethető meg (az 1956–1957-es évpárost a vizsgálatban elkülönítem, mivel az ellenforradalmi események és a károk helyreállításának időszaka semmiféle gazdasági irányzat elemzését nem teszi lehetővé). Az első 1950–1955 közötti időszakban a nyitottság alacsony fokú, de gyorsan emelkedik. Az *e'* évi átlagos bővülési üteme 5,1 pont, az *i'*-é 5,8 pont, tehát enyhén aszimmetrikus az import felé, végeredményben a nyitás sebessége 5,5 pont évente. Az ellenforradalmi, illetve helyreállítási időszakot követő korszak, amely az 1958–1967-es évtizedet öleli fel,

7. táblázat

A MAGYAR NÉPGAZDASÁG SZERKEZETI
NYITÁSA 1950–1977 KÖZÖTT

| Év | <i>e'</i> | <i>i'</i> | <i>v'</i> |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 1950 | 13,5 | 11,8 | 12,6 |
| 1951 | 13,2 | 12,5 | 12,9 |
| 1952 | 15,1 | 15,1 | 15,1 |
| 1953 | 15,8 | 14,3 | 15,1 |
| 1954 | 17,3 | 16,7 | 17,0 |
| 1955 | 18,3 | 16,4 | 17,3 |
| 1956 | 16,4 | 15,7 | 16,1 |
| 1957 | 13,3 | 17,2 | 15,3 |
| 1958 | 17,7 | 16,1 | 16,9 |
| 1959 | 18,9 | 18,5 | 18,7 |
| 1960 | 19,6 | 21,3 | 20,4 |
| 1961 | 21,4 | 21,8 | 21,6 |
| 1962 | 22,9 | 23,3 | 23,1 |
| 1963 | 24,1 | 25,1 | 24,6 |
| 1964 | 24,7 | 26,9 | 25,8 |
| 1965 | 27,1 | 27,7 | 27,4 |
| 1966 | 27,0 | 26,4 | 26,7 |
| 1967 | 25,4 | 26,7 | 26,1 |
| 1968 | 26,3 | 26,9 | 26,6 |
| 1969 | 27,9 | 26,2 | 27,1 |
| 1970 | 28,8 | 30,7 | 29,8 |
| 1971 | 28,5 | 32,6 | 30,6 |
| 1972 | 32,0 | 31,3 | 31,6 |
| 1973 | 34,5 | 32,1 | 33,3 |
| 1974 | 36,8 | 39,1 | 37,9 |
| 1975 | 41,5 | 43,8 | 42,7 |
| 1976 | 39,2 | 39,9 | 39,6 |
| 1977 | 38,1 | 41,0 | 39,5 |
| 1978 | 37,8 | 41,7 | 39,8 |
| 1979 | 38,1 | 41,1 | 39,6 |

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyvek.

eléri a nemzeti teljesítmény $\frac{1}{4}$ -ének külpiacra való termelését. A nyitás évi üteme lecsökken 4,4 pontra, ebből az e' átlagos bővülése évi 3,1 pont, az import aszimmetria fokozódik (i' évi átlagos bővülési üteme 5,2 pont). A harmadik időszak a gazdaságirányítási reform és a külpiaci árviszonyok átrendeződése közötti 6 év. A nyitás sebessége tovább mérséklődik: 3,8 pontra évi átlagban, ezen belül azonban megfordul az arány: az exporté magasabb lesz, mint az importé (4,7, illetve 2,9 pont). A nyitottság mértéke eléri a nemzeti teljesítmény $\frac{1}{3}$ -át. A negyedik időszak 1973-mal kezdődik és napjainkban is tart. A nyitás sebessége ismét csökken: évi 2,8 pontra, ezen belül azonban az importé kerül ismét az átlag fölé (4,2), míg az exporté rendkívül erősen lecsökken: évi átlagban nem haladja meg az 1,6 pontot. Egészében véve a nyitottság foka, igen erős importirányú aszimmetria mellett éri el a társadalmi teljesítmény $\frac{4}{10}$ -ét.

A nemzeti munka *hatékonysága* 1950–1977 között négy és félszeresére nőtt. Ez a növekedés is fokozatosan bontakozott ki: 1950–1955 között a növekedési ütem évi átlaga 3,5%, 1958–1967 között 4,8%, 1968–1973 között 6,5%, 1973–1977 között 5,9%. Az összes mutatószám tehát felfelé ívelést tanúsít, ha időszakonként változó ütemmel is.

Módosul a kép azonban, ha a mérési pontokat koordináta-rendszerbe helyezük. A koordináta jobb felső negyedében helyezkednek el azok a pontok, ahol a nyitottság növelése a hatékonyság növekedésével járt együtt, a bal felső negyedébe azok, ahol a hatékonyság a zárás felé való elmozdulás ellenére is nőtt. A jobb alsó negyed azon mérési eredményeknek ad helyet, ahol a nyitás ellenére csökkent a hatékonyság, míg a bal alsó negyedben a zárás felé való elmozdulás a hatékonyság csökkenésével járt együtt.

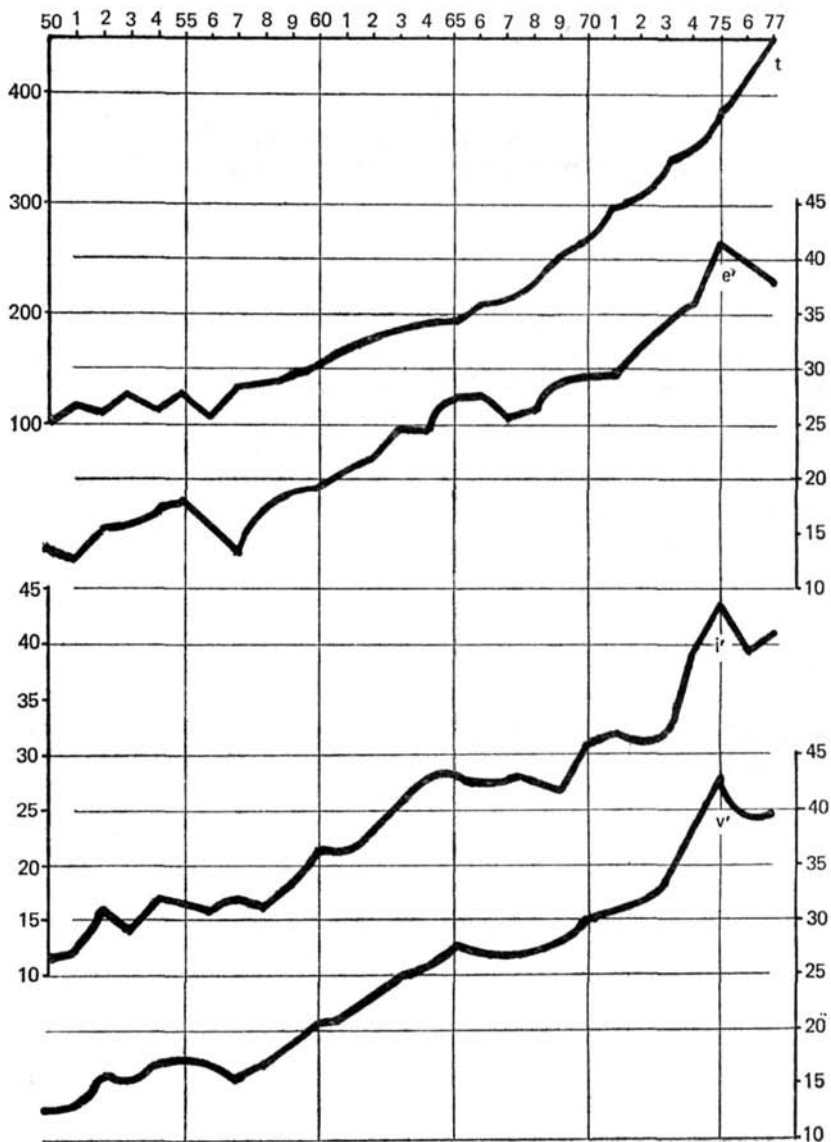
A mérési eredmények nagy része szerencsére a jobb felső negyedben foglal helyet: 28 eset közül 16. A vizsgált évek több mint felére tehát az jellemző, hogy a nyitás hatékonyságnövekedéssel járt együtt. Igaz, a pontok a síkban nem ideálisan helyezkednek el: ellenkezőleg, a tendencia inkább afelé mutat, hogy a nagy nyitások ritkán járnak együtt nagy hatékonyságnövekedéssel, a kis méretű nyitásoknál ez gyakoribb. Így az idő-tömeg vizsgálat arra enged következtetni, *mintha a magyar gazdaság a kritikus pontok elérésére fokozottan érzékeny* alakulatok közé tartozna.

A felfokozott érzékenységet három tényező eredményezheti:

Hamar eléri a kritikus nyitási pontokat az általánosan fejletlen gazdaság. Ezt Magyarország esetében kizárhatjuk.

19. ábra

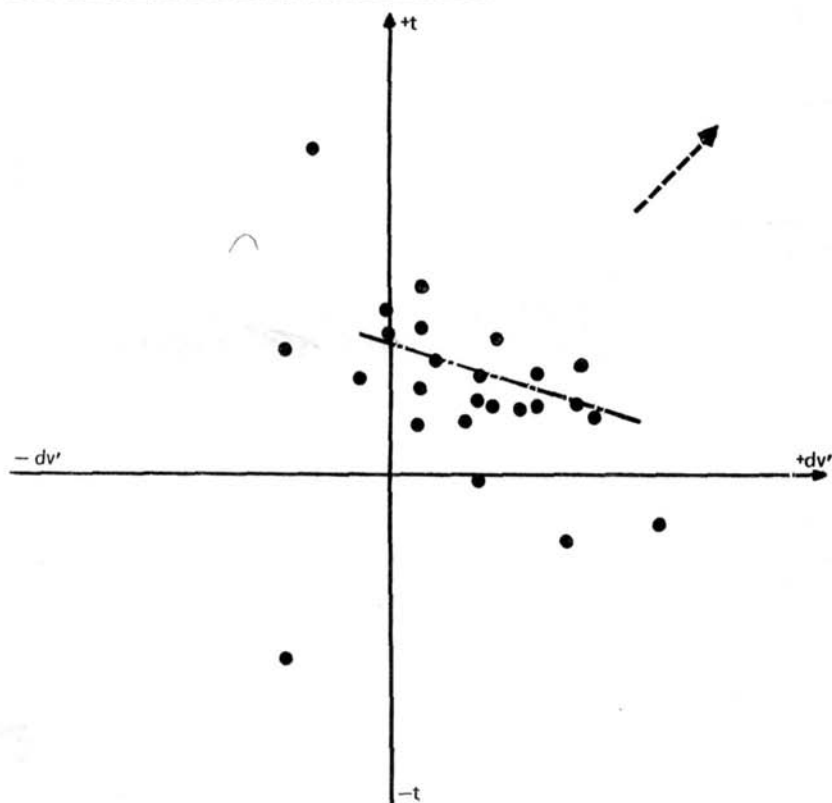
A NEMZETI MUNKA HATÉKONYSÁGA,
 AZ EXPORT- ÉS IMPORTNYITOTTSÁG, VALAMINT
 AZ ÖSSZEVONT NYITOTTSÁGI MUTATÓ ALAKULÁSA
 MAGYARORSZÁGON 1950-1977 KÖZÖTT



Ugyancsak hamar eléri a kritikus nyitási pontokat a nemzetközi munkamegosztásba egyoldalúan, dominált helyzetbe beilleszkedő gazdaság. Magyarország esetében ezt is kizárhatjuk, hiszen forgalmának nagy része a szocialista világgal bonyolódik le, ahol szilárd és messze-
menően nem egyoldalúan függő helyzete van, a fejlett tőkésországokkal kialakított kapcsolataiban pedig a szocialista közösséghez való tartozás elhárítja az egyoldalú függőséget.

20. ábra

A HATÉKONYSÁG ÉS A NYITOTTSÁG ÖSSZEFÜGGÉSE
MAGYARORSZÁG 28 ÉVI ADATAI ALAPJÁN

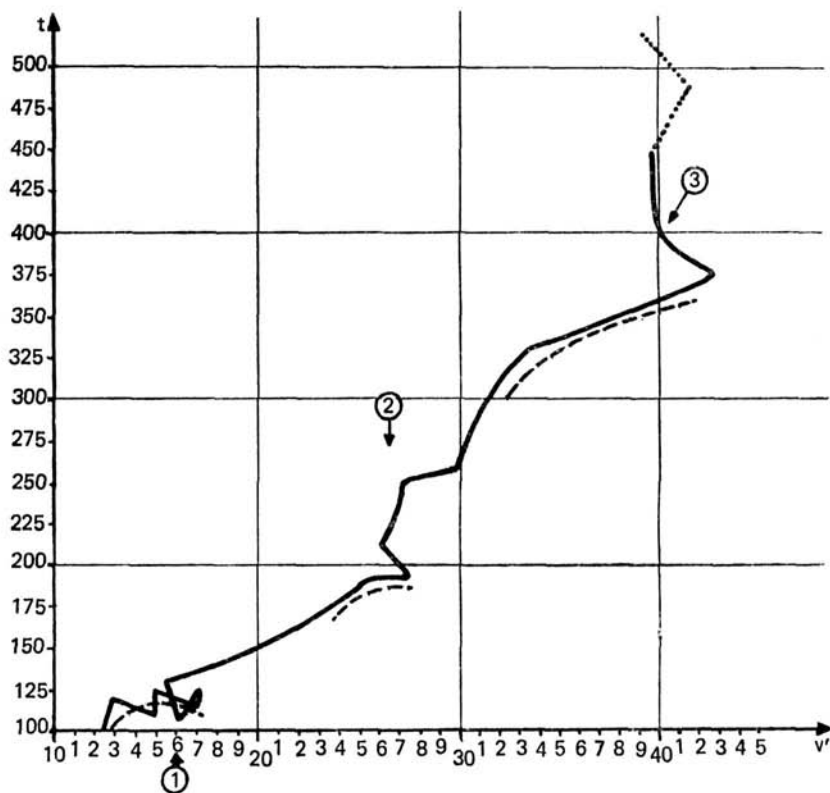


Végül, érzékennyé teszi az országot a kritikus nyitási pont elérésére az, ha exportkínálatának szerkezete elmarad a külpiacon követelményei mögött, ezáltal permanens – és időnként bekövetkező – a veszélye annak, hogy exportpiacai relatíve (ti. a belső fejlődési kívánalmakhoz viszonyítva) szűkülnek, és az exportárakat előállító munka leértékelődik.

Erősen valószínűsíthető, hogy Magyarországon esetében a $\frac{dt}{dv}$ kívánattól eltérő trendjét ez utóbbi tényező okozza. Ezért érdemes az előbbi ábra mérési adatait az időtényező figyelembevételével újra felvázolni:

21. ábra

A $t = f(v')$ FÜGGVÉNY MAGYARORSZÁGON 1950–1977 KÖZÖTT



A módosított görbén az előzőhöz képest változik az általános tendencia: a hatékonyság növekedésének irányzata egészében véve arányos a nyitottság növekedésével. A $\frac{dt}{dv'}$ 29 éves trendértéke csaknem 1, ami arra utal, hogy hosszú idősor átlagában a hatékonyság és a nyitottság lényegében egyenesen arányos egymással. Nincs tehát szó arról, hogy a magyar gazdaságot valamiféle alapvető szervi vagy környezeti gyengeség kárhózná a csökkenő nyitási hozadék túrésére. A csökkenő hozadék ugyanakkor unos-untalan előjön. A 29 éves időszak alatt három alkalommal lépett fel nagy erővel a nyitási hozadék csökkenése: először az ötvenes évek derekán, majd a hatvanas évek második felében, és utoljára a hetvenes években, az árviszonyok átrendeződését követően.

Az első kritikus korszakot nem érdemes részletesen vizsgálni, mivel ott a csökkenő hozadék igen kiegyensúlyozatlan belső növekedési feltételek között és alacsony szerkezeti nyitottsági fok mellett következett be. Az ábra mindenestre mutatja, hogy a $\frac{dt}{dv'}$ évente változtatta meredekségét és irányát, ezen belül a hatékonyság is hektikusan alakult, a nyitás-zárás is elég rapszodikusán változtatta egymást: a görbe „összebugancsolódott”.

A második kritikus pont egy szép, kiegyensúlyozott korszak „alkonyaként” következett be. A gazdaság a „j” pont elérésére nyitottsági korrekcióval válaszolt, vagyis néhány évig abbahagyta a nyitást, erőt gyűjtött, megkísérelte az alkalmazkodást az *akkori* külgazdasági körülményekhez. A kritikus pontról végül is az irányítási reform lendítette tovább a gazdaságot.

Ismét néhány lendületes év következett, amelynek tetőpontját (*i*) az 1973-as év jelentette. 1973-ról 1974-re a viszonylag szerény hatékonyságnövelést már csak a gazdaság erején felüli nyitás tette lehetővé: az importaráta 22%-ról 39-re, majd 1975-ben közel 44-re ugrott meg – nagyrészt a külpiaci árváltozások hatására. Ezzel az exportráta nem tudott lépést tartani: ebben a tartósnak bizonyuló aszimmetriában áll a jelenség egészételen jellege, amit bizonyít az is, hogy megkezdődött a *v'* visszafogása. 1976–1977-ben az egy keresőre jutó hozzáadott érték növelése a nyitottság enyhe visszafogása mellett ment végbe. Az 1978-as évben a nyitottság mértéke ismét túlhaladta a 41%-ot (az importaszimmetria növekedése mellett), a hatékonyság mintegy 5%-kal nőtt. Ennek következtében

az 1979-es évben meg kell ismétlődnie az 1977-es jelenségnek: a hatékonyságot valamelyest záruló nyitottság mellett kell növelni. A görbe alakja tehát úgy látszik, tartósan hasonlít az 1960-as évek második felének görbéjéhez (az ábrán a tendenciát pontozott vonallal jelzem). Vagyis egy szerkezeti újjárendeződési korszak bekövetkeztére mutat. A mai helyzetben ugyanis minden további nyitás veszélyezteti a társadalmi munka elért hatékonyságát. A gazdaság helyzete a konvertibilisdeviza-övezetben kedvezőtlenebb, és ennek a kedvező irányba való fordítására nincs semmi aktív hatási lehetősége. A másik viszonylat – ti. a KGST – dinamizáló hatása is erősen lecsökkent, ám egészében véve mégis kevesebb a kockázati tényező, és a körülmények javítására az országnak van bizonyos hatási lehetősége. Nem kizárt tehát, hogy bizonyos *viszonylati átcsoportosítás* – amelynek a kulcsponja a KGST-ből származó import, mindenkélt a félttermékimport növelése – érezhetően javítaná a gazdaság egyensúlyi helyzetét. Hasonló átcsoportosítási lehetőség adódik a nem szocialista viszonylaton belül a *fejlődő világ* országainak javára: itt az export és import egyidejű, jelentős növelése kívánatos. A viszonylati átcsoportosítással párhuzamosan meg lehet kezdeni a *termelési szerkezet* jelentős mértékű átalakítását: elsősorban az élenjáró szektorokat bővíteni, valamint az elmaradott és gyenge közepes szektorokat szűkíteni. A szerkezet dinamizálása végső soron hozzájárul a viszonylati export–import aszimmetriák csökkentéséhez.

Átgondolandó, nem szaladt-e túl az optimális határon néhány alapvető területen az importnyitottság. Köztudomású, hogy az import jelentős hányada mintegy 40–45%-a olyan félkész termék, amelynek egy részét – természetesen nem az egész skáláját: ez az ország „méret”-határaitba ütközne – hazai munkával, gazdaságosan elő lehetne állítani. Ez vonatkozik elsősorban a nem nagy szériában készülő mechanikai alkatrészekre, a vegyipari intermedierekre, az elektromos és elektronikai alkatrészek egy bizonyos sávjára, a fehérjetakarmányra stb. Az import-helyettesítés némely területen – például az elektromos és elektronikai alkatrészgyártásban – egyben exportorientációt is jelent. Köztudomású továbbá az is, hogy a fajlagos energia- és anyagfelhasználás területén az ország lazább normákkal dolgozik, mint amennyit a világpiacon árakban benne rejlő költségek megengednek: az energia- és anyagtakarékosság irányában tett intézkedések – többek között technológiai racionalizálások és újrafelhasználási beruházások – importhelyettesítő termelési beruházásokkal egyenértékűek. Az import, különösképpen a konvertibilis-

deviza-övezetből származó import újbóli növelése csak abban az ütemben képzelhető el, amilyen ütemben a magas hatékonyságú exportellen-tételek piaci eladása biztosított. Ilyenformán a további nyitás kulcsfigu-rája az exportképesség, pontosabban az a népgazdasági hatékonyság-növekmény (dt), amely az elemi mértékű további exportnyitáshoz tapad, az adott importárak hatását is figyelembe véve. *Amíg nem biztosítható a*

$$\frac{dt}{dv'} \equiv 1,$$

a gazdaságpolitika alapfeladata előkészíteni a hazai termelés fejlesztésével ennek előfeltételeit, s nem azon erőlködni, hogy az export mennyiségi növe-lésével akár

$$\frac{dt}{dv'} < 0,$$

azaz hatékonyságveszteségek árán is kiegyenlíteni a külkapcsolati rendszer aszimmetriáit.

III. RÉSZ

A nemzetgazdaság specializálódásának kritériumai

1. AZ IDŐTÉNYEZŐ

Az alábbi rövid gondolatsornak kettős jelentősége van: egyrészt a további fejtegetések egyik metodikai alapgondolatát igyekszik megvilágítani, másrészt felhívja a figyelmet egy, a mai világgazdasági munkamegosztás szempontjából döntő fontosságú tényezőre.

A KULTÚRÁK ÉS TERMÉKEK ÉLETGÖRBÉJE

Az ország termelőszférája termékeket, szolgáltatásokat, valamint termék- és szolgáltatásrendszereket hoz létre, s az ezek létrehozásához elengedhetetlenül szükséges termelési kapacitásokból (tárgyasult termelési kultúrákból), valamint eleven termelési kultúrákból áll. Az előbbieket a termelési eszközrendszerekkel azonosak, az utóbbi a lakosság fejében összegyűlt termelési (műszaki, szervezési és gazdálkodási) tapasztalatok rendszere. A kettő a termelőerők egymástól elválaszthatatlan dologi és személyi oldala. Mind a tárgyasult és eleven termelési kultúrák, mind produktumaik alá vannak vetve az élet alapvető törvényének. Születnek, növekednek, stagnálnak, hanyatlanak és végül is meghalnak: vagyis megjelenésüket, életüket és eltűnésüket egy életgörbével lehet jellemezni.

Az életgörbének négy fő szakasza van.

Az első a „születés” szakasza. A kultúra önállósul, elválik a többitől, a fentalálás és kipróbálás után megkezdik a termék gyártását. A termelési és exportgazdaságosság fő tényezője az innovációs erő. A kereslet – vele együtt az ár – gyorsuló ütemben nő. Az életgörbe a 0 pontról indulva, exponenciális alakot vesz fel.

A második a „szétterjedés” szakasza. Megindul és kiteljesedik az adaptációs folyamat. A terméket több helyütt tömeggyártásba fogják.

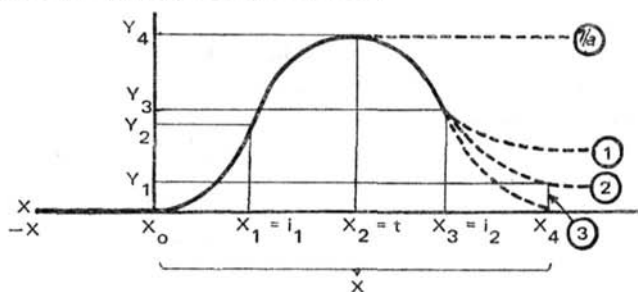
A piac még bővül, de lassuló ütemben. Az áremelkedés is megáll. A gazdaságosság foka az adaptációs képességtől függ. Az életgörbe, amely exponenciális alakot mutatott az előző szakaszban, az inflexiós ponton való áthaladás után lanyhulóan növekedő szakaszba megy át, majd tetőzik.

A harmadik a „hanyatlás” szakasza. A piac telítődik, az elhelyezésért mind nagyobb a verseny. A termelőegységek közötti szelektációs folyamat meggyorsul. A fő gazdaságossági tényező e szakaszban már a gyártás tömegszerűsége és (vagy) az olcsó munkabér (esetleg a monopolizált, olcsó nyersanyagforrás). Az életgörbe a tetőponttól az inflexiós pontig fokozatosan gyorsuló csökkenésbe csap át.

A negyedik szakasz a harmadik szerves folytatása, számtalan alakot ölthet. Az életgörbe az inflexiós ponttól lassulva csökkenésbe megy át, majd stabilizálódik aszerint, hogy hol áll be a piac állandó szükséglete.

22. ábra

NÉGY KULTÚRA (VAGY TERMÉK)
NÉGYSZAKASZOS ÉLETGÖRBÉJE

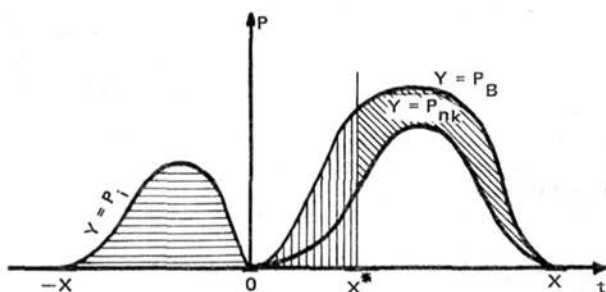


A 22. ábra négy kultúra vagy termék életgörbéjét egyesíti, amelyek az életgörbe első, második és harmadik szakasza tekintetében nem különböznek egymástól, a negyedik szakaszban azonban az 1. áru iránti kereslet viszonylag magas szinten stabilizálódik, esetleg lassú növekedés is tapasztalható (az életgörbének nincs leszálló szakasza), a 2. áru esetében alacsony szinten, míg a 3. áru iránti kereslet az életgörbe egy adott pontján megszűnik.

Az első szakaszt mindhárom áru esetében „prenatális” időszak előzi meg ($-x \rightarrow 0$), amely a termék (vagy kultúra) műszaki kifejlesztésére és a gyártás előkészítésére szolgál. A prenatális időszakban kumulálódott

23. ábra

A BERUHÁZÁSI-, KÖLTSÉG- ÉS ÉLETGÖRBE



beruházási költségeknek az életgörbe tartama ($0 \rightarrow x$) idején kell megtérülniük. A 23. ábrán a $(-x \rightarrow 0)$ közötti görbe a prenatális időszakban felmerült beruházási költségeket érzékelteti. Ezek kumulált nagysága

$i = \int_{-x}^0 f(P_i) dx$, ahol $y = P_i$ a beruházási görbe függvénye. A $(0 \rightarrow x)$

pontok közötti görbék közül a meredekebbik az adott kultúrából az életgörbe időtartama alatt befutó exportbevétel, amelynek kumulált nagysága $Q = \int_0^x f(P_B) dx$

Az alatta levő görbe az anyagi és a bérjellegű kiadások alakulását jelzi. Ezeknek a termelés élettartama alatt kumulált nagysága:

$$P_{nk} = \int_0^x f(P_{nk}) dx.$$

A két görbe közötti terület egyenlő az amortizáció és a nyereség összegével, amely természetesen nagyobb, mint a beruházásoké:

$$Q - P_{nk} > i,$$

máskülönben a kultúra létesítésének nincs közgazdasági értelme. A kritikus pont, ahol a két kumulált összeg éppen egyenlő (x^*), a megtérülési pont:

$$i > (Q - P_{nk}).$$

„Szabad rendelkezésű”, felhalmozható jövedelem az $(x^* \rightarrow x)$ időszakban keletkezik.

A prenatalális szakasz természetesen csak akkor teljes, ha a termék vagy kultúra megújítása az adott országban megy végbe. Ebben az esetben ugyanis magában foglalja a kutatás és fejlesztés idejét is. Amennyiben külföldi újítási eredmények átvételéről van szó, a prenatalális szakasz rövidebb lehet, a kumulálódó beruházások kisebbek, de az egész időszak a legtöbb esetben szükségszerűen a t időtengely pozitív tartományába esik. A gyártást csak akkor lehet megindítani, amikor az újító ország kultúrájának életgörbéje már előrehaladt, s akkor teljesedik ki, amikor a piaci kereslet – legjobb esetben – a tetőzés felé közeleg. Ennek megfelelően a megtérülési pont is eltolódik. Mivel az életgörbe hanyatló szakasza nem függetlenedhet az újító országétól, a felhalmozható jövedelem fog megfelelően csökkenni.

Az adaptálás világgiazi gazdaságosságát ezért a következő tényezők határozzák meg:

a) az újító és a meghonosító ország prenatalális időszaka kezdetének eltolódása és a bevezetési időszak hossza,

b) a beruházási ráfordítások közötti különbségek,

c) az életgörbék tetőzési pontjai közötti különbségek,

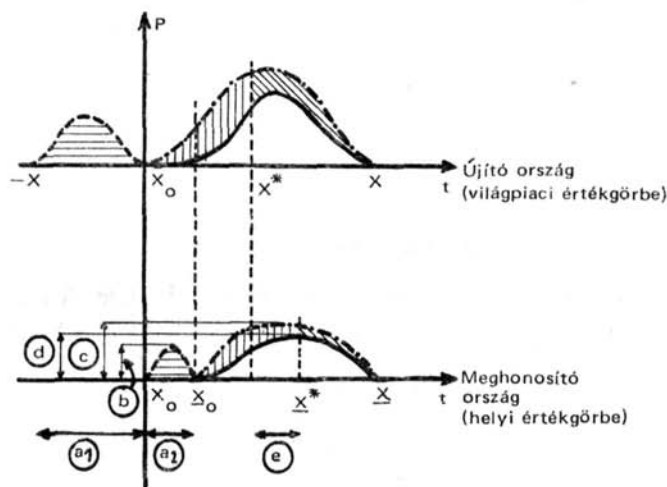
d) a nettó (anyag- és bérjellegű) költségszintek közötti különbségek,

e) a megtérülési időpontok közötti különbségek.

Minél kedvezőtlenebb az a), b) és c), annál alacsonyabb nettó költséggel kell termelni ahhoz, hogy a megtérülés végbemehessen, és ezen felül felhalmozható jövedelem

24. ábra

AZ ADOTT KULTÚRA (TERMÉK) ÉLETGÖRBÉJE
ÉS BERUHÁZÁSI GÖRBÉJE AZ ÚJÍTÓ ÉS A MEGHONOSÍTÓ
ORSZÁGBAN



is keletkezzék. Az adaptálási időkésedelem nagysága tehát fordított arányban áll a nettó költségzínvonal nagyságával.

Ha feltételezzük, hogy a meghonosító ország a beruházási javakat és a nyersanyagokat is importálja, akkor két eset lehetséges.

a) A beruházási javak árváltozásai a $(-x \rightarrow x_0)$ és az $(x \rightarrow x_0)$ időszakok között erősen befolyásolják az i nagyságát:

$$I_{\text{adapt}} = f \begin{bmatrix} x_0 \rightarrow x \\ \xi \\ -x \rightarrow x_0 \end{bmatrix}$$

Az importált beruházási javak árnövekedésén keresztül a meghonosító ország nemzeti munkája leértékelhető, és ez a két megtérülési időpont eltolódásában, valamint a felhalmozható jövedelem nagyságában nyer kifejezést.

b) A nyersanyagok statikus cserearányai ugyancsak befolyásolják a két megtérülési idő differenciáját, s ezáltal a felhalmozható jövedelem nagyságát. Minél leértékeltőbb az adott kultúrát meghonosító termelő exportra kerülő összeteljesítménye az anyagokat szállítóhoz mérten, annál kevesebb reménye van arra, hogy a meghonosítás anyagi sikerrel végződjék.

A meghonosító ország nemzeti eleven munkájának az újító országéval, valamint az anyagszállító országéval szemben bekövetkező leértékelődését csak a bérköltségek viszonylag alacsony voltával ellensúlyozhatja. A meghonosító ország megengedhető bérköltségei ezért erősen függnek a statikus cserearányoktól.

A beruházási költség- és életgörbe nagysága, alakja, időbeli elhelyezkedése és egymáshoz való viszonya általánosan jellemzi az adott, a külgazdasági kapcsolatokkal valamiféle összefüggésben levő kultúra hatékonyságát. Az árakat, a költségeket, valamint a megelőlegezéseket meghatározó tényezőket, amennyiben a hatékonyságát hosszabb távon – stratégiai szemszögből – becsüljük meg és próbáljuk előrejelezni, e hármas görberendszer keretében feltétlenül át kell gondolnunk annak érdekében, hogy a volumen-, érték- és idődimenziót összefüggéseikben tudjuk felfogni.

Az ország választhat a specializálódás különböző variánsai között: berendezkedhet exportorientált nyerstermék, alapanyag, félkész termék vagy végtermék termelésére; előnyben részesítheti az állótoke-igényes, importáltmunkatárgy-igényes, szakképzetlen- (vagy alacsony szakképzettségű) munkaigényes, szakképzettség- és tudományigényes exportprofilokat; belevághat konjunktúra- és árérzékeny vagy kevésbé érzékeny exportszakosodásba. Ezek a kritériumok persze kombináltan jelentkeznek, indikátoraik igen sokfélék és nehezen hozhatók közös nevezőre. *Végző eredőjük* azonban a három görbe mozgásában érzékelhető.

a) *A beruházási alapkritérium*

A prenatális időszak *hossza*, a görbe felfelé ívelő szakaszának *meredeksége* és a görbe alatti *terület* együttesen a tőkeemelölekezés viszonyaira mutat rá. Minél *hosszabb* a prenatális idő, annál tovább kell ideiglenesen „meddő” áldozatot hozni a társadalomnak egy meghatározott, jövőbeni haszon reményében. Minél *meredekebb* a beruházási görbe, annál nagyobb a lökészerű felhalmozási igény, vagyis az adott beruházás *elszívó hatása* a nemzetgazdaság egyéb területei, beruházási szükségletei rovására. Minél nagyobb a görbe alatti terület, annál nagyobb az összes előlekezési igény. A nemzetgazdaság természetes törekvése a $(-x \rightarrow 0)$ futamhossz $(= t_{\text{ber}})$ minimalizálására; a felfelé ívelő szakasz meredekségének (P'_i) csökkentése, és végül a beruházási görbe alatti terület $\left(\int_{-x}^0 f(P_i) dx\right)$ minimalizálására. Mivel a három kritérium együttes érvényesülése ahhoz az értelmezhetetlen helyzethez vezet, amelynek matematikai formulája

$$\int_{-x}^0 f(P_i) dx = i = 0;$$

(azaz világsi sikereket beruházás nélkül a legelőnyösebb elérni), nyilvánvaló, hogy a döntéselőkészítés során meg kell alkudni, kompromisszumot kell kötni. A kompromisszum aszerint alakul, hogy mekkora *jövedelemkiesést* jelent a nemzetgazdaság számára egységnyi tőke egy évre való „meddő” lekötése, hogyan sokszorozódik ez a jövedelemkiesés az egyidejűleg lekötött tőkék volumene emelkedésének függvényében (például a szerkezeti tovaggyűrűzések hatásaképpen). Minden beruházási görbe hátterében tehát találunk egy jövedelemkiesési görbét, amelynek *minimális értéke* adja a beruházási görbe optimumát, *népgazdasági átlagos* értéke pedig a külgazdasági specializáció szempontjából elviselhető tűrési határt. *Ez annyit jelent, hogy a nemzetgazdaság szempontjából gyümölcsöző specializáció beruházási alapkritériuma a prenatális időszak tőkeemelölekezései jövedelemkiesést okozó hatásának az országos átlag alá szorítása.*

Nem kell különösebben bizonyítani, hogy a beruházási kritérium *önmagában*

- a kis fajlagos tőkeigényű termelőtevékenységek irányában;
- az adaptáló kultúrák irányában

mozgatja el a döntést hozók fantáziáját, ami esetleg összeütközésbe kerülhet a másik két kritérium követelményeivel.

b) A költséggörbére ható tényezők

A folyó, amortizáció nélküli termelési költségek $K(y = P_{nk})$ görbéjének alakját több tényező együttesen határozza meg: a fajlagos anyag- (energia-) felhasználás, a fajlagos anyag- (energia-) ár, a fajlagos munkaerő-felhasználás és a bérszint, illetve mindezek egyenlőtlen dinamikája a gyártás életgörbéjének különböző szakaszaiban. Minél tovább működik az adott gyártókapacitás, annál elnyújtottabbá válik a gyártás életgörbéje, s vele együtt az életciklus költséggörbéje is. A fajlagos anyag- (energia-) felhasználás egy-egy gyártmányra nézve technológiailag adott. Változását a technológia tökéletesedése hozhatja magával. Egy-egy termelési kultúrán belül viszont már van reális választási lehetőség az anyagigényesebb vagy anyagtakarékosabb, illetve energiaigényes vagy kevésbé energiaigényes termelőtevékenységek művelésére. Minél kisebb a fajlagos energia- és anyagfelhasználás, természetesen annál laposabb a költséggörbe. Hasonló a helyzet az egységárral is: ha a felhasznált anyagok és energia olcsó, a költséggörbe laposabb, ha drága, meredekebb lesz. A fajlagos munkaerő-felhasználás és a bázisszínvonal hatása a költséggörbére ugyanilyen irányú. A termelőnek érdeke *a)* laposítani a költséggörbét és fékezni a ($0 \rightarrow x_{\max}$) szakasz meredekségét, más szóval, a beinduláskor is relatíve alacsony költség szintet tartani; *b)* megnyújtani a kultúra életciklusát, ami az életgörbe időbeli elhúzásával jár együtt.

Ez önmagában, végletekben gondolkodva, ismét paradoxonhoz vezet: minden egyéb feltételt kizárva a leghatékonyabb dolog csaknem 0 anyag- és bérfelhasználással, időtlen időig termelni egy adott, meglevő kapacitáson. Világos, hogy itt is kompromisszummal kell megelégedni: *az anyag (energia) és bér (tömeg, illetve szint) olyan kombinációját kell keresni, amely az adott (a beruházás milyensége által meghatározott) technológiát ki tudja szolgálni, és emellett maximálisan takarékos.* Egy-egy termék termelése esetén ez elsősorban üzem- és munkaszervezési, valamint energia- és anyagbeszerzési piacpolitikai kérdés, egy kultúra lehetőségén belül azonban már szerkezeti probléma is.

A költséggörbével kapcsolatos fő kritérium tehát a minimalizálás (termékegységre és időpillanatra vetítve) és a görbe *időbeli megnyújtása*. Adott technikai és üzemszervezési viszonyok között a költség szint minimalizálása az áráktól, adott árviszonyok mellett pedig a technológiai

és szervezési viszonyoktól függ. A kettő egymást – pozitív és negatív értelemben – ellensúlyozhatja: ha az energia- és anyagárak alacsonyak, a bérek magasak, a termelőnek érdemes energia- és anyagpazarlást megengednie magának a bérmegetakarítás érdekében. Ellenkező esetben többlet berráfordítással nagyobb anyag- és energiatakarékosságot valósít meg „kapun belül”, s ezzel kompenzálja árvesztéseinek egy részét. Ha mindkettő olcsó, a kivételesen kedvező helyzet megengedi a beruházások jelentős csökkentését, ha mindkettő drága, a kompenzációt a tőkeigényesség jelentős növelésétől lehet csak várni.

c) *Az életgörbére ható tényezők*

Az életgörbe – mint fentebb leszögeztem – tulajdonképpen az adott beruházáshoz tapadó *exportbevételek* dinamikáját mutatja. Ennek következtében a termelő érdekeltsége épp ellenkezőt „vár el” tőle, mint akár a beruházási, akár a költséggörbétől: minél meredekebb felfutást és minél nagyobb, a görbe által bezárt területet.

Minél inkább teljesülnek ezek az „elvárások”, annál hamarabb „futnak be” azok az összegek, amelyek egymásra rakódva, rövid idő leforgása alatt egyenlővé válnak a megelőlegezett tőke (gyakorlatban: a kamatokkal növelt) összegével. *A* ($0 \rightarrow x$) *távolság (megtérülés) hossza tehát*

– *egyenesen arányos az *i*-vel (a megelőlegezett beruházások volumenével),*

– *ugyancsak egyenesen arányos a kamatlábbal,*

– *valamint a fajlagos, „folyó” termelési tényező ráfordítással,*

– *a termelési tényezők árával,*

– *fordítottan arányos viszont a prenatális időszak hosszával,*

– *a termelés felfutási idejével és volumenével,*

– *valamint a fajlagos árbevétel nagyságával.*

Az életciklus meghosszabbítása – ami a *tetőzési életgörbeszakasz maximális ideig való tartását és a hanyatló szakasz elnyújtását* követeli meg – mindezekon felül megnöveli a „szabad rendelkezésű” felhalmozható jövedelem nagyságát, ami mind a közvetlen termelő, mind a nemzetgazdaság számára a bővített újatermelés elsőrendű feltétele.

A fenti kritériumok egymásnak ellentmondanak: a négy alapvető termelési tényezőt egy kultúrán belül nem lehet maximális hatékonysággal kombinálni. Az *i* minimalizálása természetesen a P_{nk} görbe bérköltségelemének növelése felé, a túlzott anyagtakarékosság (például silány anyagok beépítése) a P_B árbevételi görbe laposítása felé, a fajlagos

munkaerő-felhasználás csökkentése a beruházások és a bérszint növelése felé hat. Ismét kompromisszumot kell tehát keresni. A kitűzött, elérendő *cél* lehet kettős: a) a megtérülési idejének normalizálása, s emellett b) a „szabad rendelkezésű” felhalmozható jövedelem maximalizálására. A megoldás első pillantásra kézenfekvő: a termelési tényezők egymáshoz viszonyított árfekvése alapján a legkedvezőbb kombinációnak ki kell jönnie: *végegyeredményben tehát a világpiaci csereviszonyok szabják meg a beruházás technológiai és ütemezési válfajának megválasztását, az adott kultúrán belül az innováló vagy reprodukáló szint közötti választást, az anyagiigényes, vagy takarékos, energiaigényes, vagy energiakímélő, munkaerőigényes, vagy tőkeintenzív variáns közötti választást.*

Ha a cserearányokat az életciklus egész tartamára nézve megbízhatóan – kis, és előre látható változásúra – tudjuk prognosztizálni, és a rendelkezésre álló termelési tényezőknek nincsenek fizikai korlátai, akkor a kultúra megválasztása, a kultúrán belüli gyártási ágak szerkezeti kialakítása, valamint a termelésitényező-kombináció vezérlő elve valóban a cserearány-komplexum lehet. Ha azonban bármely feltétel hiányzik, előtérbe lépnek a műszaki-gazdasági kritériumok, amelyek kalkulációs nyelvre való lefordítása csak igen bonyolult és nehéz *távprognózisok* segítségével történhet. E *távprognózis-sorozat* a következőkre kell, hogy választ adjon:

a) az életgörbe hosszára, szakaszainak jellegére;

b) a cserearányokra, vagyis a termelőtevékenység komplex világpiaci értékelésére.

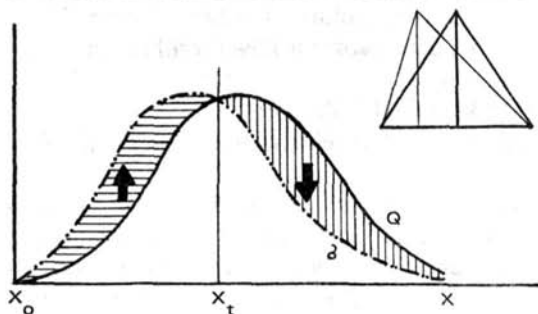
Egy-egy kultúra fejlesztésére vonatkozóan a *távprognózist* mindenképpen el kell végezni, az egész termelési szerkezetre vonatkozóan pedig e *távprognózisok* tendenciáinak és a gazdaság rendelkezésére álló termelési tényezők elemzése eredményeinek figyelembevételével kell optimumot kialakítani, figyelembe véve azt, hogy a *prognózisok* bizonytalansága kockázatot, tehát kalkulálható veszteséget jelent, valamint azt, hogy a nemzetgazdaság szerkezete különböző életfázisú tevékenységek egymásmellettségét, sőt, egymásra ható *rendszerét* jelenti. Amíg az egy-egy beruházáshoz tapadó kultúra-életgörbéknél a „szabad rendelkezésű” hozam maximalizálása a cél, a nemzetgazdaság egészét tekintve a rendelkezésre álló szabad rendelkezésű hozam *stabilitására* kell törekedni, ugyancsak stabil emelkedés mellett.

A VILÁGPIACI ÉRTÉKÍTÉLET ÉS AZ EXPORT-KULTÚRÁK ÉLETGÖRBÉJÉNEK ÖSSZEFÜGGÉSEI

Aszerint, hogy az exportra kínált különböző áruk a világgiacon milyen szakaszán vannak, a világgiacon különböző a megítélésük. Az életgörbe első szakaszán az értékítélet elemi nagyságú elmozdulása pozitív irányú, és magasra prognosztizálható. A második szakaszban is még pozitív irányú az elmozdulás, de nagysága lényegesen kisebbre becsülhető, mint az első szakaszban. A tetőponton az értékítélet előrejelzése nagy valószínűséggel változatlan. A harmadik szakaszban megkezdődik a σ csökkenése, ami vagy megáll egy alacsony ponton, vagy pedig 0-ra csökken, vagyis bekövetkezik az eladhatatlanság. A σ értékének változása tehát követi az életgörbéjét, annak meredekségétől kezdetben fölfelé, majd lefelé tér el. Az életgörbe tetőpontján (a metszéspontban) elméletileg egyensúlyi állapot van.

25. ábra

A VILÁGPIACI MEGÍTÉLÉS HATÁSA AZ ÉLETGÖRBÉRE



A két folyamat tehát függvénykapcsolatban van egymással. Közösek egyrészt $y = 0$ pontjaik, másrészt y_{\max} pontjuk. Ellenben

a) a σ görbe meredeksége az első szakaszban meghaladja az életgörbéjét,

b) a második szakasz elején-közepén nagyjából párhuzamosakká válnak, de a második szakasz vége felé a σ görbe hamarabb laposodik el, így hamarabb is tetőz, mint az életgörbe,

c) az életgörbe tetőzésekor a σ görbe már lefelé halad; az életgörbe harmadik szakaszának közepe táján ismét párhuzamosabbak, majd

a σ görbe esése enyhébbé válik az életgörbe egészénél, mígnem az x pontban találkoznak.

A két görbe annyira tér el egymástól, mint két egyenlő alapú és egyenlő magasságú, de eltérő csúcsú háromszög.

A σ függvény és az életgörbe meredekségi differenciája az x_0 és az x_t metszéspont között az értékítélet húzóhatását, az x_t és az x közötti meredekségi különbség pedig az értékítélet nyomóhatását fejezi ki.

A húzóhatás az életgörbe egészére vonatkozóan:

$$H\uparrow = \int_{x_0}^{x_t} f(\sigma) dx - \int_{x_0}^{x_t} f(Q) dx.$$

A nyomóhatás, ami negatív értéket vesz fel:

$$H\downarrow = \int_{x_t}^x f(\sigma) dx - \int_{x_t}^x f(Q) dx.$$

A kettő együttesen:

$$H = \int_{x_0}^x f(\sigma) dx - \int_{x_0}^x f(Q) dx \cong 0.$$

Vagyis, amennyiben a σ -hoz tartozó x^B és x^A értékek kiegyensúlyozottak, tehát a statikus cserearányok értéke 1, a két hatás kiegyenlíti egymást: $H_1 = H_2$. Ha valahol erős és tartós konjunkturális vagy monopolista eredetű cserearány-eltolódások vannak, illetve következnek be, akkor a $H_1 \neq H_2$. A húzó- és a nyomóhatás hasonló módon, bármely két x érték közötti tartományra kiszámítható. Az életgörbe négy fő szakaszára érdemes húzó-, illetve nyomóhatást számítani. A különböző szakaszokra a húzó-, illetve nyomóhatás értéke:

$$H\uparrow_1 = \int_{x_0}^{i_1} f(\sigma) dx - \int_{x_0}^{i_1} f(Q) dx,$$

$$H\uparrow_2 = \int_{i_1}^i f(\sigma) dx - \int_{i_2}^i f(Q) dx,$$

$$H\downarrow_3 = \int_i^{i_2} f(\sigma) dx - \int_i^{i_2} f(Q) dx,$$

$$H\downarrow_4 = \int_{i_2}^x f(\sigma) dx - \int_{i_2}^x f(Q) dx.$$

A tetőponton húzó-, illetve nyomóhatás nincs: $H_t = 0$.

A gazdaság n időszakban kivitelre szánt áru felfoghatók olyan halmaznak, amelynek meghatározott hányada életgörbéjének első szakaszában, más hányada a második szakaszban van, bizonyos része a delelőpont körül foglal helyet, de megtalálhatók a harmadik és a negyedik szakaszban levő áruk is. A világpiacon értéktétel húzó-, illetve nyomóereje az első két szakaszban – mint láttuk – pozitív, az utolsó két szakaszban negatív irányú. Az exportszerkezet gazdaságossága (nettójövedelem-képző ereje) ezért nagyban függ ettől a szerkezettől.

$$Q_n = a_n^1 q_n^1 + a_n^2 q_n^2 + a_n^3 q_n^3 + a_n^4 q_n^4,$$

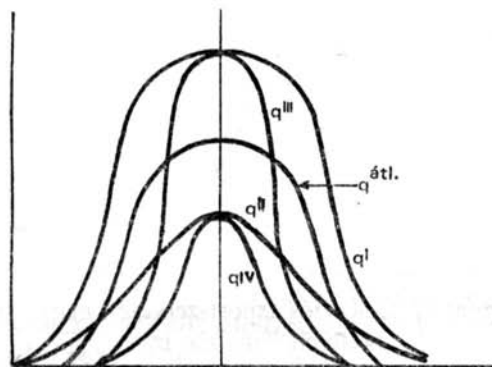
ahol az a_n^1, \dots, a_n^4 a súlyokat jelentik, összegük 1. (A felső indexek az egyes kategóriákat jelölik.)

Az első kategória szerkezetén belüli súlyára a σ erős húzóhatást gyakorol. Ugyancsak húzóhatással – bár enyhébbel – kell számolni a második kategóriához tartozó termékek esetében. A tetőpont körüli termékekben húzóhatás ugyan nincs, a nemzeti munkát azonban még mindig teljes értékűnek ismerik el, feltéve, ha a piac az árukat már befogadta, s a gazdaság a bevezetés korszakán jóval túl van. Az utolsó két kategória szerkezeti súlyára már a nyomóhatás érvényesül. Az exportszerkezet természetes elmozdulása az a^4 erős, az a^3 lanyhább csökkentése, az a^2 növelése és az a^1 erős növelése felé hat, aminek következtében nő a σ „nemzeti” átlaga és az x , valamint a ξ^{n1} értéke is, feltéve, ha a $\sigma^{B, A, F}$ szimbólumokkal jelölt input jellegű értéktételek növekedése nem „cszi meg” a népgazdaság erőfeszítéseinek eredményeit.

Továbbá, a Q_n olyan halmaznak is felfogható, amely különböző típusú életgörbéjű termékekből áll. A legkedvezőbb a hosszú lefutású, magas delelőpontú életgörbével rendelkező áruké (q^I), mivel ezek nagy tömegű keresletre számíthatnak sok éven keresztül. Kis népgazdaságok számára, a kedvező helyzet szempontjából a következő kategória a hosszú lefutású, alacsony delelőpontú áruk csoportja (q^{II}), ezt követi az átlagos lefutású idejű, átlagos delelőpontú áruké (q^{III}), majd a rövid élettartamú, magas delelőpontúaké (q^{IV}). A legkedvezőtlenebb az esetek többségében a rövid élettartamú (lefutású), alacsony delelőpontú áruké (q^{IV}).

Az exportcélokra foganatosított beruházások biztonságos megtérülése

26. ábra
A KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSÚ ÉLETGÖRBÉK



nagy valószínűséggel követi a kategóriák sorrendjét. Az export szerkezete e tekintetben:

$$Q_n = a_n^I q_n^I + a_n^{II} q_n^{II} + a_n^{\text{átl.}} q_n^{\text{átl.}} + a_n^{III} q_n^{III} + a_n^{IV} q_n^{IV},$$

az a_n „kitevői” (I, II, átl., III, IV) itt is a kategóriák súlyát jelölik, összegük 1. Az exportszerkezet eltolódásának természetes iránya ez esetben is az olcsóbb kategóriák felől a drágábbak felé halad.

8. táblázat

A KÉTDIMENZIÓS EXPORTSZERKEZETI MÁTRIX

| Élettartam | Húzóerő | | | | | \sum_I^4 |
|------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|
| | 1 | 2 | t | 3 | 4 | |
| I | $a^{1, I}$ | $a^{2, I}$ | $a^{t, I}$ | $a^{3, I}$ | $a^{4, I}$ | a^I |
| II | $a^{1, II}$ | $a^{2, II}$ | $a^{t, II}$ | $a^{3, II}$ | $a^{4, II}$ | a^{II} |
| átl. | $a^{1, \text{átl.}}$ | $a^{2, \text{átl.}}$ | $a^{t, \text{átl.}}$ | $a^{3, \text{átl.}}$ | $a^{4, \text{átl.}}$ | $a^{\text{átl.}}$ |
| III | $a^{1, III}$ | $a^{2, III}$ | $a^{t, III}$ | $a^{3, III}$ | $a^{4, III}$ | a^{III} |
| IV | $a^{1, IV}$ | $a^{2, IV}$ | $a^{t, IV}$ | $a^{3, IV}$ | $a^{4, IV}$ | a^{IV} |
| \sum_I^4 | a^1 | a^2 | a^t | a^3 | a^4 | $a = 1$ |

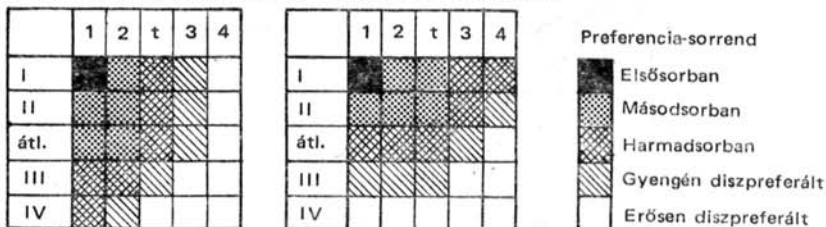
A húzóerő szerinti struktúra

Az életgörbe jellege szerinti struktúra

27. ábra

A PREFERENCIA-SORREND

a) Devizakorlát > tőkekorlát b) Tőkekorlát > devizakorlát



A két kategorizálási szempont kétdimenziós exportszerkezeti mátrixot eredményez, amely egyben döntési preferenciamátrix is.

A preferencia-sorrend egyértelműen a mátrix bal felső sarka felé mutat (lásd a 27. ábrát): itt foglalnak ugyanis helyet mindazok az áruk (illetve a mögöttük meghúzódó termelési kultúrák), amelyek jó cserearánytal, hosszú ideig értékesíthetők. A diszpreferencia a jobb alsó sarok felé mutat: a rossz árfekvésű, kérészerű áruk csoportja ez.

Nem egyértelmű a döntés a jobb felső és bal alsó sarokban helyet foglaló áruk exportszerkezeti súlya esetében. Amennyiben a gazdaság súlyos devizahiányban szenved, célszerű a preferencia-sorrendet a bal felső saroktól a mátrix közepén át a bal alsó sarok felé irányítani, mivel ott a rövidebb életű, de magas árfekvésű áruk foglalnak helyet. Ha a legfontosabb korlát nem annyira a pillanatnyi devizahiány, hanem a beruházások elégtelen volta, akkor a sorrend a bal felső saroktól – ugyancsak a mátrix közepén keresztül – a jobb felső sarok felé terjed.

2. A TERMÉSZETI TÉNYEZŐ (KITERMELÉSI JÁRADÉK)

Az utóbbi évek világgazdasági eseményei ráirányítják figyelmünket a természeti javakkal való racionális gazdálkodásra, a kitermelési tevékenység, illetve nyerstermék-külkereskedelem népgazdasági, de főleg nemzetközi léptékű hatékonyságára. Amíg az ipari feldolgozáson keresztülment termékek nemzetközi piaci árai 1970–1975 között – az infláció

hatására – másfélszeresükre nőttek, a nyerstelemeké ehhez képest 1,6-szeresen gyorsabb növekedést mutatott. A legnagyobb mértékű e relatív áremelkedés az energiahordozóknál és műtrágya-alapanyagoknál volt (szén: 2,15; műtrágya-alapanyagok: 5,28; nyersolaj 4,77); közepesnek ítéltető az ércek esetében (bauxit: 1,88; vasérc 1,56), viszonylag alacsonynak a mezőgazdasági eredetű nyerstelemeknél (1,3), kivéve a búzát, amelynek ára ugyancsak 1,8-szer gyorsabban nőtt a feldolgozott termékek áránál. A tendencia nem konjunkturális jellegű: erre mutat az, hogy csaknem minden nyerstelemet érint és immár a nyolcadik éve tart.

A jelenség *technikai* oldalról összefügg a termelőerők fejlődése elé állított új követelményekkel, amelyek az energia- és anyagtakarékos technikát helyezik előtérbe az elmúlt évtizedekben kibontakozott féktelen pazarlás helyett. *Politikai* oldalról az arányváltozást elősegítette a gyarmati rendszer összeomlása és a gyarmatok helyén létrejött országok törekvései gazdasági függetlenségük feltételeinek biztosítására. *Gazdasági* tekintetben az árviszonyok változásai a világ termelési és jövedelemelosztási viszonyainak jelentős módosulását hozzák magukkal. *Közgazdaságtelméleti* vonatkozásban a kitermelő tevékenységeknek az árváltozások centrumába való kerülése óhatatlanul előtérbe tolja a kitermelési járadék gazdasági szerepének és egyben a nemzetközi gazdasági viszonyokra való hatásának, újraelemzésének szükségességét. A következőkben erre teszek kísérletet. Az olvasó szíves türelmét kell kérnem, mivel – éppen a kitermelési járadék nemzetközi szerepének tisztázatlansága folytán – e kísérlet során kissé részletesebben és hosszabban foglalkozom a járadékelmélet néhány aktuális kérdésével, mintsem az a könyv szerkezetétől teljesen adódna. Ezzel kénytelen vagyok engedményt tenni a gondolatmenet arányossági követelményeivel szemben: a kérdés fontossága és aktualitása azonban olyan nagy, hogy – érzésem szerint – megéri.

NÉHÁNY KIINDULÓ MEGÁLLAPÍTÁS A KITERMELÉSI JÁRADÉKRÓL

A klasszikus marxi járadékelmélet középpontjában a földbérleti díj – a földbirtokos osztály jövedelmi forrása – nagyságát meghatározó törvényszerűségek kutatása áll, és a következő feltételezésekre épít:

- a) A természeti kincs tulajdona általában elkülönül a kitermelő üzem tulajdonától.
- b) A hozzáférhető természeti kincsek mennyisége adott, ennél fogva a kitermelő tevékenységek termékeinek árcentrumára két erő hat:

– amennyiben a munka termelékenységét a természeti feltételek determinálják, a marginális lelőhely adottsága;

– amennyiben a termelékenységet a másik két termelési tényező determinálja, az átlagráfordítás.

c) A kitermelő tevékenységek műszaki színvonala a feldolgozó tevékenységekhez képest elmaradott, következésképp a nyerstermékek a társadalom számára erről az oldalról nézve is drágák.

Az alábbi gondolatsor középpontjában nem a bérleti díj nagysága és forrása áll, hanem a *kitermelés társadalmi hatékonysága*. Ezért eleve eltekintek attól, hogy a földtulajdon és a kitermelőüzem-tulajdon elválhat egymástól. Szocialista viszonyok között ennek az elkülönültségnek amúgy sem kell, hogy alapvető jelentősége legyen az elosztási viszonyokra, világgazdasági szemszögből nézve pedig az egymással extern árutermelést folytató nemzetgazdaságok eleve úgy lépnek fel, mint területük természeti kincseinek szuverén gazdáik. Következésképp a gondolatmenetben a járadék nem mint bérleti díj fog jelentkezni, hanem mint a *kitermelő üzem, ágazat, illetve a nyersterméket exportáló ország felhalmozható, tiszta jövedelmének sajátos része*. A népgazdaság szempontjából minden egyes termelőtevékenység két szempontból lehet hatékony vagy kevésbé hatékony: a) abból a szempontból, hogy milyen szinten képes eltartani azt a lakossági csoportot, amely ott dolgozik; b) abból a szempontból, hogy mennyivel tud hozzájárulni – saját állóalapjainak megtérítésén felül – a népgazdaság felhalmozásához. Adott („normatív”) felhalmozási követelmények mellett a hatékonyság egyértelműen kivetíthető a reáljövedelemre, adott („normatív”) jövedelmi szintet feltételezve viszont a hatékonyság a felhalmozóképességben jelentkezik. Minél hamarabb térül meg a teljes felhalmozás (amortizáció + tiszta jövedelem) során a társadalom által megelőlegezett, beruházott vagyont, adott termelőtevékenység annál hosszabb ideig, annál több olyan felhalmozható értéket táplál vissza a népgazdaságba (akár vállalati, akár központi rendelkezésű ez az érték), amely a gazdaság továbbfejlődését szolgálhatja. Ezért *a földjáradékot úgy fogom fel, mint olyan, a normatívon felüli tiszta jövedelmet, amely módot ad a kitermeléshez előlegezett társadalmi állóeszközök megtérülésének gyorsítására*.

Eltekintek továbbá attól a marxi feltételezéstől is, hogy a kitermelőtevékenységek területén a munka technikai felszereltsége szükségszerűen alacsonyabb, mint a feldolgozó iparban. E feltételezés elhanyagolása ma, a 20. század végén nem alap nélküli. A kitermelésben működő

munka technikai felszereltsége még akkor sem marad el lényegesen a feldolgozó iparétól, ha mindkét oldalon eltekintünk a munkahely környezetét biztosító – „ingatlan-jellegű” – állóeszközök értékétől, és kizárólag a munka termelékenységére közvetlen hatással lévő állóeszközök egy dolgozóra jutó értékeit hasonlítjuk egymáshoz. Más szóval a vizsgálat során nem veszem figyelembe az *abszolút járadék* létét, nem kizárva persze, hogy esetenként és helyenként ez is felléphet.

Az abszolút járadék – ha tudatosítjuk magunkban, hogy nemzetgazdasági szinten a tulajdonos és a gazdálkodó azonos – felfogható úgy, mint az ösztönző ár preferenciátényezője. A feldolgozóipari átlagnál magasabb export hatékonyság ez esetben arra szolgál, hogy a termelő ország sokat ruházhasson be kitermelő tevékenységének gyors műszaki fejlesztése céljából. Ha ugyanis a munka alacsony technikai felszereltsége, az alacsony termelékenység, az árbevételekhez viszonyítva magas fajlagos bérköltség mellett csak olyan fajlagos nyereséghez jut, mint a feldolgozó ágak, úgy a kitermelő-tevékenységek és a feldolgozás közötti technológiai szakadék távlatban sem szüntethető meg, a nyerstermékek termelése nem tud lépést tartani a feldolgozás szükségleteivel. Ez végső soron nem érdeke a feldolgozó iparnak sem. *Az általánosan relative alacsony hatékonyságú kitermelő tevékenység teljes értékű munkateljesítményként való elismerése tehát az állami érdek abban az esetben, ha az ilyen módon realizálható többletjövedelemnek a kitermelés fejlesztésében való beruházása biztosított.* Ha viszont az abszolút járadék nem áramlik vissza a kitermelésbe, hanem például improduktív célokat szolgál, vagy nagyrészt feldolgozóipari beruházásokká változik át, ez a felhalmozási források elvonását jelenti a kitermelő tevékenységek termelőinek fejlesztésétől. A feldolgozó iparba való átáramlás ráadásul távlatilag további feszültséget teremt a kitermelő és feldolgozó tevékenységek között, és így a gazdasági élet általános egyensúlyát is veszélyezteti. Amennyiben a kitermelőtevékenység technikai felszereltsége nem marad el a feldolgozásé mögött, az abszolút járadék anyagi alapja elenyészett. Értékméletileg nincs miből fedezni az átlagost meghaladó jövedelmet, gazdaságpolitikailag nincs miért preferálni a kitermelésbe irányuló pótlólagos beruházásokat a feldolgozó ipar rovására. Ha mégis a marginális kitermelő helyeken is a normatív hasznót meghaladó rentabilitás jelentkezik, úgy a jelenség már nem az abszolút, hanem a monopoljáradék fogalomkörébe sorolható.

A vizsgálati kör tehát leszűkül a különbözeti és a monopoljáradéokra. Az előbbi a természeti javakkal való gazdálkodás monopóliumának a normál árcentrum keretein belül, az utóbbi tartósan e felett realizálható gyümölcse. Más szóval, mindkettő tartós jellegű, a feldolgozó ipari normatív (a vállalkozástól tapasztalati alapon elvárt) jövedelmezőségen felüli eredményesség („extraprofit”), amely lerakódhat az adott javakat kitermelő vállalatnál, újraelosztásra kerülhet, gyarapíthatja, illetve, ha az importárakban érvényesül, csökkentheti a népgazdaság központi felhalmozási alapjait, és mindenképpen számításba jön a nyerstermékek

exportjának népgazdasági gazdaságossága tényezőjeként, sőt a feldolgozott termékek exportjának gazdaságosságát is befolyásolja azok nyersanyaghányadán keresztül. A szóhasználat egyszerűsítése kedvéért ezt a természeti adottságaitól függő, tartós extraprofitot a továbbiakban „járadéknak” nevezem, s általában a különbözeti járadékot értem rajta. Csak ott alkalmazok a szóhasználatban megkülönböztetést, ahol kifejezetten a monopoljáradékról van szó.

A gondolatmenet áttekinthetősége kedvéért két lényeges feltételezéssel élek.

a) Feltételezem, hogy a kitermelés hatékonyságát minden esetben az a társadalmi központ („ország-cég”) mérlegeli és dönti el, amely általában gazdálkodik egyfelől az ország természeti javainak felhasználásával, másfelől a szerkezetformáló beruházásokkal, vagyis a nagyobb arányú bővített újratermelés anyagi feltételeivel. A kitermelőtevékenység fejlesztése, népgazdasági és belső szerkezetének megítélése, szerepének változtatása az exportban és importban tehát nem a vállalati döntések objektív eredményeként, hanem központi társadalmi döntés következtében alakul ki. Ezért a földjáradék mint hatékonyságformáló tényező akkor is makroökonómiai jelentőségű, ha vállalati szinten jelentkezik.

b) Feltételezem továbbra is, hogy a kitermelést folytató népgazdaság teljes egészében külgazdaság-orientált.

A kitermeléssel kapcsolatos hatékonysági döntéseket előkészítő számítások eleve figyelembe veszik, hogy a megtermelt *nyerstermékek éppúgy kerülhetnek exportra, mint belső felhasználásra, illetve a felhasznált nyerstermékek éppúgy származhatnak importból, mint hazai termelésből*, természetesen, ha hazai termeléssel egyáltalán előállíthatók. A fejlesztési döntések tehát eleve számolnak az exportálás, importálás, illetve importhelyettesítés lehetőségeivel.

A kitermelőtevékenység hatékonyságát ennél fogva a makroökonómiai szintű döntési központ párhuzamosan két mércével méri: a hazai és a nemzetközi mércével. A kettő egymástól szükségszerűen eltér, kapcsolataikat egy reálisan kialakított devizaárfolyam – elméletileg a σ statikus cserearány – biztosítja, amely hatékonyságformáló tényezőként közvetíti a nemzetközi és hazai piaci értékítéletek eltéréseit, vagyis egy forgalmi eredetű változót kever a termelési tényezők színvonalától és megoszlásától közvetlenül függő változók közé.

A járadékot tehát *népgazdasági és külgazdasági szinten* próbálom megfogni.

Ha eltekintek attól a marxi feltételezéstől, hogy a kitermelőtevékenységek és a feldolgozás technikai felszereltsége között lényeges és szignifikáns különbség van az előbbieik rovására, úgy némileg módosítanom kell a Marx által I. és II. számú különbözeti járadék közötti viszonytal kapcsolatos felfogást is. Feltételeznem kell ugyanis, hogy a kitermelőtevékenységekben a munka technikai felszereltsége magas, tehát igen nagy tőkék vannak befektetve „ingatlanjellegű” állóalakokba (a marxi szóhasználat szerint „föld-tőkébe”) is, és az alkalmazott eleven munka termelékenységét közvetlenül meghatározó technikai felszerelésekbe is. A gépesített, nagyüzemi módon megszervezett korszerű bányászat és mezőgazdaság az a jellemző üzemforma, amely a gondolatmenetben a szemem előtt lebeg. Ez nem üres absztrakció, hiszen a nyersanyagok cserearányait meghatározó értékítéletek a népgazdaságon belül is, de a világgpiacon is ma már az ilyenfajta kitermelőtevékenységhez igazodnak. A *szűz* természet adottságai eltérésének termelékenységbefolyásoló szerepe a 20. század vége felé már elenyésző azokhoz a különbségekhez képest, ahogyan a természeti körülmények a gigantikus méretű technikai befektetésekre reagálnak. Ha ma bárki – akár a legkedvezőbb természeti feltételek között is – primitív technikával próbálná a javakat kitermelni, nemhogy I. számú járadékhoz nem jutna, de igen hamarosan tönkre is menne. Bármiféle járadék tehát a mai körülmények között csak mint II. számú járadék realizálható. Az I. típusú járadék mértéke a marginálisnál csak valamivel kedvezőbb lelőhelyen ugyan mérhető, de tudnunk kell, hogy ezt is korábban kumulálódott II.-es járadékként kell értelmezni. Ugyanakkor a pótlólagos befektetések a kitermelőtevékenységek fejlesztésére állandóan tovább növekednek. Egy adott műszaki színvonal sávján belül az egymásra rakódó beruházások termelékenység-növelő hatása előbb-utóbb ellankad. Hogy előbb-e vagy utóbb, az sok tekintetben már a természeti tényezők milyenségétől függ. A járadék mint beruházáshatékonyságot befolyásoló tényező ezek szerint nemcsak olyan értelemben hat, hogy a kedvezőbb természeti feltételek között befektetett tőkék a termelékenységet hatványozott növekedésre serkentik, hanem olyan értelemben is, hogy *a kedvező kitermelőhelyen eszközölt beruházások csökkenő hozadéka nagyobb fajlagos beruházásvolumennél lép fel, mint a gyengébb kitermelőhelyek esetében.*

Végül, a járadék hatékonyságbefolyásoló szerepének nagysága – éppen a munka technikai felszereltségének magas volta miatt – térben és időben egyenlőtlenül hat.

Ha az adott kitermelő ág társadalmi (népgazdasági vagy világgpiaci) költségeit és árszínvonalát meghatározó egységeiben (nagyüzemekben, illetve exportőr országokban) a szakképzettségbeli és technikai felszereltségbeli különbségek nagyobbak, mint a kitermelés természeti feltételeinek eltérései, akkor a különbözeti járadék viszonylag gyengébben hat a jövedelmezőségre, mint a felszereltségbeli különbségek. Ha a forgalom java részét adó országok vagy óriásvállalatok technikai és intellektuális felkészültsége magas és színvonalában közel is áll egymáshoz, a jövedelmezőség alakulásában ismét *vezérszólamhoz jutnak* a természeti feltételbeli különbségek – különösen akkor, ha azok lényegesen eltérnek egymástól. Ezért van az, hogy az alapvető élelmiszercikkek, illetve élelmezési alapanyagok többségének világgpiaci rentabilitását – búzáét, kukoricáét, marhahúsét stb. – ma inkább határozza meg az üzem nagyság, a komplex gépesítettség, mintsem a talajminőség vagy a napfényes órák száma. A mezőgazdaságban ugyanis igen jelentős fejlettségi különbségek vannak a fő exportáló országokon belül is és közöttük is. Ezzel szemben az energiahordozók világgpiaci rentabilitása jobban függ a lelőhelyek közötti természetadta különbségektől, mint az egyes kutak vagy bányák gépesítettségének mértékében fellelhető különbségektől. Itt ugyanis a munka technikai felszereltségében a fő exportőrök közötti eltérések lényegesen kisebbek, mint a kitermelés természetadta termelékenységmeghatározó feltételei. A két tendencia a fejlődés során egy-egy termékfajta esetében is átcsap egymásba. Nagy technológiai egyenlőtlenség esetén a hatékonyságot elsősorban a technológiai különbségek határozzák meg, a műszaki feltételek kiegyenlítődéssel előtérbe lép a külterületi földjáradék. Ez utóbbi persze nem szűnik meg motiválni a rentabilitást akkor sem, ha éppen a másik tényező hatása kerül előtérbe: már csak azért sem, mert az adott technológiai szint más és más termelékenységi szintben jelentkezik a természeti körülményektől függően. Minél kedvezőbbek a természeti feltételek, azonos mennyiségű és jellegű beruházás annál nagyobb termelékenységnövekedést indukál, másrészt annál nagyobb beruházást lehet az adott kitermelőhelyen eszközölni anélkül, hogy elérnék a hozadécsökkenés kritikus pontját. Ennek következtében a járadékjellegű extraprofit a munka technikai felszereltsége növekedésének függvényében kumulálódik: a technológiai szint nemzetközi kiegyenlítődése magasabb fokon ezért robbanásszerűen előtérbe dobja a járadék-jövedelmek egyenlőtlenségét.

A KITERMELÉS HATÉKONYSÁGA A LELŐHELY-
MINŐSÉG ÉS A TECHNIKAI FELSZERELTSÉG
FÜGGVÉNYÉBEN (I. ÉS II. SZ. JÁRADÉK)

Azonos fajlagos munkafelszereltségi viszonyok esetén a különböző kitermelőhelyek közötti hatékonysági különbségeket a természeti feltételek különbségei határozzák meg. Azonos természeti körülmények között működő kitermelőhelyeken a munka termelékenységének különbsége a technikai felszereltség különbözőségétől függ. Amennyiben két – azonos terméket termelő – kitermelőhely különböző természeti feltételek között és ráadásul eltérő technikai felszereltséggel működik, a munka társadalmi termelékenységét három tényező határozza meg: *a)* a technikai felszereltség eltérései; *b)* a kitermelőhelyek természeti viszonyának különbözősége; *c)* a természeti viszonyok eltéréseinek hatása a technikai felszereltség által indukált termelékenységekülönbségekre.

A természeti és technikai tényezők eltéréseinek együttes hatását egy mátrix segítségével lehet felírni. *Sorirányban* az azonos természeti feltételek között működő, de különböző fokon felszerelt termelőhelyek követik egymást. A bal szélén az adott időszak *leggyengébben* felszerelt, de még nem ráfizetéses termelékenységei foglalnak helyet, a jobb szélén az élenjáró felszereltségű termelőhelyek. A növekvő felszereltség azonban az egész mátrixban *egy adott technológiai kultúrát képvisel*. Ha például a szénbányászatban a kor technikai szintjét a gépesített fejtés jelenti, a legjobban felszerelt kitermelőhely a legtökéletesebben gépesített fejtéssel felszerelt szénbánya, és nem az, amelyben a szén föld alatti elgázosításának technológiájával dolgoznak. *Oszlopirányban* az azonos technikai felszereltségű, de különböző természeti körülmények között működő kitermelőhelyek követik egymást. A legfelső sorban az adott fizetőképes piaci szükséglet kielégítéséhez még bevonásra kerülő legkedvezőtlenebb, vagyis *marginális* kitermelőhelyekkel rendelkezők foglalnak helyet, a legalsó sorban a legkedvezőbbekkel rendelkezők.

(A t jelenti a hazai értékrendben mért hatékonyságot, azaz a hazai pénzben mért árbevétel egységére jutó munkamennyiséget, az $F_{(1 \rightarrow n)}$ indexek a munka technikai felszereltségét, az $N_{(1 \rightarrow n)}$ indexek pedig a kitermelőhely minőségét jelzik.)

9. táblázat

A KÜLÖNBÖZETI JÁRADÉK MÁTRIXA

a munka technikai felszereltsége nő

| | F_1 | F_2 | F_3 | ... | F_i | F_j | ... | F_n |
|-------|---------|---------|---------|-----|---------|---------|-----|---------|
| N_1 | t_1^1 | t_2^1 | t_3^1 | ... | t_i^1 | t_j^1 | ... | t_n^1 |
| N_2 | t_1^2 | t_2^2 | t_3^2 | ... | t_i^2 | t_j^2 | ... | t_n^2 |
| N_3 | t_1^3 | t_2^3 | t_3^3 | ... | t_i^3 | t_j^3 | ... | t_n^3 |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| N_i | t_1^i | t_2^i | t_3^i | ... | t_i^i | t_j^i | ... | t_n^i |
| N_j | t_1^j | t_2^j | t_3^j | ... | t_i^j | t_j^j | ... | t_n^j |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| N_n | t_1^n | t_2^n | t_3^n | ... | t_i^n | t_j^n | ... | t_n^n |

a kitermelés természeti feltételei javulnak

t = árbevétel egységére jutó társadalmi (kumulált) munkaráfordítás. A kitermelő munka hatékonyságának növekedését a t csökkenése mutatja.

Az N_1 -ik sor hatékonysági koefficiensei még nem tartalmaznak járadékot. Az F_1 oszloptól az F_n oszlop felé haladva a hatékonyság ugyan nő (csökken az árbevétel egységére jutó halmozott elevenmunka-ráfordítás), ez azonban kizárólag a felszereltség növekedéséből adódik. Az N_2 -ik sor hatékonysági koefficiensei eleve kedvezőbbek, mint a marginális (N_1) lelőhelyéi. Ez viszont a természeti körülmények termelékenységindukáló szerepének tulajdonítható.

Tiszta formájában ezeket a természeti termelékenységkülönbségeket csak az F_1 -es oszlop hatékonysági mutatóin mérhetjük le, mint a legalacsonyabb, még feldolgozó ipari normatív hatékonyságot biztosító felszereltségi viszonyok mellett mutatkozó hatékonyságkülönbségeket (I. típusú járadékot). Az F_1 oszlop t hatékonysági mutatók hányadosai a természeti termelékenység növekedési (fajlagos munkaigény csökke-

nési) rátái (τ). Mivel bármely lelőhelyen az árbevétel egységére jutó munkaráfordítás kisebb, mint az előző lelőhelyen, ezért

$$\tau_1 = \frac{I_1^j}{I_1^i} < 1.$$

Az időegységre jutó ráfordítások azonosságát feltételezve, a fajlagos munkaigény csökkenése a fajlagos felhalmozható többletérték növekedését jelenti. A I_1^j lelőhely kivételével tehát tartós többletjövedelem-járadék keletkezik, amelynek nagysága fordítottan arányos a fajlagos munkaráfordítás nagyságával.

Az ($F_1 \rightarrow F_n$) sorban – a befektetések fajlagos nagyságának függvényében – mért hatékonysági koefficiensek is javulást mutatnak. A bevétel egységére jutó munkaráfordítás csökken. Ez a csökkenés azonban

- a) egy-egy kitermelőhely-típus esetében sem lineáris,
- b) mértéke a különböző kitermelőhely-típusok esetében nem párhuzamos.

A csökkenés azért nem lineáris, mert minden kitermelőhely-minőséghez kapcsolódó egymás utáni, azonos műszaki fejlettségi sávba tartozó beruházás esetén egy adott kritikus ponton fellép a hozamnövekedés *lassulása, tetőzése*, majd bekövetkezik *csökkenése*. Ennek megfelelően a fajlagos munkaigény először gyorsan csökken, majd a csökkenés lassulni kezd egészen a holtpontra, ahonnan mérve a fajlagos munkaigény ismét emelkedő tendenciát vesz fel.

Az emelkedés abból adódik, hogy az adott természeti körülmények között egy kritikus F_k felszereltségen túl az indukált termelékenység révén társadalmi (eleven) munkát kevésbé takarítjuk meg, mint amennyi többlet- (holt) munkaráfordítás a termelékenységindukcióhoz szükséges: a beruházás csökkenő hozadékúvá válik. Az F_k kritikus ponton az indukált eleven és az induktor holt munka egyensúlyban van egymással. A társadalom az F_k -adik befektetéssel *már* nem nyer, de *még* nem is veszít.

Ha ugyanazon fajlagos beruházásokat ugyanazon ütemben *különböző minőségű* termelőhelyeken eszközöljük,

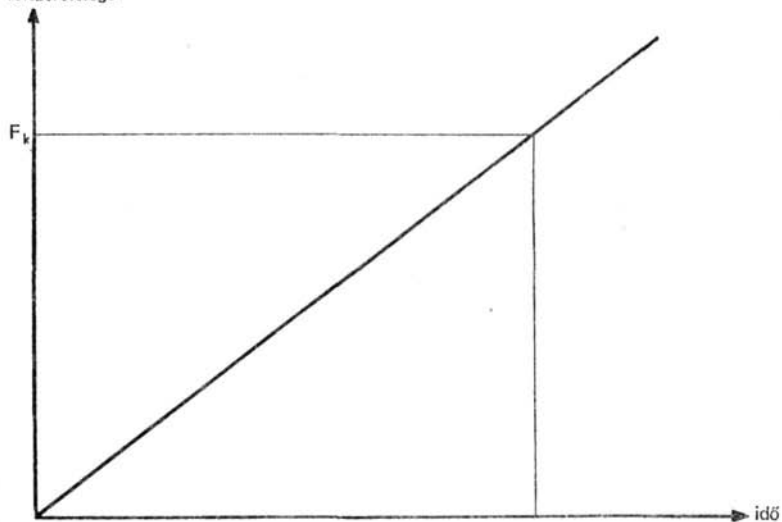
- a) a jobb természeti feltételekkel rendelkező termelőhelyeken az ($F_1 \rightarrow F_k$) pontok között meredekebb fajlagos ráfordításcsökkenést eredményeznek, ahol a *csökkenés meredeksége a termelőhelyek „természeti” termelékenységével arányos*;

- b) a befektetések *hozadékcsökkenési kritikus pontja* *amál messzebb esik az F_1 ponttól, minél kedvezőbb a kitermelőhely természetadta termelékenysége*;

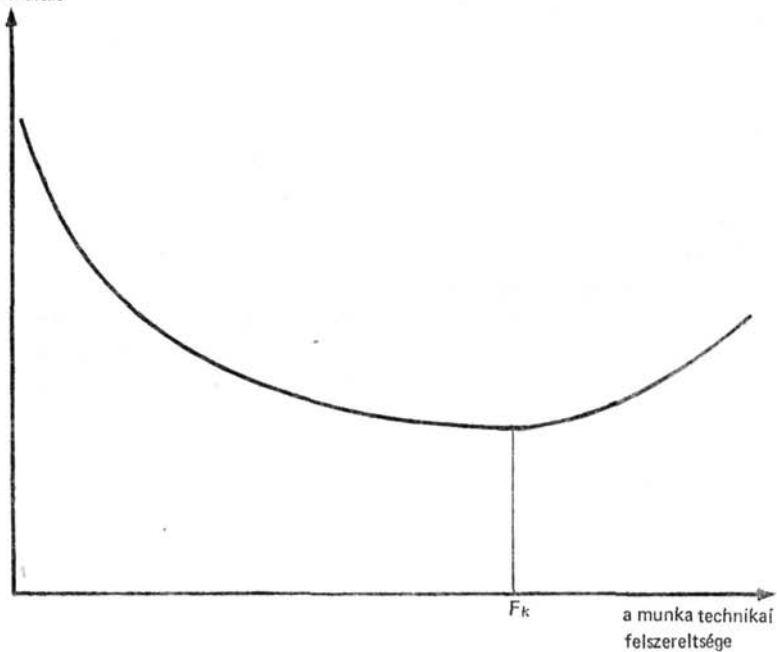
28. ábra

A BEFEKTETÉSEK HATÁSA A HOZADÉKRA

a munka technikai
felszereltsége

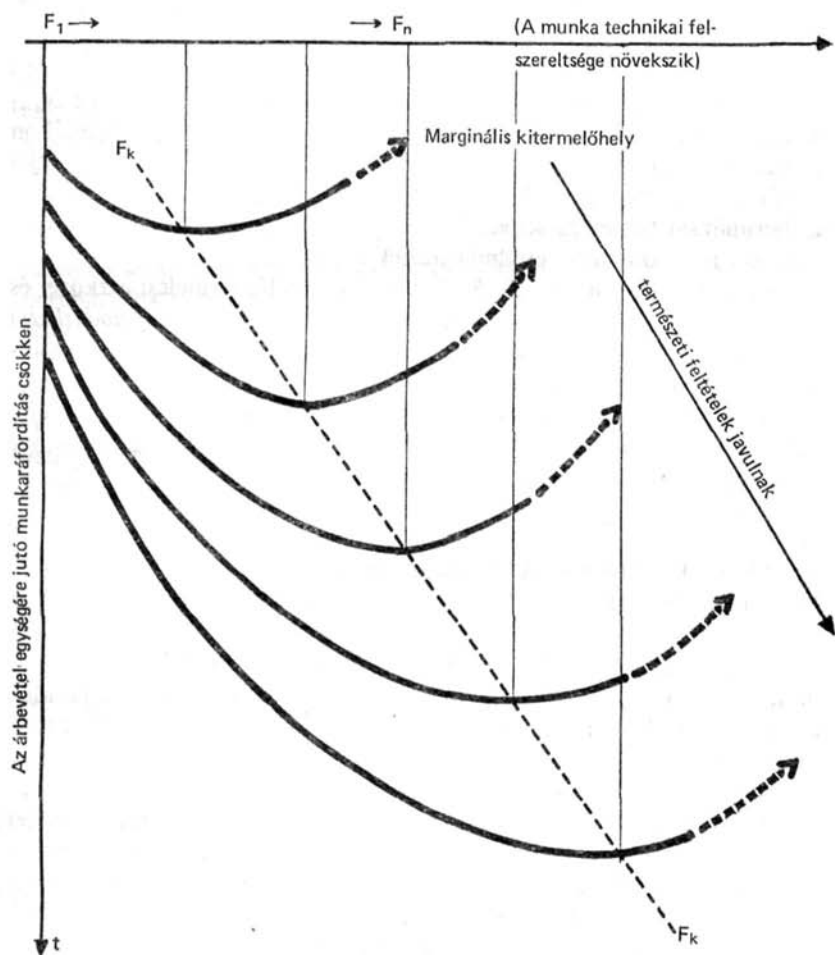


fajlagos munka-
ráfordítás



29. ábra

A HOZADÉKCSÖKKENÉS IDŐPONTJÁNAK ELTOLÓDÁSA
A LELŐHELY MINŐSÉGÉNEK FÜGGVÉNYÉBEN



c) a kitermelőhelyek kihasználásának minimális hatékonysági feltétele a feldolgozó ipari normatív (elvárt) haszon megszerzése, amely a t_j^1 hatékonysághoz tapad. Elvileg tehát minden termelőhelyen, ahol a $t_j^1 > t_j^1$, nő a beruházáskoncentráció egészen addig, amíg a hozadék el nem éri a marginálist. Valójában a beruházásokat először az N_n lelőhelykategóriába igyekeznek koncentrálni, majd, amikor a hozamcsökkenés eléri az N_{n-1} kategória F_k -pontját, kezdődik el nagyobb méretekben az N_{n-1} lelőhelyek kiaknázása, és így tovább. Az egyes N lelőhely-kategóriákon eszközölt beruházásoknak a kedvezőtlenebbekbe való átcsapási pontjai a mátrixban *izomér pontok rendszerét* képezik. Ezek az eltérő természeti és beruházási termelési tényezők azon különféle kombinációi, amelyek azonos t hatékonyságot eredményeznek.

Az F_k kritikus pontot *előrehozhatja* a kitermelés termelési eszközei és termékei cserearányának romlása (a nyerstermékek rovására) *elodázhatja* a cserearány ellenkező előjelű viselkedése. Ugyanakkor a cserearányromlás kikapcsolhat lelőhely-kategóriákat a gazdaságos működtetetőségéből, a javulás pedig újabb, még rosszabb természeti feltételek között működő lelőhelyek gazdaságos kiaknázását teheti lehetővé, továbbá túrhetővé tehet nagyobb arányú beruházási hozamcsökkenéseket.

A JÁRADÉK HATÁSA A BERUHÁZÁSOK MEGTÉRÜLÉSÉRE

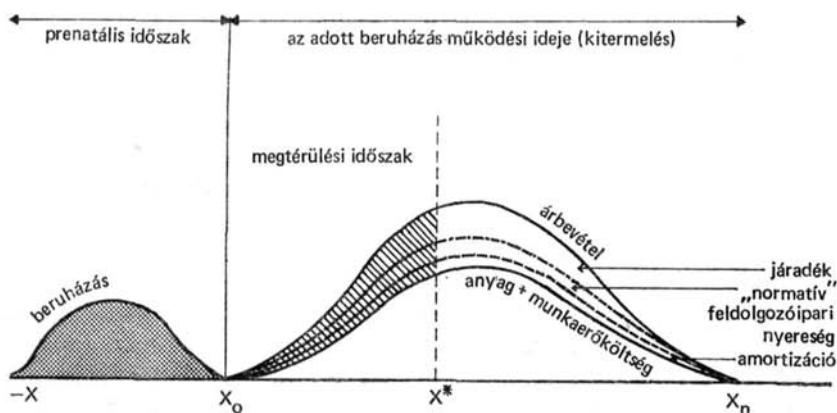
A járadék vállalati szinten jelenik meg elsődleges jövedelemként, majd újraelosztásra kerül. E helyütt nem kívánom firtatni, helyes-e a járadék elvonása a vállalattól („nem az ő érdeme, hogy kedvező körülmények között működik”) vagy teljes egészében való otthagynia a vállalatnál („a jobb termelőhelyeken való munkát ösztönözni kell”). Valószínűleg nem helyes teljes egészében elvonni a vállalattól, ha a vállalati eszközöket a fejlesztésre tudjuk koncentrálni, de nem is helyes teljes egészében a vállalatnál hagyni, különösen akkor, ha olyan ágazatról van szó, ahol a minimális fejlesztés is népgazdasági horderejű beruházásokat követel. Mindenesetre, ha a kitermelést *népgazdasági szempontból* vizsgáljuk, a járadék elsősorban a kitermelőtevékenység ágazati „önfinanszírozási forrásának” látszik, amely természetesen bővebben buzog a kedvezőbb lelőhelyeken, mint a kedvezőtlenebbeken. Mivel a népgazdaság legfőbb gondja a kitermelő ágazatok magas fajlagos tőkeigényessége forrásainak

biztosítása, nem erőszakolt a járadékot ilyen pótlólagos *megtérülésgyorsító* tényezőként felfogni és kezelni.

A továbbiakban az I. és II. sz. járadékot nem különböztetem meg: mindkettőt együttesen mint a feldolgozó ipari normatív hatékonyságot meghaladó jövedelemrészt fogom fel. Feltételezem továbbá, hogy a kitermelő tevékenységbe eszközölt beruházás megtérülését három tényező együttesen biztosítja: az amortizáció, a „feldolgozó ipari normatív” jövedelmezőség és a járadék egyaránt. E három tényező összegét *bruttó felhalmozható jövedelemnek (BFJ)* nevezem. A kitermelőtevékenységet tehát úgy tekintem, hogy annak létesítésére a népgazdaság eszközöket előlegezett, s amíg az árbevétel anyag- és bérköltségeket meghaladó hányada évről évre kumulálódva nem válik egyenlővé a megelőlegezett beruházások összegével, addig a termelőhely – saját maga megtérítésén felül – csak „eltartja” az ott dolgozókat. Amint a BFJ megtérítette az előlegezett állóeszköz értékét, ugyanez a forrás „szabodon rendelkezhető” jövedelemmé (Y) változik át, amely a bővített újtermelést megkötöttség nélkül szolgálja. A folyamat lényegét egy leegyszerűsített függvénnyel lehet leírni.

Ha a kitermelés megkezdésének időpontját x_0 -nak vesszük, az előmunkálatok (kutatás, feltárás, beruházás, a föld termővé tétele, mezőgazdasági üzem létesítése stb.) hamarabb kezdődnek. Ez a kitermelés

30. ábra



„prenatális” időszaka, amelynek költségkihatása (C) a beruházási görbe alatti területtel jellemezhető. Az x_0 ponton megindul a termelés, felfut és egészen addig tart, amíg a beruházás nem amortizálódik a szó fizikai és „erkölcsi” értelmében. A termelés (árbevétel) felfutását (P) követi a folyó termelési költségek volumenének növekedése (K) is, hasonlóképpen a BFJ -é. A kitermelés egész időszaka alatti árbevétel nagyságát az árbevételi görbe alatti terület, a folyó termelési költségeket pedig az anyag- és munkaerő-ráfordítási görbe alatti terület érzékelteti. A két terület különbsége adja az egész beruházási-kitermelési ciklus BFJ -ének nagyságát. Minél nagyobb a BFJ a folyó költségekhez képest, annál közelebb lesz az x_0 -ponthoz az a kritikus x^* pont, ahol a kumulálódott BFJ eléri a prenatális időszakban eszközölt befektetések összegének nagyságát. Ha a beruházási függvényt C -vel, a költségfüggvényt K -val, az árbevételi függvényt pedig P -vel jelöljük, akkor

$$a) \quad C = \int_{-x}^{x_0} f(c) dx \dots \text{(beruházási függvény);}$$

$$b) \quad P = \int_{x_0}^{x^n} f(p) dx \dots \text{(árbevételi függvény);}$$

$$c) \quad K = \int_{x_0}^{x^n} f(k) dx \dots \text{(költségfüggvény);}$$

$$d) \quad BFJ = P - K, \quad \text{és végül}$$

$$e) \quad C = \int_{x_0}^{x^*} f(p) dx - \int_{x_0}^{x^*} f(k) dx \dots \text{(megtérülési függvény);}$$

$$f) \quad Y = BFJ - C.$$

Könnyű belátni, hogy minél kedvezőbbek a kitermelőhely természeti feltételei,

a) adott – az egész kitermelési időszakra vonatkoztatott – árbevételhez annál kevesebb beruházás szükséges;

b) adott – a kitermelt termék egységére vonatkoztatott – árbevételhez annál kevesebb munkaerőköltség tartozik.

A kedvező természeti körülmények között végzett kitermelő munka árbevételeiben ezért megnő a BFJ , s ezen belül a járadék aránya, ami

közelebb hozza az x^* megtérülési pontot az x_0 ponthoz, illetve megnöveli a szabadon felhasználható *BFJ* nagyságát. *A járadék ezért népgazdasági hatékonysági tényező.* Minél nagyobb a járadékindukáló kitermelő tevékenység aránya a termelési szerkezeten belül, annál nagyobb a gazdaság szabad rendelkezésű (struktúraformálásra fordítható) felhalmozó-képessége. Más oldalról, ha a gazdaságon belül kis méretű a járadékindukálásra alkalmas kitermelő szektor, és a világgpiaci árakban a járadék realizálódik, ez önmagában a gazdaság szabad rendelkezésű felhalmozó-képességének csökkentése irányában ható tényező.

A JÁRADÉK HATÉKONYSÁGFORMÁLÓ SZEREPÉNEK ELTÉRÉSE A KITERMELŐ TEVÉKENYSÉG JELLEGÉTŐL FÜGGŐEN

Marx földjáradék-elméletének kidolgozásakor a mezőgazdaság viszonyaira koncentrált. Érthető, hiszen a járadék alapjában két szempontból érdekelte: gazdaságméleti szempontból a marginalitás helyét kereste – és találta meg – objektív értékelméleti rendszerében, másfelől a mezőgazdaság elmaradottságára, valamint a földbirtokos osztály helyére keresett választ a polgári társadalomban. Ismételten hangsúlyozom, hogy a mai kor a kérdést másként teszi fel. A feladat a kitermelő tevékenységek külgazdasági és fejlesztéspolitikai szempontból való megítélése.

Éppen ezért nem lehet megállni a járadék általános törvényszerűségeinek felidézésénél, hanem át kell gondolni a kitermelési monopóliumok értékrendformáló szerepét az egymástól eltérő jellegű kitermelő tevékenységek esetében. A kitermelő tevékenységek jellegük szerint a következőképpen különböztethetők meg:

- a) nem megújuló természeti javak kitermelése (bányászat),
- b) megújuló természeti javak kitermelése, ezen belül
 - ba) vízhasznosítás (energetikai vagy közvetlen vízfelhasználási célokra),
 - bb) idegenforgalmi adottságok hasznosítása,
 - bc) szántóföldi növénytermesztés,
 - bd) évelő ültetvénygazdálkodás,
 - be) erdőgazdálkodás.

A kitermelési típusok különböznek egymástól az előlegezett tőke és a folyó költségek fajlagos nagysága, a kitermelés időtartama, a termelés (használati értékben értett) komplexitása, valamint a tekintetben is, hogy a beruházásoknak mekkora hányadát teszi ki az „ingatlanjellegű” állóalapok létrehozása (Marx szóhasználatában a „föld-tőke”) és a munka közvetlen technikai felszerelése.

A kitermelőtevékenységek egyik fő típusa a *bányászat*, vagyis a földben, az adott lelőhelyen, adott mennyiségben jelen lévő hasznos ásványi anyagok felszínre hozatala a feldolgozó iparnak való átadás céljából.

A bányászat által kitermelt javak *nem megújíthatók*. Az adott bánya is kimerül, az ország felkutatható és kitermelhető készletei is kimerülnek egyszer. A gyakorlat azt mutatja, hogy a bányászati technika fejlődésével újabb és újabb lelőhelyek tárulnak fel, tehát az ország bányakincseinek kimerülése korántsem olyan egyértelmű adottság, mint ahogyan azt mindenkori ismereteink alapján hajlamosak vagyunk hinni. Kétségtelen azonban, hogy *minden technikai színvonalhoz tartozik egy kibányászási lehetőségkör, és az minden esetben korlátolt*. A bányászat második jellemzője a kitermelési lehetőségek feltárásának *magas költségmegalőlemezési igénye* és a feltárás *hosszú átfutási ideje*. A lelőhely kiaknázását hosszan tartó és költséges kutatások előzik meg, majd pedig hatalmas beruházásokat igénylő feltárási munka. Amíg a termelés kezdetét veheti, a gazdaságnak jelentős felhalmozási összegeket kell hosszú időre megőlegeznie. Végül a bányászat jellemzője az is, hogy a lelőhely biztonságos üzemben tartásához folyamatosan is jelentős beruházásokra van szükség.

A másik fő típus a *megújuló javak* kitermelése, ami ismét többféle lehet. Az egyiket „*vízi erőmű típusúnak*” nevezem, bár ide tartozik a vízkinyeréssel kapcsolatos tevékenység, az idegenforgalmi célú adottságok kihasználása, de a lakóterület-kihasználás is. Jellemzője a viszonylag nagy megőlegezett „ingatlant” létrehozó és jelentős állagfenntartó beruházás – ennyiben a bányászathoz hasonlít –, ugyanakkor az energiából, vízből vagy egyéb termékekből, illetve szolgáltatásokból eredő árbevétel életgörbéjének a természeti (helyzeti) feltételek kimerüléséből eredően nem kell lefelé tendálnia: a „lelőhely” nem merül ki, legfeljebb a beruházás amortizálódik. A másikat „*szántóföldi növénytermesztés típusúnak*” lehet nevezni. Ez abban különbözik az előzőektől, hogy az ingatlanjellegű javakat létrehozó fajlagosberuházás-igénye viszonylag kisebb, a prenatális időszak rövidebb, az állagfenntartó beruházások is szerényebbek. A termelőkapacitás nincs mereven egy termékre korlátozva. Adott

területen többféle növény termelhető, sőt a vetésszerkezet időnként szükségszerűen változik is. A különbözőzeti járadék elsődlegesen tehát nem egy termékre, hanem egymással technológiai és ökológiai együttélésben lévő termékszerkezetre vonatkozatható. A harmadikat „ültetvénytípusnak” nevezem. Ez, jellegét tekintve, átmenet a „vízi erőmű” és a „szántóföld” típusú kitermelés között. Az előbbihez hasonlít viszonylag magas költségű és – a telepítéstől a termőre fordulásig eltelt időt is beszámítva – hosszú prenatális, beruházási időszaka, valamint a termelés nagyfokú termékmeghatározottsága miatt, az utóbbira a termelés éves betakarítási ciklusa miatt. Ez utóbbi tekintetében az erdőtelepítés és -gazdálkodás kivételnek számít, mivel ott a kitermelés végbemehet tarvágás formájában is. A hosszú beruházási és növekedési („prenatális”) időszakot tehát összesen egy „betakarítási” év követheti.

Ha – mint a jelen esetben is – a különbözőzeti járadék vizsgálata a népgazdasági struktúra alakításának szempontját helyezi a középpontba, ezektől a jellegbeli különbségektől nem lehet eltekinteni. Más súlyú népgazdasági hatékonyságalkító tényező a kedvező vagy kedvezőtlen természeti környezet abban az esetben, ha a kitermeléshez megelőlegezett, ingatlanjellegű javakat létrehozó beruházás nagy volumenű, lassan megtérülő, és más súlyú, ha kis volumenű és gyorsan megtérülő. Más tervezési és fejlesztéspolitikai horderejű a döntés a kimerülő, mint a megújítható kitermelés esetében, a kultúraváltást lehetővé tevő, illetve a termelés használati értéke szempontjából „elkötelezett” kitermelés esetében. Mindezen tényezők figyelembevételre a beruházások szempontjából is lényeges, de az exportorientáció, valamint a hazai termelés és import közötti választás szempontjából is számításba kell venni.

Az első típus: nem megújuló természeti kincsek kitermelése (bányajáradék)

Mint fentebb említettem, a bányászati tevékenység hatékonyságának ugrópontja a nagy beruházásigényesség.

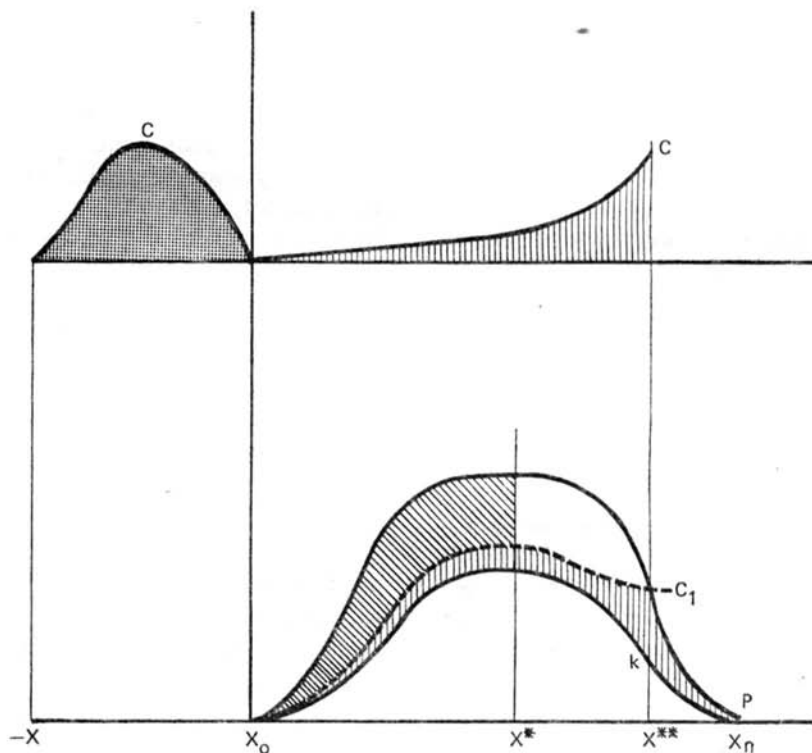
A beruházandó összegek egy része a munka közvetlen technikai felszerelésére fordítódik: szerszámok, gépek beszerzésére.

Ez csak annyiban érdemel különös figyelmet, amennyiben a kihasználás foka erősen függ a lelőhely minőségétől, így II. sz. járadékot indukál. Másik része a munkahely *teremtésére* fordítódik (kutatási, feltárási költség), harmadik része pedig a munkahely *fenntartását* szolgálja. Ez utóbbi

annyiban módosítja az előző fejezetben közölt sematikus ábrát, hogy a beruházási ciklus a prenatális időszak lezárultával nem ér véget, hanem folytatódik a kitermelési időszakban is. Minél idősebb egy bánya, annál nagyobb összeget kell a fenntartási beruházásokra fordítani. Egyben minél szerencsésebb fekvésű egy bánya, annál kisebb nemcsak a megelőlegezett beruházás, hanem a fenntartási célú beruházás fajlagos értéke is. Mindenesetre a megtérülést célszerű kettébontani. A prenatális időszakban eszközölt beruházásokat azon a módon veszem számításba, ahogyan a fentiekben vázoltam. A fenntartási jellegű beruházások megtérülését a folyó költségekhez hasonló módon veszem számításba. Ilyenformán a következő, módosított megtérülési függvény jön létre:

31. ábra

A BÁNYAJÁRADÉK HATÁSA A MEGTÉRÜLÉSRE



A BFJ ezek szerint nem egyszerűen $P-K$, hanem a $P-(K+C_1)$, ahol

$$C_1 = \int_{x_0}^{x_n} f(c_1) dx - \int_{x_0}^{x_n} f(k) dx,$$

a fenntartó beruházások folyamatos megtérülését biztosító amortizáció és az amortizáció egészéhez viszonyított normatív haszon+járadék részösszege. A „prenatális” időszak beruházásainak megtérülési idejét eleve megnyújtja az, hogy a folyó költségeket C_1 -jellegű megtérülési összegek terhelik, bár a bányá életének ezen kezdeti szakaszában e fenntartó beruházások még tűrhető nagyságúak. Az x^* kritikus pontot követően itt is megkezdődik a „szabad rendelkezésű” felhalmozás képződése, amit a C_1 -nek a bányá előregeedésével arányos emelkedése kezd felemészteni, majd egy második kritikus x^{**} ponton bekövetkezik a kitermelés gazdasági lehetetlenülése. Végző soron a kitermelési vállalkozásból a népgazdaság számára „kifacsarható” tiszta felhalmozási lehetőséget a szabadon felhasználható jövedelem nagysága szabja meg. Ha a bányászatanban nyerhető Y érték a tőkebefektetés egészére, a megtérülési idő figyelembevételével számítva egyenlő a feldolgozó iparban szereshető Y értékkel, a kitermelés hatékonysága is azonosnak ítéleshető: Ez a „marginális bányá” hatékonysága, ahol nem képződik járadék

$$Y_{\text{kiterm. marg.}} = Y_{\text{feldolg. normatív.}}$$

A járadék tehát

$$R = Y_n - Y_{\text{feldolg. normatív.}}$$

Ezek szerint a bányajáradék összege azzal a bányászati összes beruházás megtérülését biztosító bruttó, felhalmozható jövedelemrésszel egyenlő, amely meghaladja egy azonos nagyságú és megtérülési idejű feldolgozó ipari bruttó, felhalmozható jövedelem normatív nagyságát. A bányajáradék annál nagyobb,

a) minél kiterjedtebb a bányakincs, vagyis minél hosszabb a kitermelési periódus felfutó és tetőző szakasza;

b) minél hozzáférhetőbb a bányakincs, tehát minél kisebb a fajlagos kutatási és feltárási költség;

c) minél gépesíthetőbb a kitermelése és minél kevesebb a kitermeléssel járó, nagy pótlólagos beruházásokat igénylő biztonsági és környezetvédelmi igény;

d) minél dúsabb a kitermelt ásvány.

Olykor előfordul, hogy a lelőhelyen *többféle* kitermelhető anyag van. Ilyen eset például a polimetallikus érclelőhelyeké vagy a Budapesthez közel nemrégén feltárt barnaszén—bauxit lelőhely. A beruházások megtérülésekor ez esetben a két ásvány együttes árbevételét kell figyelembe venni, a megelőlegezési és bányafenntartási költségeket pedig, ha egy-egy hasznos termékre számítjuk őket, az árbevétel arányában célszerű megosztani.

Végül még egy megjegyzés. Az energetikai célú kitermelési beruházások esetében – tekintettel arra, hogy adott feldolgozási fokon a termékek egymást helyettesítőkké válnak –, a meghatározott használati értékre vonatkoztatott járadékszámításokon túl érdemes összevont számításokat is végezni. Ez esetben a kitermelt hasznos ásványt nem olajként, földgázként, szénként, uránércként stb. kell felfogni, hanem a *felhasználásra kész* energiahordozó-kalóriájaként vagy kilowattórájaként. A kitermelési folyamatba ebben az esetben bele kell foglalni azokat a feldolgozási fázisokat (olajfinomítás, urándúsítás, villamos erőmű stb.), amelyek szükségesek ahhoz, hogy a termék mint energiahordozó felhasználásra kész állapotba kerüljön (fűtőolaj, benzin, villamos energia, dúsított urán stb.). A „kalória”- vagy „kilowattóra-bánya” földjáradék-jellegű jövedelmet szolgáltat azáltal is, hogy a kedvezőbb *természeti* adottságok kisebb költségű elsődleges feldolgozás árán teszik lehetővé a kitermelt termékek felhasználásra való előkészítését. Ilyen számítás esetén természetesen az elsődleges feldolgozás beruházási költségei is gyarapítják a prenatális időszak előlegezési összegét, a feldolgozás folyamatos költségei és normatív haszna pedig a kitermeléséhez adódnak. A járadék nagyságát az előkalkulációk során *változatlan áron* célszerű először kiszámítani. A σ változásait – amelyek felfelé vagy lefelé módosíthatják a P nagyságát – korrekciós számítással célszerű a kalkulációban figyelembe venni.

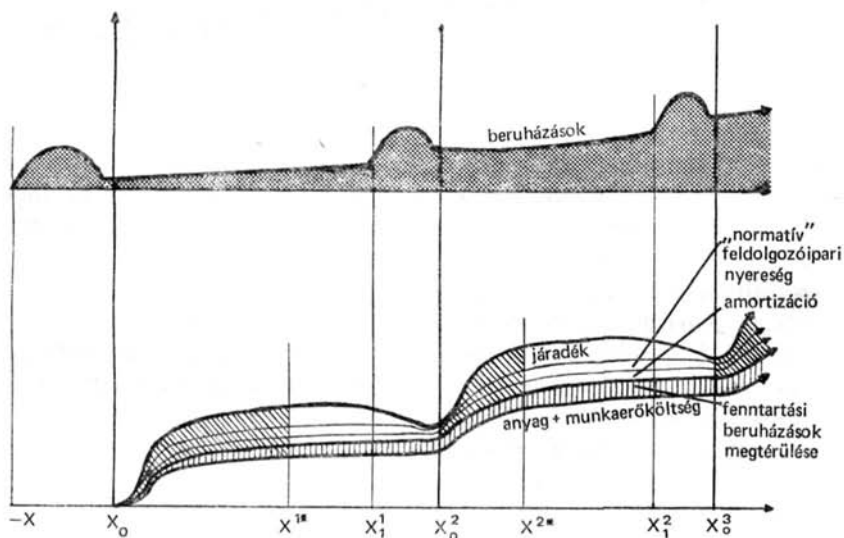
Második típus: megújuló természeti javak kitermelése

A bányászatban felvetett társadalmi beruházások véges mennyiségben előforduló javak kitermelésére irányulnak. A bánya „ingatlanjellegű” állóalapjai ugyan teljes mértékben megtérülnek, és ezáltal lehetőség nyílik más bányák nyitására, amelyek termelése helyettesíti a kimerülő kincseket: az ország bányakincsei – különösen a kis országéi – még az optimista geológiai becslések szerint sem tekinthetők kimeríthetetleneknek.

Ezzel szemben a vízi energia nyerésére, vízkivételre, idegenforgalmi létesítményre, lakótér létrehozására, szántóföldi növénytermesztésre, gyümölcsösre vagy erdőgazdálkodásra fordított beruházások olyan javak létrehozására (illetve olyan szolgáltatások feltételeinek megteremtésére) irányulnak, amelyek folytonosan használhatók. Igaz, a befektetett állóalapok elkopnak, elavulnak, megújításra szorulnak, de nem a természeti erőforrások kimerülése miatt. Az alapfüggvény ezért módosul.

32. ábra

A FÖLDJÁRADÉK HATÁSA A MEGTÉRÜLÉSRE



Az árbevétel görbéje nem hanyatlik, mivel a lelőhely nem merül ki. Ugyanakkor az x^* megtérülési pont elérése után egy bizonyos idő múlva új beruházásnak kell kezdődnie ugyanarra a természeti erőforrásra alapozva.

a) A vízhasznosítás („vízjáradék”)

A víz többszörös hasznosítású alapvető „ásvány”, amely korunkban megszűnt szabadon rendelkezésre álló jószág lenni. Hasznosítása egy-

felől energetikai célokat szolgál, másfelől ipari, mezőgazdasági és lakossági *fogyasztás* céljait.

Amennyiben a vizet energetikai célokra hasznosítjuk, a kitermelés tárgya nem maga a víz, hanem a villamos energia. A vízi erőmű létesítése tehát egyik alternatívája lesz az energiatöbblet nyerésének, a szén → villamos energia, földgáz → villamos energia, uránérc → villamos energia stb. mellett. A kedvező természetföldrajzi körülmények indukálta hatékonyságtöbblet (járadék) abban ölt testet, hogy a vízi energia a többi energiahordozó kitermelésével szemben

a) olcsóbb és/vagy

b) rövidebb idő alatt térül meg és/vagy

c) az erőmű több, szabadon felhasználható felhalmozást (Y) produkál, mint a többi energiahordozót kitermelő bányá, illetve energetikai komplexum.

Ha a vizet ipari és egyéb hasznosításra termeljük ki, a kitermelést megelőző közvetlen vízkinyerési és -elosztási célú, valamint a víztisztaság megőrzését szolgáló beruházások együttesen szolgáltatják azt az állóalapot, amelynek megtérülését a vízkinyerés *BFI*-jének meg kell térítenie. A gyakorlati számításoknál persze figyelembe kell venni azt, hogy a vízszolgáltatás általában közműjellegű tevékenység, ahol az árak nem tükrözik a tényleges ráfordításokat. Ezért a népgazdasági számításoknál vagy „fiktív” árakat kell számolni, vagy pedig a járadékot úgy kell fel fogni, mint relatíve kisebb támogatásigényt. A vízkinyerésre vonatkozó járadékszámítás a gyakorlatban a vízigényes ipari és mezőgazdasági tevékenység telepítésének variánsszámításainál alkalmazható. Vízjáradék keletkezik akkor, ha az adott létesítmény vízigénye A helyre való telepítés esetén kevesebb beruházással és elosztási, valamint fenntartási költséggel valósítható meg, mint B helyen. Ennek forrása lehet a felszíni vízkivétel a felszín alatti készletek igénybevételével szemben, a bő vízhozam, a vízkivételi lehetőség közeli fekvése azokhoz a földrajzi tényezőkhöz, amelyek egyébként determinálják a fogyasztó települését (nyersanyag, piac stb.), a felhasználható víz tisztasága és – bizonyos speciális esetekben – különleges tulajdonságai (hőfok, ásványi anyagokban való gazdagság, radioaktivitás stb.). Különleges járadékképző tényezőként fogható fel, ha lehetőség van a *víz készlet komplex hasznosítására* (energetika + öntözés + ivóvízellátás, vagy fűtés + kertészeti primőrök termesztése + gyógyítási és idegenforgalmi célok stb.). Ez esetben ugyanis a

beruházások megtérülése többféle árbevételen keresztül történik, tehát több helyről összefutó járadék összegeződik.

b) A kedvező természeti feltételek hasznosítása idegenforgalmi célokra („üdülési járadék”)

Adott körzet vonzza az idegenforgalmat éghajlati vagy tájadottságai, vizei, gyógyítási lehetőségei, esetleg műkincei miatt. Ezek olyan adott-ságoknak tekinthetők, amelyek nem reprodukálhatók tetszés szerinti helyen és mennyiségben.

Járulékosan mindehhez hozzáadódhat a szórakozási lehetőségek biztosítása, a sajátos konyha és egyéb szolgáltatások nyújtása. A meghatározott természeti és sajátos történelmi adottságok azonban mindig alapját szolgálják a szó szoros értelmében vett idegenforgalomnak, amelynek célja a pihenés, üdülés, a táj és emberi alkotások szépségével való megismerkedés. Mindez egyúttvé a turisztikailag vonzó körzetek számára járadékszerű jövedelemforrásokat biztosít, amely néhány ország bevételeiben igen érzékelhető nagyságot ér el (Ausztria, Svájc, Olaszország, Görögország, Jugoszlávia stb.)^{*}.

Az üdülési járadék képződésének sémája eléggé hasonlít a vízi energia vagy a vízhasznosítás egyéb válfajai kapcsán kifejtettekhez: azonban nem anyagi termékek, hanem *szolgáltatások* árbevétele részeként ölt testet: a szállodai, vendéglátási, szállítási, idegenvezetési és egyéb árbevételek, a fürdőigénybevételi díjak, az ápolási és kezelési díjak stb. együttesen adják azt a *BFJ* összeget, amely *a)* a folyó ráfordításokon felül megtéríti az idegenforgalommal kapcsolatos beruházásokat; *b)* a népgazdaság számára szabad felhasználású jövedelmet (*Y*) biztosít. Minél vonzóbb a természeti-történelmi együttes egésze és minél hosszabb a kihasználási időny, annál hamarabb térülnek meg a befektetések, tehát az *Y* a normál feldolgozó ipari mértéken felül annál nagyobb lesz.

^{*} Ebből a szempontból nem tekintem járadékindukáló idegenforgalomnak azt, amelyet az országok közötti áruellátásban és árakban mutatkozó különbség hoz létre, mivel ez elvileg tetszés szerinti helyen és mértékben létrehozható. Sokszor csak a valutaárfolyam-változtatás kérdése, mely országba járjanak bevásárolni az emberek. Viszont járulékos része a járadékteremtő idegenforgalmi adottságoknak az utazási távolság.

c) *A termőföld hasznosítása szántóföldi növénytermesztéssel (a földjáradék alapváltozata)*

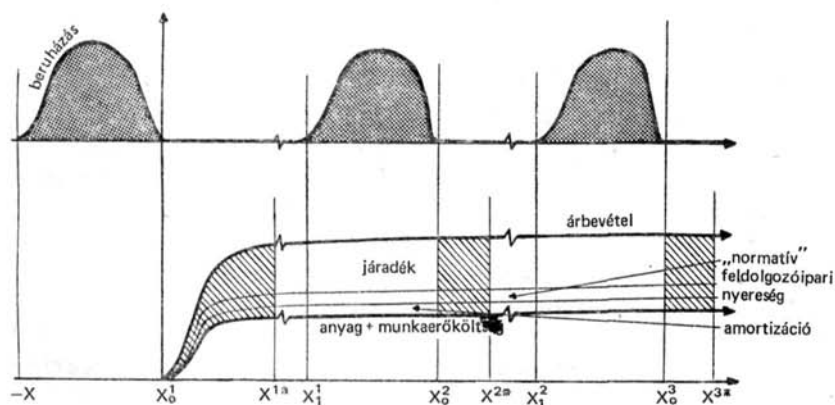
Az első eltérés az előzőekhez képest a *megelőlegezett* („föld-tőke”) *beruházás viszonylag kisebb voltában* van. A munka szó szoros értelmében vett technikai felszereltségét biztosító beruházások magában a növénytermesztésben és a hozzá legszorosabban kapcsolódó – feldolgozásra való előkészítést, tárolást és szállítást szolgáló – beruházások fajlagos értéke egy igazán korszerűnek mondható növénytermesztő kultúrában már megközelítik a bányászatét vagy a vízhasznosításét (a vízienergia-termelését nem).

A második eltérés abban van, hogy a növénytermesztésnél jelentős szerepet játszanak a *föld termőképességét fenntartó időközi beruházások*, nevezetesen a talajjavítás és a műtrágyagyártás. Ez utóbbit egyébként fel lehet fogni termelési anyagköltségnek is, amennyiben a műtrágyát olyan alapanyagoknak tekintjük, amely a növény biokémiai konyhájában emberi használati értékű (élelemmé, textilipari nyersanyaggá stb.) alakul át. *Ilyen értelemben* a növénytermesztés feldolgozó ipar, amelynek kitermelési bázisa a kálisó- és foszfátbánya, valamint a szénhidrogén-kitermelés és a szénhidrogéneket a levegő nitrogénjével szintetizáló műtrágyaipar. *Elvileg* semmi akadálya ma már annak, hogy növényeket talaj nélkül, az éghajlattól izoláltan termesszünk. Gyakorlatilag persze évszázadokig szükség lesz a talajra és éghajlatra, mint a növénytermesztés természetes közegére. *Ennyiben* a növénytermesztés kitermelő tevékenység, amelynek termelékenységére a természeti feltételek hatást gyakorolnak. A műtrágyák, talajjavító munkálatok ilyenformán a talaj- és éghajlati adottság eltéréseinek együttes hatására különbözőképpen hatnak a növénytermesztő munka hatékonyságára, vagyis II. sz. járadékot indukálnak, éppúgy, mint a „prenatális” időszakban fogantatott (a mezőgazdasági nagyüzem létesítésével, illetve az adott technológiai kultúra bevezetésével kapcsolatos) ingatlanjellegű és technológiai jellegű beruházások. Ilyen megfontolások alapján sorolom végül is a talajerő-fenntartó és -növelő befektetéseket a *beruházások* kategóriájába.

A harmadik eltérés az *árbevétel szakaszossága*. Mérsékelt égöv alatt a termés általában évente egy alkalommal gyűjthető össze és értékesíthető (kivéve a szálas takarmány termesztését, ahol egy idény alatt több kaszálással lehet számolni), legfeljebb kétszer (másodvetések). A trópusokon néhány kultúra évente két-három termést is ad. A folyamatos betakarítást egy kultúra közelíti meg, a legeltető, tejelésre beállított szarvas-

marhatartásé. Ezenfelül azonos ráfordításra jutó termésmennyiség az időjárás függvényében évi ingadozást is mutat. Végül alapvető sajátosságként jelentkezik az is, amit az előző természethasznosítási módok esetében kiegészítő járadékképző lehetőségként említettem, a rendelkezésre álló természeti adottság *alternatív, illetve sokirányú, komplex hasznosítása*. A termálvízkészletet lehet hasznosítani lakások forróvíz-ellátására, gyógyfürdők üzemeltetésére, melegházi kultúrák létesítésére, vagyilagosan is és „sorba kapcsolva”, komplexen is. A termőföldet általában gazdaságosan hasznosítani polikultúrával lehet, mégpedig úgy, hogy adott egység (üzem, ország) területén egymás *mellett* is több növény terem, és a növények időszakonként váltják is egymást. *A földjáradék tehát eleve kombinált járadékként jön létre*. Az egyes növényi kultúrákra vonatkozatható járadékok a kombinált földjáradék származékai: nagyságuk nem utolsósorban függ attól, hogy a gazdálkodó egység (üzem, ország) milyen helyesen alkalmazza a különböző növényi kultúráknak az adott talaj- és éghajlati viszonyoknak leginkább megfelelő kombinációját. Ilyen értelemben a növénytermesztésben létrejövő kombinált járadék létrejöttének feltételei eltérnek a kombinált bányajáradékétól is. Egy polimetallikus ércelőfordulás vagy a zsámbék-mányi barnaszén-bauxitelőfordulás esetében ugyanis a kitermelés lehetséges arányai a tervező ember számára eleve adottak, míg a vetésszerkezet és -forgó megtervezésekor számos

33. ábra
A VÍZJÁRADÉK HATÁSA A MEGTÉRÜLÉSRE



lehetséges kombinációból kell az optimálisat (vagyis a járadékot maximalizáló variánst) kiválasztani.

Az ábrán a jelölések azonosak, mint az előző ábrákon. Nem érzékeltetem a járadék kombinált voltát: az összes függvények az adott, optimálisnak ítélt növényi kultúra kombináció hozamának egészére vonatkoznak. Nem érzékeltetem továbbá a termelés (árbevétel) évenkénti szakaszosságát és a termésátlag-ingadozást. (Ez utóbbi – sokévi átlagban – a természeti adottságok szerves része, mint *éghajlati kockázati tényező*.) Az ábra viszont érzékelteti a prenatális időszakban eszközölt, az üzem (vagy az ország) növénytermesztését meghatározó technológiai kultúra csökkenő hozadékának bekövetkeztét az állóeszköz-állomány *elhasználódásának* függvényében. Az $(x_1^1 \rightarrow x_1^2)$ pontok között újlag bekövetkező hozam- (s egyúttal járadék-) növekedés a növénytermesztési állóeszköz-állomány tömeges kicserélését feltételezi, még ha a megújított állóeszköz-állomány lényegében ugyanazt a technológiai kultúrát képviseli is, mint az előző. Erre a tömeges kicserélésre – legalábbis *üzemi* méretekben – szükség van, mert a növénytermesztést összefüggő gépláncokkal végzik, és ezek megújítása nem azonos ritmusú a talajfenntartó beruházásokkal. Az egymást követő technológiamegújítások sorozata persze a technológia jellegének fokozatos megváltozásával jár, amit az ábrán a bevételi görbe trendjének fokozatos emelkedése érzékeltet.

Az éghajlati és talajadottságok eleve befolyásolják

- a) az adott technológiai kultúra bevezetésével járó hozamot,
- b) a talajerőfenntartó beruházások nagyságát,
- c) a fajlagos anyag- és munkaerőköltséget.

A természeti adottságokban rejlő lehetőségek teljesebb kihasználását elő lehet segíteni az optimális növényi kultúrák megválasztásával és arányaik helyes megállapításával. A járadék nagyságát ilyen módon a tervszerű emberi gazdálkodás maximalizálhatja, ami a megtérülés gyorsításához és a szabadon felhasználható *BFJ* (*Y*) növekedéséhez vezet. A földjára alapú hatékonyságszámítást is – akárcsak a bányajáradékát – befolyásolják a csereviszonyok. Kedvező külpiaci élelmiszerárak esetén a realizált járadék eléri vagy meghaladja a megtermeltet, kedvezőtlen árárányok esetén a megtermelt járadék egy része – esetleg egésze – a külpiaci partnerország extern eredetű jövedelmében realizálódik. A számítást ezért ki kell egészíteni a σ külpiaci korrekciós tényező bevonásával.

d) A termőföld hasznosítása ültetvények segítségével (a földjáradék ültetvényi, illetve erdőváltozata)

E kultúra sajátossága a szántóföldi növénytermesztéshez képest

a) a prenatális időszakban fogatosított beruházások relatíve magas volta;

b) a beruházások (telepítés) befejezése és a termőre fordulás közötti több éves „türelmi” időszak;

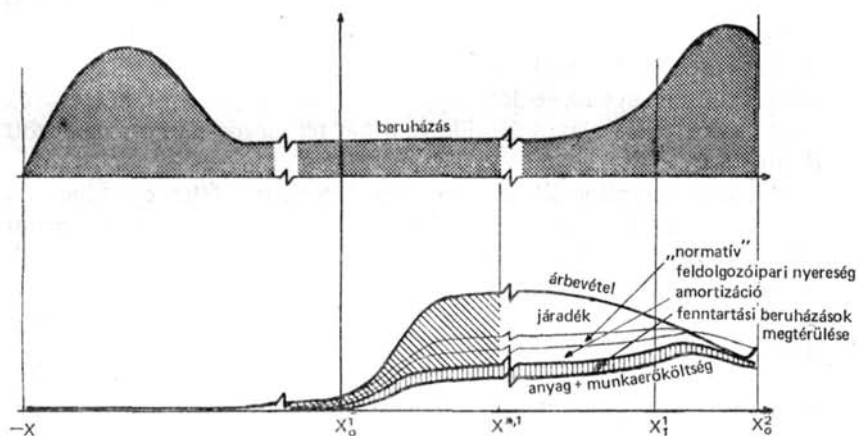
c) az ültetvény céljára lekötött földterület termelésének egyoldalú „elkötelezettsége” az adott termékfajta mellett az ültetvény elöregedéséig;

d) az ültetvény – a növényanyag biológiai öregedésének folytán – kimerül (akárcsak egy bányá), viszont újratelepítésével ismét termővé változtatható.

A fentieknek megfelelően a megtérülési függvény a következőképpen módosul:

34. ábra

AZ ÜLTETVÉNYJÁRADÉK HATÁSA A MEGTÉRÜLÉSRE



Az ültetvényjáradék ennél fogva ugyancsak reális hatékonysági tényező: a kedvező éghajlati és talajviszonyok (az ezeknek megfelelő telepítés esetén) az árbevétel növekedésén, valamint a fajlagos anyag- és munkaerő-ráfordítások csökkenésén keresztül a megtérülés gyorsítása és a szabadon felhasználható *BFJ* össztermégének (*Y*) növekedése irányában hatnak.

*e) A szállítási viszonyok járadékképző szerepe **

A klasszikus marxi járadékelmélet a szállítási távolságot is – joggal – járadékképző tényezőnek fogja fel. Valamely felhasználó körzet ellátásához szükséges nyerstermékek szállítási rádiusza a marginális szállítási költségektől függ. Amely kitermelőhely ezen a körön belül foglal helyet, s áraiban érvényesítheti a marginális szállítási költséget, a különbözetet tartós többlethaszonként fölözheti le. A szállítási rádiusz a felhasznált nyerstermékek volumenének növekedésével, a közlekedési hálózatok világméretű kiépülésével, s az alternatív elhelyezési és beszerzési piacok számának növekedésével folyamatosan tágul. Mind a kitermelőknek, mind a felhasználóknak érdekükké válik a szállítási távolságtól függő járadék-összetevő csökkentése, mivel a teljes szállítási költségnek minden egyes tételnél egyedi módon az árakra való ráterhelése nagymértékben zavarná a számításokat, a kitermelőket kötné a vásárlók egy adott köréhez, és viszont is: a felhasználókat a kitermelők adott köréhez. Ezért a szállítási költségek tekintetében „átlagoló”, „átalányképző” mechanizmusok keletkeznek, amelyek a szállítási járadék újraelosztása felé hatnak. A világgpiaci árszínvonal ma már az alapvető nyerstermékeknek a fő termelők és ezek fő fogyasztói közötti szállítási költsége figyelembevételével alakul ki [például az olajárnál (fob) a perzsa-öböli kikötőtől (cif) a nyugat-európai kikötőig]. Az ennél nagyobb szállításoknál a szállítási többletköltség vagy az eladót, vagy a vevőt terheli (aszerint, hogy vevők vagy eladók piaca alakul ki), illetve a két fél megosztja egymás között (félfuvar-ely).

Mindezek tompíthatják, de nem ellensúlyozhatják teljes egészében azt a hatékonysági különbséget, amelyet a kitermelőhely és a felhasználás helye közötti fuvar költség-távolságbeli különbségek hoznak magukkal. A szoros értelemben vett kitermelési járadéktól az különbözteti meg (a „lelőhely” járadékától) a szállítási járadékot, hogy amennyiben a marginálistól eltérő fuvar költségek legalább egy része a felhasználót terheli, az is érdekeltté válik a szállítási költség csökkentésében. Ezzel a telepítési szempontból lényegesen mobilabb feldolgozó ipar hosszabb távot tekintve aktív hatást gyakorolhat a szállítási járadék alakulására.

*

Végző soron a járadék lényege – teljesen mindegy, hogy bányában, vízi erőműben, gyógyszeranatóriumban, szántóföldön vagy gyümölcsösben keletkezzék is – ugyanaz. A különböző típusú járadékindukáló kiter-

melő tevékenységek hatékonyságát irányító *törvényszerűség* azonos, a gazdaságszerkezeti és külgazdasági döntések gyakorlata szempontjából azonban a beruházások optimális elosztása a lényeges, és ennek fényében a különböző típusú kitermelőágak eltérően viselkednek. A „prenatális” időszak beruházási megelőlegezései, a megtérülés sebessége, a fenntartási beruházások nagysága stb. stb. mind *olyan sajátos összetételben jelentkeznek a különböző típusú kitermelő tevékenységek esetében, amely különböző szerkezetfejlesztési döntések esetén különféleképpen befolyásolja a nemzeti méretekben realizálható földjáradék nagyságát.*

A NÉPGAZDASÁG EGÉSZE ÉS A KITERMELÉS HATÉKONYSÁGA

(A JÁRADÉK HATÁSA A NÖVEKEDÉSRE ÉS A KÜLGAZDASÁGI KAPCSOLATOKRA)

A népgazdaság egésze számára a járadék három szempontból lehet fontos:

a) számításba kell vennie a kitermelő iparon, illetve a mezőgazdaságon belül mint jövedelem- és termelészabályozó tényezőt;

b) a struktúrapolitikában számolnia kell vele, mint olyan mutatószámmal, amely a kitermelésre fordított termelési tényezők optimális elosztását segíti;

c) a külgazdaságpolitikában számolni kell vele mint az export- és importhatékonyságot s ezen keresztül az ország külgazdasági egyensúlyát erősen befolyásoló tényezővel.

A népgazdaságon belüli jövedelemszabályozó szereppel e tanulmány keretében nem foglalkozom, bármilyen érdekes is és bármennyire kevésbé megoldott is. Egyetlen kitűzött célom ugyanis a járadék *közvetlen*, makro-ökonómiai szintű hatásának vizsgálata.

A járadéktermelési lehetőségek figyelembevétele – az exporton keresztüli realizálást, illetve az importon keresztül való járadékfizetés szempontjait figyelembe véve – viszont a fejlesztéspolitika egyik sarkalatos pontja, különösen akkor, ha a világpiaci cserearányok a nemzetközi kereskedelemben megforduló nyerstermékek értékének járadék-összetevőjét megszemlénen kifejezik. Ilyen esetekben a népgazdaságnak maximálisan figyelembe kell vennie járadéktermelésre alkalmas hazai lehetőségeit, vagyis fejlesztenie kell az összes olyan kitermelési ágat, ahol a természeti feltételek jobbak az árakban elismert marginálnál, az emberi és beruhá-

zási feltételek pedig elérik a nemzetközi árak által megkövetelt szintet. Az 1. ábrában illusztrált kitermeléshatékonyági mátrixot alakítsuk át először járadék-, majd lelőhelyszerkezeti mátrixszá. A népgazdaság által egy-egy típusú (F_i/N_i) lelőhelyen megtermelhető járadékot q_i^l -val jelölöm. A q_i^l egyenlő azzal az elérhető *többlet devizabevétellel* (vagy import-helyettesítés esetén *többlet devizamegtakarítással*), amely az adott kitermelő tevékenység termékeinek exportja nyomán keletkezik azzal a devizabevétellel szemben, amit a kitermelő tevékenységgel azonos, halmozott hazai munkaráfordítással megtermelt átlagos *feldolgozó ipari* export után elérhető. A népgazdaság járadékbevételi lehetőségeinek különböző lelőhelyek szerinti megoszlása:

$$S = \frac{|q|}{q_{ng}}$$

10. táblázat

A JÁRADÉK MEGOSZLÁSA KÜLÖNBÖZŐ TERMELŐHELYEK SZERINT

| | F_1 | F_2 | ... | F_i | F_j | ... | F_n | Össz. |
|----------|------------------------|------------------------|-----|------------------------|------------------------|-----|------------------------|--|
| N_1 | q_1^1 | q_2^1 | ... | q_i^1 | q_j^1 | ... | q_n^1 | $\sum_{F_1}^{F_n} q^1$ |
| N_2 | q_1^2 | q_2^2 | ... | q_i^2 | q_j^2 | ... | q_n^2 | $\sum_{F_1}^{F_n} q^2$ |
| . | . | . | | . | . | | . | . |
| . | . | . | | . | . | | . | . |
| . | . | . | | . | . | | . | . |
| N_i | q_1^i | q_2^i | ... | q_i^i | q_j^i | ... | q_n^i | $\sum_{F_1}^{F_n} q^i$ |
| N_j | q_1^j | q_2^j | ... | q_i^j | q_j^j | ... | q_n^j | $\sum_{F_1}^{F_n} q^j$ |
| . | . | . | | . | . | | . | . |
| . | . | . | | . | . | | . | . |
| . | . | . | | . | . | | . | . |
| N_n | q_1^n | q_2^n | ... | q_i^n | q_j^n | ... | q_n^n | $\sum_{F_1}^{F_n} q^n$ |
| Összesen | $\sum_{N_1}^{N_n} q_1$ | $\sum_{N_1}^{N_n} q_2$ | ... | $\sum_{N_1}^{N_n} q_i$ | $\sum_{N_1}^{N_n} q_j$ | ... | $\sum_{N_1}^{N_n} q_n$ | $\sum_{F_1}^{F_n} \sum_{N_1}^{N_n} q = q_{ng}$ |

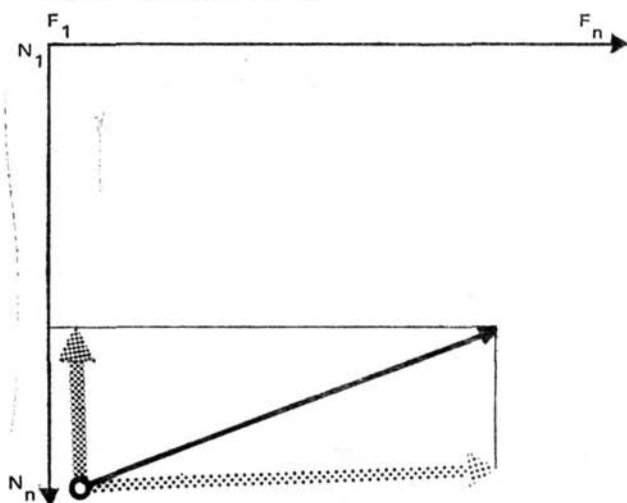
| | F_1 | F_2 | ... | F_i | F_j | ... | F_n | Össz. |
|----------|---------|---------|-----|---------|---------|-----|---------|---------|
| N_1 | S_1^1 | S_2^1 | ... | S_i^1 | S_j^1 | ... | S_n^1 | S^1 |
| N_2 | S_1^2 | S_2^2 | ... | S_i^2 | S_j^2 | ... | S_n^2 | S^2 |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| N_i | S_1^i | S_2^i | ... | S_i^i | S_j^i | ... | S_n^i | S^i |
| N_j | S_1^j | S_2^j | ... | S_i^j | S_j^j | ... | S_n^j | S^j |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| N_n | S_1^n | S_2^n | ... | S_i^n | S_j^n | ... | S_n^n | S^n |
| Összesen | S_1 | S_2 | ... | S_i | S_j | ... | S_n | $S = 1$ |

Az, hogy a q_{ng} milyen arányban áll össze jó fekvésű és gyengébb fekvésű, jól felszerelt és gyengén felszerelt termelőhelyek termékeinek járadékai-ból, ezt a kereslet nagysága (és növekedési üteme), a gazdaság beruházási és munkaerőforrásokban való bővelkedése, és az adott nyeresztermék relatív világgiazi ára (cserearánya) együttesen határozzák meg. Minél korlátozottabbak a hazai munkaerő- és beruházási források, annál fontosabb az, hogy a hazai természeti tényezők minősége *lényegesen* haladja meg a marginális szintet. A munkaerőkortól egyértelműen a technikai felszereltség növelése irányában hat a meglévő munkahelyeken. A tőkekorlát visszaretent az új kitermelőhelyek nyitásával kapcsolatos (prenatális) befektetésektől. Ezért a kitermelés növelésére fordított beruházások *adott* cserearányok esetén mindenekelőtt a relatíve legjobb természeti feltételek között működő munkahelyekre összpontosulnak, a cserearányok *változásai* azok, amelyek erősen eltolják a kitermelés súlypontját az előzőektől eltérő természeti feltételek felé.

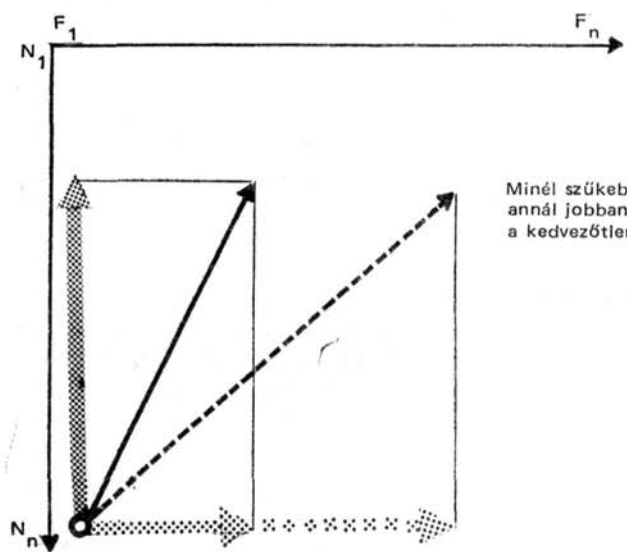
Természetesen egy adott kitermelő tevékenység fejlesztését – népgazdasági szinten – nem egyedül önmaga hatékonysági viszonyai szabják meg. *A népgazdasági járadékot eleve úgy kell felfognunk, mint kombinált járadékot.* A gondolatmenet, amely a fejlesztésért felelős országos szervek „fejében” végbemegy, a következő: a kitermelő tevékenység fejlesztésére összesen – a népgazdasági számítások eredménye alapján – C beruházási

35. ábra

a) A LELŐHELYSZERKEZET „TERMÉSZETES”
TERJEDÉSÉNEK IRÁNYA



b) A LELŐHELYSZERKEZET TERJEDÉSÉNEK IRÁNYA
NÖVEKVŐ CSEREARÁNYVISZONYOK ESETÉN



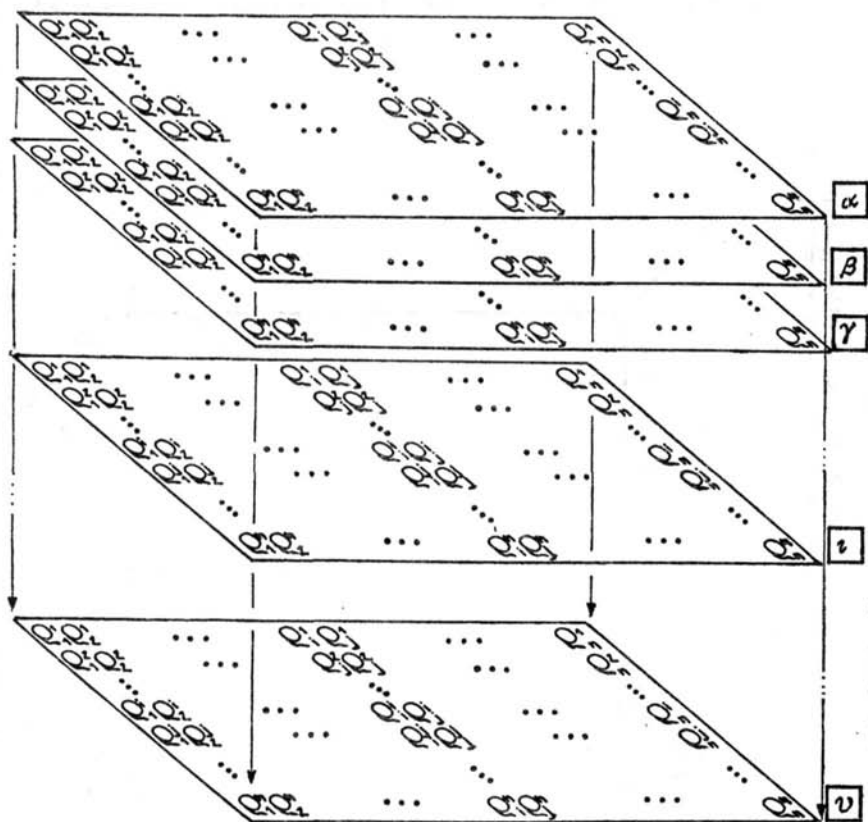
Minél szűkebb a beruházási korlát,
annál jobban tolódik a kitermelés
a kedvezőtlen termelőhelyek felé

összeg jut. Ezt úgy kell a különböző kitermelőágak között megosztani, hogy maximális, világpiacon realizálható járadékot eredményezzen. Ha a különböző kitermelőtevékenységeket a görög ábécé betűivel jelöljük, akkor az ország összes nyersanyagtermelésének járadéktermelése egy mátrixsorozattal írható le.

Az ($\alpha \rightarrow \nu$) kitermelő tevékenységek sorba rendezésének ismerve a prenatális időszakban eszközölt beruházások egységnyi, várható, kitermelt

36. ábra

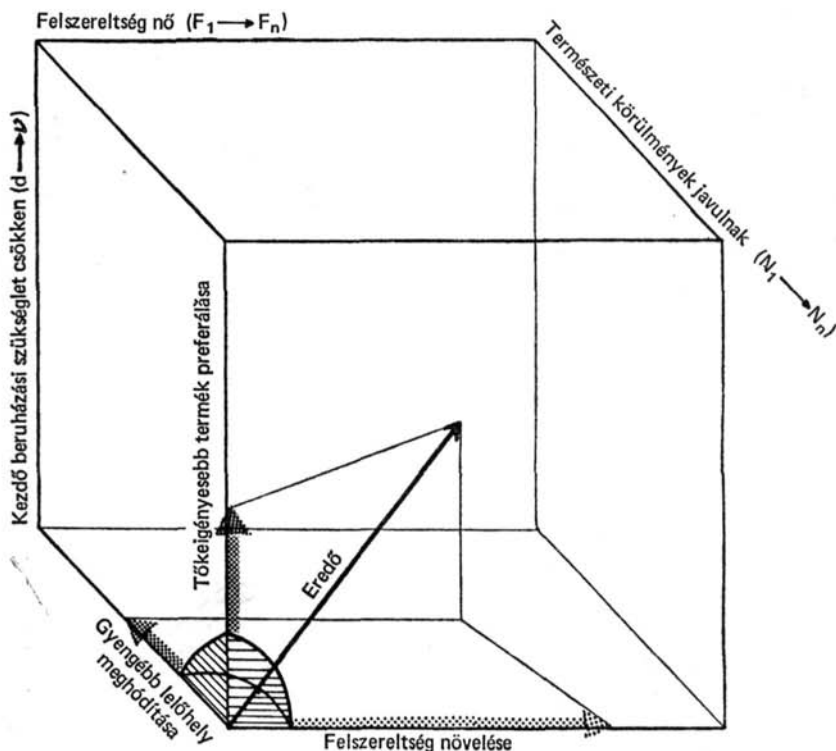
A NÉPGAZDASÁGI KOMBINÁLT JÁRADÉK MÁTRIXBLOKKJA



termékmennyiségre jutó volumene vagy a minimálisan rentábilis (marginális lelőhelyen már feldolgozóipari normatív nyereséget hozó) üzemenagysághoz szükséges tőke volumene. A legkedvezőtlenebb (legnagyobb fajlagos, termékre vagy üzemre vetített) tőkeigényű kitermelőtevékenység-fajta az α , a legkedvezőbb a ν . Így végeredményben egy *háromdimenziós mátrixot* kapunk, amelynek egyik dimenziója a munka technikai felszereltsége, az ezzel járó termelékenység-növekedés és hozadékcsökkenési

37. ábra

A JÁRADÉKBÓL EREDŐ NÉPGAZDASÁGI JÖVEDELEM
MAXIMALIZÁLÁSÁNAK SEMATIKUS ÁBRÁJA



pont, a másik a lelőhelyek természeti adottságai az *adott* kitermelésfajta szempontjából, a harmadik pedig a kitermelés fajtájától, jellegétől függő *tőkeelőlegettség-igény*.

A beruházások koncentrációja a legkedvezőbb a $v/N_n/F_n$ ponton, ahol a *természeti feltételek maximálisan kedvezőek, a prenatális beruházás-igény minimális, és a felszereltség növekvő hozadéka hosszú időre biztosított*. A fejlesztés az ábra $v/N_n/F_1$ pontjától a $v/N_n/F_n$ pont felé halad, amíg az F_i ponton az izomérvonalba nem ütközik. Innen tovább haladhat $v/N_1/F_2$ irányban is, de elkanyarodhat „térben” a $(v-1)$ kitermelésfajta felé, ahol *nagyobb* tőkeelőlegettség mellett ugyan, de *meredekebb hozadék-emelkedés* várható, és ez összességében nagyobb ρ járadékot ígér, mint a $v/N_n/F_{(t+1)}$ befektetés. Magyarország esetében például a mezőgazdasági jellegű kitermelőhelyek zöme valószínűleg a v/N_n szektor közelében helyezkedik el, az energetikai célú kitermelőhelyek pedig – a magas világpiaci energiaárak ellenére – az α/N_1 szektor közelében. A technikai felszereltség növelése a növénytermelésben jóval meredekebb termelékenység-növekedést eredményezhet, mint a lignitbányászatban, és a hozadékcsökkenési küszöb is feltehetően nagyobb beruházási volumen esetén következik be. A kettő között helyezkedhetnek el a többi kitermelőágak és a háromdimenziós mátrixon belül az izomérsíkok, ahol a szántóföldi növénytermesztés, kertészet, erdő- és vízgazdálkodás, idegenforgalom és bányászat, különböző prenatális befektetés vagy azonos prenatális befektetés esetén *azonos járadékot* eredményez (világpiázon mérve).

$A P_{ng} = \sum_{\alpha}^v \rho_{ng}$ (az egész kitermelő tevékenység népgazdasági szintű, külkereskedelmi árszintben realizálható járadékösszege) maximalizálása tehát a kitermelő tevékenység állóalapjainak (és az ezt kiszolgáló munkaerőnek) optimalizálását tételezi fel, ahol a világpiaci árszintben megjelenő járadék maximuma a célfüggvény, a változók a) a kitermelőágak, b) a lelőhely-minőségek, c) a termelékenységi növekedés felszereltségérzékenysége és d) a hozadékcsökkenési kritikus pontok. Fő korlátozó tényezők a) a beruházás, b) a munkaerő, c) a különböző kitermelőágak termelési lehetőségeinek korlátozott adottságai és d) az egyes kitermelőágak marginálisnál jobb lelőhelyeinek korlátozott mennyisége.

Az optimalizálás eredménye egy *háromdimenziós lelőhely-megoszlási mátrix*, amelyben az egyes értékek a teljes nyeresztermék-járadék export-

bevételi megoszlását adják a természeti adottságok, felszereltség és ki-termelési ágak dimenzióihoz rendelten.

$$P_{ng} = \sum_{\alpha}^v \sum_{N_1}^{N_n} \sum_{F_1}^{F_n} Q_{ng}$$

$$\sum_{\alpha}^v \sum_{N_1}^{N_n} \sum_{F_1}^{F_n} s = 1$$

$$C_{ng, kiterm} = \sum_{\alpha}^v \sum_{N_1}^{N_n} \sum_{F_1}^{F_n} sC.$$

Mondanom sem kell, hogy az így kapott, járadékmaximalizálási céllal elvégzett fejlesztésmegoszlási számítás *orientáló* jellegű. Csak arra alkalmas, hogy *támpontot adjon az adott vagy prognosztizált világgpiaci árak mellett a kitermelő tevékenység számára a tervekbenelőírányzott beruházási és munkaerőforrásai ágazatok és leőhelyek szerinti, komplex szemléletű elosztásához.*

A JÁRADÉK NEMZETKÖZI MÉRTÉKE. KÜLÖNBÖZETI ÉS MONOPOLJÁRADÉK

A nemzetközi árakban megjelenő járadék mértékének mérésére nincs egzakt módszerünk. Elméletileg a világgpiacon jelentkező igények kielégítéséhez még kihasználható legkedvezőtlenebb leőhely költségei (megtoldva a feldolgozó ipari átlagos „normatív” nyereséggel) adnák azt a minimumot, amely feletti nyereség – külkereskedelmi hatékonyság – járadékként fogható fel. Két pont azonban még elvileg is nehezen fogható meg: a) a világgpiaci igény; b) a „normatív” nyereség.

Ami a *világgpiaci igényt* illeti, nem helyezkedhetünk arra a kényelmes álláspontra, hogy az egyenlő a külkereskedelmi forgalomban megjelenő árutömeggel. A nemzetgazdaságok ugyanis nem olyan végletesen specializáltak, mint a vállalatok: az esetek jelentős részében reális lehetőségük van az adott termék exportra való termelése és a termelési tényezők más – belső igényeket vagy exportot kielégítő – tevékenységre való át-

csoportosítására. Élelmiszerexport és – ellentételezésképpen – textilipari nyersanyagimport helyett lehet reális alternatíva az élelmiszertermelés csökkentése – az önellátásig bezáróan –, és a felszabaduló termelőerők átcsoportosítása a gyapjú- és műszáltermelés növelésére, importhelyettesítés céljából. Az olajtermelés exportcélból való növelésével és az olajbevételek iparcikkimportra való felhasználásával szemben számos arab ország politikájában a készletek kímélése és a feldolgozó ipar fejlesztése áll előtérben. Mindkét esetben a világgazdaság igényeinek kielégítése nem a világkereskedelem csatornáinak szélesedése, hanem a nemzeti termelési szerkezetek diverzifikálódása útján eléggül ki – nagy valószínűséggel olyan impulzusok hatására, amelyek részben vagy egészében véve a világpiacon megjelenő árak hatására (például az élelmiszerek világpiacon megjelenő árának alulértékelttsége a textilipari nyersanyagárakkal – esetleg a textilipari késztermékek árakkal – szemben, a feldolgozott iparcikkek árának gyors emelkedése az olajárakhoz képest). Azt, hogy a világpiacon megjelenő árutömegnek a lelőhelyen kitermelt része vajon a marginális – vagyis árcentrum-meghatározó költséggel bíró – hányada-e, ezért nem lehet egyértelműen a ténylegesen exportált áruk kitermelési viszonyaival jellemezni, figyelembe kell venni azt a világpiacon megjelenő keresletet is, amely alternatív importhelyettesítéssel is kielégíthető.

A világpiacon ár komponenseként jelentkező járadék továbbá valószínűleg nem az *egyedi* lelőhely természeti feltételeihez van kötve, hanem a világpiacon tényleges nagy exportőrként, illetve nagy potenciális importőrként megjelenő nemzetgazdaságok *jellemző* kitermelési feltételei közül válogatódik ki a „legkevesebb hozamú, még szükséges” termelés. Valószínű tehát, hogy az energiahordozók marginális költségét nem a világ legkisebb hozamú lignitbányájának költségei fogják meghatározni, hanem a jelentős exportőrök közül annak a fajlagos nemzeti költségei, amelyik a legdrágábban termel, illetve a jelentős importőrök közül annak a költségei, aki a legdrágábban tudja az importot hazai kitermeléssel helyettesíteni.

Az összefüggés elég bonyolult ahhoz, hogy megérjen egy illusztrációt. A világ ásványi eredetű energiahordozó-termelésének legolcsóbban kitermelhető hányada jelenleg a Perzsa-öböl környéki olaj: tonnánkénti önköltsége 1977-ben nem haladta meg a 2–3 dollárt. A legdrágább energiahordozó, amelyet nagy tömegekben *lehetséges* termelni, a szintetikus szénhidrogén, amelynek önköltsége 120–130 dollár/tonna. Az olaj világpiacon 1977-ben a 90 dollárt is meghaladta, amely szemmel láthatóan az északi-tengeri kontinentális talajzaton és az amerikai kutakban kitermelt olaj önköltségéhez

(75–80 dollár/tonna)* igazodott. Az egyéb fosszilis tüzelőanyagok árai nagyjából arányosak a hasznosítható kalóriatartalommal. A közel-keleti olaj árában tehát fantasztikus mennyiségű járadék realizálódik: 1977-ben tonnánként több mint 70 dollár. Ez a járadék hatalmas, szabad rendelkezésű (*Y*) *BFJ*-t biztosít a kedvező kitermelési feltételekkel rendelkező olajtermelő országoknak, míg a nyugat-európai és amerikai olaj- és széntermelők számára mintegy 15%-os profitot jelent: nem sokkal többet annál, amit egy átlagos feldolgozó ipari tevékenység. Valószínű, hogy a tüzelőanyag-termelés *Y* jövedelemindukáló képessége a szocialista közösség nagy termelői (szovjet és román olaj, illetve földgáz, lengyel szén) számára sem sokkal nagyobb, mint a nyugat-európai és amerikai kitermelő szektor számára. Ha a termelés és forgalom a szabad piac törvényei szerint alakulna, a közel-keleti olaj részesedésének a világtermelésben és forgalomban jóval nagyobbak kellene lennie. A készletek itt jóval nagyobb beruházásokat vonzatnának, mivel a térség termelési kapacitása messzemenően nincs kimerítve. Ugyanakkor az OPEC országai a világ fosszilis tüzelőanyag-termelésének (fűtőértékben számítva) ma összesen alig több mint $\frac{1}{4}$ -ét szolgáltatják, míg a marginálisnak mondható Nyugat-Európa, Észak-Amerika és a szocialista közösség együttesen kb. a $\frac{2}{3}$ -át termeli. Ha a világon az energiahordozók kitermelésére fordított beruházások áramai követhetnek a fentiekben elméletileg leírt, a természeti erőforrásoknak a beruházási képességgel lépést tartó felhasználására alapozott orientációt, a tüzelőanyag fajlagos ára (1 tonna kőolaj = 10×10^6 Cal) lényegesen alacsonyabb lehetne (becslésem szerint mintegy $\frac{1}{3}$ -ával). Ami ezt akadályozza, az *a*) a termelés növekedésének mesterséges visszatartása a legkedvezőbb kitermelőhelyeken; ennek eredményeképpen *b*) a marginális és inframarginális energiatermelésbe való hatalmas méretű tőkeáramlás a fejlett tőkésországokban, valamint a szocialista közösségben, és végül *c*) a nemzetközi nagytőke érdekeltsége mindkét folyamatban. A tüzelőanyag állandó drágulása ugyanis egy sor feldolgozó ipari üzletágat lendít fel, másrészt az olajtermelő, nem iparosodott országok kezén felgyülemelő járadéknak az a része, amelyet nem fektetnek be hazai fejlesztésekbe, tőkévé válik, és a nemzetközi bankhálózaton keresztül visszakerül a fejlett tőkésországokba. Így végeredményben a tüzelőanyagok árának becslésem szerint mintegy $\frac{1}{3}$ -a *monopoljára*dék jellegű jövedelem, amely azonban furcsa módon keletkezik: a multinacionális óriástőke és a világpiac legnagyobb olajexportőrei érdekei kompromisszumos egyeztetésének eredményeképpen a természet- és beruházásadta lehetőségeknek az optimálistól eltérő felhasználása következett be, amely a marginális költség jelentős eltolódásával járt *fölfelé*, a marginális lelőhelyének pedig a *kedvezőtlenebb* felé. A hatalmas különbözeti és – részben – monopoljára-dék-összeg egyfelől igen gyér lakosságú országokban hozott létre nem kis mértékben pazarló jellegű beruházási és fogyasztási feljutást, másfelől nagyobb hányada nemzetközi átcsoportosításra került. Bővítette a feldolgozóipari monopoltőke pénzforrásait, végső soron finanszírozta a világ mai gazdaságához mérten túlzottan költséges tenger alatti és egyéb – a mai feltárt, gazdaságos készletekhez képest inframarginális helyzetű – energiahordozók kitermelését. Az átcsoportosítás árát az energiahordozókban szegény és csústechnikával nem rendelkező országok fizetik meg. Ilyenek a fejlett tőkésországok között is vannak (például Olaszország, Franciaország), a szocialista országok

* Az önköltségekre vonatkozó adatokat *V. Birjulin* „Az árképzés sajátosságai a tőkés olajpiacon” c. tanulmányából vettem át (Vnyesnyaja Torgovlja, 1977. 4. sz.).

között is (például Magyarország, a Német Demokratikus Köztársaság, Csehszlovákia, Bulgária), de a fejlődő világ legtöbb országa is ehhez a csoporthoz tartozik. Emellett van ennek az átrendeződésnek – nagy távlatokban tekintve – pozitív hatása is: az energiahordozók megnövekedett ára erősen ösztönöz a takarékosagra, és lökést adott a technikai fejlődésnek abba az irányba, hogy a nem-szénhidrogén alapú energiaforrások felhasználását olcsóbbá, versenyképesebbé lehessen tenni.

Nagy bizonytalansággal kell számolni a „normatív nyereség” fogalomkörében is. A szabad versenyre alapozott kapitalizmusban az átlagos profitráta reális, többé-kevésbé mérhető és érzékelhető tényező volt. A mai, monopolizálódott tőkés világgazdaságban a profitráta átlagolódására vonatkozó tendencia már évtizedek óta nem jellemző. Makroökonomiai adatokból kell visszakövetkeztetnünk arra, hogy a feldolgozó ipari befektetett tőkéhez mennyi profit tartozik. A „nyereség” fogalmát úgy közelítettem meg, mint a „tulajdonból és vállalkozásból származó jövedelem” (total property and entrepreneurial income) és a közvetlen adó összegét. A tőkeösszeget pedig a bruttó tőkeképződés nagyságából becsültem, feltételezve átlagosan 10 éves amortizációt. Ez rendkívül durva becslés, arra azonban jó, hogy a profitráta *nagyságrendjét* néhány jellemző tőkésországban érzékeltetni lehessen. Az 1970-es évek első felében az ilyen módszerrel becsült profitráta a Német Szövetségi Köztársaságban és Hollandiában 13–16%, Franciaországban 11–12%, Nagy-Britanniában 16–18%, az Egyesült Államokban 18–19% volt. Nagyságának országonkénti szóródása némileg a fejlettségi szint és a monopolizáltság függvénye. Annyit mindenesetre meg lehet állapítani, hogy *nem követünk el nagy hibát, ha a 15%-os átlagértéket tesszük gondolataink középpontjába, mint „normatív” nyereséget.* Ha a nyers termék-exporttevékenységből ennél jóval nagyobb nyereség keletkezik, akkor az árrendszer járadékot enged realizálni. Ha egy adott nyers termékfajta exportja során ennél nagyobb hasznot az az ország sem tud elérni, amelynek világviszonylatban mérve is igen kedvezőek a kitermelési feltételei, akkor a világgazdasági árakban *torzulás* van, s ennek eredményeképpen az exportáló országokban kitermelt járadék átszivattyúződik az importőrökhöz (az olajárrobbanás előtt valószínűleg ez volt a helyzet a legtöbb létfontosságú alanyag esetében).

A KÜLGAZDASÁGI KAPCSOLATOK „KITERMELÉSI JÁRADÉK MÉRLEGE”

Az egymással kereskedő országok a kölcsönösen szállított, hazai munkával megtermelt nyerstermékek (illetve a feldolgozott termékek hazai kitermelőipari munkahányada) erejéig kitermelési járadékot fizetnek egymásnak. Az exportárakban realizált és az importárakkal együtt külföldre származtatott kitermelési járadék az ország külkereskedelmi mérlege sajátos, elkülönítetten vizsgálendő szegmenseként fogható fel.

Az előzőekben kifejtettem, hogy a kitermelési járadék, valamely i kitermelőágazatban az adott i minőségű kitermelőhelyen j felszereltségű munkával előállított nyerstermék egységnyi árbevételre jutó termelési költségének, valamint ugyanezen ágazat marginális termelőhelyén átlagos felszereltségű munkával megtermelt termék fajlagos termelési költségének különbsége:

$$Q_j^i = k^1 - k^j.$$

Az i ágazat összes járadéka:

$$Q = P_i(k^1 - |s| \cdot |k|),$$

ahol a P a kitermelő ágazat összes árbevételét jelzi.

A népgazdaság kitermelő ágazataiban összesen ($q = \alpha + \beta + \dots + \nu$) megtermelt, kombinált népgazdasági járadékot úgy kapjuk meg, ha a marginális költségek ágazatok szerint súlyozott átlagából levonjuk a többi lelőhelyen jelentkező költségek ugyancsak ágazatok szerint súlyozott (ψ^q) átlagát, s azt megszorozzuk a kitermelő ipar egészének árbevételével:

$$Q_{\text{át}}^q = \sum_{\alpha} \zeta k^1 - \sum_{\alpha} \psi^q |s| \cdot |k|.$$

$$\text{Ha } \sum_{\alpha} \zeta k^1 = k_{\text{marg}}^q \text{ és } |s| \cdot |k| = k_{\varphi}^q,$$

$$Q_{\varphi}^q = k_{\text{marg}}^q - \sum_{\alpha} \psi^q k_{\varphi}^q,$$

$$Q^q = P_q \left(k_{\text{marg}}^q - \sum_{\alpha} \psi^q k_{\varphi}^q \right).$$

A képletekben három súlyarány-koefficiens szerepel:

- σ = a marginális kitermelőhelyek termelési értékeinek kitermelőágak szerinti súlyai,
- ψ = a járadékot is hozó kitermelőhelyek termelési értékeinek $\alpha \rightarrow \nu$ ágazatok közötti súlyarányai, és
- s = a termelési érték megoszlásának koefficiensei a különböző mértékű járadékképző kitermelőhelyek szerint minden egyes kitermelő ágazatban.

Mindhárom koefficiens-sorozat összege = 1.

A nemzeti szinten megtermelt járadék tehát függ a nyerstermékek árszintjétől, a marginális lelőhelyek költségszintjétől, valamint a különböző járadékhozamú lelőhelyek struktúrájától.

Az exportban realizálható, hazai eredetű járadék ϱ^{eh} abszolút mértékének (összegének) kiszámítása hazai értékrendben ettől annyiban különbözik, amennyiben a ψ^e súlyok különböznek a ψ^q súlyoktól:

$$\varrho^{eh} = P_{eh} \left(k_{marg}^q - \sum_{\alpha} \psi^{eh} k_{\alpha} \right).$$

A P_{eh} a hazai eredetű nyerstermékexportot jelöli, amely nemcsak a közvetlenül exportált nyerstermékeket jelenti, hanem a feldolgozott termékek árában bennfoglaltatott hazai eredetű nyersanyaghányadot is.

Igen nehéz megragadni az import kitermelési járadék tartalmát, különösen a nem helyettesíthető import esetében, ahol nem kínálkozik a közgazdasági becslés számára még csak megközelítő analógia sem. Két lehetőség adódhat; mindkettő rendkívül merész becslést igényel.

a) Vagy eltekintünk a helyettesíthetetlen importáru konkrét használati értékétől, és csak az azt megtermelő ágazat milyenségét vesszük számításba (importált ónérc = ércbányászat, importált déligyümölcs = gyümölcsstermesztés; importált trópusi fa = erdőgazdálkodás stb.) Ebben az esetben a megfelelő kitermelő ágazat hazai járadékviszonyait helyettesítjük be a képletbe („ha a hazai ércbányászat nem mangánt, bauxitot stb. termelne, hanem ónt”, „ha a hazai gyümölcsstermesztés eredménye banán vagy narancs volna”).

b) Vagy rendelkezésünkre áll – legalább hozzávetőleges – információ a világgpiacon megjelenő, az ország által importált nyerstermékek költségviszonyairól. Ebben az esetben hozzávetőleges számításokat végezhetünk

a marginális lelőhely fajlagos költségére vonatkozóan, és az összevethető a nemzetközi adatokból származtatott, átlagosított rentabilitási kulcsokkal (amint azt az olajra vonatkozóan az előző fejezetben magam is megkíséreltem kiszámítani).

A két módszer közül a másodiknak említett tartom viszonylag megbízhatóbbnak, hangsúlyozva persze, hogy ez is csak becslést jelent. A számítások végeredménye egy sorozat becslött, fajlagos kitermelési járadék lesz (az importált áru egységnyi, hazai áron számított árának járadékhányada), amelyet szorzunk az import mennyiségével és összegezzük:

$$q^i = P_a^i q_a^i + P_b^i q_b^i + \dots + P_r^i q_r^i = \sum_{\alpha} P^i q^i.$$

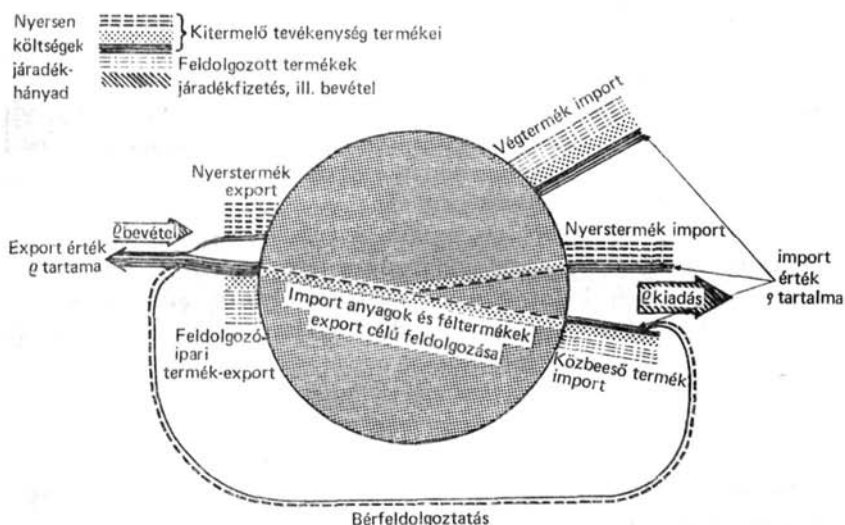
A járadékkiadás természetesen ismét csak vonatkozik az importált feldolgozott termékek nyerstermékhányadára is.

Sajnos ezzel még nem vagyunk készen a számításokkal. Az importált (nyers vagy feldolgozott formában behozott) nyerstermék egy része közvetlenül vagy feldolgozás után exportálódik: az importárral együtt kifizetett járadék itt megtérül. Fordítva: az exportált nyerstermék egy részét külföldi feldolgozási folyamat után visszavásároljuk (magyar-szovjet timföld-alumínium-egyezmény), ahol is az exportárban realizált járadék megjelenik az importárban is, tehát megszűnik a külkereskedelmi mérleg járadékszégmensének részét alkotni (hacsak a terméket nem exportáljuk újra).

A korrekciót mindenképpen érdemes megkísérelni, mivel a szélesebb értelemben vett nyerstermékfogalom óriási. Az egyszerűbb, de kevésbé pontos megoldás az, ha a hazai eredetű exportjáradék normáit a teljes (hazai és külföldi eredetű) nyerstermékexportra kivetítjük (a reexportált nyerstermék járadéktartalmát lényegében az előbb elsőnek említett becsléssel határozzuk meg). Ennél bonyolultabb a fentebb másodiknak említett módszer, amely azonban valamivel megbízhatóbb eredményt ad.

A külkereskedelem járadékmérlege, illetve az export–import mérleg járadékszégmense végeredményben elég összetett folyamatok eredményeként alakul ki. A *bevételi* oldalon q^e szerepel, a hazai kitermelő tevékenység közvetlenül és közvetve exportra kerülő hányadának járadékhozama, valamint az adott nemzetgazdaságon „átmenő” nyerstermék járadékhozama. A *kiadási* oldalon szerepel az ország által külföldön (nyers

38. ábra
A KÜLKERESKEDELEM JÁRADÉKSZERZŐ
TEVÉKENYSÉGÉNEK SÉMÁJA



vagy feldolgozott formában) vásárolt kitermelő tevékenységi termékek járadéktartalma, beleértve ebbe a partnerország külföldről vásárolt nyertermékeinek járadéktartalmát, így a szóban forgó országból „bér-feldolgozásra” bevittékét is.

Az exportáló ország külgazdasági kapcsolatainak szerkezetét a járadék mérlegegyenlege a következő szempontokból érinti:

a) A kitermelési járadék még klasszikus formájában is monopolista jellegű jövedelem. A monopolkapitalizmus viszonyai között azonban a gazdaságok működése szempontjából létfontosságú energiahordozók, alapanyagok, élelmiszerek és víz egyoldalú birtoklása olyan monopoljárdékok keletkezését eredményezheti, amelynek az országból a külkereskedelelem csatornáin keresztül való kiszívása alapjaiban fenyegetheti az importra egyoldalúan ráutalt gazdaság külgazdasági egyensúlyát és ezzel újratermelésének bővítési lehetőségeit. Ezért minden gazdaság érdekelt abban, hogy nemzetközi csererendszerének járadékmérlege pozitív szaldóval záruljon, és ha ez a termelési tényezők adott kombinációja mellett nem lehetséges, a járadékdeficit minimális legyen.

b) Ez az érdekeltség azonban a gazdasági viszonyok felszínén csak akkor mutatkozik meg, ha a nemzetközi árakban a járadékok valóban meg is jelennek. Az 1973 előtti nemzetközi árviszonyokban *kitermelési olló* érvényesült, ennek következtében a tényleges hatékonysági kalkulációkban a járadékelemet az egyéb tényezők erősen háttérbe szorították. Amikor azonban – mint például az 1973-as árrobbanást követő években – a nemzetközi cserearányokban a járadékfaktor érvényre jut, sőt monopolista kitermelési járadékok keletkezése révén „feldolgozó ipari olló” jön létre, az a) pontban említett érdekeltség a kalkulációk homlokterébe kerül. Ennek következtében

– minden, a világpiacon eladásokra és vásárlásokra erősen ráutalt országnak érdeke lesz hozzájárulni olyan természeti erőforrásokhoz is, amelyek termékeinek (nyers vagy továbbfeldolgozott állapotban való) exportja járadékhoz juttatja, hazai felhasználása pedig járadékkal terhes importkiadástól mentesíti;

– ennek következtében a *kedvező és bőséges kitermelési feltételekkel rendelkező, de magasán szakképzett munkaerőben nem bővelkedő országok* exportszerkezete igyekszik eltolódni a nyerstermékek kivitele felé: az exportnövelésnek a munkaerő- és tőkekorlátok szabnak határt. A *kevésbé kedvező, ugyanakkor bőséges kitermelési feltételekkel megáldott, de szakképzett munkaerőben és tőkében gazdag országok* igyekeznek önellátásra berendezkedni: ennyiben ők is érdekeltek a monopoljáradékkal terhelt, magas nyersanyagárak fenntartásában. A szakképzett munkában és tőkében bővelkedő, nyerstermékimportra viszont egyoldalúan ráutalt országok nagy erőfeszítéseket tesznek az importanyagokkal való takarékoskosságra, és emellett igyekeznek monopolhelyzetre szert tenni a nyerstermékexportőrökkel szemben a másik két alapvető termelési tényező területén. Az *olcsó, bőséges munkaerőforrással rendelkező, de tőkében, szakértelemben és nyersanyagokban nem bővelkedő országok* az export volumenét növelve teremtik elő a monopoljáradék ellenértékét, végeredményben a munkaerő értéken aluli megvásárlásával kompenzálva az áremelkedéseket;

– a legrosszabb helyzetbe azok az országok kerülnek, amelyek a) egyoldalúan ráutaltak a monopoljáradékkal terhelt nyerstermékek importjára; b) szűkében vannak a mobilizálható és átcsoportosítható tőkének; c) a rendelkezésükre álló munkaerő nem képes olyan teljesítményekre, amelyek a külföldön monopolhelyzetet biztosíthatnának az exportált termékek számára; és d) a munkaerő relatíve – a termelékenységéhez

képezt – drága, vagy legalábbis nem olcsó. Ezen országok esetében a szállító partnereknek fizetendő kitermelési (normál + monopol) járadék másképpen, mint kereskedelmi mérleghiány, illetve külföldi hitelfelvétel útján, nem teremthető elő. Az ország a krónikus eladósodás kikerülése céljából kénytelen az importanyagokkal erősen takarékoskodni, a hazai – esetleg marginális vagy inframarginális – kitermelőtevékenységét fejleszteni, emellett erőfeszítéseket tenni a feldolgozó ipai export növelésére, illetve a feldolgozó ipari exportcikkek fajlagos árának emelésére (minőség, műszaki színvonal stb.). Mindez együttesen erősen fékezi a lakossági jólét növelésének lehetőségeit mindaddig, amíg a feldolgozó ipari ollót meg nem tudja szüntetni.

Bonyolítja a helyzetet, ha a különböző kitermelőágak árszintje nem egyenlő mértékben alakul, ennek következtében a külpiacokon realizálható járadékok között nagy különbségek jönnek létre aszerint, hogy az ország milyen jellegű kitermelési feltételekkel rendelkezik. Az 1973-as árrobbanást követően például az energiahordozók világpiaci árában tetemes monopoljáradék jelent meg, becslésem szerint hasonló járadék mutatható ki a fehérjetakarmány alapanyagainak (halliszt, szója stb.) árában is; ezzel szemben a fémek relatív áremelkedése nem haladta meg a normál járadék realizálási lehetőségeit, míg a gabona, hús, gyümölcsök, zöldségek és bor árban a normál járadéknak is csak töredéke realizálódik. Az a furcsa helyzet állt elő, hogy a világkereskedelmen keresztül a felhasználókkal olyan energiaforrások feltárását és kitermelését is finanszírozzák, amelyekre – normális viszonyok között – csak 50–100 év múlva kerülne sor, viszont az emberiség minimális szinten való élelmezése csak a termelők jelentős részének deficitese termelése árán lenne lehetséges (gabona-, zöldség-, gyümölcsexportőrök, import-fehérjetakarmányt felhasználó hústermelők). Ráadásul az élelmiszer-exportőrök jelentős része nem is reagálhat az alacsony árakra termeléscsökkentéssel, mivel *bármilyen* devizát kell szereznie a bányászati eredetű nyerstermék- és energiaimport céljaira, és a szükséges exportot nem tudja feldolgozó ipari termékekkel elérni, részben a piac felvevőképességének korlátai, részben az itt érvényesülő, még nyitottabb olló miatt (ha az ország nem rendelkezik monopolpozícióval a legkorszerűbb termékek és technológiák területén, és/vagy nem tudja a munkaerőköltséget mélyen annak újratermelési költség szintjére alá szorítani).

Az ilyen helyzetekben levő országoknak érdekük kiharcolni legalább a normál kitermelési járadékot tartalmazó árakat a méltatlanul diszprefe-

rált természeti kincseik termékei területén, és egyben felkészülni annak minél teljesebb kiaknázására a kitermelés anyagi és személyi feltételeinek javítása révén.

3. AZ EMBERI TÉNYEZŐ

Azoknak az országoknak, amelyek természeti kincsekben nem olyan gazdagok, hogy nemzetközi cseréjükben jelentős kitermelési járadékot tudjanak realizálni, fokozott figyelmet kell fordítaniuk a *feldolgozó iparban foglalkoztatott lakosság munkavégző képességében rejlő tartalékok minél teljesebb feltárására.*

A nemzetközi környezettel való cserében a feldolgozó ipari munka gazdaságosságnövelő hatásaként a következőket szokták számításba venni:

a) A termelékenység színvonalát el nem érő, aránytalanul szerényebb fogyasztási színvonalból adódó nyereségtöbbletet – vagyis az ún. „bér-szintelőnyt”;

b) A kivételesen nagy tömegű termelés termelékenységtöbbletéből adódó előnyt;

c) A kivételesen magas szakképzettségű és jól szervezett munka *átlagosnál magasabb értékalkotó képességéből* adódó előnyt.

Az első kettő a versenypartner áraihoz képest *azonos vagy alacsonyabb kínálati ár* mellett is jelentkező költségmegtakarításban, az utóbbi pedig a versenypartner áraihoz képest *azonos vagy magasabb kínálati ár* eléréseben jelentkezik, még akkor is, ha a költség szint is magasabb.

A VILÁGPIACI VERSENYKÉPESSÉG BÉRTÉNYEZŐJE

Mint ismeretes, a tőkés árutermelésben a munkaerő is áru. Értékét a következő komponensek együttesen határozzák meg:

a) a fizikai lét fenntartásához szükséges javak értéke;

b) a termelőerők fejlettségi fokának megfelelő általános és szakmai műveltség megszerzésének és fenntartásának költségei;

c) az adott társadalomban elvárt életforma költségei*

A *fizikai létfenntartás* költségei is változnak a társadalom szerkezetének változásaival. Minél bonyolultabb a településszerkezet, az életforma, minél specializálódottabb a fogyasztási szférával közvetlenül érintkező termelő- és szolgáltatóhálózat, annál több olyan tevékenység válik áruvá, tehát épül be objektíve a bérköltségbe, ami azelőtt a dolgozó család „hulladék”-energiájának termékeként került megtermelésre.

Az *általános és szakmai műveltség megszerzése és fenntartása* a munkaerő költségeinek éppolyan szerves összetevője, mint a fizikai létfenntartás. Minél fejlettebb és bonyolultabb technikával dolgozik, minél nagyobb közösségben termel, annál nagyobb a technikai és szervezési ismeretigénye ahhoz, hogy feladatát el tudja látni. Minél gyorsabban fejlődik a technika és a munkamegosztás, annál jobban előtérbe kerül műveltségnek állandó „karbantartása”, megújítása.

A *társadalom „elvárásai”* számos esetben olyan többleteket raknak a fizikai létfenntartás költségeihez, amelyek a szó szoros értelmében véve nem volnának szükségesek sem az egészség, sem a műveltség, sem a családfenntartás szempontjából. A dolgozó számára mégis szükségesek ezek a többletek, mivel hiányuk a család presztízst csökkentené, s ennél fogva annak a potenciális veszélyét hordozná magával, hogy az adott dolgozó társadalmi helyzete degradálódik. Az ilyen presztízsfogyasztás költségei néha elválaszthatók a létfenntartás költségeitől, néha azonban csak általános költségtöbbletként jelentkeznek: a dolgozó a szükségesnél *drágább* holmival elégíti ki fogyasztási igényét, *gyakrabban* jelentkezik a kiadás a kellenél stb. Adott, kivételesen egészségtelen társadalmi környezet e presztízskiadások iránti igényét az egyénnel szemben oly nagy mértékre emelheti, hogy azok túllépik a munkabérben realizálható mértéket. Ez esetben a dolgozók egy része presztízsfogyasztását a fizikai vagy intellektuális létfenntartás rovására elégíti ki: voltaképpen munkaerejének újratermelési feltételeit rontja akkor is, ha közben látványos áru- és szolgáltatáshalmaz tetején trónol.

* Ez az utóbbi tényező vitatott – ti. a munkaerő újratermelési faktorainak sorában – annál is inkább, mert statisztikailag nehéz különválasztani az előző kettőtől. A mai kapitalizmus – különösen a fejlett tőkésországok – viszonyainak ismeretében azonban mégis megköczáztatható, legalább elméleti síkon való elkülönítése.

A szocialista társadalom alapvető jelensége a munkaerő áruként való funkcionálásának megszűnése. Ez azt jelenti, hogy a szocialista társadalom dolgozó embere nem idegeníti el munkavégző képességét olyan személy vagy szerv részére, amely azt az ő alapvető érdekeitől – osztály-érdekeitől – független, azzal ellentétes célokra használja fel. Ez nem pusztán politikai és közgazdaságtudományi igazság: gyakorlati következményei vannak. Néhány fontosabb ezek közül:

a) Ha a munkaerő nem áru, a lakossági fogyasztás mértékét elvileg nem a nemzeti munkaerő újratermeléséhez szükséges termékek és szolgáltatások értéke határozza meg, hanem közvetlenül a nemzeti munkateljesítmény mértéke. Ilyen értelemben a népgazdaságot egy gigantikus méretű termelészövetkezetként lehet felfogni, amely az évi nettó termékéből „oszthatatlan” és „felosztható” alapokat képez, és végül is „munkaegységet” fizet. A „munkaegység” reálértékét a társadalom átlagteljesítménye szabályozza, az egyéni teljesítménytől viszont a megszerzett „munkaegységek” száma függ.

b) Ha a gazdálkodás hatékonyságának objektív, össztársadalmi mércéje nem a vállalkozó egyéni haszna, hanem a lakossági (egyéni és közületi) fogyasztási végeffektus nagysága – megfelelő szerkezetben –, akkor adott történelmi, fejlődési szakaszban *ideiglenesen* elképzelhető a *társadalom* számára hatékony tevékenység akkor is, ha az egyelőre nem gyarapítja a „fel nem osztható” termelési alapokat, hanem „csak” tisztas megélhetést biztosít a lakosság bizonyos hányada számára. Persze ez nem lehet *végleges* megoldás, mivel a csak megélhetést biztosító termelőtevékenységek fejlesztését a többi, hatékonyabb termelőterületek költségére – azaz *rovására* – kell a társadalomnak megoldania. Ez esetben három kiút kínálkozik.

– Vagy *érdemes* a társadalmi termelés magas hatékonyságú szektorának ezt a befektetést megtennie, mivel az adott – éppen csak eltartó – terület későbbi felfutása meghatározza az egész népgazdaság hatékonyságát (ez történt az ipar új ágával az iparosítás kezdeti szakaszán: a finanszírozó alapvetően a mezőgazdaság volt; majd, egy évtized múlva megfordult a helyzet, a kiépült ipar részben finanszírozta a mezőgazdaság nagyüzemi átszervezését és technikai rekonstrukcióját).

– Vagy *kényszerűen* a társadalom e területeket egy ideig fenntartani, például a foglalkoztatási gondok megoldása, vagy az adott termelés kiesése következtében fellépő importszükséglet exportellenértéke fedezésének nehézségei miatt (a magyar gépipar és könnyűipar egy elmaradottabb

részénél például jelenleg az importtal való pótlás a legnagyobb probléma).

– Vagy pedig *elsorvasztja* a társadalom ezeket a felhalmozási alapokat nem vagy csak kevésbé gyarapító tevékenységeket, és az ott dolgozó lakosságot hatékonyabb helyekre irányítja át – természetesen gondoskodva kellő technikai felszerelésükről és szakképzésükről, máskülönben az átcsoportosítás a hatékony területeket is degradálni képes.

Mindenesetre a munkaerő áruvoltának megszűnése az egyik olyan új közgazdasági összefüggés, amely az elmaradott termelőerőkkel rendelkező szocialista országokat képes volt elszakítani az *azonnali* rentabilitás *abszolút* követelményétől, és így lehetővé tenni a stratégiai fejlesztési programok gyors ütemű végrehajtását. Vállalati és egyéni szinten ennek ellenére a munkaerő úgy viselkedik, *mintha áru volna*. Az egyén munkahelyválasztási döntését – de még a szakmaválasztási döntését is – befolyásolják az elérhető keresetek. A vállalat – tehát a technológiailag megszervezett dolgozókollektíva – számára a munkaerőre fordított költségek természete nem különbözik a berendezések, energia vagy anyagvásárlásokra fordított költségektől, ennek következtében a vállalat is *reálisan mérlegel* az eleven munka és az azt kiváltó holt munka alkalmazásának alternatívái között.

Az *egyén* számára a kalkuláció jelentős tényezője marad a szocializmusban is munkaerejének újratermelhetősége. Igaz, hogy az újratermelési költségek jelentős hányadát a társadalom viseli, függetlenül attól, hogy az egyén milyen mértékben járul hozzá a társadalom gazdagságához, a megélhetés döntő hányada azonban változatlanul egyéni zsebből kerül kifizetésre. A *vállalat* számára a dolgozóinak honorálására fordítandó, szétosztásra kerülő összeg végső soron egy sajátos *jelzőrendszer* részeként működik, amely az általa megmozgatott termelési tényezők mennyiségét és arányait hivatott mint a gazdálkodás hatékonyságának összetevőit mérhetővé tenni. A bér a vállalat számára nem a munkaerő újratermelésének ára, hanem a vállalati újratermelési folyamatban lekötött emberi termelési tényező mennyiségét és minőségét szimbolizáló mutatószám, amelynek pénzformája a többi termelési tényezővel való összehasonlíthatást, a helyettesítési alternatívák számítását hivatott lehetővé tenni. Az elevenmunka-ráfordítás sem a vállalatnak, sem a népgazdaságnak nem abba a fogyasztásicikk- és szolgáltatástömegbe „kerül”, amit a lakosság a béréért – és azon kívül, a társadalmi juttatások keretében – igénybe vesz, hanem *tényleges emberi erőlkifejtésbe*, amely mögött

persze – mint háttér – az elfogyasztott javak tömege is ott lappang, de nem a szó szoros értelmében vett költségként, hanem az újratermelési folyamat *végeredményének*, közvetlen *céljának* minőségében.

Amikor az adott vállalat a hazai piacon elsősorban *azért* versenyképes, mert az általa termelt termékek költség szintje a *fajlagos* berráfordítás miatt kisebb az átlagosnál, azt bizonyítja, hogy a műszakilag lehetséges termelésitényező-kombinációkból azt az optimumot választotta ki, amely egyben az elevenmunka-elhasználás *minimumával* is számol. Az azonos vagy helyettesíthető terméket gyártó egyéb, hazai vállalatok ugyanis, ami a kifizetendő bérek fajlagos (egy dolgozóra jutó) színvonalát illeti, nagyjából azonos feltételek között működnek, a bérek közterhei is azonosak.

Egészen más a helyzet akkor, ha a népgazdaság *külpiacon* próbál versenyképes pozíciót elérni. A vele versenyző árukat ugyanis olyan országokban termelik, ahol a hazai viszonyoktól eltérő *termelékenységi és bérvizonyok* vannak. Minden tekintetben azonos áru esetén a versenyképesség egyenesen arányos a két ország termelékenységének és fordítottan arányos a bérszínvonalának hányadosával:

$$P = f \left(\frac{t_n}{t_m} \cdot \frac{w_m}{w_n} \right),$$

ahol a P a devizanyereség nagyságát jelenti, a t termelékenységet, a w a tágabb értelemben vett bérszínvonalat, vagyis a kifizetett béreken kívül a szociális terhek és a társadalmi juttatások mennyiségét is. Az „ n ” ország fajlagos munkaerő-ráfordításai akkor növelik a versenyképességet, ha

a) Amennyiben az „ n ” ország termelékenysége is és a munkaerő-ráfordítása is *nagyobb*, mint az „ m ” országé, vagyis $\frac{t_n}{t_m} > 1$ és $\frac{w_n}{w_m} > 1$, de a termelékenységi különbség nagyobb, mint a munkaerő-ráfordítási különbség:

$$\frac{t_n}{t_m} > \frac{w_n}{w_m}.$$

b) Amennyiben az „ n ” ország termelékenysége és munkaerőköltség-színvonala egyaránt *kisebb*, mint az „ m ” országé, vagyis $\frac{t_n}{t_m} < 1$ és

$\frac{w_n}{w_m} < 1$; s a bérkülönbség nagyobb, mint a termelékenységi különbség:

$$\frac{w_n}{w_m} > \frac{t_n}{t_m}.$$

Más szóval, a bérkülönbségből húzható nemzetközi versenyképességi előny mindig abból származik, ha az illető országban a népgazdasági „munkaegység” értéke aránytalanul kisebb annál, amit a termelékenység alapján reálértékben a dolgozó lakosságnak – normál felhalmozás mellett – ki lehetne osztani. Ha a külkereskedelmi árakon keresztül ez a különbség *teljes mértékben realizálódik*, semmi egyéb nem történt, mint ami a belső piacon is végbemegy: a lakossági fogyasztás mesterséges visszatartása a felhalmozás növelése érdekében. Ez esetben persze az áru a világpiacon nem versenyképesebb azokénál, akik a munkaerőköltséget arányban tartják a termelékenységgel. Ha viszont a különbség egy része vagy egésze exportárendményekeken keresztül a *külföldi partnernek átengedésére kerül*, úgy az ország a világpiacon elhelyezhetőség növelése érdekében a nemzeti munka által termelt érték egy adott hányadának realizálásáról lemond a partner javára. Ennek a köznapis szóhasználatban több elnevezése van: az importőr ország alacsony árak által szorongatott konkurrenciái „dömpinget” szoktak emlegetni, a felhasználó importőr által leszorított árak miatt kényszerhelyzetben lévő exportőr pedig „határokon keresztüli kizsákmányolást”. A nemzeti bérkülönbségeken – a munkaerő-reprodukció nemzeti költségkülönbsözetén – alapuló kül-gazdasági előnyszerzés tehát *mítosz*. A munkaerő újratermelési költségei általában a társadalmi termelékenységgel arányosak: a fizikai igénybevétel nagyságával, a megszerzendő és karbantartandó szakértelem nagyságával, valamint a fentebb aposztrofált „társadalmi presztízs”-költekezés elvárt nagyságával. Ha a tényleges munkaerőköltség ennél *nagyobb*, akkor a társadalom *túlfogyaszt*, ami a cserearányokban megjelenik és tovagyűrtük végül is a fogyasztási színvonal korrekációjáig. (Elodázni külföldi kölcsönfelvétellel vagy költségvetési dotációval egy ideig lehet – kiküszöbölni nem.) Ha a tényleges fogyasztási szint az újratermelési költségeknél hosszú időn keresztül alacsonyabb, úgy vagy – jobbik esetben – a nemzeti felhalmozás gyarapodik (és hosszú távon összeütközésbe kerül a szűkített reprodukált munkaerő fizikai vagy intellektuális teljesítő-képességével), vagy pedig egy adott értékmenyiség kivándorol az országból és a partnernél válik *monopolista extraprofitá*.

Azt hiszem, mindennek átgondolása után nem kell különösebben bizonyítani, hogy *a relative (ti. a termelékenységhez képest) alacsony elevenmunka-költségből származó többletfelhalmozás nem komparatív előny – mint ahogyan azt általában hisszük.* A termelékenységi színvonalhoz képest leszorított fogyasztási színvonal nem ugyanolyan adottsága egy társadalomnak, mint a kedvező klíma vagy a kimagaslóan magas tradicionális műszaki kultúra egyes feldolgozó ágazatokban, hanem a lakosság széles rétegei („tsz-tagság”) és a központi gazdaságvezetés („tsz-vezetőség”) közötti demokratikus (vagy kevésbé demokratikus) „megállapodás” kérdése: célszerű-e a nemzeti jövedelem viszonylag magas hányadát felhalmozni – és egy ideig szerényebben élni – vagy nem. Ha olyan „megállapodást” sikerül társadalmi szinten létrehozni, hogy a lakosság – a fejlődés meggyorsítása vagy a külgazdasági egyensúly biztosítása végett – bizonyos, soron következő szükségletei kielégítését ideiglenesen elhalasztja, akár a felhalmozás növelése, akár az exportárak leszorítása és ezen keresztül a devizabevételek növelése céljából, ez a népgazdaságnak, partnereihez viszonyított termelékenységi szintjét, vagy ennek különböző termelőtevékenységek közötti, a partnerektől eltérő mértékű és irányú szóródását (az előbbi a nemzetgazdaság általános versenyképességének, az utóbbi a komparatív előnyszerzésnek anyagi alapja) nem érinti.

A TERMELÉS TÖMEGSZERŰSÉGÉBŐL FAKADÓ VERSENYKÉPESSÉGI TÉNYEZŐ

Általános tendencia a termelés tömegszerűségének növekedése. Ez jellemző a végtermékekre (ruházati cikkek, élelmiszerek, tartós fogyasztási cikkek, műszerek, közlekedési és szállítási eszközök stb.) éppúgy, mint a standardizálható félkész termékekre (kohászati termékek, vegyi cikkek, alkatrészek, részegységek stb.). Közvetve – a féltermékeken és részegységeken keresztül – a termelés tömegszerűsége kihat a nem standardizálható végtermékek termelésére is, amennyiben ezek végszerelési technológiája mindinkább a tömegméretekben gyártott alkatelemek építőszekrény-elv alapján való összeállítása felé fejlődik.

Azt, hogy egy adott, népgazdasági szempontból végterméknek minősülő cikk (például exportálható áru) tömegszerűsége megfelel-e a világszerkezeti környezet követelményeinek, azt *közvetlenül* műszaki-gazdasági

adatok alapján lehet megítélni. Ez persze nem egyszerű feladat, mivel a) ismerni kell a világpiacon megjelenő, az ország termékeivel versenyző áruk technológiai adatait; b) a tömegszerűséget nemcsak a végkibocsátási fázisban kell mérni, hanem a technológiai vertikum összes fontosabb fázisában. *Közvetetten* a tömegszerűség határai megjelennek a költség-szintben. Minél nagyobb a gyártás tömegszerűsége, annál nagyobb termékszámra oszlanak meg a fix kutatási, fejlesztési, adminisztratív, valamint a szerszámozási, technológiamódosítási költségek, és annál alacsonyabbnak kell lennie a fajlagos bérköltségnek is. Ezt érezhetően ellensúlyozza az állóeszközök megtérülésének növekedése a termékegység önköltségében, mivel a tömegszerű gyártás az esetek többségében gyorsan amortizálандó célgépsorok használatát követeli meg. Mindent összevetve a tömegszerűség növekedésének a fajlagos költségek csökkenésével kell járnia. Pontosabban, *a nemzetközi piacon egymással versenyző cégek és országok közül mindenképpen helyzeti előnye van annak, amely az átlagosnál nagyobb tömegszerűséggel termel az átlagosnál mélyebb technológiai vertikumban, és e kivételes tömegszerűség az exporttermékeinek átlagosnál szélesebb körére terjed ki.*

Magyarázatra szorul az „átlagos tömegszerűség”, vagy pontosabban kifejezve, a *nemzetközileg elismert szintű tömegszerűség*. Ez elsősorban a technológia jellegétől függ. A kézi munkán alapuló termelésben a tömegszerűségből származó termelékenységtöbblet lényegében a munkamozdulatok begyakorlottságából származik, ennél fogva másodrendű jelentőségű az egyének szakmai tudásához és munkaintenzitásához viszonyítva. Minél nagyobb az egyes ember munkateljesítményét megsokszorozó gépek, berendezések munkafolyamatban betöltött szerepe, annál nagyobb jelentőségűvé válik a termelési költségek szempontjából e célra orientált eszközök kihasználása. A szakember – az általa uralt műszaki kultúra keretei között – egyik feladatról a másikra rövid idő alatt átállítható. A bonyolult géprendszerek más programra való átállítása idő- és költségigényes. Nagyobb átállás nemegyszer a célgéppark cseréjét követeli meg. A drága berendezések gyors amortizálása viszont – a folyó termelés oldaláról nézve – olyan fix költségnek tekinthető, amelynek fajlagos (áru egységre vetített) nagysága annál csekélyebb, minél nagyobb a segítségével legyártott *egynemű* termékek tömege. A tömegszerűség szerepe a versenyképességben tehát annál nagyobb, minél gépesítettebb a munkafolyamat, és minél inkább *célgéprendszerek* segítik a termelő ember munkáját. A nagy tömegben előállított áruk nemzetközi forgalmában azok-

nak a termelőknek a tömegtermelési viszonyai szabják meg a világszerte elismert tömegszámot, amelyek a) a nemzetközi piac legnagyobb hányadát látják el az adott termékféleséggel; b) a piac legnagyobb felvevői, bár hazai termelésük is jelentős. Ez utóbbiak ugyanis a piaci viszonyokra jelentős hatást gyakorló importot képesek hazai termeléssel helyettesíteni, ilyen módon a belpiacra szánt termelésük tömegszerűsége szabályozó hatással van a nemzetközi piacra is. Ha például egy adott áruajtából a nemzetközi piacra 10 millió db kerül, és ennek relatív többségét – mondjuk, 40%-át – valamely „A” ország exportálja, ugyancsak relatív többségét – mondjuk ugyancsak 40%-át – egy olyan „B” ország importálja, amelynek hazai termelése nincs, 30%-át viszont egy olyan „C” ország piaca szívja fel, amely az importot sokszorosán meghaladó hazai termeléssel rendelkezik, úgy a világszerte árcentrumot meghatározó költség szintben olyan tömegszerűség kerül beszámításra, amelyben az „A” és „C” ország termelésének tömegszerűsége dominál. Általánosítva, a nemzetközileg elismert tömegszerűség

$$m_{nk} = \frac{\sum_A^N m q_{exp} q_{imp}}{\sum_A^N q_{exp} q_{imp}},$$

ahol m a jellemző tömegszerűség (db/technológiai egység/év) q_{exp} és q_{imp} a világszerte országok közötti export- és importsúlyai, az $(A \rightarrow N)$ a forgalomban részt vevő országok jelölése. Amely ország nemzeti tömegszerűségi mutatója nem éri el a nemzetközit ($m : m_{nk} < 1$), az *e tekintetben* feltétlenül költséghátrányban van szerencsésebb versenytársaival szemben. Vagy rendelkezésére áll ezt kompenzáló egyéb költségmegtakarítási, illetve árszintnövelési lehetőség, vagy pedig nem érdemes *exportra* termelnie: nyílt kisgazdaságok esetén valószínűleg egyáltalán nem érdemes termelnie. Ha $m > m_{nk}$, úgy az országnak az adott termék területén tömegtermelési előnye van partnereihez képest. Persze amennyiben összetett termékről van szó, az m -mel jelölt nemzeti tömegszám nem csak a végszerelési kapacitásra számítható ki, hanem az összes fontosabb alkatrésze, részegysége, fődarabra. Ha ezek hazai tömegszámát m' -vel, nemzetközi tömegszámát pedig m'_{nk} -val jelöljük (ez utóbbi számításakor nem az illető félkész termék nemzetközi forgalmi súlyával kell súlyozni,

hanem ugyancsak a végtermékével), akkor

$$m'_{nk} = \frac{\sum_A^N m' q_{exp} q_{imp}}{\sum_A^N q_{exp} q_{imp}}$$

Az $m' : m'_{nk}$ hányadost a számításba vett összes, a költségviszonyok szempontjából döntő technológiai fázisra kiszámítva kapjuk meg az adott, összetett végtermék vertikális tömegtermelési mutatóját

$$M = \frac{\sum_a^n m'k}{\sum_a m'_{nk}k}$$

ahol a k az ($a \rightarrow n$) technológiai fázisok aránya a költség szerkezetben.

A vertikális tömegszerűségi mutató kiszámítása fontos információhoz uttathat.

Illusztrációképpen vegyünk egy példát. Valamely „A” ország exportálni akar egy összetett végterméket – például valamilyen gépet –, amelyből évente 10 000 db-ot készít el. A világpiacon megjelenő exportálók és saját termeléssel is rendelkező importálók késztermégyártása 5000 körül van, a termék nemzetközi tömegszáma – végszerelési szinten – 5000. Az „A” országban az illető terméket gyártó vállalat zárt vertikumú. Minden alkatrészt maga készít, és csak e célra készít, így a költségeket meghatározó négy alkatrészt (fődarabot) is. Ezzel szemben a konkurens cégek az alkatrészeket vagy vásárolják, olyan vállalatoktól, ahol ezeket nagy tömegben gyártják, vagy pedig maguk gyártják, zömmel eladási célokra. Így az alkatrészek gyártásának relatív tömegszerűsége az „A” országban 1 alatt van, és ez leszorítja a termék vertikális relatív tömegszerűségét a nemzetközi árbán elismert szint alá.

11. táblázat

| Alkatrész megnevezése | „A” ország (db) (m) | Többi országok átlag (db) | Relatív tömegszerűség | Súly a költségeken belül (százalék) |
|-----------------------|---------------------|---------------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| a | 10 000 | 100 000 | 0,10 | 10 |
| b | 10 000 | 25 000 | 0,25 | 5 |
| c | 10 000 | 60 000 | 0,17 | 30 |
| d | 10 000 | 20 000 | 0,50 | 5 |
| Végszerelés | 10 000 | 5 000 | 2,00 | 20 |
| Összesen | – | – | 0,65 | 70 |

Amennyiben az adott gép exportra való termelése mégis rentábilisnak bizonyul, biztosra lehet venni, hogy ez nem a gyártás kivételesen magas tömegszerűsége miatt van, hanem vagy azért, mert az ország az alapanyaghoz aránytalanul olcsó áron jut hozzá – ez esetben egy másik országban megtermelt különbözeti járadéknak a hazai exportgazdaságosságba való átcusúsásáról van szó –, vagy azért, mert a bérek aránytalanul alacsonyabbak a termelékenységénél – és ez a különbség nem csúszik át a határon árengedmény formájában –, vagy pedig azért, mert a gép olyan különleges szolgáltatást nyújt a felhasználó részére, amelyet az az árban busásan honorál.

A BONYOLULT MUNKA VÉGZÉSÉBŐL FAKADÓ VERSENYKÉPESSÉGI TÉNYEZŐ

Minél magasabb szakképzettséget, nagyobb figyelem-összpontosítást, felelősségvállalást követel a munka, annál több értéket termel. A bonyolult munka az egyszerűnek többszöröse. Nemcsak a termelékenysége magasabb, hanem a tényleges munkakifejtés is nagyobb, tehát az időegység alatt előállított termék nagyobb értékű lesz, mégpedig oly módon, hogy a használati értéke is gazdagabb, ennél fogva a társadalomnak megéri a nagyobb fajlagos munkatartalom megfizetése. A munka bonyolultsági fokának növelése a társadalomtól bizonyos költségek előlegezését követeli meg, mégpedig több nemzedéken keresztül. Ezek a költségek háromfélék:

- a) közvetlen általános- és szakképzési költségek;
- b) a termelési kultúra fejlesztésének költségei;
- c) az életmód kulturáltságának fejlesztési költségei.

A háromfajta társadalmi erőfeszítés egy komplexumként jelentkezik: bármelyik elhanyagolása rendkívüli mértékben képes lerontani a többiek hatásfokát, ami a munkaerő értékalkotó képességének növekedését mint végeffektust illeti. Ugyanakkor a három tényező arányos fejlesztése erősítőleg hat mindegyikre egyenként is. Az igényes oktatási rendszer hatékonyságát például növeli a műszaki és szervezési kultúra szempontjából ugyancsak igényes munkahelyi környezet, mindkettő hatékonyságát jelentősen leronthatja a fogyasztási cikkekben mutatkozó áruhiány vagy a közlekedési, egészségügyi stb. infrastruktúra elhanyagoltsága. A gazdaságpolitikának arra kell törekednie, hogy ne keletkezzen mély szakadék e három tényező között. A képzés, a munkahelyek szervezettsége, műszaki „légkör”, a mindennapos élet kulturáltsága olyan érintkezési pontja a termelőerők fejlesztésének és a jóléti politikának, amely bizonyos szem-

pontból éppolyan beruházásnak fogható fel, mint a termelékenységet növelő új állóalapok létrehozása.

Természetesen sem a képzéssel, sem a munkahely műszaki színvonalának növelésével, sem az élet kulturáltságának emelésével kapcsolatos költségek nem írhatók egyértelműen az értéktermelő képesség növekedésének számlájára. Ezen a területen nem mutathatók ki olyan közvetlen összefüggések, mint a termelőberuházások és a termelékenység növekedése között. Az összefüggés *áttételes*, és minden egyes konkrét kapcsolatot tekintve *sztochasztikus* jellegű, de létezése tömegméreteit tekintve vitathatatlan. A nemzeti munka bonyolultsági fokának növekedése nem hozható egyértelműen közvetlen függvénykapcsolatba még a szakmai képzésre fordított kiadások növekedésével sem, ahol pedig a leginkább kínálkozna az ok-okozati összefüggés. Ugyanakkor a szakmai képzés elhanyagolása előbb-utóbb fékezőerővé válik a népgazdaság egészének teljesítőképességét tekintve. Hasonlóképpen, a lakásviszonyok kulturálatlanságának foka nem mutatkozik *azonnal* a dolgozó lakosság alacsony fajlagos értékteljesítményében. Kétségtelen azonban az okozati összefüggés a teljesítmények *minőségének* elégtelensége és a között, hogy a rossz lakásviszonyok miatt a dolgozó lakosság pihenési, regenerálódási viszonyai kedvezőtlenek, nincs kellő környezet az önképzésre, és az emberek jelentős része szakmai kibontakozása szempontjából közömbös – olykor egyenesen káros – pluszmunkákat vállal annak érdekében, hogy lakásviszonyaik javításához a szükséges összeget előteremtsék. Feltételeztük az egyszerűség kedvéért, hogy a szakképzésre (k_{sz}) fordított költségek *egésze*, az általános képzésre ($k_{ált}$) fordítottakénak *háromnegyedrésze*, a munkahelyek technikai felszereltségére, szervezettségére és kulturáltságára fordítottaknak (I) $1/4$ -e, valamint az életkörülmények javítására (j) fordított költségek $1/10$ -e összességében egyenesen a munkaerő értékalkotó képességének növelését szolgálja. Össztársadalmi szinten tehát a munka bonyolultsági fokának növelésére fordított költség:

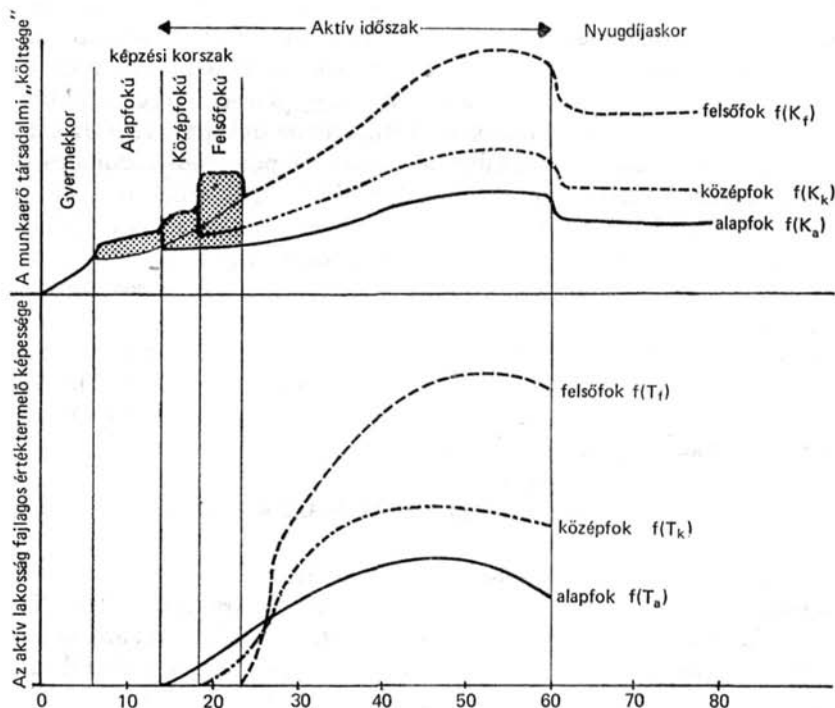
$$K = k_{sz} + 0,75k_{ált} + 0,25 I + 0,10j.$$

A *szakképzésre* fordított költség maga is összetett: az alapképzés és az időnkénti továbbképzés, illetve kiegészítő képzés összegéből tevődik össze. Az *általános képzés* költségei is két összetevőből állnak: az iskolai képzés és a népművelés költségeiből. A *munkakörülmények* kulturáltságára fordított költségek három fő alkotórészből tevődnek össze: a tech-

nikai felszereltségre, a munkafolyamat megszervezésének költségeire és a biztonságos, higiénikus munkakörülmények, valamint a munkásellátás költségeire (munkavédelem, munkahely tisztasága, higiéniája, üzemi étkeztetés, szociális létesítmények stb.). Az *életkörülmények* költségei igen sokrétűek és sokféleképpen csoportosíthatók: a hagyományos statisztikai csoportosítás szerint is (élelem, ruházat, lakás, közművek, iparcikkek, tartós fogyasztási cikkek, szolgáltatások stb.), és funkcionálisan is (a munkát végző egyén fizikai létfenntartására fordított költségek – áruk és szolgáltatások egyaránt; a család fenntartására fordított költségek; a „társadalmi elvárás” kielégítésére fordított költségek, illetve költség-többletek). Ez utóbbi bármilyen hasznos is az elemzés szempontjából, statisztikailag ma legfeljebb csak becsülhető, de nem számítható.

39. ábra

**A MUNKAERŐ ÚJRATERMELÉSÉNEK
BERUHÁZÁSI CIKLUSA**



Amikor „költségekről” beszélünk, nem szabad elfelejteni, hogy ezek által nem a társadalom tagjaitól elidegenedett döntési központok vásárolják meg az előbbieket munkaerejét, hanem a fentebb említett „termelőszövetkezet” kalkulálja a „tagság” által termelt és felhasznált javakkal a jövő érdekében való gazdálkodás racionalitását, amelynek egyik legfontosabb eleme az emberi termelőerő fejlődésének elősegítése. Itt, az aktív lakosság értéktermelő képességének növelése területén válik a legszorosabbá az összefonódás a szocialista társadalomban a gazdasági fejlődés mint eszköz és a lakosság *értelmes és tartalmas jóléte* mint cél között. *A társadalmi munka bonyolultsági fokának növelésére fordított „költségek” és a társadalom által megtermelt értékek viszonya ezért közös mutatója a gazdálkodás és az életmód hatékonyságának, racionalitásának.*

Az ilyen értelemben felfogott „költségek” részben *folyó*, részben *beruházásjellegű* kiadások, és egészségükben véve a munkaerő *aktív időszakára* számíthatók, a nyugdíj reálértékét is beleértve. Ilyen módon kapjuk meg azt az összeget, amibe a társadalom egy tagjának a léte a társadalom egészének „kerül” (K); ezt szembe kell állítani azzal az értékkel, amit egy ember élete folyamán a társadalom számára létrehoz, akár a termelés, akár a szolgáltatások területén (T).

Ha a „költségek” a születéstől a várható életkorig számíthatók, a teljesítmény pedig az aktív időszakra, úgy az átlagos egyén társadalmi „hasznossági rátája”

$$u = \frac{\int_i^{60} f(T) dx}{\int_0^n f(K) dx},$$

ahol az i index a munkába lépés időpontja, a k a várható életkoré. Magyarán, *a társadalom annál jobban jár, minél inkább meghaladja az aktív lakosság értéktermelő teljesítménye a munkaerő bővített újratermelésére fordított költségeit.* Ebből a szempontból teljesen mindegy, hogy a gyermekkori neveltetés, a szakképzés és továbbképzés, valamint a nyugdíj és a szociális infrastruktúra költségei mennyiben társadalmasítottak, és mennyiben terhelik az előző vagy egy adott generáció egyéni költségvetését: ez csak azt határozza meg, hogy ezek a költségek részei-e a kézhez kapott bérnek vagy sem. Ha az oktatás, egészségügy, nyugdíj és még egy sor egyéb munkaerő újratermelési tényező társadalmasítva van, a tény-

leges bér arányosan kisebb lehet. Amennyiben ezek áruvá válnak, úgy a reálbér részét képezik. Az a lényeges, hogy az egyén képességeinek megfelelő szolgáltatásokhoz minden körülmények között hozzájuthasson.*

A különböző fokon képzett, különböző munkahelyi körülmények között dolgozó és különböző fogyasztási színvonalon lévő lakossági csoportok egymáshoz vagy az aktív lakosság egészéhez viszonyított optimális aránya történelmileg minden társadalomban adott. A rendkívül sokrétű lépcsőzeti fokokat leegyszerűsítjük három fokozatra (alapfok, középfok és felsőfok). A három társadalmilag szükséges átlaga a lakosság értéktermelő képességének átlagos színvonala. Az „alapfok” az egyszerű munkát jelenti, a „középfok” az intelligens és kifogástalan adaptálásra képes munkát, a „felsőfok” pedig az intenzív (a termelőerők és a társadalmi szervezettség továbbfejlesztésére is képes) munkát. A három alapfokozat között persze végtelen sok átmenet található, ezektől azonban e helyütt eltekintek. Azt, hogy az adott időpont aktív lakosságának létszáma (L) hogyan oszlik meg e három fokozat között, a termelőerők fejlettsége, valamint a társadalom fejlődési lendülete együttesen határozza meg. Minél fejlettebb termelőerőkkel rendelkezik egy társadalom, annál nagyobb szüksége van a felsőfokon értéktermelő egyénekre. Ha a fejlettségi szintet az egy aktív lakosra jutó hozzáadott értékkel jellemezzük (V_a),

$$\frac{L_f}{L} = f\left(\frac{V_n}{L}\right).$$

* Ez nem jelenti azt, hogy a kielégítés megszervezésének módja közömbös. Véleményem szerint a társadalmisított megoldás – amennyiben nívósan van megszervezve – a társadalom távlati érdekei szempontjából is jóval célravezetőbb, a társadalmi költségek szempontjából pedig jóval gazdaságosabb, mint az árualapon megszervezett rendszer. Ha viszont felszereltsége elhanyagolt, az ott dolgozók rosszul vannak dotálva és a szolgáltatást rosszul szervezték meg, úgy a költségteher egy része átháramlik az egyénre akkor is, ha kézhez kapott jövedelmébe ez nincs beszámítva. Ilyen esetben a lakosság vagy elhanyagolja ezeket a fontos szolgáltatásokat, vagy pedig egyéb létfeltételei rovására kénytelen – de facto – megvásárolni. A rendszer tehát célját veszti: ahelyett, hogy elősegítené a munkaerő értékalkotó képességének maximális kibontakoztatását, fékezni fogja azt.

A középfokú értéktermelő képességű lakosság (L_k) aránya a nem felsőfokú létszámhoz (L_a) ugyancsak a fejlettségi szint függvénye:

$$\frac{L_k}{L_k + L_a} = f\left(\frac{V_a}{L}\right).$$

Ha a szakképzettség, munka- és életkörülmények társadalmi szintű biztosítása az optimális lakossági megoszlásnak hosszabb időn – gyakorlatilag egy emberöltőn – keresztül nem felelnek meg, úgy maradandó károsodás megy végbe a lakosság értéktermelő képességében. A „felsőfokú” réteg például ha a munkakörülményei vagy életkörülményei nem felelnek meg a képességeinek, úgy alacsonyabb fokú tevékenységre van kényszerítve, nem képezheti magát kellőképpen, nem regenerálhatja munkaerejét, s előbb-utóbb invenciós képessége visszafejlődik. A „középfokú” vagy „alapfokú” réteg, ha egy fokozattal magasabb munkakörülmények közé kerül, gazdaságtalanul használja a rendelkezésére bocsátott termelési eszközöket, ami végső soron a népgazdasági egyensúly megbomlásához és így életszínvonal-csökkenéshez vezethet. Ugyanakkor az értékképzési fokozatok szerkezetében bizonyos feszítettségnek is kell lennie: az n -edik generációnak a munkaerők folyamatos újratermelését az $n + 1$ -edik generáció szükségleteihez és feladataihoz kell méreteznie. Ennek megfelelően az adott generáció „hozamának” egy meghatározott hányada a következő generáció többletképességét előkészítő többletráfordításra megy. Ezt a különbséget lehet analóg módon kezelni a népgazdasági termelő felhalmozással. Minél ambíciózusabb egy társadalom fejlődési igénye – és minél inkább rá van szorulva arra, hogy a társadalmi teljesítményt a javakba foglalt bonyolult munka többlete árán gyarapítsa – felhalmozásának annál nagyobb hányadát kell a munka bonyolultsági foka növekedésének feltételei javítására fordítania.

Továbbá, minél kisebb a gazdaság, annál kevesebb reménye van arra, hogy anyagi és szellemi erőforrásai széles szakmai területen tendálhatnak a „felsőfokú” réteg felé. Az aktív lakosság fajlagos értéktermelő képességének – vagyis az ország általános technikai kultúrájának – növelése ezért csak szelektíven mehet végbe, a feltételjavítás lépcsőzetességének elve alapján. A fő cél egyrészt a lakosság minél nagyobb hányadának képessé tétele arra, hogy középfokú bonyolultságú munkát végezzen, másrészt azokon a szakmai pontokon, ahol az ország szellemi tőkéje a leggazdagabb és legmagasabb rendű, koncentrálni és gyorsan fejleszteni a felső-

fokú bonyolultságú, inventív jellegű munkát. A nemzeti munka *értéktermelő képességének* növelésére irányuló erőfeszítéseket nem szabad összekeverni a munka *termelékenységének* növelésére irányuló erőfeszítésekkel. A termelékenységet a népgazdaság összes fejleszhető és fejlesztendő területén, valamint *mindhárom* bonyolultsági fokozatban növelni kell – a fentebb *j*-vel jelölt termelőberuházásoknak javarésze (a példában $\frac{3}{4}$ része) erre fordítódik –, s *közben* szükséges a lakosság értékalkotó képességét szelektíve fejleszteni. Ez utóbbi komplexebb és nagyobb távlatokban megtervezendő feladat: az egész gazdaság és az életmód együttes fejlesztési stratégiáját átfogja, mint *egyik alapcél*.

A MUNKATÉNYEZŐ KÜLGAZDASÁGI VÉGEFFEKTUSA: A CSERE MUNKABONYOLULTSÁGI ARÁNYAI

Amikor egy társadalom úgy dönt, hogy valamit, ami felhasználásának szerves része, *nem* termel meg, hanem a külfiacon megvásárolja, és cserében olyan többleteket termel, amelyeket nem használ fel, hanem elad külföldre, egyben implicite változtatást határoz el a munkaerő szakképzettségi összetételében, és ezzel együtt befolyásolja jövedelemszerzési lehetőségeit is. Ha például az ország lemond a fonalgártásról, a fonalat importálni fogja, és azokat a dolgozóit, akik eladdig fonóüzemekben voltak – nagyjából betanított gépmunkási szinten – foglalkoztatva, kiképzési elektroműszerész szakmunkásoknak, hogy automatikai készülékeket gyártsanak export céljaira, a szerkezetváltoztatással egyben $x\%$ -os egyéni jövedelemnövekedést is indukált. A magasabb jövedelem forrása a fonónókból műszerész szakmunkásokká avanszált dolgozók munkájának magasabb szakképzettsége, az általuk végzett munka magasabb bonyolultsági foka. Mivel a szocialista társadalmakban a gazdálkodás alapvető, közvetlen célja a fajlagos hozzáadott érték mindkét összetevőjének – ti. a fogyasztásnak csakúgy, mint a beruházásnak – együttes növelése, a külgazdasági specializáció során sem mellékes körülmény, hogy ez hogyan hat a lakosság jövedelemszerzési lehetőségeire, illetve az ezek mögött megbúvó műveltségi és szakképzettségi viszonyokra.

Feltételezhető, hogy az automatikai készülékek exportja egy dolgozóra számítva jóval magasabb árbevételt tesz lehetővé, mint a fonálé, ami abban is megmutatkozik, hogy az automatikáért kapott deviza jóval több,

mint amennyi a fonalimport többletének devizakiadásait fedezi. Ezen a többleten az egyén és a társadalom valamilyen arányban osztozik.

Az egész nemzetgazdaságra vetítve a helyzetet, az export- és import-szerkezet változásai maguk után vonják a lakossági jövedelemszint változásait. Minél nagyobb az exportált árutömegben a bonyolult munkák aránya az egyszerű munkákhoz képest, és fordítva, minél nagyobb az importon belül az a hányad, amely hazai egyszerű munkát tesz feleslegessé és ad lehetőséget a felszabaduló munkaerő bonyolult munkát követelő területekre való átirányítására, annál magasabb a gazdaság egészének fajlagos hatékonysága, és annál nagyobb lehetőség nyílik a fogyasztás és a felhalmozás növelésére. Ez végeredményben a komparatív költségtélmélet egyik speciális, az eleven munkára mint termelési tényezőre vetített oldalának megfogalmazása.

a) A gazdasági (termelési, export- és import-) szerkezet összefüggése a lakosság reáljövedelmi szintjével

Az adott országban az évi átlagos reálbér (egy foglalkoztatott vagy aktív korú kereső lakosra számításba véve) legyen w_ϕ , a fogyasztási alappnak a nem a bér terhére elköltött része reálértékének ugyanerre a létszámra vetített darabja pedig v_ϕ . A kettő összege: u_ϕ fejezi ki azt a termék- és szolgáltatásvolumen, amely egyfelől a munkaerőegység tényleges társadalmi költsége, másfelől pedig az a fajlagos *reáljövedelem*, amelyből az átlagos dolgozó újratermeli munkaerejét.

Az u_ϕ népgazdasági átlagérték, amely szóródik az egyének munkavégzési arányában. Feltételezem (sajnos, nem teljes alappal), hogy a jövedelemszerzés kizárólag a munkavégző képességgel arányos, a munkavégző képesség pedig az ennek megszerzésére, fenntartására és szüntelen megújítására, továbbfejlesztésére fordított, a fentiekben említett „beruházásokkal”. Eszerint a jövedelemkülönbségek valamilyen módon függvényei a munkavégző képesség különbségeinek:

$$l' = \frac{d\lambda}{dk},$$

ahol a λ a reáljövedelmek skálája, a k a munkavégző képességé, különös tekintettel a szakképzettségre és termelési tapasztalatokra.

A két tényező közti összefüggés függvényszerű ábrázolása különböző alakú görbéket adhat aszerint, hogy a munkavégző képesség egymás után

következő fokain milyen újratermelési költség jelentkezik, és aszerint is, hogy a tényleges társadalmi értékrend ezeket a képességeket egymáshoz viszonyítva hogyan honorálja, pontosabban, milyen mértékben hajlandó finanszírozni a fellépő költségeket.

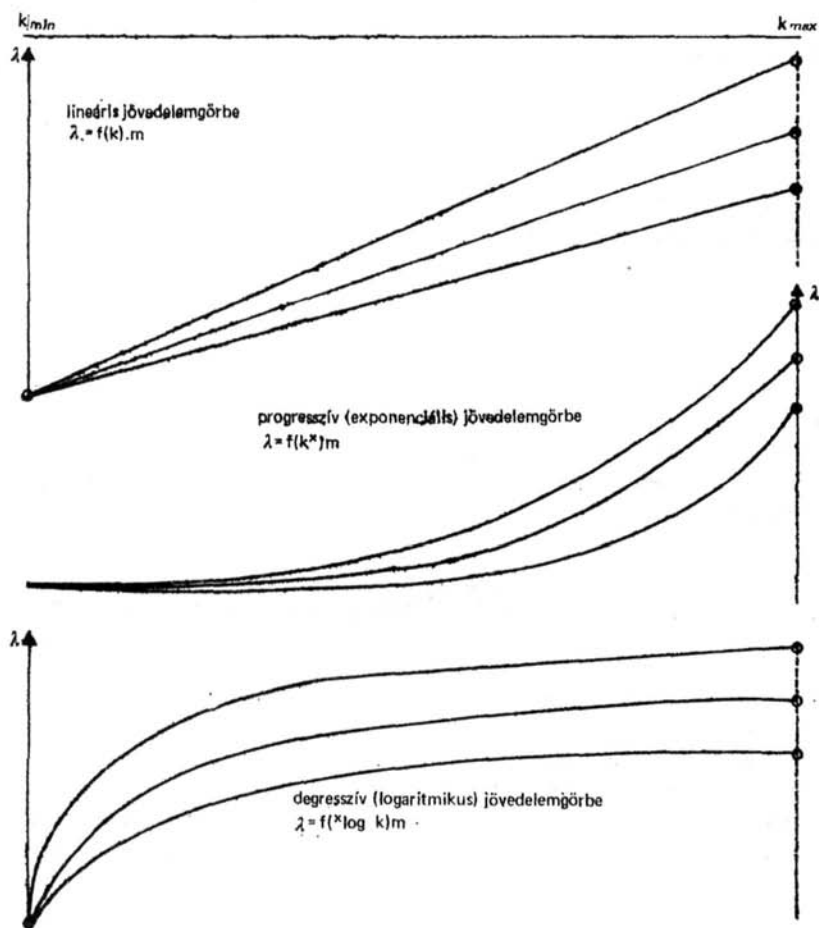
A jövedelmi különbségek és a szakképzettség–munkavégző képesség összefüggését kifejező függvények lehetnek lineárisak, exponenciálisak és logaritmikusak, aszerint, hogy a társadalmi értékrend a mind bonyolultabb munkát végző ember tevékenységét hogyan honorálja.

A jövedelemgörbe akkor *lineáris*, ha az értékrend a munkavégző képesség minden elemi elmozdulását azzal egyenesen arányos jövedelemszerzési lehetőséggel honorálja. Ez lehet azonos *nagyságú* a munkavégző képességgel ($m = 1$), lehet moderált ($m < 1$) és fokozott ($m > 1$), aszerint, hogy a munkaerő újratermeléséhez szükséges termék- és szolgáltatástömeg hozzájutási költségei milyen arányban változnak a szakképzettség növekedésének függvényében. A görbe *exponenciális* alakot vesz fel akkor, ha a társadalmi értékrend progresszív, tehát a mind nagyobb munkavégző képességet hatványozottan honorálja reáljövedelemmel. Az exponencialitás meredeksége is különböző értékeket vehet fel, aszerint, hogy a k^x -hez 1-nél nagyobb m iránytangens járul-e, vagy pedig törtérték.

Végül a jövedelemgörbe logaritmikus alakot vesz fel degresszív értékrend esetén, tehát akkor, ha a társadalom az egységnyi munkavégző képesség növekményét mind kisebb és kisebb jövedelemnövekménnyel honorálja. A degresszivitás meredekségében is jelentős különbségek képzelhetők el. Hangsúlyozom, hogy az összefüggés a *társadalmi szintű reáljövedelmekre* vonatkozik, a bér – béren kívüli juttatások – kiegészítő jövedelmek, adók–fogyasztói árak együttes hatását tükrözik, ezért nem hasonlíthatók össze a *nominálbérek* különbségeivel. A munkaerő alkalmazásának társadalmi költségeiként megjelenő társadalmi szintű reáljövedelmek benne foglaltnak az árakban, mint társadalmi ráfordítás-elemek, és nagymértékben meghatározzák az árarányokat; illetve, amennyiben feltételezhető, hogy minden eladást előbb-utóbb vásárlás követ, a cserearányokat. Azt, hogy a piacon a jobbára egyszerű munkát tartalmazó „A” áru vagy szolgáltatás ára (például egy m^3 földkiásásé) hogyan aránylik egy jobbára magas szakképzettségű munkát követelő „B” áru árához (például egy programvezérelt szerszámgépehé), nem kis mértékben határozza meg az, hogy a társadalom az egyszerű munkához képest hányszorosára értékeli a bonyolult szakmunkát.

A különböző munkavégző képességű egyedek és rétegek egy adott

40. ábra
A KÜLÖNBÖZŐ JÖVEDELEMGÖRBÉK



pillanatban a népgazdaságon belül adott, a gazdaság szerkezetének többé-kevésbé megfelelő megoszlásban találhatók. Ha egy-egy kategória népgazdaságon belüli súlyát η^q -val, a kategóriák számát n -nel jelölöm, úgy a termelésen belül a személyi jövedelemeloszlásból összegeződő átlagjövedelem-szint:

$$u^q = u_\phi \sum_1^n \lambda \eta^q = u_\phi.$$

Feltételezhető, hogy az exportáló szektorban ugyanezen kategóriák eloszlása el fog térni a termelés egészétől, és ennek következtében az u^q -tól eltérő u^e jövedelemszint adódik:

$$u^e = u_\phi \sum_1^n \lambda \eta^e,$$

ami az exportáló szektor átlagjövedelmét fejezi ki a λ jövedelemszintek η^e szerkezeti eloszlása által meghatározva. Az az aktív népesség, amely u^e jövedelemszinten exportra termel, egyben *nem* termel importhelyettesítő termékeket

$$u^i = u_\phi \sum_1^n \lambda \eta^i$$

jövedelmi szinten.

Végeredményben a külkereskedelmi mérlegnek létezik egy olyan szegmense, amely azt mutatja, hogy mennyivel bonyolultabb munkát tartalmaz a mérleg egyik oldala a másikonál. Ezt úgy közelítjük meg, ha az exportra termelő lakosság társadalmi szintű reáljövedelméből levonjuk azt az ugyancsak társadalmi szintű reáljövedelmet, amelyet akkor kellene az országnak kifizetni, ha az adott munkaerő-létszámmal az importált termékeket termelné meg

$$d_u = l_{\text{exp}}(u^e - u_i) = l_{\text{exp}} \cdot u_\phi \left(\sum_1^n \lambda \eta^e - \sum_1^n \lambda \eta^i \right).$$

A „munkabonyolultsági mérleg” nagysága tehát végső soron két tényezőtől függ: *a*) a különböző munkavégző képességek értékelési skálájának milyenségétől (λ), és *b*) a különböző bonyolultságú munkák népgazdaságon

belüli súlyaitól (η). A mérleg pozitív, ha az exportra termelő munka átlagosan magasabb fokú munkavégző képességet kíván – s ezért nagyobb jövedelemmel honorálódik –, mint az a munka, amely az országon belül megtermelhetné az importált javakat.

Arra, hogy a nemzetközi munkamegosztásba való, adott szerkezetű bekapcsolódás mekkora darabbal nagyobb vagy kisebb kenyeret ad az exportáló szektorban dolgozók kezébe, illetve milyen irányban és mértékben befolyásolja a nemzeti életszínvonalat, az u mutatók hányadosaival kapunk választ. Az exportra termelő szektor relatív jövedelemszintje a népgazdaság egészéhez viszonyítva: $u_*^e = \frac{u^e}{u^q}$, amely, ha meghaladja

az 1-et, a gazdaság a *munkaerőt mint termelési tényezőt* mindenképpen a komparatív előnyszerzés szempontjából használja fel. Ellenkező esetben, ha $u_*^e < 1$, a munkaerő-tényezőt komparatív veszteséget kell a gazdaságnak elkönyvelnie, és ez érződik az exportra termelő szektor népgazdasági átlagnál alacsonyabb személyi reáljövedelmében is.

Az érem másik oldalát az az importszerkezet alkotja, amelynek hazai, importhelyettesítő termelés esetén realizálható jövedelemszintje – u^i – ugyancsak többé-kevésbé pontosan megbecsülhető és szembeállítható az országos szinttel: $u_*^i = \frac{u^i}{u^q}$.

Amennyiben $u_*^i < 1$, a népgazdaságnak sikerült az igénytelen munkát követelő termelést a szerkezetéből kiküszöbölni, így relatív előnyhöz jut, mármint a munkaerő mint termelési tényező felhasználását illetően. Fordított esetben ($u_*^i > 1$) jól fizetett termelőtevékenységeket engedett át partnereinek, és fizeti meg azokat importjában.

Érezhető, hogy a népgazdasági átlagos jövedelemszint (u^q) itt tulajdonképpen csak valamilyen háttérszerepet játszik. Valójában, a külkereskedelmi kapcsolatokban az export-jövedelemszint és az import-jövedelemszint nemcsak – és nem is elsősorban – a népgazdasági átlagszinten keresztül mérődik össze, hanem egymás helyettesítése által közvetlenül is:

$$u_* = \frac{u^e}{u^q} : \frac{u^i}{u^q} = \frac{u^e}{u^i}.$$

Ha, mondjuk, az exportáló szektor átlag – népgazdasági szintű – fejenkénti évi jövedelme 72 000 Ft, ugyanezen embertömegnek, ha exportra való termelés helyett import helyettesítő tevékenységet végeznének, az egy

főre jutó átlagos évi jövedelme 85 000 Ft lehetne, úgy az $u_* = 0,85$, vagyis az emberi termelési tényezőt 15%-kal eredményesebben volna lehetséges hazai piacra való termeléssel hasznosítani, mint ahogyan az az exportra való termelésben hasznosul: a termelési tényezők lehetséges kombinációi között az emberi eleven munka adott exportszerkezet megtermelésére való felhasználása kedvezőlenebb, mintha ugyanezt az embertömeget az importot helyettesítő termékek hazai célokra való előállítására irányítják. Ha persze az importhelyettesítésre való termelés csak 55 000 Ft/fő évi jövedelmet eredményezne, úgy érdemesebb exportra termeltetni, hiszen így 31%-kal magasabb életszínvonal feltételei teremthetők meg – legalábbis az exportra termelő szektoron belül –, szemben az importhelyettesítő termeléssel. Vagyis ha $u_* > 1$, az ország mindkét forgalmi oldalon a komparatív előnyszerzés értelmében használta fel emberi tényezőit, ha $u_* < 1$, úgy kétoldalú veszteséget szenved. Az $u_* > 1$ összefüggés az esetek többségében együtt jár az $u_*^e > 1$ -gyel. Ha az export az importnál nagyobb jövedelemszerzést tesz lehetővé, feltételezhető, hogy a népgazdasági átlagot is meghaladja. A gazdaság a legjobban szervezett, legintelligensebb munkát követelő szektoraival kapcsolódik a nemzetközi munkamegosztásba, és ezzel kevésbé szakképzettség-igényes hazai munkát helyettesít. Az ellenkezője is általában igaz: ha $u_* < 1$, úgy u_*^e sem éri el az u^a értékét. Az ilyen „jövedelemcserét” folytató gazdaság általában fejletlen, ezért kénytelen magasabb szakképzettségű munkával feldolgozott termékeket importálni, mint amelyeket exportál, még akkor is, ha belső termelésében található az exportnál magasabb feldolgozottságú, szakképzettség-szintű termékek: ezek még nem exportképesek, vagy viszonylag keveset termel belőlük, és azt a belső piac felszívja. *Az $u_*^e > u_* < 1$ formula azon országok külgazdasági kapcsolataira jellemző, amelyek az iparosítás derekán leledzenek, és a komparatív előnyszerzést fejlettebb partnereikkel létesített kapcsolataikban kénytelenek alárendelni az adaptációs előnyöknek.*

Nemritkán előfordulnak azonban olyan cserefolyamatok is, ahol az árutömegek kiegyensúlyozott ártértékű mozgása ellentétes jövedelemintenzitási viszonyokat zár magába. Ha például $u_* > 1$, de $u_*^e < 1$, ez azt jelenti, hogy az exportra termelő réteg jövedelme alatta marad ugyan a népgazdasági átlagnak, bár mindig nagyobb, mintha az exportált áruk helyett importhelyettesítő tevékenységet űzne. Ha egy ország nemzeti átlagos reáljövedelem-szintjét az adaptációs készségű szakmunkára jellemző, illetve e réteg munkaereje újratermeléséhez szükséges termék- és szolgál-

tatástömeg fajlagos fogyasztása határozza meg, exportjára azonban a betanított átlagmunkát kívánó, kommersz tömegtermék jellemző, még mindig jövedelemtöbbletbe juttathatja lakosságát akkor, ha a hazai gazdaság beruházásaihoz szükséges gépi felszerelések java részét maga gyártja és exportcikkeinek nyersanyagait importálja. Ily módon az import által kiváltott „életszínvonal” alacsonyabb, mint az exportmunka által megengedett, noha ez is alatta marad a hazai piacra való termelésének.

Ellenkező esetben, ha $u_* < 1$ és $u_*^* > 1$, az exportra termelők reáljövedelmi szintje meghaladja a belpiacra termelőkéét, bár nem éri el azt a szintet, amit az importhelyettesítési célú termelés megengedne. Ez a helyzet ugyancsak egy sajátos módon kibontakozó „take-off” periódus jellemzője: Az ország általában még nem fejlett, de rendelkezik egy, a külföldi műszaki eredmények adaptálásán vagy használatán alapuló, az ott dolgozók számára viszonylag magas jövedelmet biztosító szektorral, amelynek termékeit javarészt külpiacokon helyezi el. E szektor fenntartásához és bővítéséhez szükséges magas műszaki tudástartalmú berendezések, alkatrészek, szellemi termékek azonban külföldről származnak, így az importban foglalt fajlagos jövedelem meghaladja az exportban foglaltat.

b) A különböző fokú munkavégző-képességekre vonatkozó értékítéletek eltéréseinek hatása a csere fajlagos reáljövedelem-viszonyaira

Az eddigiekben hallgatólagosan feltételeztem, hogy *a)* az egyszerű munka újratermelési költségeit kifejező minimáljövedelem minden, egymással cserekapcsolatban álló országban ugyanazon értékű termék- és szolgáltatástömeget fejez ki; *b)* nem vettem figyelembe a jövedelmek differenciagörbéinek alakját és *c)* a jövedelemkülönbségek értékelésének eltéréseit az exportáló ország, valamint a világpiac között.

Az első (*a*) egyszerűsítést a továbbiakban is fenntartom, vagyis nem veszem figyelembe az egymással cserélő országok átlagos reáljövedelmi szintkülönbségeit. A másik kettőt azonban a gondolatmenetnek e pontján ideje feloldani.

Három, a gyakorlati tapasztalat által alátámasztott hipotézissel élek:

1. A munkaerő bővített, teljes értékű újratermelését lehetővé tevő reáljövedelmek elvileg *egyenesen arányosak* a munkavégző képesség növekedésével, mégpedig $m = 1$ meredekségi viszonyok mellett. Ugyanakkor lehetetlen objektív valóságként nem figyelembe venni azt, hogy a magasán

képzett és nagy termelési tapasztalattal rendelkező, bonyolult munkát végezni képes munkaerő világszerte bizonyos „ritkasági értékkel” bír, a kereslet-kínálat viszonya tehát annál kiegyensúlyozatlanabb a kereslet javára, minél magasabb a munkavégző képesség, és annál kiegyensúlyozatlanabb a kínálat javára, minél alacsonyabb fokú a képzettségi szint. Hozzáteszem, hogy a mai, távolról sem tökéletesen berendezett világban a magas képzettségű, felelősségteljes munkát végző emberek, illetve rétegek munkaerejének újratermelését egy sor tisztán a társadalmi elvárásokból fakadó fogyasztás költségei is terhelik, amelyek jó részéről akkor sem mondhatnak le, ha egyébként nem rabjai a luxusnak és a státuszszimbólumoknak. Ezért engedményt adva a realitásoknak, a *munkaerő újratermelésével arányos jövedelem-differenciagörbét nem lineáris, hanem enyhe meredekségű exponenciális vonallal lehet szimbolizálni* ($y = f[(m < 1 > 0)k^n]$).

2. Az a nemzetközi piaci árrendszer, amely *monopoltőkés* hatás alatt nyerte el mai formáját, az eleven munkát mint termelési tényezőt a munkaerő újratermelési szükségleténél jóval progresszívebb módon ítéli meg, vagyis a mind magasabb szintű teljesítőképességgel rendelkező munkát az árakban meredek mértani sor arányában fizetteti meg a termékek árában. Ez annak a következménye, hogy a művelt, képzett és szervezett munkaerő a világgazdaságban nem egyenletesen oszlik meg, hanem jobbára a monopoltőkés központokban koncentrálódik, a monopoltőke és járulécai által megszervezve és foglalkoztatva, sőt, magas – sokszor nagymértékben pazarló – folyasztási szintje a monopoltőke újratermelésének egyik legfontosabb feltétele. *A magas felkészültségű, nagy határfokú munkát exportáló országok ezért sajátos járadékot fizetnek külkereskedelmi partnereikkel, afféle „agyjáradékot”, amely tartósan realizálható exporttermékeik árában, mivel a művelt, tapasztalt munkaerő „mint gazdálkodás tárgya” a világgazdaság mai, végtelenen polarizált viszonyai között nem sokszorozható meg tetszés szerint. Ezen az „agyjáradék” persze osztozik a monopoltőkés vállalkozás, a monopoltőkés állam és maga a munkaerő. Az iparilag fejlett tőkésországok egymás közötti cseréjében az „agyjáradék” szaldója valószínűleg minimális, a monopóliumon kívüli régiókkal folytatott cserében azonban az exportőrök jelentős többletre tesznek szert.*

3. A szocialista országokban kialakult társadalmi értékrend a rétegek közötti reáljövedelmi különbségek erős mérséklése irányában hat, ugyanakkor a társadalom átlagos teljesítőképességétől telhetően maximális

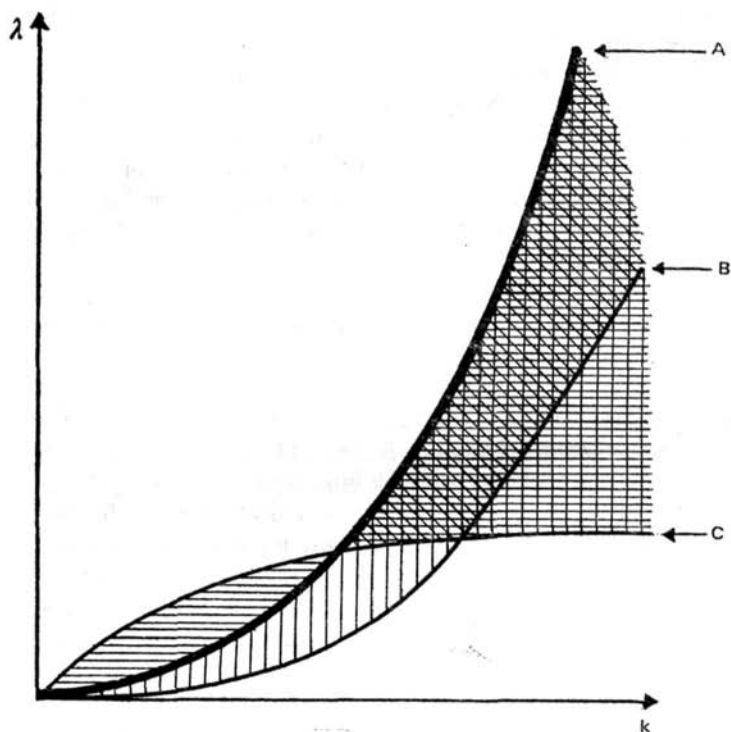
szinten igyekeznek tartani a minimális reáljövedelmi szintet: a bérrendszer maga is degresszív, a béren kívüli társadalmi juttatásokban megnyilvánuló egyenlőség is ide hat, s a fogyasztói árrendszer e degresszivitást még erősíti. Következésképpen *a világpiacon értékítélet normáihoz viszonyítva a szocialista társadalmak elevenmunkaerő-költségei annál alacsonyabbak, minél bonyolultabb munkavégzésre képes az adott munkaerő, és annál magasabbak, minél kevesebb szakképzettség szükséges az adott munkafolyamat elvégzésére.* Végeredményben a szocialista értékrend az eleven munkát mint termelési tényezőt degresszív léptékben értékeli a bonyolultmunkavégző képesség növekedésének függvényében [$y = f(\log k)$].

A cserében részt vevő országok értékrendjeiből adódó jövedelemgörbék alakjainak eltérései jelentősen módosítják a különböző export- és import-szerkezetek hatásait az exportáló ország lakosságának reáljövedelmeire és ezzel együtt a munkaerő mint termelési tényező újratermelésének feltételeire.

Vizsgáljuk meg először azt az esetet, amikor *az exportáló ország belső reáljövedelem-szerkezete nagyjából megegyezik azzal, amit a nemzetközi monopolista árrendszer elismer.* (41. ábra A görbe.) Ez esetben az országnak érdeke exportszerkezetét koncentrálni a bonyolult munkában gazdag termékekre, importjában pedig előnyben részesíteni az alacsony fokú, egyszerűbb munkákkal feldolgozott termékeket, mivel a külgazdasági kapcsolatok szerkezetének minden ilyen irányú módosítása jelentős többlet-reáljövedelemhez juttatja a lakosságot, növeli a belső piaci keresletet, és ezáltal élénkíti a gazdasági élet egészét. Mindjárt hozzá kell tennem, hogy ez teljesen elméleti eset: nincs ugyanis olyan társadalom, amelyben az „agyjáradék” egésze vagy akárcsak jelentős hányada a munkavállalói körben realizálódna. A modell tehát monopolkapitalista világpiacon (és belpiacon) értékrend monopolkapitalista elosztási viszonyok nélkül – ami fából vaskarika.

Reálisabb ezért az érdemi elemzést a B-vel jelzett görbével kezdeni, ahol is *a világpiacon árképzés szerinte megy a csere, de a munkaerő újratermelési költségnormái követik a jövedelmek alakulását az exportáló országban.* Az összefüggés persze formailag ugyanaz: a lakosságnak érdeke fűződik az exportszerkezetnek a bonyolultabb munkát kívánó termékvilág felé való elmozdításához, és ellenértékképpen az importszerkezet megtöltéséhez kevés szakmai tudást igénylő termékekkel: egyszerűen azért, mert a magasan kvalifikált, jól szervezett, intenzív munkában elfogyasztott munkaerő újratermelése magas fogyasztási szintet jelent,

41. ábra
 A DEGRESSZÍV JÖVEDELEMGÖRBE VISZONYA
 A VILÁGPIACI ÉRTÉKÍTÉLETHEZ (ELVI SÉMA)



még akkor is, ha minden dollárnyi fogyasztásnövekedés hatványozott mértékű monopolprofit – „agyjárdék” – keletkezését vonja maga után, amit természetesen a munkavállaló sohasem fog zsebre tenni. A nemzetgazdaság egésze számára is racionálisnak hat az ilyen típusú szerkezeti elmozdulás, mivel ez mentesíti a művelt, magas képzettségű hazai munkaerőt olyan tevékenységek elvégzésétől, amelyek a hazai munkaerő mint termelési tényező makroökonomiai léptékű felhasználásának hatásfokát rontanák. Ezenfelül minden ilyen irányú elmozdulás növeli a nemzetgazdaság extern árutermelésének értékesülési feltételeit, a cserearányokat. Teljesen érthető tehát, hogy abban a polarizált világgazdaságban, amely

a monopolizációs viszonyok között jött létre, miért hat minden, a monopolista centrumokból kisugárzó erő a világgiazi áruáramok további polarizálása felé. Amint fellép ugyanis valaki a világgiacon, aki eddig egyszerűmunka-termékeit kínálta megvétele és cserében monopolista „agyjárdékkal” tetézt bonyolultmunka-terméket vásárolt, és ezentúl maga is magas fokon, bonyolult munkával feldolgozott termékeket kíván áruba bocsátani, az „agyjárdék” realizálási lehetőségei veszélybe kerülnek a bonyolultmunka-forrásokat monopolizáló országok számára.

Egészen más érdekeltiségi viszonyai keletkeznek annak az exportáló országnak, amelynek belső jövedelem-értékrendje gyökeresen eltér a világgiactól. (Az ábrán a *c*-vel jelzett görbe degresszív belső értékrendű országot mint exportőrt állít szembe a vastag, *A* vonallal jelzett nemzetközi értékrenddel.) A lakosság itt gazdaságilag nincs különösebben érdekeltté téve a munka bonyolultsági fokának növelésében, az exportőr pedig erről az oldalról (ti. a munkaerő felhasználását tekintve) nincs érdekelve az egyszerűbb munkákat tartalmazó termékek exportjában. A szakképzettségi skála mintegy $\frac{1}{4}$ -éig az exportszerkezet javítása erősen romló exporthatékonysággal jár, $\frac{1}{3}$ -áig pedig egyértelmű ráfizetés: az alacsonyan képzett és szervezett munka a degresszív értékrendű országban a világgiazi értékrendhez képest *drága*. A két görbe metszéspontjától kezdve viszont az exportőr – bár rohamosan nőne érdekeltisége az exportszerkezet javításában, hiszen a világgiazi árak éppen ott válnak erősen meredekké, ahol a nemzeti jövedelmi skála aszimptotikus alakot vesz fel – a belső ellenérdekeltiség vagy legalábbis közönyösség korlátaiba ütközik, s így export-áruáralap hiányban fog szenvedni. A degresszív hazai értékrendű ország tehát – az emberi termelési tényező oldaláról nézve – beszorítja magát a közepes bonyolultságú munkát kívánó termékek exportjának sávjába, ha egy mód van rá, alacsonyan feldolgozott termékek importja ellenében, ahol is a világgiazi értékítélet alatta marad a hazainak, ami a kifizethető személyes reáljövedelmek nagyságát illeti. A jövedelemskálák különbsége az országot arra sem ösztönzi, hogy magas szakképzettséget magában foglaló, bonyolult munkával előállított termékeket importáljon: ez esetben ugyanis a partner számára magas egyéni jövedelmet, plusz „agyjárdékot” kell az árban fizetnie, holott ugyanezt a terméket (ha képes rá) viszonylag igen alacsony társadalmi munkaerőköltség mellett termeltetheti meg otthon.

Erősen valószínűsíthető tehát, hogy a munkavégző képesség függvényében degresszív reáljövedelmi skála fékezi az ország nemzetközi mun-

kamegosztásba való bekapcsolódását *általában is*, és az emberi termelési tényező optimális felhasználásának e bekapcsolódásban való figyelembe vételét *különösen*. Ha a szocialista országok a reáljövedelmi skálájukat differenciálni tudnák legalább a lineáris emelkedés mértékéig, lényegesen kisebb belső érdekelttségük fűződne a kommersz tömegcikk exportra való gyártásához, és nagyobb sikereket érnének el a „high sophisticated” szektor exportjában a KGST-piacokon és – bizonyos mértékig – a konvertibilisdeviza-övezetben is. Számukra az ideális megoldás persze az volna, ha kiküszöbölődhetne a világgpiaci árrendszer monopolista „agjáradék”-faktora: e tekintetben érdekeik egybeesnek a fejlődő országokéival. Ha a lineáris vagy közel lineáris világgpiaci reáljövedelem-skála értékítéletei egybecsengenek egy hasonló hazai értékrendjével, nincs semmi akadálya annak, hogy bármely exportáló ország *reális* világgpiaci értékeket érjen el bármely kategóriájú, rendelkezésre álló munkaerejének exportorientálása révén.

A gondolatmenet elején igyekeztem megvilágítani, hogy a lakosság relatíve alacsony fogyasztási szintje, szerényebb életkörülményei vagy nem jelentenek külkereskedelmi előnyt, vagy pedig csak a nemzeti munkaerő bővített újratermelésének rovására eredményezhetnek ideiglenes többletfelhalmozási lehetőséget. Adottnak véve a lakosság értéktermelő képességének szintjét és szakmai szerkezetét, tartós többletelőnyre a világgpiacon a termelés tömegszerűségének fokozásával lehet szert tenni: ez sem széles skálában járható út egy olyan kis népgazdaság számára, mint például Magyarország. Fejlesztési stratégiánkat tehát más *biztos* alapra nem építhetjük – leszámítva néhány, ugyancsak nem elhanyagolható területet, ahol kitermelési járadékjövédelmet tudunk realizálni –, mint a *nemzeti munka bonyolultsági fokának szisztematikus növelésére*.

a) a feldolgozó ipari exportgazdaságosság növelését elsősorban *az exportra termelt árukban foglalt fajlagos hozzáadott érték világgpiacilag elismert, az importárakénál gyorsabb növekedésével* kell biztosítanunk;

b) amennyire lehet, természetesen a *hazai termelési költségek csökkenésében* rejlő tartalékokat is ki kell használni, de ezek legnagyobbika – távlatban – a gyártás tömegszerűségének növelése, amelyre lehetőségeink eléggé korlátozottak;

c) semmi esetre sem szabad azonban stratégiánkat arra építenünk, hogy a hazai életkörülmények színvonala a nemzeti munka termelékenységéhez képest alacsonyabb, mint exporttermékeink vásárlóinál. Ez egy-

részt valószínűleg ma sem igaz, másrészt, ha megvalósítanánk, ez a munkaerő értéktermelő képességének veszélyeztetését jelentené, ami ellentétben áll társadalompolitikánkkal is és alapvető külgazdasági céljainkkal is.

Következésképpen a fejlesztés fő iránya a nemzeti munka külgazdasági cseréjének *aktív bonyolultsági mérlegét* elérni. Minél nagyobb az „alafokú” munka hányada importunkban, a „középfokú” munka importja a „felsőfokú” exporttal szemben, annál inkább megközelítjük a stratégiai célt. Gyakorlatibb mutatót használva, minél nagyobb a különbség az 1 tonnányi súlyú import és export devizaára között az export javára, annál valószínűbb, hogy a stratégiai cél felé haladunk, akkor is, ha a *vállalati* szinten mért ráfordítások a magasabb értéktermelő képességű munkaerő bővebb honorálása, a *népgazdasági* szinten számított költségek pedig a társadalmi feltételek magasabb fokon való biztosítása miatt a világgpiaci árbevétel-többlet egy részét felemészítik.

Ha viszont igaz az, hogy az exporthatékonyság legnagyobb tartaléka az aktív lakosság fajlagos értéktermelő képessége, úgy fejlesztési politikánk exportorientáltsága nem lehet *abszolút és egyoldalú*. Az exportfejlesztési célok minél nagyobb mérvű teljesítésének érdekében nem lehet feláldozni azokat a beruházásokat és folyó kiadásokat, amelyek a lakosság kiegyensúlyozott életkörülményeit, az oktatást, a kulturált munkahelyi körülményeket biztosítják. Máskülönben akaratunk ellenére szűkítjük azt a bázist, amely a legbiztosabban növeli a nemzeti munka külpiaci értékelését. Ez pedig a gazdasági növekedésnek mind fontosabb feltétele. Ilyenformán a népgazdaság látszólag zárt körbe kerül: a lakosság fajlagos értéktermelő képességének viszonylag alacsony foka csökkenti a gazdaság külpiaci sikereit, a nemzeti munka külpiacokon való leértékeltsége nyirbálja a felhalmozási lehetőségeket, a megnyirbált felhalmozásból kevesebb jut a fajlagos értéktermelés növelésének feltételeire. E hibás kör áttörését kétféle módon lehet megkísérelni. Az egyik a bonyolult munka exportjáról való lemondás, beruházási erőfeszítések a termelés tömegszerűségének növelésére ott is, ahol erre a népgazdaság feltételei kevésbé adottak. Ez a próbálkozás hosszabb távon a dolgozó lakosság kvalifikáltsága növelésének fékezését vonja maga után mind a munka-, mind pedig az életkörülmények területén. A másik közelítés a kvalifikált munkát kívánó termelőtevékenységek exportorientált fejlesztése, támaszkodva a relatíve alacsony elevenmunka-költségekre. Ez önmagában járható út. A gazdaságpolitika csak akkor hibázik, ha igen

hosszú távon számít a termelékenységgel és bonyolultsággal nem arányos munka- és életkörülmények harmóniájának fenntartási lehetőségeivel. Vagyis a hibás körből kikerülni aránytalan, egyoldalú fejlesztéssel nem lehet. A fejlesztési forráshiány problémáját nem az egymást feltételező tényezők valamelyikének elhanyagolásával, hanem a szakmai területeket érintő, igen következetes *szelektivitással* lehetséges.

4. A BERUHÁZOTT VAGYONTÉNYEZŐ

Amikor nemzetközi árucseré meg végbe, az egymással kicserélődő termékek mögött termelési kapacitások is állnak, a társadalom hosszú években át felhalmozott gazdagsága, vagyona, amely lehetővé teszi azt, hogy az adott, a partnernek átengedett, a partner importszükségeit kielégítő termék létrejöhesse. Abban, hogy az ország külgazdasági kapcsolatrendszere milyen gazdaságos, hogyan hat a továbbfejlődés feltételeire, nem elhanyagolható szerepet játszik az, hogy az exporttevékenység nemzetivagyon-háttere hogyan viszonylik ahhoz a feltételezett nemzeti vagyponhoz, amely háttérül szolgálna az importhelyettesítő tevékenységnek, valamint az is, hogy az exportnövelés tényleges beruházásigénye hogyan viszonylik az importhelyettesítő termelésnövelés feltételezett beruházásigényéhez. Más módon kifejezve, a külgazdasági kapcsolatrendszer egyik alapvető karakterisztikája az a nemzetivagyon-megtakarítás, amely az export–import szerkezet háta mögött megbúvik, illetve az a beruházás-megtakarítás, amely abból adódik, hogy az ország „*A*” árut termel és exportál, „*B*” áru termeléséről viszont lemond, és import útján elégíti ki szükségeit.

Vegyünk egy egyszerű, sematikus példát. Az ország – tegyük fel – négy áruféleséget képes termelni, s e négy áru tőkeintenzitása különböző. Az *A* árué 100 dollár állóalap nettó érték: 1 dollár hozzáadott érték; a *B* árué 200 dollár, a *C* árué 300 dollár, a *D* árué 400 dollár.

Az adott ország berendezkedik az *A* és *B* áruk termelésére (2–2 dollárnyit termel belőlük), és a termelés felét elcseréli 1–1 dollár értékű *C* és *D* árura. 4 dollár termeléshez tehát megelőlegezett 600 dollárt, amelyből 300 dollár (100+200) annak kedvéért történt, hogy *ne* előlegezzon meg 700 dollárt. A két dollárnyi áru külfölddel való kicserélése tehát 400 dollárnyi nemzeti vagyon képzésétől mentesítette az országot.

Általánosítva: ha az „1” ágazatban lekötött állótőke értéke C_1 , az ágazat évi termelési értéke q_1 , a fajlagos állótőkeigény:

$$c_1 = \frac{C_1}{q_1} = c_1^e = \frac{e' C_1}{e}.$$

Az összes $(1 \rightarrow n)$ ágazatokra, az export súlyaival $(\eta_1^e \rightarrow \eta_n^e)$ számolva

$$c_e = \sum_1^n \eta^e c = \sum_1^n \eta^e \frac{e' C}{e}.$$

Amennyiben az $(1 \rightarrow n)$ ágazat szerkezete nem az $(\eta_1^e \rightarrow \eta_n^e)$ szerkezetet tükröznél, hanem egy ettől eltérő, az importhelyettesítés követelményeinek megfelelő $(\eta_1^i \rightarrow \eta_n^i)$ megoszlást, a gazdaság ténylegesen exportorientált szektorának fajlagos tőkeigénye a c_e -től eltérő nagyságú volna:

$$c_i = \sum_1^n \eta^i c = \sum_1^n \eta^i \frac{i' C}{i}.$$

A $d_c = c_i - c_e$ különbség pénzben kifejezve mondja meg, egységnyi export (pozitív érték esetén) mennyi nemzeti vagyonban kifejezett megtakarítást, illetve (negatív érték esetén) többlet-előlegezést jelent az adott gazdaság számára egy elképzelt autark állapothoz képest. A megtakarítás abszolút összegét akkor kapjuk meg, ha a fajlagos értéket szorozzuk az exporttal: $D_c = ed_c$.

A helyettesíthetetlen import fiktív tőkeigényét vagy közelítő számítással becsüljük, vagy pedig kizárjuk a számításokból. Ebben az esetben a fajlagos megtakarítás a helyettesíthető importra, az abszolút megtakarítás pedig a helyettesíthető import exportellenértékére vonatkozik.

A $d_c = c_i - c_e$ és a $D_c = ed_c$ összefüggések az n -edik évi statikus helyzetre vonatkoznak, és – a legkörülméletesebb adatfeldolgozás esetén is – csak tendencijelző értékű becsléseként minősíthetők. Az egymást követő időszakokban a d_c értéke aszerint változik, ahogyan az export elmozdulásai feltételezik az öt létrehozó állóeszköz-állomány elmozdulásait, illetve, ahogyan az import elmozdulásai természetesen más és más fiktív importhelyettesítő beruházásokat „takarítanak meg”.

Az elmozdulások kétfélek lehetnek:

a) A szerkezet változik (volumennövekedés közben).

b) A fajlagos állóeszköz-igény változik.

Az előbbi számszerű példát folytatva:

ad a) Az ország 2 dollárról 3 dollárra növeli exportját, a növekmény azonban B áru; exportszerkezete tehát, 50%-os növekedési ráta mellett, $1A + 1B$ -ről $1A + 2B$ -re változik. A B áruban megtestesülő növekmény fajlagos megelőlegezési igénye 200, az egész exporté 150-ról 167-re módosul. Cserében az ország ugyancsak 3 dollár értékű árut vásárol, mégpedig $2C + 1D$ összetételben. Itt tehát a növekmény fajlagos tőkeigénye 300, az egész importé 350-ről 333-ra csökken. A teljes export $1100 + 2200 = 500$ tőkemegelőlegezést kíván, a teljes import $1400 + 2300 = 1000$ -t. Az összes megtakarítás (D), az előző időszak 400 egységével szemben 500-ra növekedett, a fajlagos (d), azonban 200-ról lecsökkent 166-ra.

ad b) A termelés fajlagos tőkeigénye egyenlőtlenül nő: az A áru termelésé 100-ról 110-re, a B -é 200-ról 220-ra, a C -é 300-ról 340-re, s a D -é 400-ról 480-ra. Az export és import szerkezete nem változik, mégis az ország megtakarítása nőtt. Az exporthoz ugyan 330 egységnyi tőkét kell előlegeznie ($110 + 220$), a fajlagos tőkeigény 150-ről 165 egységre nő, az import által azonban 820 egységet *nem* kell megelőlegeznie (fajlagos tőkeigény: 410), vagyis megtakarítása ($820 - 330$) a kiinduló 400 egységgel szemben 490 egységre növekszik.

Mi történik akkor, ha a két folyamat egyidejűleg megy végbe (a szerkezet $1A + 2B$, illetve $2C + 1D$ arányban változik, a fajlagos tőkeigény pedig 100 110, 200 220, 300 340, 400 480 arányban)? Az ország exportjának fajlagos tőkeigénye ez esetben 183, az import fiktív, fajlagos tőkeigénye 387 lesz, a fajlagos megtakarítás 204, a tényleges 610.

Próbáljuk meg az összefüggést általánosítani:

Az exportra termelő (1, 2, 3 ... n) ágak fajlagos állóeszköz-lekötési igénye, mint az előzőekben láttuk: $c_1, c_2, c_3 \dots c_n$, magáé az exporté pedig

$$c_e = \sum_1^n \eta^e c.$$

Az import (fiktív) helyettesítésének állóeszköz-lekötési igénye, hasonló módon kifejezve $\sum_1^n \eta^i c$. A c értéke függ az export esetében az

exporttermelés céljaira lekötött állóeszközök értékétől ($e'C$) és az exportra termelt termékmennyiségtől (e), az import esetében attól az állóeszköz-mennyiségtől, amit az importhelyettesítő termelés megkövetelne ($i'C$) és az import mennyiségétől (i). Ez az „állókép” most dinamizálódik.

A dinamizálódás elemi idő alatt megy végbe (dt), és a következő változásokat hozza magával:

- elmozdul az export értéke (de),
- elmozdul az exporttermékek előállításához szükséges állóeszköz megelőlegezés nagysága (dCe'),
 - a de és dC elmozdulások a különböző, exportra termelő ágazatokban nem egyformán mennek végbe, ezért elmozdulnak a szerkezeti koefficiensek ($d\eta^e$),
 - a fentiekkel párhuzamosan elmozdulás következik be az importban (di),
 - közben változik az importált áru egységének előállításához szükséges, lekötött állóeszköz (fiktív) nagysága (dCi'),
 - az import elmozdulásai is egyenlőtlenül mennek végbe, ezért változnak az importszerkezeti koefficiensek is ($d\eta^i$).

Vagyis

$$f'(c_e) = e' \frac{\delta C}{\delta t} \frac{\delta \eta^e}{\delta e},$$

$$f'(c_i) = i' \frac{\delta C}{\delta t} \frac{\delta \eta^i}{\delta i}.$$

A fajlagos tőkeelőleg-megtakarítás, illetve többlet dt idő alatti változása:

$$f'(d_c) = f'(c_i) - f'(c_e).$$

Az összes megtakarítás (többlet) változás:

$$f'(D_c) = de \cdot f'(d_c).$$

A „megelőlegezési mérleg” annál gyorsabban változik, minél gyorsabb a forgalom növekedése, valamint az export- és importszerkezet változása, és minél egyenlőtlenebbül változnak az egyes exportált és importált termékek fajlagos tőkemegelőlegezései.

Maga a C megelőlegezett állóeszköz azonban két tényező eredője: a termeléshez technológiailag szükséges munkaeszköztömegé és az egységáré. A fajlagos tőkeelőlegezés nagysága mindkettőtől függ: amennyiben a termeléshez szükséges állóeszközök alternatív belföldről is és

külföldről is beszerezhetők, úgy, a $\frac{dCe'}{de}$, illetve a $\frac{dCi'}{di}$

$$\frac{dP_c}{dP_e} \cdot \frac{dq_c}{dq_e} \text{-re, illetve } \frac{dP_c}{dP_i} \cdot \frac{dq_c}{dq_i} \text{-ra.}$$

Az összefüggés tehát finomodik. Mivel a $\frac{dP_c}{dP_e}$ a termelési eszköz-import és az -export közötti cserearányváltozással, a $\frac{dP_c}{dP_i}$ pedig a termelési eszköz-export és az egész import cserearány-változással egyenlő, az előbbi egyenlet felírható a következőképpen:

$$f'(d_c) = i' \xi_i^c \frac{\delta q_c \delta \eta_i}{\delta q_i} - e' \cdot \xi_e^c \frac{\delta q_c \delta \eta_e}{\delta q_e}.$$

A „megelőlemezési mérleg” ezek szerint annál gyorsabban változik, minél jobban eltolódik az importált (csak importálható) és az exportált (hazai eredetű) termelési eszközök és az import, illetve export egymáshoz viszonyított cserearánya.

Ez azért jelentős, mert különösen a közepesen fejlett országok esetében – reális választási lehetőség nyílik a kevésbé termelékeny hazai, illetve az importált, magas termelékenyséű beruházási javak felhasználására az exporttermelés kibővítéséhez. Ezek szerint a magas termelékenyséű importberendezések exporttermelési célokra való beruházása addig gazdaságos, amíg a világpiacon beszerzési árban meglévő monopolista elem nagysága „meg nem eszi” a többlettermelékenységet. Kevésbé termelékeny, de magas monopolprofittal nem terhelt áron beszerezhető beruházási javak használata ilyenkor nem rontja, hanem esetleg még javítja is a „megelőlemezési mérleget”.

A műszaki fejlődés és az élenjáró technika elemeinek a tőkés világpiacra való monopolizáltsága együttesen növelik az export és import fajlagos megelőlemezési igényét. Hozzájárul ehhez az is, hogy a) a kitermelési járadék realizálása is csak mind nagyobb tőkebefektetéseken keresztül (II. sz. járadékként) lehetséges, és b) a munkavégző képesség növelése jelentős infrastrukturális beruházásokat követel. A természeti és emberi tényezők optimális felhasználása alkalmas arra, hogy fékezze a fajlagos tőkeigény növekedését, de nem képes azt megállítani vagy visszajára fordítani. *A versenyképesség mindenekelőtt az ország tőkeerejétől függ egy olyan értékrenddel rendelkező világpiacra, ahol a tőkemonopolium diktálja a csere feltételeit.*

A „megelőlemezési mérleg” ezért központi szerepet játszik a külgazdasági kapcsolatrendszerben: *minél passzívabb, annál nagyobb potenciális energiát vonultat fel egy ország külgazdasági pozíciói megerősítése, ti.*

a természeti és emberi tényezők maximális hasznosítása érdekében. *Vizont: minél magasabb fokon hasznosul a természeti és emberi tényező, a flow-bevételek annál hamarabb térítik meg a megelőlegezési stocok-kiadásokat.*

A társadalom célfüggvényének a felhalmozható jövedelem egésze maximalizálása mellett elsőrangú eleme a megelőlegezett termelési tényezők mihamarabbi megtérülése, egyrészt azért, hogy ismét be lehessen fektetni őket, másrészt pedig azért, mert a kultúra életciklusának hátralevő szakaszán, mint fentebb utaltam rá, olyan felhalmozható jövedelem keletkezik, amelyet egyéb, további elérendő társadalmi fejlesztési célok érdekében lehet befektetni.

A kapitalizmusban ez a komplex célrendszer jelentősen eltorzul: ott a bruttó felhalmozás ($Q - P_{Nk}$) magánprofitként jelentkezik, a ($0 \rightarrow x$) táv minimalizálási törekvése a profitráta növelési törekvéseként, az Y „szabad rendelkezésű” jövedelem maximalizálása pedig a tőkekoncentráció eszközeként: valamennyi tényező a tőke társadalmi érdekektől és prioritásoktól elidegenedett életfunkcióinak sikermutatója. A tőke-magántulajdon nyomása alól felszabadult társadalomnak is mindent meg kell tennie a megelőlegezett termelési tényezők optimális felhasználása érdekében [$QX^* \rightarrow \min$; $(Q - P_{Nk}) \rightarrow \max$], azonban az Y felhasználásának a termelési tényezők szélesebb értelemben vett harmóniája jegyében kell történnie, ami a következőket jelenti:

– A társadalmilag szükséges beruházások körében az emberi munkaerő minőségi értelemben is vett bővített újratermeléséhez szükséges megelőlegezések (képzés, higiénia, kulturált létfeltételek, munka- és lakóhelyi egészség- és életvédelem, környezetvédelem stb.) éppoly szerves részét alkotják, mint a pillanatnyi termelékenységnöveléshez szükséges megelőlegezések (technológia, gyártmányfejlesztés, szervezés, informatika stb.).

– A társadalmilag szükséges beruházásokban ugyancsak természetesen bennfoglaltatnak azok a költségek, amelyek az emberi jelenlét (kitermelés, közlekedés, települések stb.) következtében szükségszerűen megsebzett természeti környezet rontásának minimalizálását, illetve az okozott károk helyreállítását szolgálják.

Mindezek a termelés tőkeigényét jelentősen növelik. Az újratermelés átlagos, fajlagos tőkeigénye a szocialista társadalomban azonos termelékenységi szintre számítva jóval nagyobb, mint amennyit a magántőkés kimutat. *Kapitalista értelemben véve az azonos termelékenységi szintű*

szocialista termelés sohasem lesz versenyképes. A nemzetközi versenyképességet a tőkés játékszabályok szerint megszervezett világpiacon a szocialista „ország-cég” – ha a kimondott és nem kimondott diszkriminációktól el is tekintünk – csak akkor érheti el, ha a közvetlen (technológiai) termelékenységekben már jóval felülmúlta a tőkés világot. Ha ez a (közvetlen) termelékenységi fölény nem áll fenn, a szocializmus a monopolista értékítéletek által determinált nemzetközi piacokon csak a termelési tényezőkkel való rablógazdálkodás (munkaerő alulfizetése, képzés, infrastruktúra elhanyagolása, környezetszennyezés és -rombolás) és/vagy a felhalmozható tiszta jövedelem egy részének a tőkés fél számára való átengedése (a tőkés kizsákmányolás nemzetközi és makroökonómiai szinten való eltűrése) révén tehet szert „elfogadható” versenyképességre, vagyis saját társadalmi-gazdasági alapjának fokozatos aláásása révén. Mivel a ma meglévő szocialista világ gazdasági szektor még nem érte el termelőerőinek azt a fejlettségi fokát, amelyben a) fejlesztését függetlenítheti a monopolista világtól; b) meghatározó vagy legalábbis erősen befolyásoló szerepe lehetne a nemzetközi értékítéletek rendszerére, így nem lehet áztatnunk magunkat azzal, hogy nemzetközi makroökonómiai vonatkozásban kiküszöbölhetjük az érték-többlet monopolista elsajátítását. Az a történelmi körülmény tehát, hogy a monopolista világrendszer a termelőerők színvonalát tekintve jelentős mértékben elmaradott országokban kezdett el bomlani, sajátos világ gazdasági viszonyokat szül. A kizsákmányolás a szocialista társadalmakban nemzetgazdaságon belüli méretekben megszűnt, az egymás közötti kül gazdasági kapcsolataikban annyiban küszöbölődött ki, amennyiben cserearányaikban lefaraghatták az értékrend szembevetendő monopolista torzításait, és egyéb csatornákon keresztül kompenzálják egymás – monopolista nemzetközi értékítéletek által egyenlőtlenített – fejlődési feltételeit, a monopoltőkés világgal folytatott kapcsolataikban pedig lényegében megmarad. A szocialista „ország-cégek” szabadon felhasználható, felhalmozható jövedelmeinek meghatározott hányada a monopolprofit részét alkotja: átszívódik a cserearányokon, a monopoljárdékon és a munkaerő relatív olcsóságán keresztül. Ez a kizsákmányolási nyomás szerkezeti torzítások felé orientálja a szocialista gazdaságokat: a pillanatnyi (tőkés analógiára épített) rentabilitás, illetve exporthatékonyság érdekében kénytelenek bizonyos rablógazdálkodást folytatni termelési tényezőikkel. Ez egy adott határig meg is éri számukra: amíg ti. a fejlett technika beáramlásából származó pótló-

lagos termelékenységtöbblet nagyobb, mint az előző évek során elvesztett nemzeti jövedelem. Ez esetben a kizsákmányoltatás egyenértékű egy beruházással, amely normális idő alatt megtérül: annál is inkább, mivel az értéktöbblet elsajátítása nem hoz létre strukturális függést – burzsoá-proletár viszonyt – az értéktöbbletet termelő és elsajátító társadalom között. Ellenkezőleg, e kapcsolatok tudatos alakítása, az import összetétele, az export szerkezetének konzekvens javítása fokozatosan likvidálja azt a technikaitudás- és tőke-monopóliumot, amelyet a kapitalizmus élvez a világ szocialista szektorával szemben. Ha azonban az értéktöbblet-átengedés fejében létrejövő nemzetközi gazdasági kapcsolatok szerkezeti függőségbe torkollnak – például a monopolista világ élelmszer- és energia- vagy nyersanyag-ellátási, alkatrész-ellátási monopolizációra tesz szert, a gazdaság kulcsponyjain a tőkés technológia importja eltorvasztja a szocialista világ kutató-fejlesztő tevékenységét, a szocialista gazdaságok az import és a kritikátlan utánzás révén átveszik a termelési tényezők felhasználási szerkezetének monopolizációs rendszerét stb., végeredményben tehát sajátos „burzsoá-proletár” viszonyok keletkezhetnek a két világrendszer „ország-cégei” között, gigantikus bedolgozói rendszer jöhet létre, amelynek működése végső kimenetelében hasonló ahhoz a bedolgozói rendszerhez, amit Marx a kapitalizmus kezdeti stádiumát elemezve leír. Ilyen szerkezeti függőség esetén már sovány vigasz a népgazdaságon vagy KGST-n belüli értéktöbblet-elidegenítés lehetetlenülése: a kizsákmányolás nemzetközi (kelet–nyugat) szinten képes újratermelődni, és a monopolizáció óriási vámpírként szívhatja el a szocialista társadalom energiáit.

Mindennek elkerülése végett a szocialista gazdaságnak *a)* igen racionálisan kell gazdálkodnia a termelési tényezőkkel, különös tekintettel azokra a tőke-megelőlegezésekre, amelyek segítségével aktivizálja a termelési tényezőket; *b)* e racionalitást fokozott mértékben kell figyelembe vennie akkor, amikor szerkezetét a nemzetközi munkamegosztásba beilleszti, aminek ismét két alapvető szempontja van:

- a szocialista országok egymás közötti munkamegosztásában a termelési tényezők hatékonyságának *együttes* maximumát kell keresni,
- a monopolkapitalizmussal való kapcsolatokban a szocialista világból kiáramló értéktöbblet *minimuma* mellett a beplántálható modern technika *maximumának* keresése az alapvető cél.

A pillanatnyi külkereskedelmi rentabilitás mindkét alapszempontnak

alá van vetve. Ez nem annyit jelent, hogy a kedvező ráfordítási és cserearányok a szocialista országok külgazdasági kapcsolataiban elhanyagolható, illetve elhanyagolandó tényezők. Ellenkezőleg: a stratégiai gazdaságtervezésnek gondoskodnia kell arról, hogy a *pillanatnyi* rentabilitás *nemzedéki távlatban is* javuljon. A külkereskedelem és a fejlesztés ezen a ponton fonódik össze elválaszthatatlan egésszé.

IV. RÉSZ

A szerkezetileg nyitott gazdaság fejlesztési stratégiája

1. A FORGALOM SZERKEZETE ÉS DINAMIZMUSA: EXPORTORIENTÁCIÓ ÉS IMPORTHELYETTESÍTÉS MINT A NYÍLT GAZDASÁG FEJLESZTÉSI STRATÉGIÁJÁNAK KÉT OLDALA

AZ INDUKÁLT ELŐNYÖK OPTIMUMA

Az előző fejezetek összesített végkövetkeztetése az, hogy a nyílt gazdaságnak, termelési szerkezeete alakításakor a következőkre kell törekednie ahhoz, hogy külgazdasági kapcsolatrendszerének közvetítésével maximális indukciós hatást érhesen el:

a) Exportszerkezetében maximalizálnia kell azon termékek, termelési kultúrák arányát, ezek háttértermelésében pedig azon technológiákat, amelyek még nem értek el életgörbájuk delelőjére. Ezzel szemben igyekeznie kell minél több olyan terméket importálni (hazai termelés helyett), amelyet az ország felhasznál, de amelyek piacának bővülési üteme hanyatlóban, csereértékük pedig csökkenőben van.

b) Exportszerkezeete alakításakor számolnia kell mindazon természeti adottságának maximális kihasználásával, amelyek termékeinek világpiaci árában kitermelési járadék realizálható, abból a célból, hogy járadékbevételei meghaladják vagy lehetőség szerint a legnagyobb mértékben ellensúlyozzák járadékkiadásait. Ugyanezen ok miatt minden olyan területen, ahol legalább marginális (elvárt világpiaci feldolgozó ipari rentabilitású, de járadék nélküli) költségű kitermelési lehetőségei adódnak, azokat egyrészt készenléti állapotban kell tartania arra az esetre, ha a termék importára robbanásszerűen megnő, mert világpiaci monopólium keletkezik, másrészt ki kell használnia importhelyettesítő termelés céljaira, ha azok a termelési tényezők, amelyeket a termék importjának

exportellentételezésére használna fel, e marginális rentabilitást a világpiacon áruk nyomottsága miatt nem éri el.

c) Exportszerkezetének legalább minimális mértékben tükröznie kell az aktív lakosság munkavégző képességi szintjét, képzettségét, termelési tradícióit, a szerkezet folyamatos fejlesztését pedig alapvetően afelé kell irányítani, amerre a lakosság munkavégző képessége a legrövidebb időn belül a leggyorsabban fejleszthető: így növelnie kell a mind magasabb bonyolultsági fokú munka arányát (az egy dolgozóra jutó, világpiacon árukban elismert hozzáadott értéket), az export és az import által mind több hazai egyszerű munkakifejtést kell helyettesíteni.

d) A korlátozott tőkeerejű nyílt gazdaság exportszerkezetében rejlik nagy teljesítményű, bonyolult munka sok tekintetben ellensúlyozza a megelőlegezett tőke fajlagos nagyságát: az importszerkezet jó megválasztásával az ország tőkemegelőlegezést takaríthat meg. Ez a szerkezetformálási szempont annál kisebb jelentőségű, minél kevésbé érződik a gazdaság tőkehiánya.

e) Minél kisebb a gazdaság, annál nagyobb szüksége van arra, hogy exportra rendelt termelőkapacitásai (beruházott eszközei és munkaereje) a megtermelt termékek használati értékét tekintve rugalmasak legyenek, egyazon műszaki kultúrán belül variálhassák a termelését. Ezért a kis országnak javarészt le kell mondania a nagyméretű tömegtermelés rentabilitásképző előnyeiről, és helyette a világpiacon általában kis tömegszámokban termelt termékekre kell berendezkednie. Ezzel szemben importjában előnyben kell részesítenie a nagy gazdaságok által nagy tömegben termelt termékeket.

A fenti kritériumok érvényesítése minden nemzetközi munkamegosztásban levő ország egyoldalú törekvése, amely a külföldön, illetve a külgazdasági kapcsolatok államközi szintű koordinációs fórumain hozzácsiszolódik a partnergazdaságok törekvéseihez és végeredményben kompromisszumokban szintetizálódik. Hacsak nincs valamilyen megingathatatlan monopolhelyzete, egy ország sem tudja elérni azt, hogy exportja csupa nagy járadéktartalmú, mérsékelt tőkeelőlegezést kívánó, magasrendű bonyolult munkával elkészített drága, egyedi termékből vagy óriássorozatban olcsón előállított és extraprofitot tetézetten realizált termékből álljon, szemben importjával, amelynek összetételében dominálnak a „lefutott”, egyszerű munkával, nagy tőkeháttérrel előállított, járadékot sem tartalmazó termékek. Természetesen a monopolhelyzetben levő országok ezekből a cserearányokban is kifejezésre jutó termelési tényező

előnyökből sokat tudnak *egyoldalúan* érvényesíteni, aszerint, hogy természeti, tőke- vagy szakképzettségi innovációs monopóliummal – esetleg ezekből néhányal – rendelkeznek. A világpiac aszimmetriái éppen a termelési tényezők monopolizáltságából adódnak. Ha azonban a feltételek és érdekek konfrontációjának kiegyensúlyozott lehetőségei adva vannak – akár az erőviszonyok és mechanizmusok kiegyenlítetttségén, akár a tudatosított közös gazdasági-társadalmi érdekeken keresztül –, a munkamegosztási alkuból az adott (integráció felé haladó) térség termelési tényezőinek valamiféle optimális felhasználása felé formálódik. Ez persze nem megy végbe automatikusan, és főleg egyetlen ország sem számíthat rá, hogy partnerei jobban ismerik az ő lehetőségeit, mint saját maga, vagy arra, hogy partnerei következetesebben fogják az ő érdekeit képviselni, mint saját maga.

Vita alakul tehát ki, amelyben az adott gazdaságnak kell tudnia *ragaszkodni* bizonyos kritériumokhoz, és kell tudnia *engedni* más kritériumok érvényesítéséből. *El kell döntenie, a külkapcsolati mérleg melyik szegmensének számára kedvező szaldója milyen indukált hatékonyságtöbblettel jár: az „életgörbe”-szaldó, a „járdék”-szaldó, a „munkabonyolultsági”-szaldó, a „tömegszerűségi”-szaldó és az „előlegezés-megtakarítási”-szaldó egyaránt, s ennek tudatában alakítható ki az az indukált hatékonyságoptimum, amelynek elérése érdekében sokféleképpen kombinálhatók az öt szegmens egyenlegei. A szegmensegyenlegeknek azt a kombinációját kell kiválasztania, amellyel a leginkább képes idomulni partnerei hasonló kombinációihoz.* Ha a társadalmi munkamegtakarítás export-import szaldóját D -vel jelöljük, az „életgörbe”-szegmens indexbe tett jele \hat{E} , a járadéké R , a munkabonyolultságé L , a tömegszerűségé S és az előlegezésé C , ezek súlyainak jele η , a lehetséges, alapvető partnereké $1 \rightarrow n$, az egyes partnerekkel lebonyolított exportforgalom súlyai pedig ε , akkor az indukált hatékonyság lehetséges maximuma

$$E_{\text{ind, max}} = f\left(\sum_E^C \eta\right) \cdot f\left(\sum_1^n \varepsilon\right) D.$$

A STRUKTURÁLIS CSEREARÁNYROMLÁS MINT AZ INDUKÁLT ELŐNYÖK CSÖKKENÉSÉNEK JELE

A cserearányromlás lehet kérésézetű konjunkturális változások eredménye. Ha ez a helyzet, a romlás nem túl nagy, és egy-két éven belül anélkül is eltűnik, hogy az ország makroökonómiai szintű alkalmazkodási erőfeszítéseket fejtene ki a kiküszöbölés érdekében.

A változás akkor válik idültté, ha a konjunkturális (mikroökonómiai szintű) ellenintézkedések ellenére is makacsul fennmarad, sőt növekszik, s ha eléri azt a mértéket, amikor már erősen befolyásolja az újratermelési folyamatot. Ez esetben a világgiazi értékrend olyan változásai húzódnak meg mögötte, amelyeket a termelési tényezők mennyiségi, minőségi és szerkezeti változásai okoznak, esetleg magukkal vonva a világgiacon érvényesülő monopóliumok nagyságát és szerkezetét is.

Az 1973-tól kezdődő nemzetközi értékrend-átrendeződés jellegzetes példája annak, hogy a cserearányok követik a gazdasági folyamatok mélyén végbement változásokat. A kialakuló, módosult értékrend a következőket tükrözi:

– A kitermelt energiahordozók és legfontosabb alapanyagok fejlett tőkésállamok általi pazarló fogyasztása összeütközött a kitermelési lehetőségek növekedésével.

– Az európai fejlett tőkésországok és Japán világgiazi expanziójának növekedési üteme veszélyeztetni kezdte az Egyesült Államok gazdasági és politikai érdekeit.

– A fejlett tőkésországok kezén összpontosuló ipari (feldolgozási) monopólium összeütközésbe került a népességrobbanással a fejlődő országokban, más szóval az önállóvá vált fejlődő országok kényszerítő iparosodási szükségleteivel.

– Mindezek következtében a század első felében kialakult egyértelmű ipari (feldolgozási) monopólium, amely a monopoltőke gyarmati (az elmaradott országokban folytatott kitermelési) monopóliumával egészült ki, kezd megbomlani: az ipari monopólium innovációs monopóliummá formálódik át, a kitermelési monopólium pedig kezd átcuszni a legfontosabb, exportálható mennyiségű természeti erőforrásokat birtokló országok kezébe, az alacsony innovációs tartalmú feldolgozás pedig a két, egymással versengő, de egyes pontokon össze is fonódó monopolista pólus által *dominált* területté válik, és ilyen értelemben helyébe lép a század első fele kitermelő szektorának.

A radikális és hosszú távon is érvényesülő értékrend-módosulások időszzerűtlenné teszik mindazon gazdaságok nemzetközi munkamegosztásba való beilleszkedési szerkezetét, amelyek *a)* egyértelműen és egyoldalúan idomultak egy előző fázis követelményeihez, *b)* a változások cserearányvesztéseket okoznak nekik, és *c)* nincs akkora tartalékenergiájuk, hogy adott export-import alapszerkezetükön belül, pusztán a fajlagos munka-

ráfördítések változtatásával és mikroökonómiai szintű átrendeződésekkel hatástalanítsák az elszennvedett cserearányomlásokat.

Próbáljuk meg egy ilyen értékrendváltozás nemzetgazdaságra gyakorolt hatását egy egyszerűsített példa segítségével végigkísérni.

Kiinduló helyzet: a gazdaság belső értékrendje – feltételezzük – nagyjából tükrözi azt az értékelési skálát, amelyet a külpiac gyakorol termékei felett; ezt meg is teheti, mert egységnyi hazai munkateljesítményt a világpiac se többnek, se kevesebbnek nem ítél a cserearányokon keresztül, mint a belföld. Ilyen körülmények között a hazai kibocsátás csaknem fele exportra történik, a külkereskedelmi mérleg pedig egyensúlyban van. Az ország 30 milliárd pénzegység értékű nyerstermékot termel, amelyből 20 milliárd az előző újratermelési ciklusban felhasználtakat pótolja, 5 milliárd a következő ciklus bővítési szükségleteit fedezi, 5 milliárd pedig exportra kerül. Helyettesíthetetlen importként ehhez külföldről 30 milliárd értékű nyerstermékot vásárol, amelyből 20 milliárd pótolja a felhasználtakat, 10 milliárd pedig a termelésbővítés céljaira szolgál. Az ország tehát erősen ráutalt a külföldi kitermelőbázisra, és e ráutaltság növekszik. Félkésztermék-kibocsátása 90 milliárdnyi pénzegység, amelynek megoszlása: 50 az egyszerű újratermelést, 10 a bővítést és 30 az exportot szolgálja. Félkésztermék-importja 70 milliárd, ebből 50 a pótlás és 20 a bővítés céljaira. Az ország tehát a félkésztermék-ellátásra is jelentősen rászorul, mégpedig növekvő mértékben. A helyzet analóg a nyers-termékekkel: az ország gazdasága inkább végtermék-exportorientált. Ez megnyilvánul a beruházási javak szektorában, ahol a kibocsátás 40 milliárd (15 pótlásra, 5 bővítésre, 20 exportra), a kiegészítő import 20 milliárd (15 pótlásra, 5 bővítésre), de a fogyasztási célú végtermékek szektorában is, ahol a kibocsátás 125 milliárd, amiből 48 az előző ciklus fogyasztásának felel meg, 2 bővíti a hazai árutömeget, 75 pedig exportra megy, ezt kiegészíti 10 import (8 pótlás, 2 bővítés céljából). Végeredményben a hazai kibocsátás 285 milliárd, amelyből 130 az export, az import ugyancsak 130, tehát a hazai felhasználás megegyezik értékben a kibocsátással, csak használati érték összetételében különbözik tőle: az ország importtöbblete a nyerstermékek szektorában -25, a félkész termékekében -40, ezzel szemben a beruházási javak szektorában a forgalom kiegyenlített, az importtöbbleteket a gazdaság a fogyasztási cikkek export-bevételéből fedezi (+65). A nyerstermékek export és -import lehetővé teszi a gazdaságnak, hogy a rendelkezésére álló termelési tényezőket 2%-kal hatékonyabban használja fel, mint akkor, ha csak a hazai kitermelési

bázisra támaszkodna, a félkész termékek cseréje ezt megtoldja 3%-kal, a beruházási javak cseréje 1%-kal, a fogyasztási cikkeké még pótlólagosan 3%-kal. Az összesített indukciós hatás = 9%, a *D* társadalmi megtakarítás összege 25 milliárd pengzegység. Önellátás esetén tehát a társadalmi kibocsátás = társadalmi felhasználás csak 260 milliárd lehetne.

12. táblázat

A KIBOCSÁTÁS (*q*), EXPORT (*e*), IMPORT (*i*) ÉS FELHASZNÁLÁS (*c*)
MEGOSZLÁSA AZ ALAPHELYZETBEN

| | Kitermelés (<i>E</i> szektor) | Félkésztermék- termelés (<i>D</i> szektor) | Beruházási javak termelése (<i>B</i> szektor) | Fogyasztási cikkek termelése (<i>F</i> szektor) | Összesen |
|--|-----------------------------------|---|--|---|----------|
| Kibocsátás | | | | | |
| összesen (<i>q</i>) | 30 | 90 | 40 | 125 | 285 |
| ebből: | | | | | |
| pótlás (<i>q</i> ₁) | 20 | 50 | 15 | 48 | 133 |
| bővítés (<i>q</i> ₂) | 5 | 10 | 5 | 2 | 22 |
| export (<i>e</i>) | 5 | 30 | 20 | 75 | 130 |
| Import (<i>i</i>) | | | | | |
| összesen | 30 | 70 | 20 | 10 | 130 |
| ebből: | | | | | |
| pótlás (<i>i</i> ₁) | 20 | 50 | 15 | 8 | 93 |
| bővítés (<i>i</i> ₂) | 10 | 20 | 5 | 2 | 37 |
| Felhasználás (<i>q</i> + <i>i</i> - <i>e</i>) = <i>c</i> | 55 | 130 | 40 | 60 | 285 |
| Külker. mérleg (<i>e</i> - <i>i</i>) | -25 | -40 | ±0 | +65 | ±0 |

E paradicsomi állapotot adott időpillanatban a világgiazi árrendszer mutációja félbeszakítja. A nyerstermékek árai a világgiacon másfélszeresükre, a félkész termékekéi 1,2-szeresükre, a beruházási javakéi 1,1-szeresükre nőnek, a fogyasztási cikkek árai pedig 0,7-szeresükre csökkennek. Az árváltozások első következménye az, hogy a kereskedelmi

mérleg 0 szaldója deficitbe csap át. A nyerstermékmérleg ugyanis -25 -ről $-37,5$ -re nő, a félkész termékeké -40 -ról -48 -ra, míg a fogyasztási cikkek exporttöbblete $+65$ -ről $+45,5$ -re csökken. Összességében -40 mérleghiány jön létre. A $D = +25$ milliárd indukált előny eltűnt, -15 tiszta veszteség lépett fel. Vagyis az ország 15 milliárd egységgel többet termelne, ha önellátásra tudna átváltani, ami persze lehetetlen.

Tekintve, hogy a külgazdaság-orientáltság foka nagy ($v' = e' = i' = 45,5\%$!) a gazdaság belső értékrendje nem mehet el szó nélkül e változások mellett. Vagy azt teszi, hogy belső (most már *csak* belső) értékrendjébe az új arányokat, az export és import erejéig „begyűrűzteti”, vagy pedig igazítja a belső értékrendet a megváltozott világpiacon értékrendhez.

Ha az első megoldást választja, tehát az exportot és importot a népgazdasági teljesítményben az új világpiacon mérce szerint számolja el, a hazai eredetű belföldi kibocsátást, illetve felhasználást pedig a „tegnapi” skálán méri, összes kibocsátása 285 -ről 273 -ra esik vissza, összes felhasználása pedig 318 -ra növekszik, annak eredményeképpen, hogy az export árszintje $0,9077$ -szerese az előző állapotának, a pótlásimporté (i_1) $1,205$ -szerese, a bővítésimporté (i_2) $1,2405$ -szerese, az egész importé $1,2153$ -szerese. Teljes társadalmi kibocsátása így $0,9579$ -szeresére értékelődik le, a felhasználás pedig $1,1158$ -szeresére értékelődik fel.

Ha belső értékrendje idomul a megváltozott viszonyokhoz, tehát egész nemzeti tableau économique-ját az új nemzetközi áron számolja el, úgy összes kibocsátása lényegében az előző szinten marad ($284,5$), mivel a belföldi eredetű, belföldre történő kibocsátás is felértékelődik, mégpedig a pótlásra menő (q) $1,0526$ -szeresére, a bővítésre menő (q_2) $1,2$ -szeresére. A nemzeti felhasználás felértékelődése összesen $1,1386$, összege $324,5$.

A belső értékrend kétféle idomulása persze a deficit kereskedelmi mérleg szomorú tényén semmit sem változtat, a belső eredeti és külföldön felhasznált termékek belföldi értékelését azonban jelentősen befolyásolja, s ezen keresztül az újratermelési folyamatban kifejtett társadalmi munka egészének értékarányait is. Példánkban a társadalmi összkibocsátás értéke például lényegében nem csökken, ha a belföldi munkateljesítményeket is a megváltozott világpiacon értékrendnek megfelelően értékeljük: vagyis nem a *termelés* csökkent, hanem a *felhasználás* bizonyul túl soknak a megváltozott értékrend szerinti skálában. Ha például a leértékelődött fogyasztási cikkek hazai termelését csökkenti, helyette

13. táblázat

A KIBOCSÁTÁS, AZ EXPORT, AZ IMPORT ÉS A FELHASZNÁLÁS MEGOSZLÁSA
AZ ÉRTÉKRENDVÁLTOZÁS HATÁSÁRA

| | Kevrt beföldi értéktrend | | | | | | Világiaphoz igazodó beföldi értéktrend | | | | | | Értékelési változások | |
|-----------------------|--------------------------|-----------|----------|-------|-------|-----------|--|-------|----------|-------|--------|----------|-----------------------|----------------------|
| | E | | | F | | | E | | | F | | | kevert értéktrend | világiapi értéktrend |
| | D | B | Összesen | D | B | Összesen | D | B | Összesen | D | B | Összesen | | |
| <i>q</i> | 32,5 | 96,0 | 42,0 | 102,5 | 273,0 | 45,0 | 108,0 | 44,0 | 87,5 | 284,5 | 0,9579 | 0,9982 | | |
| <i>q</i> ₁ | 20,0 | 50,0 | 15,0 | 48,0 | 133,0 | 30,0 | 60,0 | 16,5 | 33,5 | 140,0 | 1,000 | 1,0526 | | |
| <i>q</i> ₂ | 5,0 | 10,0 | 5,0 | 2,0 | 22,0 | 7,5 | 12,0 | 5,5 | 1,4 | 26,4 | 1,000 | 1,2000 | | |
| <i>e</i> | 7,5 | 26,0 | 22,0 | 52,5 | 118,0 | 7,5 | 36,0 | 22,0 | 52,5 | 118,0 | 0,9077 | 0,9077 | | |
| <i>i</i> | 45,0 | 84,0 | 22,0 | 7,0 | 158,0 | 45,0 | 84,0 | 22,0 | 7,0 | 158,0 | 1,2153 | 1,2153 | | |
| <i>i</i> ₁ | 30,0 | 60,0 | 16,5 | 5,6 | 112,1 | 30,0 | 60,0 | 16,5 | 5,6 | 112,1 | 1,2050 | 1,2050 | | |
| <i>i</i> ₂ | 15,0 | 24,0 | 5,5 | 1,4 | 45,9 | 15,0 | 24,0 | 5,5 | 1,4 | 45,9 | 1,2405 | 1,2405 | | |
| <i>c</i> | 75,0 | 144,0 | 42,0 | 57,0 | 318,0 | 82,5 | 156,0 | 44,0 | 42,0 | 324,5 | 1,1158 | 1,1386 | | |
| <i>e-i</i> | -37,5 | -48,0 ± 0 | +45,5 | -40,0 | -37,5 | -48,0 ± 0 | +45,5 | -40,0 | +45,5 | -40,0 | - | - | | |

félkésztermék-termelésre áll át, a nyerstermék-felhasználás fajlagos értékét tekintve racionalizálást valósít meg, a beruházási cikkek forgalmának 0 szaldóját pedig, a fajlagos hozzáadottérték-tartalom növelésével exporttöbbletté változtatja át a gazdaság a cserearány-vesztéséget bizonyos időn belül el tudja tüntetni.

A cserearányok változásából eredő aszimmetria kiküszöbölése – a dolog matematikai természetéből következően – nem megy másként, mint az exportnak az importnál gyorsabb növelése útján. Mivel azonban az import jelentős hányada vagy fizikailag helyettesíthetetlen, vagy pedig csak igen nagy mértékű, gyökeres szerkezeti konverzió árán lenne lehetséges, az import növekedését csak két tényező foghatja vissza: egyfelől a termelés növekedési ütemének mérséklődése, másfelől az importtermékekkel való gazdálkodás racionalizálása, beleértve ebbe a józan import-

14. táblázat

AZ ELADÓSODÁS ÉS A TÖRLESZTÉS MODELLJE

| Év | q | e | i | c | $z = e - i$ | Z | |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------------|--------------|----------|
| | | | | | | kamat nélkül | kamattal |
| növ. | 1,04 | 1,06 | 1,02 | — | — | — | 1,08 |
| t_0 | 285 | 130 | 130 | 285 | ± 0 | — | — |
| t_1 | 284,5 | 118,0 | 158,0 | 324,5 | — 40,0 | — 40,0 | — 40,0 |
| t_2 | 295,9 | 125,1 | 161,2 | 332,0 | — 36,1 | — 76,1 | — 79,3 |
| t_3 | 307,7 | 132,6 | 164,4 | 339,5 | — 31,8 | — 107,9 | — 117,5 |
| t_4 | 320,0 | 140,6 | 167,7 | 347,1 | — 27,1 | — 135,0 | — 153,9 |
| t_5 | 332,8 | 149,0 | 171,1 | 354,9 | — 22,1 | — 157,1 | — 188,3 |
| t_6 | 346,1 | 157,9 | 174,5 | 362,7 | — 16,6 | — 173,7 | — 217,1 |
| t_7 | 359,9 | 167,4 | 178,8 | 370,5 | — 10,9 | — 184,6 | — 248,6 |
| t_8 | 374,3 | 177,4 | 181,6 | 378,5 | — 4,2 | — 188,8 | — 268,6 |
| t_9 | 389,3 | 188,0 | 185,2 | 386,5 | + 2,8 | — 186,0 | — 292,2 |
| t_{10} | 404,9 | 199,3 | 188,9 | 394,5 | + 10,4 | — 175,6 | — 305,4 |
| t_{11} | 421,1 | 211,3 | 192,7 | 402,5 | + 18,6 | — 157,0 | — 311,1 |
| t_{12} | 437,9 | 224,0 | 196,6 | 410,5 | + 27,4 | — 129,6 | — 308,5 |
| t_{13} | 455,4 | 237,4 | 200,5 | 418,5 | + 36,9 | — 92,7 | — 296,3 |
| t_{14} | 473,6 | 251,6 | 204,5 | 426,5 | + 47,1 | — 45,6 | — 273,0 |
| t_{15} | 492,5 | 266,7 | 208,6 | 434,4 | + 58,1 | + 12,5 | — 326,7 |
| t_{16} | 512,2 | 282,7 | 212,8 | 442,3 | + 69,9 | — | — 222,1 |
| t_{17} | 532,7 | 299,7 | 217,0 | 450,0 | + 82,7 | — | — 204,3 |
| t_{18} | 554,0 | 317,7 | 221,3 | 457,6 | + 96,4 | — | — 85,4 |
| t_{19} | 576,2 | 336,7 | 225,8 | 465,3 | + 110,9 | — | + 18,8 |

helyettesítő fejlesztéseket is. Mindez persze nem sokat ér, ha a termelés és import növekedési ütemének fékeződése áttérjed az export növekedési ütemére is. Az export és import közötti szakadék felszámolásához a kivitel növekedési ütemének az importé felett való tartása, az ütemkülönb-ség maximalizálása szükséges.

Próbáljuk meg folytatni a fentebb elkezdett példát. Az ország a 40 milliárdos deficit felszámolása érdekében „törlesztési tervet” készít: a termelés évi 4%-os növelése mellett évi 6%-os exportnövelést és évi 2%-os importnövelést határoz el. A terv kemény feltételű, mivel 1,5-es exportrugalmasságot 0,5-es importrugalmasság mellett kell elérni, mégpedig az egész időszak alatt egyenletes ütemben. Ennek ellenére az eladósodási folyamat megállítása hosszú éveket vesz igénybe.

A táblázat két legfontosabb oszlopát (z és kamatos Z) az áttekinthetőség kedvéért grafikusán is ábrázoltam. Látható, hogy *a*) az importtöbblet ilyen erőltetett ütemű export és csaknem végletesen visszafogott ütemű import mellett 7 év alatt tűnik el, addig a felvett hitelek állománya növekszik, és lényegében eléri az évi export értékét; *b*) a felvett hitelek törlesztése – ha a kamatot nem számoljuk – további 7 évet vesz igénybe, azonban a 14. évre, számításba véve a kamatokat, még az eladósodás növekedése sem áll meg: az adósságállomány a 10. évben tetőzik; *c*) ha a gazdaság még tovább bírja a saját maga által előírányzott aszkétikus életmódot, úgy az eladósodás felszámolása ezek után még 8 évet vesz igénybe.

Persze az idők összehúzódnak, és az eladósodás abszolút volumene is csekélyebb, ha

- a cserearányromlás a modellben feltételezettnél kisebb mértékű,
- az export évi növekedési üteme a feltételezettnél jobban haladja meg az importét,
- a kamatláb kisebb.

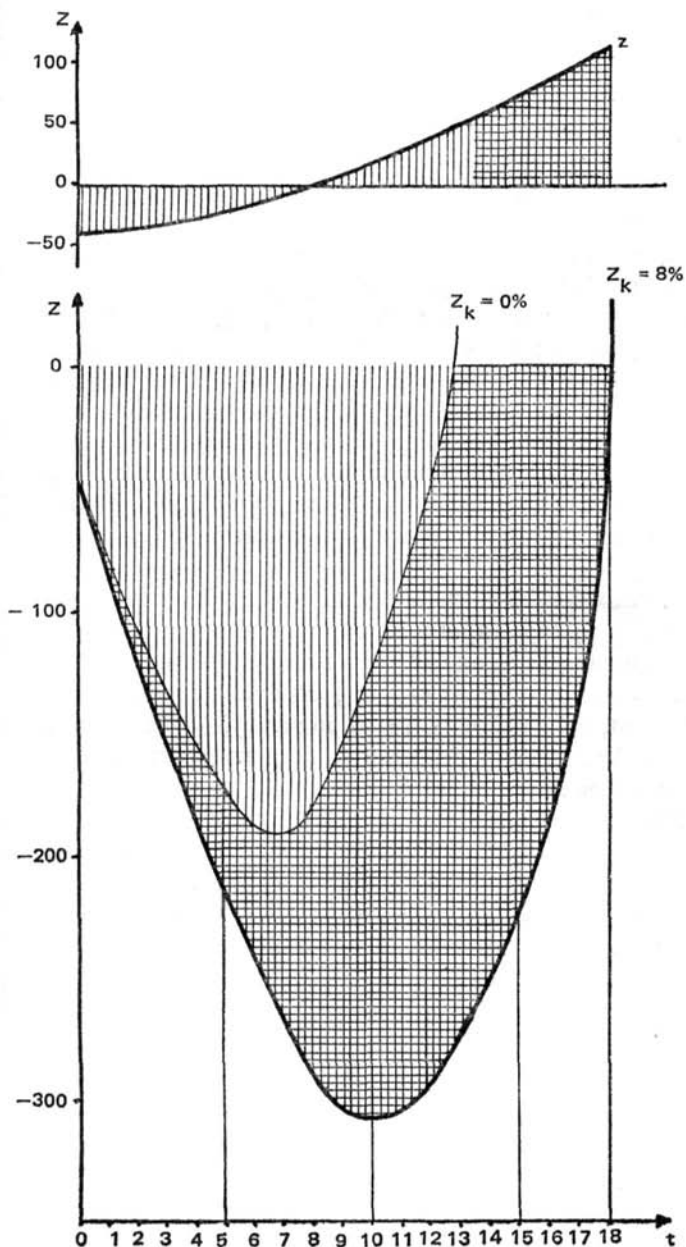
Végeredményben tehát *a cserearány-vesztésből adódó, adósságállománnyá akkumulálódó külkereskedelmi mérleghiány likvidálásának és az adósság törlesztésének időtartama a következő tényezőktől függ:*

a) egyenesen arányos a cserearány-vesztéssel és az ebből adódó kereskedelmi mérleghiány nagyságával;

b) ugyancsak egyenesen arányos a gazdaság zavartalan újratermelési folyamatának fenntartásához szükséges import nagyságával és a növekedés importrugalmasságával;

42. ábra

AZ ELADÓSODÁS ÉS TÖRLESZTÉS GRAFIKUS MODELLJE



c) végül, egyenesen arányos a mérleghiány fedezése céljából felvett hitelek kamatlábával;

d) fordítottan arányos a gazdaság exportképességével és a növekedés exportintenzitásával

$$T = f\left(\frac{\xi, di, k}{de}\right).$$

Eddig igazít útba bennünket a matematika. Az élet azonban ritkán produkál ilyen simán megvalósítható törlesztési folyamatot: egyrészt a cserearányromlás a t_0 -t követő években bármikor megismétlődhet vagy részben felszívódhat. Másrészt, a gazdaság exportképességének egyenletes és gyors ütemű növekedését fékezheti a piacképesség vártnál lassúbb bővülése, a piac felvevőképességének korlátja, de meg is gyorsíthatja a versenyképesség fokozott növekedése és/vagy a piac vártnál nagyobb tágulása. Harmadrészt, a nagyobb importrugalmassághoz szokott hazai növekedés nem biztos, hogy hosszú évekig bírja a „diétás kosztot”: időnként az elhalasztott importkereslet kirobbanhat a tervezettnél nagyobb importnövekedésben. A világgpiaci infláció fokozódása elértéktelenítheti az adósság egy részét, egyben menet közben növelheti a felvett hitelek kamatlábát.

Továbbá, nem szabad elfeledkezni arról, hogy a gazdaságot a cserearányok „csapása” igen erős export- és importnyitottság állapotában érte: a t_0 időszakban az e' 41,5, az i' 48,7, s a v' 45,1% volt már a megváltozott árakat figyelembe véve. Az export gyors fejlesztése óhatatlanul növeli a nyitottságot, még akkor is, ha az importnyitottság nem nő, esetleg valamit csökken is. A modellben a t_{18} évre az exportnyitottság 63,4%-ra, az importé 50,3%-ra, a kettő átlaga 56,8%-ra változik. Óhatatlanul felmerül a kérdés, ilyen nyitást kibír-e csökkenő hozadék vagy csökkenő hatékonyság nélkül az adott gazdaság az adott helyzetben, t_i olyan állapotban, amikor a cserearány-vesztések éppen azt bizonyítják, hogy termelési tényezőinek minősége és kombinációja nem felel meg a világgpiaci értékítélet követelményeinek.

KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIÁK KÜLÖNBÖZŐ FAJTÁI: EXPANZIÓ, ERŐGYÚJTÉS, BEHÓDOLÁS

Aszerint, hogy a külgazdasági környezet értékrendje milyen magas piederstálra helyezi a hazai termelési tényezők minőségét és összetételét, valamely adott nyitottság lehet elégtelenül kicsi vagy túlságosan nagy: természetesen az sem kizárt, hogy a nyitottság éppen megfelel a környezet követelményeinek, de ez a ritkább eset. A nemzetgazdaságot – amint már hangsúlyoztam – élő szervezetnek fogom fel, amely érzékeli a külső környezet „ingereit” és reagál rájuk. Reakciórendszerének éppúgy fogékonynak kell lennie a kellemes, mint a fájdalmakat okozó ingerekre, szerveinek éppúgy kell tudni aktív cselekvésbe lendülni, mint visszahúzódni, egész organizmusának éppúgy alkalmasnak kell lennie a „támadásra”, mint a „védekezésre”. Hozzáteszem, hogy a magas fokon szervezett társadalmi gazdaságtól („ország-cégtől”) nemcsak feltétlen vagy feltételes reflexeket várunk el, hanem *tudatos* cselekvést *is*. Aláhúzom az „is”-t, mivel a reflexek nélküli gazdaság a művészi fokra emelt tudatos külgazdaság-politika birtokában is meglehetősen sebezhető. Nincs az a tökéletes döntési és szervezési mechanizmus, amely megóvná a gazdaságot a külgazdasági környezet hirtelen kedvezőtlen irányú változásaitól, vagy kiaknázhatóvá tenné a hirtelenül támadt konjunkturális lehetőségeket. A reflexek azonban – ezt világosan látnunk kell – csak a pillanatnyi hatásokat segítenek elhárítani, illetve kihasználni. A tudatos gazdaságfejlesztési politika biztosítja azt az *organikus* alkalmazkodási folyamatot, amely képessé teszi a nemzetgazdaságot arra, hogy a világgazdasági környezettel való érintkezés során minél kevesebb „fájdalominger” legyen kénytelen elviselni.

A stratégiák minden esetben kétirányúak: egyfelől az export és import szerkezetének és hatékonyságának javítására, közvetve az egész hazai újratermelési folyamat szerkezetére és hatékonyságára irányulnak. Ennyiben nem a szó szoros értelmében vett külgazdasági stratégiáról beszélünk, hanem *fejlesztési stratégiáról*, amelynek vannak a nemzetközi munkamegosztásban gyökerező motivációi és következményei. Szerkezetileg nyitott gazdaság esetében ezek a külgazdasági motivációk meghatározókká válhatnak, s ily módon a fejlesztési stratégia egyben külgazdasági is, és fordítva. A külgazdasági stratégiának ez az oldala a környezethez való alkalmazkodásnak olyan fajtája, amelyet az élővilágban a különböző fajták szervezetének a klimatikus és táplálkozási viszonyokhoz,

illetve azok változásaihoz való alkalmazkodásakor tapasztalunk. Másfelől, a gazdaság mindent elkövet annak érdekében, hogy elkerülje a nagyobb szabású szerkezeti alkalmazkodást, illetve megmeneküljön az egyszer megkezdett szerkezetformálás irányának időnkénti gyors megváltoztatásától. Ha az adott környezetben hirtelen létfeltétel-változás megy végbe, és az veszteséget okoz, akkor mielőtt egész szervezetének átformálására kényszerülne, megpróbál *környezetet váltani*: kialakult munkamegosztási szálait olyan új partneri kapcsolatokkal felváltani, amelyek a lehető legkisebb transzformációt követelik a belső gazdasági szerkezettől. Az élővilágban ilyen jelenséggel a fajok terjedésekor, tenyészhely-változtatásakor, illetve új élőlénytársulási rendszerekbe való beilleszkedésekor találkozunk. A két folyamat nem egymástól függetlenül és időben sem elkülönülve megy végbe. A nemzetgazdaság olyan manővereket igyekszik saját magán belül is és a külső környezetében is végrehajtani, amelyek célja az indukált előnyök maximalizálása (illetve a gazdaságot kívülről ért veszteségek elhárítása). Ha a kívánt cél viszonylag erőteljes partnerváltással simán elérhető, anélkül, hogy a termelési tényezők állagán valamiféle nagyarányú változást kellene végrehajtani (tőkét és időt ráfordítani), a gazdaság a „viszonylati irányban” tör ki. Ha termelési tényezői ugrásra készen állnak egy új struktúra kibontakoztatására, a külpiazi „inger” a szerkezetváltozást váltja ki, és ezzel megtakarítja azt az energiát, amelyet egy idegen piac már kialakult belső egyensúlyának erőszakos megbontására és az abba való beilleszkedésre kellene fordítani. Az esetek többségében azonban a dilemma nem ilyen végletes irányváltások között merül fel, hanem a *kettő kombinációjának* milyenségén. A gazdaság olyan viszonylati manővert igyekszik megkísérelni, amely a lehető legkevésbé követel tőle belső szerkezetváltást, emellett olyan belső szerkezetváltást is megkockáztat, amely lehetőséget ad arra, hogy a lehető legkevésbé kockázatot és költséget fordítsa munkamegosztási szálainak átcsoportosítására.

Amint a nemzetgazdaság e „fészkelődési” folyamata során egy adott országcsoporttal tartós érdekességét talál, és ennek folyományaképpen hosszabb időn keresztül a visszafordíthatatlanságig építi ki munkamegosztási kapcsolatait, olyannyira, hogy érték- és döntési rendje is kezd idomulni ehhez az együttessel – vagyis integrációs jellegű kapcsolatokra lép –, játéktere objektíve leszűkül. Az integrálódás bizonyos – eléggé érett – fokán ugyanis az anatómiai-fiziológiai alkalmazkodást az integrálódó országcsoport már csak együttesen képes sikeresen végrehajtani, és külső munkamegosztási szálak viszonylati átrendezése is csak kollektív keretekben történhet. Az élő-

világban az integráció megfelelője a fajok szimbiózisa. A nemzeti alkalmazkodási stratégiák ez esetben valamiféle közösségi stratégiákká szinkronizálódnak, mégpedig olyan mértékben, ahogyan a tényleges integráció előrehaladt, és a szerkezetváltási és külpiaci érdekek egybeesnek. Ennek az esetnek a részletes vizsgálata azonban félrevinné a jelen gondolatmenetet, ezért csak a megemlítésére szorítkozom.

A külgazdasági (vagyis fejlesztési és egyben viszonylati) stratégiák alapesetei a következők:

a) A pozitív irányban változó világgazdasági környezet lehetőségeinek kiaknázására irányuló expanzív („támadó”) stratégia.

b) A negatív hatású világgazdasági környezet okozta károkat expanzióval ellensúlyozó („ellentámadást végrehajtó”) stratégia.

c) A negatív világgazdasági hatásokat rövid távon minimalizálni igyekvő, hosszabb távon expanzív („védekező-ellentámadó”) stratégia.

d) A kedvezőtlen külgazdasági hatásokat csak hosszabb távon semlegesíteni tudó ország enyhén bezárkózó, erőgyűjtő stratégiája („elszakadó-ellentámadó”).

e) A külgazdasági környezet kedvezőtlené válását hosszabb távon is tudomásul vevő, ahhoz passzívan alkalmazkodó („behódoló”) stratégia.

Mind az ötfajta stratégia lehet merész vagy óvatos, rugalmas vagy merev. A stratégia merész vagy óvatos voltát az ország kül- és belgazdasági helyzetének erőssége vagy gyengesége, valamint a gazdaságpolitikai döntési központok és a végrehajtó apparátus felkészültsége, fegyelme határozza meg. A stratégia rugalmassági fokát a végrehajtás eszközrendszerének és a rövid távú gazdaságpolitikának a stratégiához való viszonya: megfelelő volta vagy ellentmondása dönti el. Azt, hogy a helyzethez leginkább illő stratégia merész-e vagy óvatos, egyedül a körülmények szabják meg: önmagában sem a „merész”, sem az „óvatos” jelző nem jelent pozitív vagy negatív értékelést. A helyzetek többségében azonban a rugalmasan *megszerkesztett* és még ennél is rugalmasabban *megvalósított* stratégia feltétlenül nagyobb sikerre számíthat, mint az, amely sem térben, sem időben nem tartalmaz alternatívákat, céljait vonalakban és pontokban, és nem sávokban és felületekben jelöli meg, nem hagy játékteret a taktikának.

Röviden jellemzem a külgazdasági stratégia öt alapesetét.

a) A „támadó” stratégia

Eltérően a fogalom hadászati értelmezésétől, a „támadó” stratégia nem feltétlenül agresszív, nem feltétlenül valaki vagy valami *ellen* irányul, bár a monopoltőkés gazda-

ság „támadó” külgazdasági stratégiája általában kimeríti az agresszivitás ismervét is: ez azonban a stratégiát megvalósító tőke tulajdonsága, amely természetesen meghatározza külgazdaság-politikájának jellegét is. Ugyanakkor „jellegzetesen támadó” – bár korántsem agresszív – jellegű volt például a közép- és kelet-európai kisebb szocialista országok – különösképpen a Német Demokratikus Köztársaság és Csehszlovákia – külgazdaság-politikája az 1950-es és 1960-as években, amikor is *a)* felismerték a szocialista együttműködésben rejlő hatalmas lehetőségeket; *b)* gazdaságuk szerkezetét messzemenően idomították e lehetőségek kiaknázásához, és *c)* igen merész export-expanziót vittek véghez egymás piacain, különösképpen a szovjet piacon, és cserében biztosították ellátásukat energiával, nyersanyaggal, valamint azzal a technikával, amelynek a termelésében a szovjet gazdaság ért el kimagasló eredményeket. Az indukciós előny, amelyhez a KGST-ben tömörült szocialista országok az 1960-as évek elején jutottak, becslésem szerint elérte a nemzeti munkahatékonyság 3-4%-át, ami óriási teljesítmény: annyit jelent, hogy az egyébként is igen magas növekedési ütem mintegy *felét* az a hatékonyságtöbblet finanszírozta, amely a munkamegosztás révén keletkezett.

A „támadó” stratégia jellegzetessége az, hogy az indukciós előnyök maximalizálása érdekében végrehajtott exportnyitottság növelése áll a célrendszer középpontjában, mivel az ország rendelkezik a külpiac elfoglalásához szükséges, otthon hatékonyan működő termelési tényezőkkel, és a külpiac hajlamos éppen azoknak a termelési tényezőknek a produktumait kedvező cserearányok mellett felszívni, amelyekkel az adott ország rendelkezik. Ennek következtében a „támadó” stratégia rendszerint erősen komparatívelőny-orientált: a hazai fejlesztés fő vonatkozása azon termelők szerkezeti előtérbe helyezése, amelyek a hazai értékrend szerint is rentábilisabbak az átlagosnál. Más szóval kifejezve, a „támadó” stratégia rendszerint azon a felismerésen alapszik, hogy az ország rendelkezik valamilyen területen olyan termelési tényezőkkel, amelyek nemcsak hazai viszonylatban kiemelkedő termelékenységűek, hanem a nemzetközi értékrendben is magas az árszójuk: valamiféle monopóliumot vagy legalábbis preferált helyzetet élveznek.

Rendkívül kedvező a légkör a támadó stratégiára akkor, ha a kivételesen kedvező termelékenységben mindhárom termelési tényező egyaránt részes: a természeti viszonyok kedvezőek, a munkaerő művelt, szervezett, fegyelmzett, a termelőberendezések korszerűek, és az üzemszerkezet idomul a termelőerők állapotához. Minél szélesebb körben érvényes ez az ideális állapot, annál lehangoltabb lehet az offenzíva; relatíve minél gyengébb (eleve gyengébb vagy legyengült) partnerek felé irányul, annál nagyobb az esély a monopolpozíció megszerzésére. Minél kíméletlenebb a stratégia a partnerek irányában, vagyis minél kevésbé veszi számításba

a munkamegosztás előnyeinek kölcsönösségét, annál kevésbé kell rugalmasnak lennie.

A háború utáni amerikai külgazdasági stratégia „támadó” jellege súrolta ezt a mértéket. Termelésitényező-főlénye potenciális versenytársaival szemben csaknem abszolút volt mindhárom tényező tekintetében és minden szektorban. Az egyetlen tényező, amelyre tekintettel kellett lennie, Nyugat-Európa és Japán tőkés társadalmi rendjének fenntartása és katonai-politikai megerősítése volt. Ez okozta azt, hogy esélyt volt kénytelen adni partnerei gazdasági stabilizálódásának és megerősödésének, amit az utóbbiak többsége igen ügyesen ki is használt.

Ha a nemzeti termelékenységet meghatározó három tényező közül csak egy vagy két tényező ad alapot a „támadó” stratégia sikeréhez, és/vagy a külgazdasági környezet egyoldalú kiszolgáltatottsága kisebb mértékű – esetleg el is tűnik –, az offenzívának mindenesetre óvatosabbnak kell lennie: egészében a stratégia maradhat „támadó” jellegű, ám elég nagy játékkeret kell biztosítani a napi gazdaságpolitikának ahhoz, hogy időnként védelemre rendezkedjék be, vagy „rugalmasan elszakadjon.”

Az egyik jellemző példa erre a nyugat-európai országok legtöbbszörének (különösen képpen a Német Szövetségi Köztársaságnak, Hollandiának, majd az algériai háborút követően Franciaországnak) a külgazdasági előretörése. Ezek az országok nem érezhették magukat teljesen felkészültnek a külgazdasági offenzívára az alapanyag- és energiaháttér tekintetében, valamint nyomasztóan hatott rájuk nemzeti termelési és piaci potenciáljuk rendkívül szűk volta a fejlődés ütemét diktáló amerikai gazdasággal szemben. Az elsöre erős tőkeexpánzióval, a másodikra nagyfokú specializálódással és integrációs törekvésekkel válaszoltak. Offenzívájuk így kibontakozhatott, ám sikere mindvégig éppúgy függött a külgazdasági környezet kedvező voltától is, mint a belső és egymás közötti tényezőktől.

A másik példa a „korlátozott autonómiájú támadó stratégiára” Japán felfutása. Az ország szinte abszolút nyersanyag- és energiafüggését nagymértékű élelmiszerfüggés is tetézte, viszonylagos tőkeshézagát viszont ellensúlyozta a belső piac nagysága és a kivételesen nagy felhalmozóképeség (a munkaerő relatív társadalmi költsége mélyen a relatív termelékenysége alatt volt). Az offenzíva külpiazi viszonyoktól való meghatározottsága így legalább akkora volt, mint Nyugat-Európa esetében.

A harmadik példa a KGST-országok már említett előretörése, amely az 1960-as évek végéig lényegében a régió belüli offenzívára korlátozódott (a világgazdaság nem szocialista szektora felé ez a stratégia az „elszakadás” útját választotta), majd enyhén elkezdődött a kelet-nyugati kapcsolatokban is, kibontakozásra azonban e területen nem került sor. Erre az offenzívára jellemző, hogy nem igyekezett monopolhelyzetet teremteni és kihasználni: ellenkezőleg, a termelési tényezőkben meglévő adottságok különbözőségeiből származó lehetőségeket a potenciálisan gyengébb együttműködő

partnerek számára nagyobb mértékben tette kiaknázhatóvá, mint az előnyösebb helyzetben lévőknek.

Végül a negyedik példa az „olajországok” 1973 után kifejlődött stratégiája, amely egyértelműen az energiahordozó-monopóliumra mint extraprofitforrásra támaszkodik, és az indukált előnyök közül távlatban elsősorban az adaptációs előnyök maximalizálását célozza meg.

b) Az „ellentámadó” stratégia

A „támadó” és „ellentámadó” stratégia közötti lényeges különbség nem az azokat megvalósító országok természetében van, hanem a külgazdasági helyzetében. Amelyik ország nem képes egy számára kedvező világgazdasági közegben offenzívába lendülni, az rendszerint nem lesz képes arra sem, hogy a környezet kedvezőtlené válására ugyancsak offenzívával válaszoljon. Fordítva persze más a helyzet: nem feltétlenül elég egy, a kedvező helyzetet fenéig kiaknázni képes nemzetgazdaság potenciális energiája arra, hogy a kedvezőtlené vált körülményekre teljes aktivitással feleljen.

A francia gazdaság például, amely a háború utáni években rendkívül lassan növelte az új viszonyokhoz képesti alkalmazkodóképességét, utolsó értékes gyarmatának, Algériának elvesztését követően lendült offenzív stratégiába mind a nyugat-európai térségben, mind pedig azon kívül: késői bekapcsolódása és – összes erőfeszítései ellenére – csak részleges, sőt, nem egy tekintetben csak *szimulált* belső alkalmazkodása miatt az 1970-es években kialakult új helyzetben már nem volt képes a „menetből végrehajtott ellentámadásra”.

Más természetű példa az olasz, a lengyel és a magyar gazdaság arra, hogy az expansionizmus külgazdaság-politika az erősen kedvezőtlené vált viszonyok csapásait nehezen képes elviselni. Mindhárom gazdaság rendelkezik olyan anatómiai hiányossággal, amely nem tette lehetővé a cserearányromlás gyors kiheverését: ti. az, hogy a gazdaság szerkezetében óriásira nőtt feldolgozó ipar nem tudott a műszaki színvonal és a versenyképesség gyors növelésével (például a fajlagos munkaerőköltség radikális csökkentésével) reagálni a világpiacon ártrendeződésekre.

Az „ellentámadó” stratégia kidolgozásának és végrehajtásának szükségessége akkor lép fel, amikor a külgazdasági környezet egy korábban magasra értékelt termelési tényezőt már nem fizet meg (például 1973-tól a feldolgozó ipari munkát mint olyant), ugyanakkor az országnak rendelkezésre állnak – többé-kevésbé ugrásra kész állapotban – olyan termelési tényezői, amelyek a megváltozott világpiacon értékrendben sikerrel bevethetők (például az innovációs képesség, valamilyen jelentős természeti kincs, kihasználásra váró, korszerű óriáskapacitások stb.). Végered-

ményben arról van szó, hogy a nemzetgazdaság, a külkereskedelmi faktor mérlegének egy deficitessé vált szegmensét más szegmensnek erősen pozitívvá tételével ki tudja egyensúlyozni, illetve folytatni tudja a korábban megkezdett expanziót.

Az 1973-as árrobbanást követő másfél-két év alatt az innovációs értékű munkaerővel és az ennek munkáltatásához szükséges tőkével rendelkező fejlett ipari országok – például a Német Szövetségi Köztársaság – a cserearány-sokkból azonnal „ellentámadásba” tudtak átlendülni. Az Egyesült Államoknak az 1970-es évek elejére kibontakozott ellentámadása ennél bonyolultabb jelenség. Az 1960-as években furcsa aszimmetria volt tapasztalható a tőkés világgazdasági szektorban. A természeti kincsekben versenytársainál kétségtelenül gazdagabb, tőkeerősebb, a csúcsettörökben innovációképesebb és magas fokon integrált amerikai nagygazdaság világpiaci hátrányba került Nyugat-Európával és – részben – Japánnal szemben azért, mert az akkori nemzetközi konjunktúra *a)* súlypontja az elég erősen védett nyugat-európai piacokra helyeződött; *b)* vívő ágazatai nem annyira az amerikai gazdaság által monopolizált csúcstechnika, hanem azok a szektorok voltak, ahol az amerikai fölény nem volt egyértelmű (termelőberendezések, tartós fogyasztási cikkek stb.). Az USA-ellentámadás súlypontja ezért nem a nemzetgazdaságnak a konjunktúrához való idomulása, hanem a nyugat-európai és Japán offenzíva leggyengébb pontjának – ti. a külső energiaforrás és alapanyag-ellátási bázis – megtámadása volt. Az energia- és alapanyag-árak nagyságrendekkel való megdrágulása – amelyben az Egyesült Államok monopolista politikájának legalább akkora része volt, mint az OPEC-országok törekvéseinek – zavart, és jelentős – több hónapos, illetve éves – lépésvesztést okozott a partnereknek, amelyet az amerikai nagytőke megpróbált felhasználni korábbi monopolpozíciói egy részének visszaszerzésére.

c) A védekezéssel kombinált ellentámadás stratégiája

Nehéz állást foglalni, önálló koncepció-e ez, vagy az előbbi („ellentámadási”) stratégia egy olyan válfaja, amelyet a megváltozott külpiaci viszonyokhoz különben alkalmazkodni képes országnak akkor kell választania, ha a környezet visszavető hatása elég súlyos ahhoz, hogy a gazdaság ne tudjon rájuk azonnali „ellencsapással” válaszolni. Hozzá kell tenni még azt is, hogy a védekező-ellentámadó stratégia olyan ország számára reális alternatíva, amely kénytelen a pályakorrekció idején is fenntartani, sőt növelni külgazdasági nyitottságát. Ez esetben ideiglenesen „le kell nyelnie a békát”, vagyis elfogadni azt a korábbinál alacsonyabb pozíciót, amelyet a világgazdasági értékrend változása számára kiosztott, s közben erőt gyűjteni a hazai termelési tényezők újrendezésével és gyorsított fejlesztésével egy „ellentámadás” megindítása érdekében.

Azt a Japánt, amely a földkerekségen talán legnagyobb mértékben lovagolta meg az 1960-as évek konjunktúráját, az árváltozások és a válság talán a legérzékenyebben érintette, mégpedig egy olyan időpillanatban, amikor a következő fejlődési periódusát még csak félig készítette elő: a modern technika legügyesebb másolójának szerepét a fogyasztási cikkek szektorában már levetette, és az egyik elsődrendű innovátorra lépett elő, a termelőberendezések szektorában azonban e fordulatnak még csak az előkészítő fázisánál tartott. Azt a néhány évet, ami a beruházási szektor innovációs bázisa kiépítésének befejezéséhez és a világpiacon való értékesítéséhez hiányzott, Japán úgy hidalta át, hogy a rendelkezésre álló (teljesen piacképes, de a nyersanyag- és energia-árakhoz képest leértékelődött) termékek exportját gyors ütemben megnövelte. Végso soron ez a manőver a japán elevenmunka-költség relatíve alacsony voltára épített (teljes sikerrel), vagyis a világpiaci cserearány-vesztéséget áthárította a lakosságra. Ma már tapasztalható, hogy a japán export fajlagos (egy dolgozóra jutó) hozzáadott-érték-tartalma is rohamosan nő, vagyis az „átvételési” perióduson túl vannak, és megkezdődött az „ellentámadás”.

d) Az „elszakadó-ellentámadó” stratégia

Ez ismét egy válfaja ama dilemma megoldásának, mit tegyen egy ország, ha a külgazdasági körülmények rosszabbodása folytán jelentős veszteségei támadnak, és az ezek kiküszöböléséhez elegendő mennyiségű, minőségű és megfelelő összetételű termelési tényezők csak félig-készen állnak a rendelkezésére. Könnyen elképzelhető ugyanis, hogy egy nemzetgazdaság, a változásokat megelőző konjunktúra hullámaait meglovagolva, nagyobb mértékben kötelezte el magát a nemzetközi piacra való termelés és az onnan történő ellátás területén, mint amilyen mértékben *tényleg* rá volt – vagy: helyesebb belső struktúrapolitika esetén rá lett volna – szorulva (tehát a *túlzott nyitottság* esete áll fenn, amelyet a cserearány-változások mérhetően a felszínre dobtak). Ez esetben célszerűbb, ha erősen lefékezi termelésének fejlődési ütemét, a reális mértékűre visszaszűkíti külgazdasági kapcsolatrendszerét, és egy sor, az exportban erősen *leértékelt* áru kivitelre történő termelése helyett megtermel magának egy sor, a világpiacon *felértékelt* terméket, illetve fejlődési energiáinak bizonyos hányadát a drágán importált cikkekkel való racionális gazdálkodás kifejlesztésére fordítja.

A behozatal egy bizonyos hányada természetesen nem képezheti vita tárgyát: ha a gazdaságnak egy adott termékre szüksége van, s az a termék a hazai adottságok korlátozott volta miatt egyáltalán nem termelhető – például a geológiai vagy éghajlati viszonyok nem alkalmasak a termelésére, illetve szűkösek a lehetőségek, vagy a termelés nem meghonosítható –, az import nem választás kérdése. Legfeljebb abban a tekintetben van – rendszerint korlátozott – választási lehetősége az országnak, hogy

importál-e vagy lemond-e az illető áru használatáról, illetve megengedi-e magának a racionálisnál nagyobb mértékű importot, vagy pedig takarékosan, ésszerűen gazdálkodik a helyettesíthetetlen importcikkrel s ezáltal korlátozza valutakiadásait.

Másképpen vetődik fel az „import vagy hazai termelés” kérdése akkor, ha a kérdéses termék itthon előállítható, vagy a termelése reális, a népgazdaság erőit meg nem haladó beruházások árán megszervezhető. Ebben az esetben akkor célszerű importra berendezkedni, ha a hazai termelés több társadalmi munkaráfordítást igényel, mint annak az exportárutömegnek a megtermelése, amelyet a gazdaság azért állít elő, hogy előteremthesse az importhoz szükséges devizát. Ez a bonyolultnak tűnő fogalmazás valójában nagyon egyszerű összefüggést takar: nap mint nap valamennyien elvégzünk hasonló számításokat. Aki például ért a vízvezeték-szereléshez, óhatatlanul végiggondolja, hogy elromlott vízcsapját maga javítsa-e meg, vagy hívjon szerelőt, mert az alatt az idő alatt, amíg csaptelepével bajlódna – mondjuk fordítással vagy más mellék munkával – többet kereshet, mint amennyit a vízvezeték-szerelőnek ki kell fizetnie: ha a számítás így üt ki, a csapjavítást célszerű „importálnia”, ha ellenkezőleg, úgy jobban teszi, ha „importhelyettesítő” foglalatosságra fordítja idejét.

Az importgondokat enyhítő hazai fejlesztések egyik kívánatos iránya az *ésszerű felhasználás* fokozásával kapcsolatos: szélsőséges esetekben a pazarlás megszüntetéséről is beszélhetünk.

Ezek egy része nem kíván jelentősebb beruházásokat, hanem csak gondosabb konstruktóri, technológusi és diszpécseri tevékenységet a szó üzemi, iparági és nép gazdasági értelmében, vagyis azt, hogy a gyártmányok megtervezésénél, a termelési folyamatok megszervezése és a technológiai utasítások ellenőrzése folyamán csakúgy, mint a készletgazdálkodásban az egyik előtérben levő követelmény az energiával, nyersanyagokkal és félkész termékekkel való szigorúan racionális bánásmód legyen.

Feltétlen követelmény, hogy az anyagok és energiahordozók, valamint a kibocsátott késztermékek árai közötti különbségetben a *gondosan* végzett hozzáadott munka kifizetődjék, a holt munkával való *gondatlan* bánásmód azonban azonnal éreztesse negatív hatását a jövedelmezőségre. A személyi jövedelmeket szabályozó tényezők összességének is e kritériumok kielégítése felé kell haladnia. Valószínű, hogy a technológiai utasítások kifogástalan betartásának megkövetelése és egyéb, pótlólagos beruházásokat alig követelő operatív intézkedések önmagukban olyan megtakarításokat eredményeznének, amelyek hatásaképpen érezhetően csökkennének importterheink.

E hatás megsokszorozható azáltal, ha a műszaki fejlesztések és licencvásárlások területén feltétlen előnyt kapnak azok, amelyeknek a termelésben és a szolgáltatási szférában való alkalmazása *jelentős energia- és alapanyag-megtakarítással* jár. Egyben az ilyen típusú beruházásokat végző vállalatok előnyt élveznek például a hitelfeltételek területén az olyan fejlesztésekkel szemben, amelyek a leértékelt nemzeti munkával exportálható hazai feldolgozott terméket hoznak létre a világpiacon felértékelt anyagok vagy alkatrészek felhasználásával.

Az „elszakadó” stratégia szerves része annak felmérése, hogy az ország mely területeken importál olyan, egyébként a gazdaság számára szükséges termékeket, amelyek gazdaságos (az exportellenértéknél gazdaságosabb) megtermelésére a hazai feltételek – természeti kincsek, szaktudás, technológiai ismeretek, beruházás – adottak vagy megteremthetők.

Számos területen az importhelyettesítésre való berendezkedés egyben exportalapbővítést is lehetővé tesz. Ha például az ország a nemzetközi versenyképesség által megkívánt minőségi szinten és tömegméretekben gyártja a gépipari, elektromos és elektronikai alkatrészeket *nem túl széles skáláján*, úgy a termékek exportja is bővíthető, és az alkatrészexport bevételei mind nagyobb mértékben fedezhetik az itthon nem gyártott egyéb alkatrészek importjának kiadásait. Hasonló a helyzet a vegyi anyagok területén is.

Az „importkímélő” fejlesztések negyedik csoportja a melléktermékek, hulladékok feldolgozásával kapcsolatos.

Számos országban – így Magyarországon is – az energetikai gazdálkodás nem mindig számol kellőképpen az erőművek hulladékhőjének komplex felhasználásával, a termálvizekben rejlő hőenergia lépcsőzetes „leszívásával”. Nem lebecsülendő helyi energiaforrást biztosíthat a mezőgazdasági nagyüzemekben keletkező biohő hasznosítása. Hasonló, csaknem felmérhetetlen, s egyelőre kevésbé hasznosított tartalékok rejlenek a fehérjetakarmány-import kiváltása területén a vágóhídi és tejipari melléktermékeknek, az élelmiszeripari hulladékoknak, a kommunális gazdálkodás hulladékanyagainak, valamint a mezőgazdasági betakarítás során képződő növényi maradványok ilyen célú felhasználásában.

Talán szokatlan dolog a külgazdasági stratégia kapcsán hulladékfeldolgozásról és erőművek mellett építendő hajtatóházakról beszélni, és egyenesen szentségtörésszámba megy a mai, világgazdaságra mindinkább építő fejlődés idején stratégiai alternatívaként szólni a nyitottság csökkentéséről, az importhelyettesítésről. Ma már világszerte axiómaként hat az, hogy a fejlődés a nemzetgazdasági határok elmosódásával jár

együtt. Mégis, a mindennapos tapasztalat – különösen az utóbbi évek tapasztalatai – azt bizonyítják, hogy az importtal való takarékos, ésszerű gazdálkodás – amelynek népgazdasági szinten a józan, gazdaságos importhelyettesítő fejlesztések is szerves részei – nem visszalépés az autarkia felé, hanem a józan, reális exportorientált fejlesztés szerves tartozéka. Az exportot nem önmagáért kell „szeretni”, hanem azért, mert módot ad a nemzeti munka határfokának növelésére. Ha egy ország pazarló módon bánik az importált termékekkel, akkor az exportra termelő nemzeti munkát herdálja el, már csak azért is, mert a pazarlással versenyt futó export mindinkább kénytelen gazdaságossági engedményeket tenni azért, hogy előteremtse a pazarlásba hajló importfelhasználás devizafedezetét. Ha alacsony hatékonyságú termékek exportjára kényszerül azért, mert importál olyan árut, amelyeket egy kis gondossággal otthon gazdaságosan elő tudna állítani, a gazdaság a *nemzetközi munkamegosztás alapvető értelmével szemben álló* irányban halad.

Az „elszakadó” stratégia tehát bizonyos mértékig – legalábbis a számára leginkább neurálgikus pontokon – megpróbálja kikapcsolni a romló cserearányok negatív indukciós hatását, *erőt gyűjteni* addig, amíg ellenátmadásba nem tud átmenni.

e) A „behódolás” stratégiája

Ezzel részletesebben nem kell foglalkoznunk. Ha a kedvezőtlené vált munkamegosztási pozíción az ország nem képes távlatban sem változtatni, a leértékelődést mint tényt tudomásul veszi és keresztülvezeti egész újratermelésén: amennyivel de facto összezsugorodott a nemzeti munkateljesítménye, annnyival kevesebbet fogyaszt és/vagy felhalmoz, vagy pedig eladósodik, s akkor a nemzeti felhasználást évek múltán a kámatokkal tetézett leértékeltésségi szinten kell összezsugorítania. E kínoskeserves operáció elkerülése végett folyamodnak a cserearány-vesztéséget elszenvedett országok a különböző átmeneti szakaszokkal tarkított „ellentámadási” stratégiákhoz.

Az eddigiekből érzékelhető, hogy a fenti öt alapeset a valóságban nem tisztán, hanem a tényleges külgazdasági stratégiák *elemeiként, oldalaiként* jelentkeznek. Legfeljebb annyiban lehet egy-egy nemzeti stratégiát valamelyikükkel jellemezni (ez vonatkozik a fentebb illusztrációkként felhozott konkrét példákra is!), amennyiben valamelyikük túlsúlyba kerül s így karakterisztikussá válik. A tényleges külgazdasági stratégia szektoronként és viszonylatonként eltérő vonásokat mutathat, már csak azért

is, mert a környezetváltozás nem minden viszonylatban egyirányú és egyforma erősségű, és ugyancsak eltérő a hatás a különböző gazdasági szektorokban.

Megpróbálom a fenti helyzetet egy példával illusztrálni. Tegyük fel, a szóban forgó ország ugyanaz, mint amely az előző fejezetben modellként szolgált, és a cserearányromlása *egészében véve* is ugyanolyan mértékű (tehát a számlálóban a változás előtti, a nevezőben a változás utáni állapotot tüntetem fel):

$$e = \frac{130,0}{118,0}; \quad i = \frac{130,0}{158,0}; \quad z = \frac{\pm 0}{-40,0}$$

A szektorális változások:

$$e_B = \frac{5,0}{7,5}; \quad i_B = \frac{30,0}{45,0}; \quad z_B = \frac{-25,0}{-37,5}$$

$$e_D = \frac{30,0}{36,0}; \quad i_D = \frac{70,0}{84,0}; \quad z_D = \frac{-40,0}{-48,0}$$

$$e_B = \frac{20,0}{22,0}; \quad i_B = \frac{20,0}{22,0}; \quad z_B = \frac{\pm 0}{\pm 0}$$

$$e_F = \frac{75,0}{52,00}; \quad i_F = \frac{10,0}{7,0}; \quad z_F = \frac{+65}{+45,5}$$

A változások *önmagukban* „elszakadási” stratégiát sugallnak az *E* és *D* szektorokban, „ellentámadót” a *B* szektorban és „védekező-ellentámadót” az *F* szektorban. Azaz a gazdaság legjobban teszi, ha takarékoskodik a helyettesíthetetlen importtal, a leértékelt fogyasztásicikk-szektorból termelési tényezőket irányít át a felértékelt féltermék-szektorba részben importhelyettesítés, részben exporttermelés céljaira, a mérleghiányát csökkenteni próbálja a fogyasztási cikk (igaz: alacsony gazdaságosságú) exportjának fokozásával, és közben igyekszik a volumennöveléssel felértékelni a beruházási cikkek exportját.

Tegyük fel emellett, hogy a modell-ország két, egymástól eléggé különválasztható főpiaccal van kapcsolatban, mégpedig fele-fele arányban: a nagy ármozgások előtt *X* régióba 65-öt exportált és importált, az *Y* régióba ugyanennyit. A különbség az export és import szerkezetében volt:

| | <i>X</i> viszonylat | | <i>Y</i> viszonylat | | Összesen | |
|----------|---------------------|--------|---------------------|--------|----------|--------|
| | export | import | export | import | export | import |
| <i>E</i> | 1 | 27 | 4 | 3 | 5 | 30 |
| <i>D</i> | 20 | 20 | 10 | 50 | 30 | 70 |
| <i>B</i> | 17 | 10 | 3 | 10 | 20 | 20 |
| <i>F</i> | 27 | 8 | 48 | 2 | 75 | 10 |
| Összesen | 65 | 65 | 65 | 65 | 130 | 130 |

Az árváltozások ($E = 1,5$; $D = 1,3$; $B = 1,1$; $F = 0,7$) után a tabella a következőképpen módosul:

| | X viszonylat | | Y viszonylat | | Összesen | |
|----------|--------------|--------|--------------|--------|----------|--------|
| | export | import | export | import | export | import |
| <i>E</i> | 1,5 | 40,5 | 6,0 | 4,5 | 7,5 | 45,0 |
| <i>D</i> | 24,0 | 24,0 | 12,0 | 60,0 | 36,0 | 84,0 |
| <i>B</i> | 18,7 | 11,0 | 3,3 | 11,0 | 22,0 | 22,0 |
| <i>F</i> | 18,9 | 5,6 | 33,6 | 1,4 | 52,5 | 7,0 |
| Összesen | 63,1 | 81,1 | 54,9 | 76,9 | 118,0 | 158,0 |
| Egyenleg | | - 18 | | - 22 | | - 40 |

A társadalmi munka leértékelődése az *X* viszonylatban 0,7785, az *Y* viszonylatban 0,7139, vagyis majdnem 10%-kal nagyobb mértékű. A többletvesztés abból származik, hogy az *Y* viszonylat felé a gazdaság zömében olyan árucikkeket szállít, amelyek az árai a többiekhez képest erősen leértékelődtek. Az *X* viszonylatból származó import erős felértékelődését némileg ellensúlyozza az export *D* és *B* szektorának ugyan- csak jelentős felértékelődése.

Az adott országnak ez esetben a következő stratégia kidolgozása ajánlatos:

a) amennyiben az *E* szektor importja helyettesíthetetlen, úgy takarékos gazdálkodást kell bevezetnie az importált alapanyagokkal és energiával minden területen, amennyiben az export növelhető, növelnie kell azt;

b) az *Y_D* importot lehetőleg át kell csoportosítani *X_D* importtá, az exportot növelnie mindkét irányban (vagyis bővíteni a félterméktermelő szektor termelését és nemzetközi munkamegosztási kapcsolatait);

c) amennyire lehet, csökkenteni a *B* szektor mérlegdeficitjét *Y* viszonylatban, főleg exportnövelés útján;

d) távlatban csökkenteni az *F* szektor exportjának az összes exporton belüli részesedését, emellett a nagyobb eladósodást az első időszakban e szektor termékei exportjának növelésével kivédeni.

Végeredményben

- az *E* szektor viszonylatában „elszakadó”,
- a *D* és *B* szektor viszonylatában „ellentámadó”,
- az *F* szektor viszonylatában pedig „védekező-ellentámadó” stratégia bontakozik ki, amely más-más erősségű az *X* és *Y* viszonylatokban. Ugyanakkor
- az *X* viszonylat egészét tekintve a gazdaság inkább „ellentámadásba” lendül, míg
- az *Y* viszonylattal szemben az „elszakadó-ellentámadó” stratégia érvényesül.

Az adott helyzetben a nyitottságnak – éppen a keletkező adósság ledolgozása végett – növekednie kell, azonban a gazdaság akkor jár jól, ha az importhelyettesítő, és az *Y* viszonylatról az *X* viszonylatra való importátterelő manőverek nyomán a nyitottsági

növekmény minél nagyobb hányada az X viszonylatra jut, az Y viszonylat felé pedig csak az első három szektor (E, D, B) nyitottsága nő, az F -é – amilyen gyorsan csak lehet – csökken.

2. A NYITOTTSÁG KÖVETELMÉNYEI A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSSAL SZEMBEN

A könyv gondolatmenetének egészében kínosan ügyeltem arra, hogy „szerkezetileg nyitott” gazdaságról beszéljek és nem általában „nyílt gazdaságról”; a szakmai nyelvezet ugyanis a „nyílt gazdaság” fogalmakörén általában az olyan gazdaságot érti, ahol a külpiaci feltételrendszer változásai közvetlenül hatnak a nemzeti piacra, ezen belül a nemzeti piacon működő vállalatokra. Ezzel szemben zárt gazdaság az, amely gazdaságpolitikailag nem engedi meg, hogy a külső értékrend hatást gyakorolhasson az autonóm módon kialakult nemzeti értékrendre és ezen keresztül a vállalatok döntéseire. Ezért kell egymástól megkülönböztetni a *szerkezeti* és a *kereskedelempolitikai* nyitottságot.

SZERKEZETI ÉS KERESKEDELEMPOLITIKAI NYITOTTSÁG, ILLETVE ZÁRTSÁG

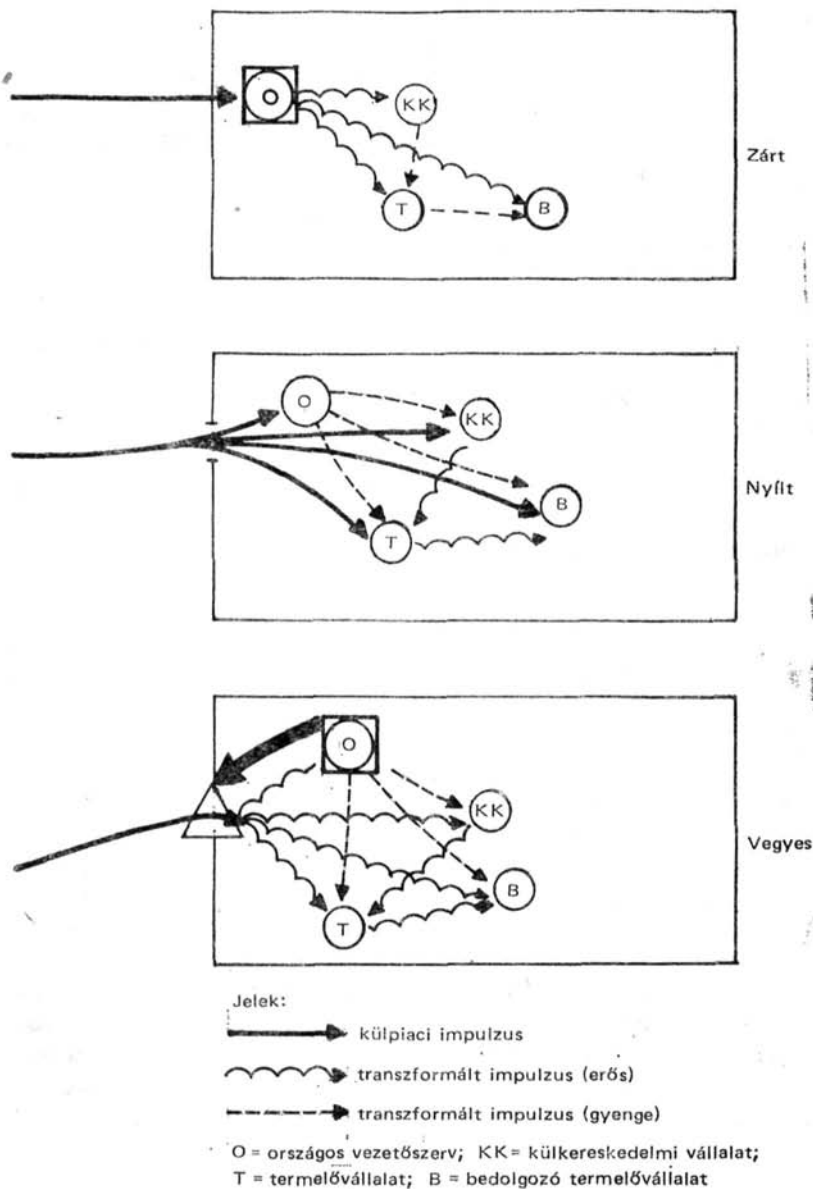
A kereskedelempolitikai szempontból nyitott és zárt gazdaság között az alapvető *közgazdasági* különbség az, hogy a zárt gazdaság viselkedése markánsan „ország-cég”-jellegű, a nyílté pedig fedetten, áttételesen az.

A *zárt gazdaság* valamilyen gazdaságirányítási-vezetési-tervezési központja érzékeli a világpiacon impulzusokat, mérlegeli azokat abból a szempontból, hogy elősegítik-e vagy gátolják országos fejlesztési elképzeléseinek megvalósítását, és utána dönt, hogy ezen impulzusok közül mennyit és milyen mértékben „kódolt át” az autonóm hazai értékrend nyelvezetére.

Ha például az energiahordozók importárái megemelkednek, a zárt gazdaság is felemelheti a belső energiaárakat, feltéve, hogy tüzelőanyag-takarékosságra akarja kényszeríteni saját magát. Az áremelés azonban nem automatikusan következik be: az országos gazdaságirányító szervek döntésétől függ, amelyek viszont a gazdaság autonóm – a világpiacon impulzusaitól nem feltétlenül és nem automatikusan függő – fejlesztési céljainak mérlegelése után határoznak.

43. ábra

A KÜLKERESKEDELEM-POLITIKA ALAPTÍPUSAI



Az autonóm döntésnek persze az árnyoldalai is előtérbe kerülhetnek. Ha az országos gazdasági vezetés a világpiac értékítélet-változásaival nem egybevágó döntést hoz, ezzel

a) automatikusan magára veszi a két értékrend különbségeiből fakadó egyensúlyzavarok befelé való kompenzálásának terheit;

b) a világpiaci impulzus által közvetített normatív magatartásszabályoktól eltérő gazdálkodási folyamatokat indukál, s ezzel magára veszi a jó vagy rossz döntés kockázatát.

Folytatva a példát: ha az ország gazdaságvezetési-irányítási központja úgy dönt, hogy a világpiaci áremelkedés ellenére a hazai energiaárat változatlanul kell hagyni (például a belső termelői árszínvonal inflálódásának megakadályozása vagy az exporttermékek költségszínvonalának a versenyképességi határok alatti tartása céljából), ezzel automatikusan két dolgot vállal: a) az importenergia deviza- és belső árának különbözetét a költségvetésből kell fedeznie; b) önmagában az olcsó energiaár nem fog energiatakarékosságra kényszeríteni, ennek következtében nőnek az importigények és velük együtt a költségvetés terhei.

Minél nyitottabb – *szervezetileg* – egy gazdaság, annál hamarabb következik be a világpiaci impulzusok semlegesíthetőségének lehetetlenülése. Nem az a baj önmagában, hogy a terhek vagy hasznok a költségvetésben csapódnak le: ilyen értelemben a költségvetést úgy kell felfogni, mint a vállalatok valamiféle grandiózus kartellkasszáját, biztosítótársaságot vagy kölcsönös segélyalapot, amely kiegyenlíti a különböző vállalatokra nem egyforma mértékben nehezedő világpiaci nyomásokat. A kedvezőtlen hatás abból ered, hogy e mögött a „hullámtörő gát” mögött a vállalatok információk és kényszerítő erők hiányában úgy működnek, mintha abban a világgazdasági környezetben, amelyben élnek és amely számára dolgoznak, semmi változás nem ment volna végbe. Vígán pazarolják például az energiát, miközben az államkassza kiürül, és mit sem érezve (esetleg sejtve) terjesztik ki energiabőségre alapozódó technológiáikat, miközben a műszaki fejlődés fő iránya az energiamegtakarítás felé fordul. Ha a gazdaság szervezete erősen nyitott, a kereskedelempolitikai zártság által kiváltható „üvegházhatás” előbbutóbb az export-versenyképesség oldaláról is megbosszulja magát, mivel ez önmagában akadályozza a gazdasági szervezet és a műszaki fejlődés alkalmazkodását a külgazdasági környezet feltételeinek változásaihoz. Ilyen esetben a zárt gazdaság a világpiaci viszonyoknak a belpiacokon való „szimulálására” kényszerül, vagyis mind több világpiaci hatást

„fordít le” a belső értékrend nyelvére oly módon, hogy azok hatása meg-
egyezzen az eredeti hatásával.

A (szó külkereskedelempolitikai értelmében) *nyílt gazdaság* esetében a belső árak idomulnak a külső árakhoz, a kettő között a vásárlóerő-paritáshoz nagyjából alkalmazkodó valutaárfolyam ver hidat, amely tényleges árfolyamként működik, vagyis valóban lehet a nemzeti pénzt adni-venni rajta. A világgpiaci impulzusok tehát automatikusan lefordítódnak a hazai értékrend nyelvezetére, azokat a vállalatok és a központ egyidejűleg érzékeli, mindkettő autonóm módon reagál rájuk. Akár a nyereség növekedése felé fordulna a kocka, akár a veszteség felé: ez a nemzetgazdaság *egészét* gyarapítja vagy károsítja – éppolyan mértékben, mint a zárt gazdaság esetében, azonban másutt allokálódik. Amíg a zárt gazdaságban a nyereséget a „közös kassza”, a költségvetés teszi zsebre, és ő fizeti a veszteséget is, a nyílt gazdaságban a kockázat a vállalatra hárul, aki vagy meg tudja ezt osztani – esetleg teljes mértékben továbbhárítani – belföldi és külföldi partnereivel, vagy pedig maga kénytelen viselni a következményeit. Minél kevésbé kénytelen a nyereségeket mással megosztani, illetve a veszteségeket másra áthárítani, a vállalat annál érzékenyebb a külgazdasági impulzusokra, azaz annál viharosabban fog ezekre reagálni. A reakciója persze nagyon erősen függ a vállalat nemzetgazdaságon belüli státusától. A tőkeerős vállalat – elsősorban a mobilizálható tőkékben, vagyis diszponibilis termelési tényezőkben gazdag vállalat – *azonnal* is reagál és *hosszú távon* is alkalmazkodik. Reakciója rendszerint a „támadó” és „ellentámadó” stratégiának felel meg. A tőkeszegény vállalatok szívesebben lovagolnak meg napi konjunktúrahullámokat távlati alkalmazkodás nélkül (nincs hozzá eszközük) és hajlamosak a „pánik”-extrapolációkra, ha kedvezőtlenül fordul a kocka. A külpiaccal „testközelben” élő vállalatok természetesen virulensebben reagálnak annak jelzéseire, mint azok, amelyek közvetítő láncszemekon keresztül (tehát már „átkódolva”) érzékelik a változásokat – még akkor is, ha ezt az „átkódolást” nem a felügyeleti hatóságaik végzik, hanem egy, az ipari érdekeltiségi rendszerétől elidegenített külkereskedelmi cég-hálózat.

A gyakorlatban minden vagy majdnem minden gazdaság *vegyes külkereskedelempolitikával* rendelkezik, tehát olyannal, amely egyesíti magában a nyitottság és zártság elemeit. Inkább csak véghatás-jellegük alapján lehet egyik vagy másik kategóriába sorolni őket. A vegyes külkereskedelempolitikájú gazdaság *annyiban* nyíltként viselkedik, amennyiben nem egyedi döntéstől teszi függővé egy-egy kívülről jövő impulzus be-

eresztését, hanem *normatív* fékeket, erősítőket, eltérítőket épít be a világpiaci és belső értékrend közé: ezek lehetnek adminisztratív jellegűek (kontingensek) vagy a közgazdasági klímát szabályozó eszközök együttese (vámok, szubvenciók, adók, lefoglalások, valutaárfolyam-intézkedések stb.). A 42. ábrán egy, a „határra” beépített prizmával ábrázoltam ezek összességét. Maga az országos szerv is jobbára ezen a saját maga által gyártott prizmán keresztül érzékeli a külvilágot, és ennek megfelelően sugározza tovább a transzformált (persze már legyengített, közvetett) jelzéseket a vállalatok felé (például fejlesztésfinanszírozási preferenciáit). Ha ügyesen alkotja meg a helyzetnek megfelelő „prizmát”, körülbelül olyan hatást ér el vele, mint az a zárt gazdaság, amely autonóm döntéseivel szelektíve szimulálja a világgpiac hatásait, a hatási sebességet azonban gyorsítani tudja.

A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁS EGÉSZÉNEK HATÁSA A KÜLGAZDASÁGI FELADATOK TELJESÍTÉSÉRE

A külkereskedelmi szabályozás persze nem elválasztható a gazdaságirányítás egészétől. Minél nyitottabb a gazdaság (szerkezetileg), annál nagyobb hatása van a külkereskedelem szabályozásának a gazdaság egészének szabályozására, és fordítva: annál intenzívebb hatása van a külgazdasági kapcsolatok milyenségére az újratermelési folyamat egészének szabályozása.

Ha például egy gazdaság abban a helyzetben van, mint amilyent az előző fejezetben egy modellszerű példa segítségével jellemeztem – vagyis cserearányai erősen leromlottak, s egyik fő viszonylatában mennyiségi eladási nehézségei, másik fő viszonylatban pedig vásárlási problémái vannak – úgy *a*) megkeresi az eladási és vásárlási nehézségek *belgazdasági* okát (például az export árukinálat nem elég „kemény”); *b*) felkutatja az import fékezésének belföldi tényezőktől függő lehetőségeit (például takarékos gazdálkodás, importhelyettesítő fejlesztések, szerkezetváltogatás), és ennek megfelelően igazít egész szabályozórendszerén, beleértve ebbe a külgazdasági kapcsolatokat szabályozókat is.

A példában jelzett esetben – amely, mint említettem, sok tekintetben analóg a magyar gazdaság mai külpiaci helyzetével – az *egész népgazdasági szabályozórendszert* a következő irányba célszerű fordítani.

Egyéni jövedelemszerzés és minőség

Mindkét fogalmat széles értelemben használom. Az „egyéni jövedelem” alatt *a)* nemcsak a bért értem, hanem a béren túli, munkahelyi eredetű jövedelmeket (jutalom, prémium, nyereségrészesedés stb.) is; *b)* nemcsak a munkahelyi eredetű jövedelmeket, hanem a pluszmunkákért (másodállás, mellékfoglalkozás, „maszekolás”, kisegítő gazdaság stb.) szerzhetőt is; és végül *c)* nemcsak a jövedelmek nominálértékét értem, hanem a reálértéket is, vagyis azt az összes anyagi jószágot és szolgáltatást, amit az egyén teljes tevékenységével végül is megszerez. A „minőség” alatt nemcsak a szűkebb értelemben vett áruminőséget, illetve az azt létrehozó *gondos* munkát értem, hanem az újratermelési folyamat egész minőségi oldalát, amelynek szerves része az anyag- és energiatakarékosság, a termelőberendezések kíméletes használata és *gondos karbantartása*, a termelés és az üzleti *kapcsolatok* (anyagellátás, kooperáció, szerződések, pótalkatrész-ellátás, vevőszolgálat stb.) *gondos megszervezése*, a dolgozók szakmai *továbbképzése*, a *környezetvédelem* stb.

Az egyéni jövedelemszerzési *rendszer* az egész gazdaságirányítás egyik alapvető oldala. Az összes szabályozó *végző soron* az egyéni jövedelmek szerzését köti meghatározott (sokszor bonyolult, áttételes és áttekinthetetlen) kritériumokhoz. A szabályozórendszernek ezt az egyéni jövedelemszerzési lehetőségek szempontjából sarkított egészét nevezem *értékrendnek*.

Ha igaz az, hogy a mai magyar népgazdaság Achilles-sarka a fajlagos hozzáadott érték vagy új érték kevés volta, annak ellenére, hogy a lakosság mintegy fele valamilyen fokú szakképzettséggel rendelkezik, akkor az adekvát értékrendnek igen erősen premizálnia kellene a szakértelemmel végzett munkát, a magas termelékenységet elérő munkát, a vállalkozást, a műszaki újításokat.

Az értékrend vizsgálatát lépcsőzetesen fogom lefolytatni. Először megpróbálok kialakítani egy fogódzkodót: valamilyen skálát, amely mérhetővé és összehasonlíthatóvá teszi a különböző munkavégző képesű munkákat azok honorálásával.

Az egyetlen támpont e téren a hivatalos statisztika ipari ágazatonkénti adata a dolgozói létszám szakképzettség szerinti megoszlásáról. Itt a skála a szakképzettség nélküli (segédmunkás és betanított munkás) munkaerő, szakmunkás, műszaki (technikus, üzemmérnök, mérnök) és adminisztratív dolgozó bontást engedi meg. Ezeket a létszámokat az előzőekben ismertetett kiképzési-beruházási költség koefficiensekkel számítom át „termelési tényezővé”. Az eredményt a 15. táblázat mutatja.

Az első, ami szembetűnik, hogy a magyar ipari dolgozók összessége csaknem $1/10$ -ével „ér többet” termelési tényezőként számítva, mint

A MAGYAR IPAR KIEMELT (KULCS-) ÁGAI LÉTSZÁMADATAINAK ÁTSZÁMÍTÁSA „ TERMELÉSI TÉNYEZŐ”-ADATOKKÁ (1977-ES ADATOK)

| Szakképzettség csoport: koeficiens | Szakképzettség nélküli 0,66 | | Szakmunkás 1,00 | | Adminisztratív 1,12 | | Műszaki 2,92 | | Összesen | | TT L |
|--|-----------------------------------|--------------|--------------------|--------------|------------------------|--------------|-----------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| | L | TT | L | TT | L | TT | L | TT | L | TT | |
| Bányászat | 31,4 | 20,7 | 49,3 | 49,3 | 9,1 | 10,2 | 10,0 | 29,2 | 99,8 | 109,4 | 109,6 |
| Kohászat | 32,0 | 21,1 | 35,0 | 35,0 | 10,5 | 11,8 | 9,3 | 27,2 | 86,8 | 95,1 | 109,6 |
| Gép- és berendezésgyártás | 29,6 | 19,5 | 53,1 | 53,1 | 18,6 | 20,8 | 16,8 | 49,1 | 118,1 | 142,5 | 120,7 |
| Közlekedési eszközök gyártása | 25,9 | 17,1 | 39,6 | 39,6 | 13,5 | 15,1 | 13,0 | 38,0 | 92,0 | 109,8 | 119,3 |
| Erőáramú berendezések gyártása | 20,9 | 13,8 | 18,2 | 18,2 | 8,4 | 9,4 | 8,1 | 23,7 | 55,6 | 65,1 | 117,1 |
| Híradástechnika és vákuumtechnika | 36,4 | 24,0 | 27,4 | 27,4 | 12,3 | 13,8 | 13,4 | 39,1 | 89,5 | 104,3 | 116,5 |
| Műszergyártás | 13,7 | 9,0 | 20,9 | 20,9 | 8,1 | 9,1 | 8,6 | 25,1 | 51,3 | 64,1 | 125,0 |
| Fémöntömegek-gyártás | 22,6 | 14,9 | 17,2 | 17,2 | 7,3 | 8,2 | 5,6 | 16,3 | 52,7 | 56,6 | 107,4 |
| Vegyipar | 38,5 | 25,4 | 32,6 | 32,6 | 14,8 | 16,6 | 12,6 | 36,8 | 98,5 | 111,4 | 110,1 |
| Építőanyag-ipar | 33,6 | 12,2 | 20,3 | 20,3 | 7,3 | 8,2 | 6,1 | 17,8 | 67,3 | 68,5 | 101,8 |
| Kőnyúzóipar | 140,1 | 92,4 | 113,7 | 113,7 | 36,0 | 40,3 | 23,6 | 68,9 | 313,4 | 315,3 | 100,6 |
| Élelmiszeripar | 74,9 | 49,5 | 46,2 | 46,2 | 26,5 | 29,7 | 13,5 | 39,4 | 101,1 | 164,8 | 102,3 |
| <i>Ipár egésze:</i> | <i>528,2</i> | <i>348,6</i> | <i>505,0</i> | <i>505,0</i> | <i>183,9</i> | <i>206,0</i> | <i>148,4</i> | <i>433,3</i> | <i>1365,5</i> | <i>1492,9</i> | <i>109,3</i> |

Forrás: A szerző számításai a Magyar Statisztikai Évkönyv 1977. adatai alapján.

Megjegyzés: L = fizikai létszám, 1000 fő.

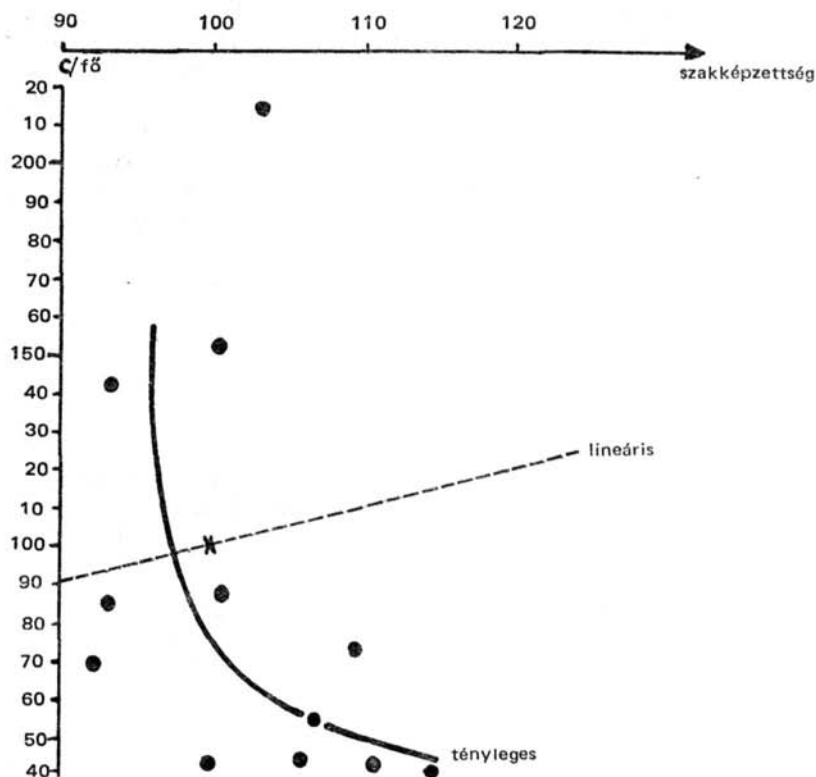
TT = termelésitényező-érték, 1000 fő.

amennyit a létszámadatok mutatnak. Ez a többlet 1977-ben kb. 127 000 „szakmunkás-egyenértéket” tesz ki, vagyis egy közepes nagyságú iparágét. Az eloszlás természetesen nem egyenletes. A legtöbb szaktudás a műszeriparban van koncentrálnva, ezt követi a gépek és berendezések gyártása, valamint a közlekedési eszközök gyártása, az erősáramú villamosipari berendezések termelése és a híradás- és vákuumtechnikai ipar. A vegyiparban foglalkoztatott létszám szaktudása összességében alig haladja meg az ipari átlagot, a bányászaté és a kohászaté, valamint a fémtömegcikk-iparé nagyjából az átlagon foglal helyet. Az építőanyag-, könnyű- és élelmiszeripar átlag alatti szakképzettségi viszonyokkal rendelkezik. Mondanom sem kell, hogy ezek a számok *összesített* adatok, amelyen belül az egyes alágazati, vállalati értékek jelentősen eltérhetnek az iparági átlagszámoktól. A fenti számítás tehát nem ítélet akar lenni a magyar ipar egyes szektorai felett, hanem *jelzés* arra vonatkozóan, hogy mely területeken koncentrálnódik a képzett emberfők többsége.

Logikusnak látszik, hogy a nagy értékű berendezések is ott koncentrálnódnak, ahol a kezelésükhöz szükséges szakmai tudás a legsűrűbb. Az adatok azonban mást mutatnak. A magyar iparban mechanikus tőke-munka helyettesítés folyik. A magasabb szakképzettségű dolgozó-gárdával rendelkező iparágakban a technikai felszereltség alacsony, amint gyérül a szakemberek sűrűsége, úgy nő az egy főre jutó berendezések értéke.

Mondhatnánk, hogy szükségszerű egybeesésről van szó: hiszen a műszeripar, gépgyártás stb. természetüknél fogva kevésbé tőkeigényes termelőterületek, mint az építőanyag-ipar, vegyipar, kohászat. Ez igaz. Az azonban már nem szükségszerű, hogy a gép- és berendezésgyártásban, valamint az erősáramú berendezések termelése területén jóval kisebb legyen az egy dolgozóra jutó állóeszköz-érték, mint a könnyűipar és az élelmiszeripar területén. Az aszimmetria alapvető oka nem az egyéb ágazatok magas felszereltségében van (tudjuk jól, hogy például az élelmiszeripar műszakilag mennyire elmaradott az alapanyagbázisát képező mezőgazdasághoz képest!), hanem az, hogy a gépgyártó ágakban, ahol a magyar lakosság szakképzettségének legnagyobb hányada koncentrálnódik, évtizedek óta elhanyagolták a beruházásokat. Amíg az ipar egésze 1960–1977 között amortizációjának 2,5-szörösét ruházta be, a gépipari ágak csak kétszeresét. A beruházási összeg a megtermelt nettó értékhez viszonyítva: ipar egésze = 28,7%, gépipari ágak = 16,5%. A gépipar tehát az általa létrehozott új érték arányában nézve 0,58-szorosan, el-

44. ábra
 AZ EGY DOLGOZÓRA JUTÓ NETTÓ ÁLLÓESZKÖZÉRTÉK
 ÉS A SZAKKÉPZETTSÉG SZÓRÓDÁSAINAK ÖSSZEFÜGGÉSE
 A KIEMELT (KULCS-) ÁGAZATOKBAN

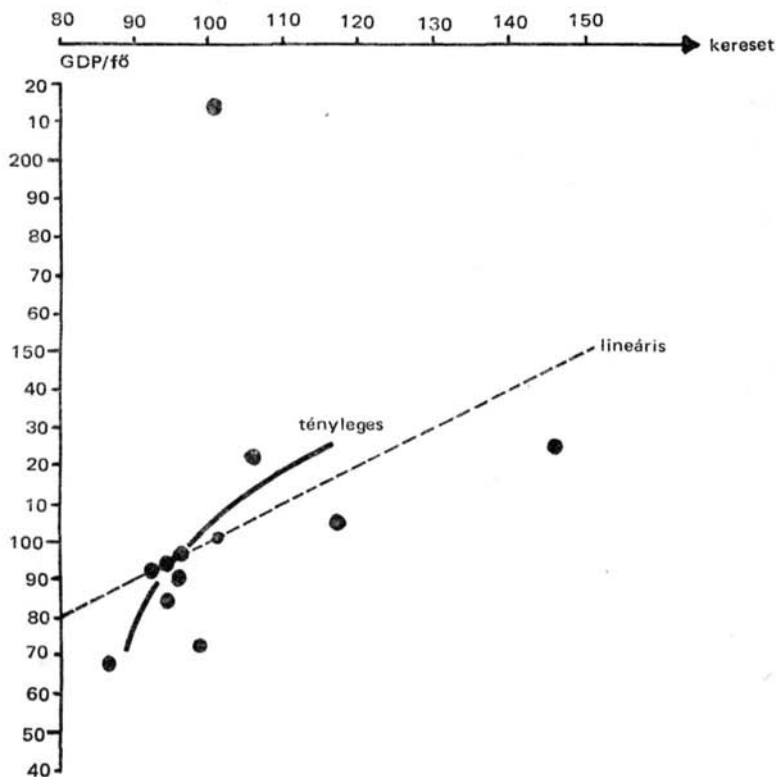


használdott termelési eszközei arányában nézve pedig 0,7-szeresen fejlődött az ipar egészéhez képest. Az elmúlt évtizedek során tehát nemhogy koncentráltuk volna a „tőke”-tényezőt oda, ahol a „munka”-tényezőnk a legértékesebb, de el is vontunk onnan. Nem működött ugyanis olyan szabályozóerő, amely a gépesítési erőket a magas szakképzettségű munkaerő felé vonzotta volna. Ellenkezőleg: ahol a termelékenység relatíve magas, hála a magas képesítésű munkaerőnek, onnét a költségvetésen keresztül elvontuk a felhalmozást, és az értékes tőkejavakat inkább az alacsony szakképzettségű munkaerőhöz rendeltük a termelékenységi

különbségek kiegyenlítése céljából. Javára legyen mondva a népgazdaságnak, a termelékenység ilyen módszerű kiegyenlítése nem volt egyeduralkodó: közben a lakosság általános és szakmai műveltségének növelése, a képzett emberfők létszámának szaporítása is folyt. A fentebb vázolt furcsa, ellentétes tendencia azonban kettős káros következménnyel terhelte ezt a szakképzési politikát: *a)* a leginkább műveltségigényes területeken az alacsony felszereltség miatt a szakértelem részben kihasználatlanul maradt; *b)* a beruházási javak viszont kevésbé képzett emberi kollektívák kezében összpontosulván, ismét nem indukáltak kellő hatékonyságnövekedést. Amíg az egyik helyen a munka/tőke aránytalanság a munkatényezőit hagyta kihasználatlanul, a másik helyen a tőke hatásfoka vált a lehetségesnél alacsonyabbá.

45. ábra

AZ EGY DOLGOZÓ ÁLTAL MEGTERMELT HOZZÁADOTT ÉRTÉK
ÉS AZ ÁTLAGOS KERESET SZÓRÓDÁSAINAK ÖSSZEFÜGGÉSE
A KIEMELT (KULCS-) ÁGAZATOKBAN

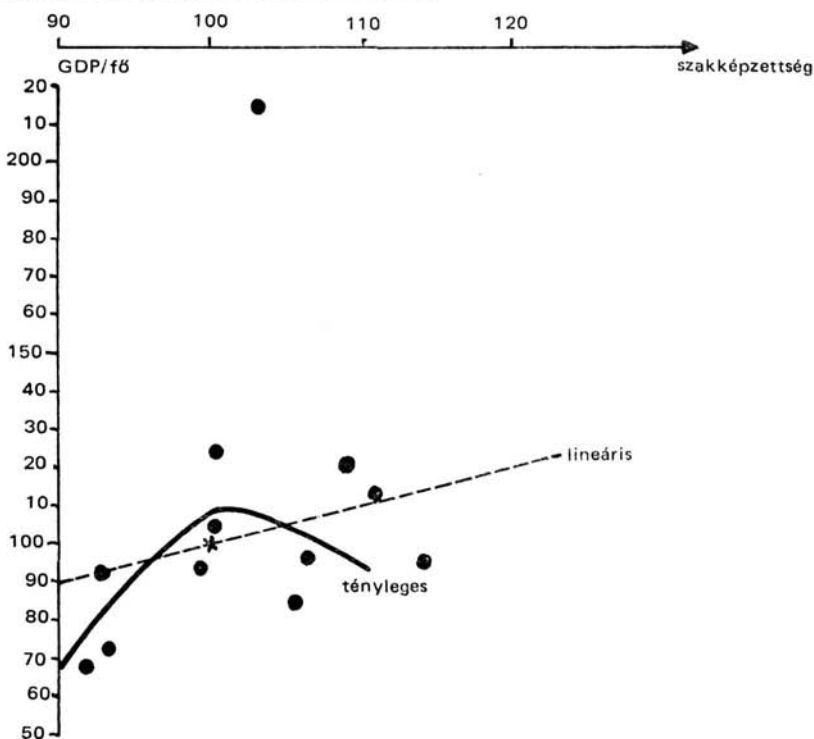


Az ágazati *átlagkeresetek* ugyanakkor – a munka szerinti elosztás elvét megvalósítani akarván – az egy dolgozóra jutó hozzáadott értékkel, legalábbis ágazati szinten, többé-kevésbé arányosak.

Nem lehet ugyanezt elmondani a fajlagos hozzáadott érték és a szakképzettség viszonyáról. A népgazdasági *átlag alatti* értékek itt is egyenes arányhoz közelálló értéket mutatnak – vagyis minél nagyobb egy iparág szakképzettségi „sűrűsége”, annál magasabb a fajlagos hozzáadott érték, az átlag felett azonban megváltozik a tendencia: minél nagyobb az ágazat szakképzettség-koncentráció képessége, annál kisebb a fajlagos hozzáadott érték. Ennek megfelelően az ágazati átlagkeresetek és a szakkép-

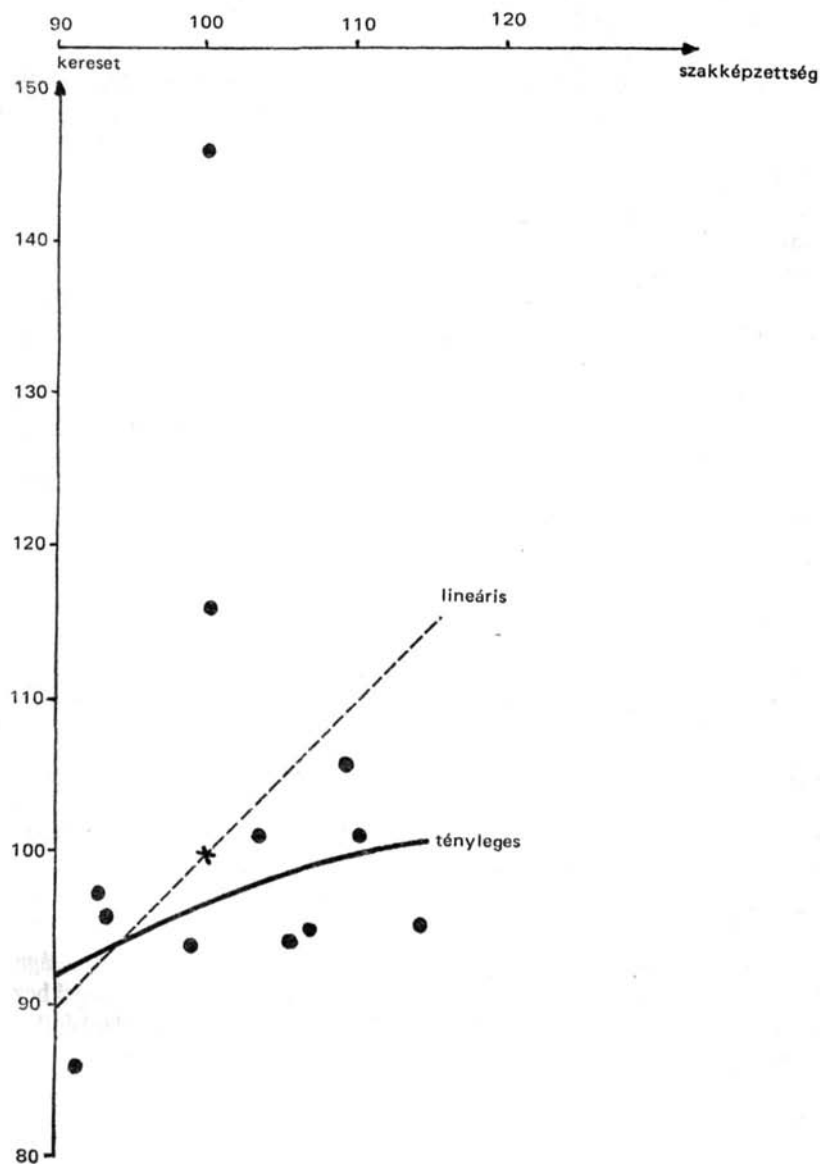
46. ábra

AZ EGY DOLGOZÓ ÁLTAL MEGTERMELT HOZZÁADOTT ÉRTÉK
ÉS A SZAKKÉPZETTSÉG SZÓRÓDÁSAINAK ÖSSZEFÜGGÉSE
A KIEMELT (KULCS-) ÁGAZATOKBAN



47. ábra

AZ EGY DOLGOZÓRA JUTÓ ÁTLAGOS KERESET
ÉS A SZAKKÉPZETTSÉG SZÓRÓDÁSAINAK ÖSSZEFÜGGÉSE
A KIEMELT (KULCS-) ÁGAZATOKBAN



zettség foka között már nincs lineáris összefüggés. *Minél nagyobb tömegét tömöríti egy iparág a magas szakképzettségű munkaerőnek, annál kevésbé tudja azokat megfizetni. Másképpen fogalmazva: a szakképzettség növekedésének minden további egységére mind kevesebb és kevesebb többletjövedelem-szerzési lehetőség jut.*

A magyar nomináljövedelem-rendszer tehát degresszív. A degresszivitás egyik tényezője az, hogy az alacsony munkavégző képességű rétegek számára is biztosítani kell – a mai, közepes társadalmi termelékenységi szinten is – az emberi létfeltételeket, és ez részben a magas munkavégző-képességű rétegek jövedelmének rovására történik. Ha a személyi nomináljövedelmek degresszivitása csak ebből a megfontolásból fakadna és csak akkora volna, ami elégséges a preferencia érvényesítésére, egy zokszót sem érdemelne.

Az anomáliát ott látom, hogy a jövedelemdegresszivitás jelentős hányada nem társadalmunk szociális nivellálási törekvéseiből, hanem abból fakad, hogy a magasabb munkavégző képességű lakossági rétegek relatíve rossz körülmények között kénytelenek dolgozni, és így nem képesek fajlagos hozzáadott értékben megtermelni azt az értéktömeget, amely alapját szolgáltatná magasabb fajlagos nomináljövedelmüknek. A felhozott adatok ágazati átlagok, és a tendenciát csak annyiban tükrözik, amennyiben ezek ágazati átlagként is felszínre buknak. A helyzet súlyosságát jelzi az, hogy a mindennapos tapasztalataink által érzékelt tendenciát a makroökonomiai szintű adatok világosan visszhangozzák! A mérés és elemzés tanulságait tehát nem szabad szűken értelmezni. Nem egyszerűen arról van szó, hogy a gépipari ágak kevesebbet képesek beruházni, mint amennyit a kebelükben koncentrált szakértelem megérdemelne és hatékonyan működtetni tudna. Ezen túlmenően valószínű, hogy *egész gazdaságunkban aránytalanság uralkodott el az emberi tényező minősége és használatára rendelt technika mennyisége – és minősége – között, ami önmagában is forrása alapvető bajunknak, ti. a fajlagos hozzáadott érték alacsony voltának, ugyanakkor a tudás és tapasztalat gyarapításával ellentétesen ösztönző jövedelmi arányokhoz vezet, ami viszont ellenérdekeltséget szül a minőségi munkával – és ennek legmagasabb fokával: az innovációval – szemben.*

Ehhez még hozzájárul fogyasztói árrendszerünknek az a sajátossága, hogy az alapvető létszükségleti cikkeket relatíve (akár a költségekhez, akár a megfelelő termék tőkésországokbeli, egy munkanap átlagbéréhez mért árához viszonyítva) igen olcsóvá teszi és minél magasabb rendű

(= nem primer) szükséglet kielégítéséről legyen szó, annál progresszívebben emelkednek az áruk árai. A megkeresett *első* száz forint ennek következtében reálértékét tekintve többszörösét éri az *ötvenedik* százforintosnak, és az ismét a többszörösét a *nyolcvanadiknak*. A fogyasztói árrendszer progresszivitása meghatározza a nomináljövedelmi rendszer degresszivitását. Valószínűsíthető, hogy bizonyos egyéni jövedelemszint felett a plusz összegek már lényegében nem növelik a reáljövedelmet abban az esetben, ha azokat a társadalmilag kialakult szükségletkielégítési sorrendben költik el. Ilyen nagy összegeket már csak „könnyen jött pénzként” lehetséges megszerezni (spekulációval, korrupciós úton stb.), mivel a társadalmilag szabályozott rend kereteiben való hozzájárulásuk meghaladja a legmunkabíróbb és legtehetségesebb emberi teljesítőképességet is. A degresszív nomináljövedelmi rendszer a progresszív fogyasztói árrendszerrel súlyosbítva nemcsak a minőségi munka ellenérdekeltségét teremti meg, hanem morálisan aláássa a társadalom számára végzett, hasznos munka becsületét is: zülleszt a társadalmat, ami ismét a fajlagos értéktermelői teljesítmény romlásában jut végül is kifejezésre.

A társadalom érzi ezt az ellentmondást, és sokféle gazdasági, politikai és erkölcsi eszköz segítségével próbál hatni ellene. Az ellenhatásokat azonban két körülmény erősen fékezi: egyfelől az egyenlősi felé ható nyomás, másfelől a vásárlóerő túlzott kiáramlásától való félelem. Ez utóbbi különösen veszélyes, mivel mind a nomináljövedelmek, mind a fogyasztói árak oldaláról egyformán hat. Azt hiszem, ilyen dilemmát egy általános, gyökeres fogyasztói ár- és bérreform oldhatna csak meg: az igazítgatásokkal, rendezgetésekkel már nem lehet célt érni. E reform kiindulópontjául azt lehetne kitűzni, hogy a fogyasztói árak – kevés, szociális és egészségügyi szempontból indokolt kivétellel – kövessék a ráfordításokat, az elevenmunka-ráfordítások költségei pedig kövessék a társadalmilag indokolt munkamennyiséget és minőséget: a társadalom személyes fogyasztásra fordítható reáljövedelmének *egészét* változatlanul kell tekinteni.

Tételezzük fel, hogy a megvásárolható áruvilág két áruból (*a* és *b*) áll, és azt két réteg (*A* és *B*) vásárolja meg. Az *a* áru a jelenlegi konstrukcióban a következő árszerkezetet mutatja:

| | |
|--------------------|------------|
| importanyag | 1,2 Ft/db |
| hazai eleven munka | 1,2 Ft/db |
| <hr/> | |
| értékarányos ár | 2,4 Ft/db |
| dotáció | -0,4 Ft/db |
| <hr/> | |
| fogyasztói ár | 2,0 Ft/db |

A *b* áru hasonlóképpen:

| | |
|---------------------|-----------|
| importanyag | 1,0 Ft/db |
| hazai eleven munka: | 0,6 Ft/db |
| „luxus” adó | 0,4 Ft/db |
| értékarányos ár | 1,6 Ft/db |
| fogyasztói ár | 2,0 Ft/db |

Az *a* áruból (alapvető cikk) a 100 létszámú *A* réteg is és a 25 létszámú *B* réteg is fejenként 1–1 db-ot fogyaszt, a *b* áruból az *A* rétegnek csak minden második főre jut egy db vásárlás, a *B* rétegben pedig mindenkire 3 db.

Ezek szerint a fogyasztók kiadása a következő képet mutatja:

| | <i>A</i> réteg | | | <i>B</i> réteg | | | Összesen | | |
|--------------|----------------|-----|---|----------------|-----|---|----------|-----|---|
| | db | ár | ebből dotáció (-), illetve luxusadó (+) | db | ár | ebből dotáció (-), illetve luxusadó (+) | db | ár | ebből dotáció (-), illetve luxusadó (+) |
| <i>a</i> áru | 100 | 200 | - 40 | 25 | 50 | - 10 | 125 | 250 | - 50 |
| <i>b</i> áru | 50 | 100 | + 20 | 75 | 150 | + 30 | 125 | 250 | + 50 |
| Összesen | - | 300 | - 20 | - | 200 | + 20 | - | 500 | ± 0 |

Az *A* réteg összes nomináljövedelme 300, vagyis egy főre 3; a *B* rétegé 200, vagyis egy főre 8. Reáljövedelmük az árarányok folytán 3,2, illetve 7,2.

Amennyiben ugyanez a forgalom dotációk és „luxusadó” nélkül bonyolódna le, a következő arányokat mutatná:

| | <i>A</i> réteg | | <i>B</i> réteg | | Összesen | |
|--------------|----------------|-----|----------------|-----|----------|-----|
| | db | ár | db | ár | db | ár |
| <i>a</i> áru | 100 | 240 | 25 | 60 | 125 | 300 |
| <i>b</i> áru | 50 | 80 | 75 | 120 | 125 | 200 |
| | - | 320 | - | 180 | - | 500 |

Az *A* réteg nomináljövedelmét fejenként 0,2-vel növelni lehetne, a *B* rétegét pedig 0,8-del csökkenteni, amennyiben nem kívánjuk széthúzni a jövedelemarányokat. Ezt

viszont az 500 összlakossági jövedelmen belül látszólag csak úgy tudjuk megoldani, ha az A réteget csökkentjük és a B réteget növeljük, ami nyilvánvalóan nem járható út.

Bontsuk tehát mindkét réteget jól és gyengén dolgozókra: az arány legyen mindkét rétegnél 80 : 20. A_1 („szorgalmasak”) = 80 fő, A_2 („lusták”) = 20 fő, B_1 = 20 fő, B_2 = 5 fő.

A munka minőségét honoráló bérezés oly módon differenciál, hogy az A réteg 3,2-es nominál (egyben reál-) jövedelme 3,51 és 1,96 határok között fog szétszóródni a B rétegé pedig 8,12 és 3,52 között. Ez változatlan nemzeti- és rétegfogyasztás mellett a következő vásárlóerőt fogja adni:

| | | a áru | | b áru | | Összesen |
|------------------------|----|-------------|----------|-------------|----------|----------|
| | | vásárlás/fő | összesen | vásárlás/fő | összesen | |
| A_1 („szorgalmasak”) | db | 1,06 | 85 | 0,6 | 48 | — |
| | ár | — | 204 | — | 76,8 | 280,8 |
| A_2 („lusta”) | db | 0,75 | 15 | 0,1 | 2 | — |
| | ár | — | 36 | — | 3,2 | 39,2 |
| <hr/> | | | | | | |
| A réteg | db | 1 | 100 | 0,5 | 50 | — |
| | ár | — | 240 | — | 80 | 320 |
| <hr/> | | | | | | |
| B_1 („szorgalmasak”) | db | 1,05 | 21 | 3,5 | 70 | — |
| | ár | — | 50,4 | — | 112 | 162,4 |
| B_2 („lusta”) | db | 0,9 | 4 | 1 | 5 | — |
| | ár | — | 9,6 | — | 8 | 17,6 |
| <hr/> | | | | | | |
| B réteg | db | 1 | 25 | 3 | 75 | — |
| | ár | — | 60 | — | 120 | 180 |
| <hr/> | | | | | | |
| Társadalom összesen | db | 1 | 125 | 1 | 125 | — |
| | ár | — | 300 | — | 200 | 500 |

A változás előtti helyzethez képest az egész társadalom $1/5$ -ének (a „lustáknak”) a fogyasztási szintje kétségtelenül csökkenni fog, a példában az A_2 rétegé majdnem 39%-kal, a B_2 rétegé pedig 51%-kal, a $1/5$ -é pedig még emelkedhet is (példánkban az A_1 -é közel 10%-kal, a B_1 -é pedig majdnem 13%-kal!). A „lusta” magas jövedelmű réteg fogyasztási színvonalja csaknem kiegyenlítődik az alacsony jövedelmű rétegével: ez társadalmilag indokolt, hiszen az a szakmunkás vagy diplomás, aki nem használja ki tudását, nem sokkal ér többet a társadalom számára, mint egy szakképzettség nélküli ember, ugyanakkor a skála nő (7,2 : 3,2 = 2,25-ről 8,12 : 1,96 = 4,14-re!), per-se nem a rétegek, hanem a teljesítmények között. Adóztatni és dotálni csak szociál-

politikai megfontolások alapján kell: mondjuk a könyveken lehet dotáció, amit a szesz italok „luxusadóztatása” révén, vagy a városi tömegközlekedésen lehet dotáció, amit a személygépkocsik magas ára révén fedez a társadalom, meg lehet adóztatni az ebtartást és a befolyó összegből kiegészíteni a családi pótlékot stb. Az alapvető élelmiszerek, gyermekruházati cikkek, üdültetés stb. ártámogatására azonban nem lesz szükség, hiszen a lakosság túlnyomó („szorgalmas”) többsége a magasabb rendű fogyasztási cikkek „luxusadó” nélküli árán megtakarít annyit, hogy ezeket a cikkeket meg tudja fizetni. A változások legnagyobb haszna persze nem a „lusták” megbüntetése, hanem számuk rohamos csökkenése lenne, amely ugyan jelentős fogyasztásnövekedéssel járna, de ennek anyagi fedezetét a hatékonyabbá váló elevenmunka-tényező meg is teremtené.

Összefoglalva, az *egyéni reáljövedelem-képződés területén a legfontosabb a minőségi teljesítmények fokozott elismerése*. Ha a nomináljövedelem-skála és/vagy a fogyasztói árrendszer a magasabb munkavégző képességet degresszív reáljövedelemmel honorálja, úgy el kell érni, hogy ez az irányzat megforduljon, és a teljesítmények honorálása enyhén progresszív irányt vegyen. Mivel a minőségi teljesítmények honorálásakor erősen differenciálni kell az egyének között, a jövedelemben előtérbe kell nyomulniuk azoknak a tényezőknek, amelyekre az egyén a maga munkakörén és látó-, valamint hatókörén belül hatást gyakorolhat. A bérrendszer, prémiumrendszer stb. egészének rendkívül differenciálnak kell lennie, következésképp a vállalati önálló döntési jogkörnek növekednie kell a bérezés és a jutalmazás kritériumait illetően. A vállalat egészének eredményessége a *beosztott* dolgozók nomináljövedelem-képződéseinek tényezői között ilyen esetben szükségszerűen csökken, ugyanakkor nő a magas fokú szakértelem birtokában kifogástalan minőséget termelő *egyéni* munka díjazása, a műszaki és szervezési *innováció* anyagi megbecsülése, vagyis összefoglalva: a jövedelmek erősen függenek a *munka bonyolultsági és fegyelmzettési fokától*. Ehhez tartozik az egyén által átlátható és befolyásolható kisebb kollektívák (brigád, műhely stb.) kollektív teljesítményének az egyéni jövedelmekre való fokozott hatása is. A *vezető* dolgozók egyéni jövedelmében ugyanakkor növekednie kell a vezetésük alatt álló kollektíva összeteljesítményétől függő tényezőnek.

A fogyasztói árrendszernek pedig olyan hatásúnak kell lennie, hogy *a)* az árarányokban tapasztalható reáljövedelem-képző degresszív hatás (minden többletforint, amit megkeresnek reálértékben, kevesebbet ér, ha a fogyasztási skálában természetesen következő termékcsoportha kívánják elkölteni) csökkenjen; *b)* emellett a hazai alapanyagbázisra és a lakossági többletmunka-kifejtésre alapuló fogyasztás (például házilagos

lakásépítés) ösztönözve legyen, valamint c) kényszerítsen az energia- és anyagtakarékosságra a háztartásokban is.

A vállalati jövedelemképződés minőségi kritériumai

Az egyéni jövedelemképződésre ható tényezők összessége tulajdonképpen az egész értékrend rezultánsa, „csattanója”. Az értékrend összes egyéb összetevői azon keresztül fejtik ki ilyen vagy olyan ösztönző hatásukat, hogy közvetlenül vagy több lépcsőn keresztül befolyásolják az egyéni jövedelemképződési lehetőségeket. Aki életében egyszer végigült egy vállalati tanakodást arról, hogy miképp kell alkalmazkodniuk a szabályozók követelményeihez, tanúsíthatja ezt a megállapítást: különösen igaz ez a szocialista köztulajdonban lévő vállalatok esetében, amelyek dolgozói – különösen vezető dolgozói – ma nincsenek alapvető egzisztenciális függésben a vállalat tíz- vagy húszéves fejlesztésének várható eredményeitől. Az egyéni jövedelemképzés „mechanizmusa” ezért nem mellékutcaja a vállalati nyereségcentrikus irányítási rendszernek, hanem fordítva: tudatosítanunk kell, hogy a vállalati nyereség a vállalati kollektíva – különösképpen a vezetők – számára nem egyéb, mint egy olyan „mutatószám”, amelytől fizetésük függővé tétetett. Ha tehát *a vállalatnak mint egésznek a jövedelmezőségi viszonyait szabályozzuk*: termelői árakkal, rentabilitási ismérvek megállapításával, nyereségelvonó eszközökkel stb. stb., közgazdász fantáziánknak végig kell száguldania valamennyi összefüggésen, le, egészen az egyéni jövedelmekig. Milyen gazdálkodási tevékenységet hogyan kell értékelni a fent említett helyzetben?

a) Takarékoság az importált munkatárgyakkal

Először is olyan helyzetet kell teremteni, amelyben a legdeficitesebb viszonylatból *importált munkatárgyaknak* nyersanyagoknak, energiának, félkész termékeknek nem a legtakarékosabb és legracionálisabb felhasználása fokozott jövedelemcsökkentő tényezőnek számít, viszont erős progresszivitást visz be a jövedelembe minden olyan ténykedés, amely *a) a deficitesebb (Y) viszonylatból az exportképesebb (X) viszonylatba áttérrel munkatárgyimportot; b) szervezési, technológiai és konstruktóri munka révén csökkenti a fajlagos felhasználást és a hulladékot; c) gazdaságos hazai importhelyettesítő forrásokat tár fel és vesz használatba.*

A racionális gazdálkodás szempontjából kiemelt munkatárgycsoportok között helyet kell foglalniuk azoknak is, amelyek exportellenértékét az ország nem, vagy csak igen drágán tudja kitermelni, de azoknak is, amelyeket (a hazai árakat különben szívesen vásárló) viszonylatból kapacitáshiány miatt nehezen lehet beszerezni.

A racionális munkatárgy-gazdálkodást elsősorban a *valutaárfolyam* segítheti elő. Ha az ország valutáját a deficites (Y) viszonylatban a hazai termelési költségekhez viszonyítva erősen leértékelik, az exportot könnyebben felszívó, de ennek áruellenértékét kapacitáshiány miatt nehezen szolgáltató (X) viszonylatban pedig erősen felértékelik, a hazai kibocsátás árait pedig erős stabilizáló intézkedéseknek vetik alá, úgy az importőrök számára a deficites viszonylatból importált munkatárgyak erősen és nem továbbháríthatóan megrágulnak a hazai beszerzési lehetőségekhez, valamint az export szempontjából kedvezőbb viszonylatból való behozatalhoz képest. A vállalat (= a vezetőség) jövedelmét tehát minden Y viszonylati, ugyanezen viszonylatban exporttal nem semlegesíthető importtöbblet alapján fogja fenyegetni, míg minden hazai megoldás és X viszonylatból – ha sok utánjárás árán is – kihozott import meredeken növeli azt. Továbbá, fokozottan gátolni fogja az olyan manővereket, amelyek Y viszonylatból importált munkatárgyak alacsony hatékonyságú transzformációja révén X viszonylatba irányuló exportját eredményezik.

Hasonlóan hatékony eszköz lehet – a valutaárfolyammal együttesen kialakított – belföldi termelői árarányrendszer, amely az importált munkatárgyárakat a legdrágább beszerzési forrásnak az árfolyam segítségével „lefordított” árain hozza eleve forgalomba, a hazai, vagy X viszonylatbeli olcsóbb (de többletfejlesztés-igényes) beszerzési forrásokból jövő munkatárgyak árkülönbözetét egy ösztönzési kasszába koncentrálna, amelynek bevételeit részben prémiumként a kívánatos beszerzési forrást felkutató és mozgásba hozó vállalatoknak juttatja, részben hozzájárul e források fejlesztésének ösztönzéséhez.

Nagyon fontos, hogy az árkülönbözet ne tűnjék el a költségvetés „nagy fazekában”, hanem visszaáramolják a hazai és X viszonylatbeli importforrásokat mobilizálók, valamint az Y viszonylati importot kiváltó fejlesztések felé: különben hatása az általánosan megrágult munkatárgyárak világában elenyészik.

Végül lehetőséget kell adni arra, hogy a vállalatok „munkapadig” keresztülvihessék a „munkatárgy-takarékosság = magasabb egyéni jövedelem” elvét.

b) A kibocsátott termékek minősége

Másodsor, olyan helyzetet kell teremteni, amelyben a vállalati kollektíváknak érdemes szigorú technológiai fegyelmet tartva a munka jellegének megfelelő legkiválóbb képzettségű, fegyelmű és szervezetszerű munkaerővel dolgozni, a meglévő kapacitásokat alaposan kihasználni és kifogástalan állapotban tartani, mivel a kifogástalan gyártmány, a vállalt határidők betartása és a kulturált vevőszolgálat együttesen nagyobb vállalati jövedelmet biztosít, mint a mennyiségileg nagy és növekvő, de súlyos minőségű gyártmányokat eredményező munka.

A kibocsátott termékek termelői és fogyasztói árait igen erősen differenciálni kell a termékek minősége szerint, az alacsony minőségű árut kifejezetten veszteségesé kell tenni: akkor is, ha a minőségromlás nem az adott vállalat által elvégzett termelési fázisnál adódik (például hibás öntvény vagy alkatrész, szennyezett vegyi anyag stb.). Ez erősen kényszerítene a vállalatokat az ellenőrzésre a vásárolt munkatárgyak átvételekor, óvatosságra intene a gyártásközi és végellenőrzést tekintve, mivel bizonyos százaléknál hibás áru eladhatatlansága vagy gyenge minőségű áru erős leszázalékolása (0 hozzáadott értékig!) nagyobb veszteséget okozna, mint a mennyiségi előírás teljesítésének elmulasztása.

Exportminőségi reklamációk esetén ezt még büntetéssel is kell tetézni, ami ismét egy kiegyenlítő kasszába vándorol, és a kiváló minőséget exportáló vállalatok műszaki fejlesztési alapjait gazdagítja.

Nagyot lendíthet a termelés minőségi és hatékonysági irányba való fordításán egy olyan *vállalati bérgazdálkodási* rendszer általánosítása, amely a kifizethető bér összegét a vállalat által realizált hozzáadott érték tömegének adott százalékában határozza meg, egyébként a vállalat – a progresszív tett bértarifák keretein belül – szabadon gazdálkodhat vele. Ez a minőségi teljesítménytől függővé tett bértömeg-gazdálkodás érzékeny a (leértékelt forintot történő) *Y* viszonylati exportra, a (szét húzott minőségi árkatóriákon történő) belföldi eladásokra, a munkaszervezésre, a gépesítésre, az innovációk támogatására és a képzésre egyaránt.

c) Az állóalappal való racionális gazdálkodás

Harmadsor, olyan helyzetet kell teremteni, amikor a beruházások ideje és költsége a technológiai határokon belül minimalizálódik, a meglévő állóalappok kihasználtsága megnövekszik, és a korszerű technológia alkalmazása a vállalatok számára jóval olcsóbb, mint a nagy számú,

alacsony szakképzettségű munkaerő foglalkoztatása. Ugyanakkor a szakképzés emelésére fordított vállalati költségeket beruházásként fogom fel.

Itt is az *árakból* indulok ki. Mindenképpen hasznos, ha a termelőberuházásokon belül nő az építés ára, és ehhez képest jelentősen csökken a gépesítési (elsősorban a teljes, korszerű technológiai láncoké), a műszerezése, a licencvásárlásé és a beruházási javakra fordított költségekhez képest általában csökken a szakképzésre fordított költségek ára. A létesítményeket tervező intézmények és a beruházásokat lebonyolító fővállalkozók pedig aszerint vannak honorálva, ahogyan az általuk létrehozott beruházás megtérül. Ez kényszerít a kivitelezés olcsóságának, és a beüzemelésben való szaktanácsadás, az üzemeltetővel való, éveket tartó szoros együttműködés – bizonyos mértékig az ellenőrzés – lehetőségeinek keresésére.

Az állóeszköz-gazdálkodást nagyban racionalizálja annak a megtérülési *felfogásnak* a gyakorlati értelmezése, amelyet a korábbi fejezetekben leírtam. Az állóeszközök X^* kritikus pontig bezárólag kizárólag önmaguk árát „törlesztik” (kamattal vagy anélkül, ez további megfontolás kérdése), utána tiszta, felhalmozható érték termelését katalizálják. Selejtezésük akkor válik elkerülhetetlenné, ha felújítási és karbantartási költségeik növekedése, valamint a rajtuk termelt áru életgörbéjének hanyatlása már „megeszi” a közreműködésükkel létrejött tiszta felhalmozható érték „elvárt” rátájának érezhető hányadát.

Természetesen mindennek csak akkor van értelme, ha a vállalat *saját pénzből vagy hitelből vásárolt állóeszközparkkal* gazdálkodik, és adójellegű nyereségelvonást a beruházott állóeszközei arányában nem, vagy alig fizet a költségvetés számára. A gyorsított megtérülés a vállalatot a saját források maximális felhasználására és igen gondos befektetésére készíti, de a bankot is érdekeltté teszi üzletileg a megalapozott hitelezésben, ezáltal a vállalatot, megfelelő megalapozás esetén, könnyen hozzáférhető likvid tőkével segít ellátni. Az állami költségvetési juttatásból foganatosított termelőberuházások rendszerében értelmetlen volna az ésszerű gazdálkodást kikényszerítő eszközrendszerrel beszélni.

VERSENY ÉS KOOPERÁCIÓ. A NAGYVÁLLALATI SZÉKTOR KULCSSZEREPE A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁS RÉNSZERÉBEN

Amint többször hangsúlyoztam, a vállalati jövedelemképződés végső soron az egyéni jövedelemképzési lehetőségekben válik mozgatóerővé. Az állóalappal való gazdálkodás racionálisabbá tétele, a beruházások önfinanszírozási hányadának növelése, az állami hozzájárulások hitelkonstrukciókká való átváltoztatása, a beruházók és a fővállalkozók jobb együttműködése, a szakképzésben való érdekeltség azonban sajátos új vonást visz be a vállalati gazdálkodás szemléletébe, különösen az exportorientált nagyvállalatokéba: a *hosszabb távon való komplex műszaki-üzleti gondolkodását*. Ha ehhez hozzájárul a nagyvállalati vezető- és szakembergárda stabilizálására való törekvés is, semmi akadálya nincs annak, hogy *a nagyvállalatok fejlesztési és üzleti stratégiákat hozzanak létre az általuk mozgásba hozott termelési tényezők ésszerű felhasználása, strukturálása és fejlesztése érdekében, ezeket a stratégiákat a létrehozás időszakában csakúgy, mint a megvalósításában egyeztetik egymással és a gazdaságirányítás központjaival*. Ez feltételezi a nagyvállalatok újszerű beépítését a szocialista társadalom döntési-irányítási rendszerébe.

A magyar bányászati kitermelést összesen 23 vállalat valósítja meg, az állami vállalatok száma a szűkebb értelemben vett gépiparban 51, az erősáramú villamosgépiparban 18, a híradás- és vákuumtechnikai iparban 19, a műszeriparban 20. A szűkebb értelemben vett vegyiparban* összesen 42 állami vállalatot tartunk számon. Az ipar 67 szakágazata közül 12-ben egyetlen önálló vállalat tevékenykedik, 4-ben kettő, 7-ben három és 11-ben négy egység. Az ipar csaknem 1200 vállalata vagy önálló vállalati egysége közül kb. 100 kezében összpontosul a felhasznált termelési tényezők 8-9 tizede, 58 kezében pedig a fele.** Az export mintegy $\frac{2}{3}$ -át a 100 legnagyobb vállalat bocsátja ki, és ők használják fel az importált termelési eszközök zömét is. Az állami mezőgazdasági vállalatok (állami gazdaságok) termőterülete átlagosan megközelíti a 6000 hektárt, a termelőszövetkezeteké a 2200 hektárt. A mezőgazdasági termelés fejlesztésének tényleges irányítását mindinkább az iparszerű termelési rendszerek központjai (a „rendszergazdák”) látják el, ezek száma nem haladja meg a néhány tucatot. Szemmel látható, hogy a magyar gazdaságon belül létezik egy a gazdaság egészének mozgását és teljesítményét *determináló*, viszonylag szűk, egyedileg is érzékelhető

* Kőolajlejárás, városigáz-gyártás és gumiipar nélkül.

** Horváth Iván számításai.

kör, amelyet nem lehet felolvasztani az ágazati átlagokban, sem az információs rendszer, sem az irányítás és tervezés szempontjából: ez az – ismétlem – 100 vállalatot (ipari nagyüzemet, mezőgazdasági rendszergazdát és beruházási fővállalkozót) nem sokkal meghaladó körazonosan kis, nyitott és kereskedelempolitikailag is vegyes típusú gazdaságban, mint Magyarország, nem tekinthető és kezelhető pusztán „mikroökonómiai” szektorként.

A gazdaságtörténelem eddig két szocialista tervezési-irányítási modellt produkált. Az egyikben – az ún. „direktív” modellben – a kisvállalat éppolyan közvetlen tervkötelezett, mint a nagy, a másikban a nagyvállalat, tervezése és üzleti tevékenysége szempontjából, elvileg éppoly messze van a népgazdasági irányító központoktól, mint a kisvállalat. A gyakorlati követelmények persze megnyírbálják az elvi sémákat: valójában az első modell közép- és kisvállalata kevésbé van „szem előtt”, mint a népgazdaság sorsát eldöntő gyáróriások, és a második modell is kénytelen a nagyvállalatok tevékenységét jobban figyelni, mintsem azt az indirekt vezérlés illemszabályai engednék – ez természetes is. A direktív tervezőközpontok a saját gyakorlatuk során hamar rájönnek, hogy kár energiájukat fecsérelni a sok ezer apró vállalatocska rendszerint helyi jelentőségű vagy a nagyvállalati szektor által amúgy is csaknem teljesen determinált tevékenységének egyenkénti igazgatására, koordinálására. Ha a gazdaságirányítás fő eszközeivé a népgazdasági átlagvállalat (meglehetősen absztrakt) képére és hasonlatosságára szabott normatív játékszabályok válnak, a gazdaságvezetés ugyancsak hamar rájön, hogyha ezek valamelyike csak egy tucat óriásvállalat munkáját rossz irányba befolyásolja, a makroökonómiai egyensúly rövid időn belül hajlamos érezhető csorbát szenvedni. Így aztán normatív elbánás ide-oda, kénytelen a nagyvállalati szférát külön megfigyelés és elbánás alá helyezni.

Mindkét modell saját alapjait kénytelen imígyen megtámadni. A „direktív” modell a közép-kisvállalati szektor egyenkénti igazgatásáról való szükségszerű és kényszerű lemondás folytán kiengedi a feszes tervfegyelemből a népgazdaság mintegy $1/3$ -át – ez csupa olyan gazdálkodó egységből áll, amely *önmagában* nem gyakorol számottevő hatást sem az újratermelés egészére, sem az extern árutermelésre, de *összességükben* az egyik determináló tényezőt jelentik, főleg a háttéripár és a lakossági ellátás területén –, s ezzel a nagyüzemi szektor tervszerűségét is aláássza. Az „indirektív” modell a vállalat természetes életközegévé az automatizmusoknak való engedelmességet teszi, de minduntalan kénytelen vagy

direkt módon beleszólni a nagyvállalat életébe, vagy olyan rész-automatizmusokat és ezek kivételeiként működő rész-rész-automatizmusokat beiktatni, amelyek lényegében hatástalanítják magát az alapelvet.

A gazdasági realitásokat nem lehet – még a legcsillogóbb logikai építményekhez sem – egyoldalú alkalmazkodásra kényszeríteni. Tudomásul kell venni, hogy a *modern gazdaság nem homogén közeg*, sem abban az értelemben, hogy csupa közepes vagy kisvállalként kezelhető egységből áll, sem abban az értelemben, hogy csupa nagyvállalként működő egységből áll: akár a kisvállalatot, akár a nagyot, akár a kettőjük absztrahált átlagát tesszük meg az irányítás egyedüli normájává, a gazdasági gyakorlat a tökéletlenül működő szükségmegoldások felé fog nyomni bennünket, amelyek kártékony hatását egy külgazdaság-érzékeny, nyitott gazdaságban azonnal a külső környezet negatív értékítéletén, vagyis a fizetési mérleg zavaró ingadozásain tudjuk lemérni.

A gazdasági közeg heterogén jellegét az is bonyolítja, hogy

a) a kitermelés és elsődleges feldolgozás egy része – a bányászat, a kohászat, a villamosenergia-termelés, építőanyag-ipar – az igen koncentrált nagyüzemi szektorban bonyolódik le, csaknem alternatíva nélküli természeti, szállítási stb. feltételek között. Az import nem tud igazi alternatívát nyújtani, mivel annak helyettesíthetetlen hányada olyan magas, hogy a kis gazdaságok többsége nyeresztermék-behozatali képességét teljes egészében kimeríti. A mezőgazdasági jellegű termelés egyes országokban nagyrészt kis- és középüzemekben történik, másokban – Magyarország is ebbe a csoportba tartozik – elég nagyszámú nagyüzemben és sok száz-ezernyi, a nagyüzemek függelékeként működő, azok gépi, ellátási és munkaerőbázisára támaszkodó törpegazdaságban (háztáji, kiegészítőgazdaság) megy végbe.

b) A továbbfeldolgozás (félkésztermék-termelés) javarésze az iparosított országok jelentős részében a kis- és középüzemi szektorban történik, kivéve az erősen kutatásigényes, valamint a nagy tömeggyártást követelő alkatrészeket, amelyeket az óriás tőke erre szakosodott gyárai ontják. A gyorsított iparosítás kényszerűsége az európai szocialista országokat – így Magyarországot is – egy sajátos belső munkamegosztás felé nyomta: itt a végterméktermelő vállalatok a félkész termékek termelésének zömét saját vertikumukon belül építették ki.

c) A nagy tömeggyártást követelő végterméktermelés általában mindenütt specializált nagyüzemekben összpontosul. Az európai szocialista országok legtöbbszörében – így Magyarországon is – a közepes tömeggyár-

tást igénylő termékcsoportok termelése (konfekció, bútor stb.) a túlzott nagyüzemesedés miatt minőség- és választékszegény.

d) A kutatás-szerkesztés- és szakmunkaigényes, tehát kevésbé tömeggyártás-igényes végterméktermelés az ipari országokban megoszlik az óriásüzemek és az erősen specializált szakértelmű (de annál kevésbé specializált gépparkú) kis- és középvállalatok között. Ez Magyarországon is így van, azzal az említett különbséggel, hogy a nagyvállalatok vertikuma meglehetősen mély, és hogy az egy-egy nagyvállalat keretében egyesített műszaki kultúrák messzemenően nem mutatnak homogén képet (gondoljunk például a Csepel Művekre!).

Hasztalan és káros törekvés volna e heterogén közeget bármilyen homogenizálási eljárásnak alávetni. A gazdaság heterogén jellege nem az átkos múlt öröksége és nem is az iparosítási politika tévedése, hanem a termelőerők mai fejlettségi szintjének megfelelő, szükségszerű állapot. Ha valamit igazítanunk kell rajta, az a heterogén jelleg kidomborítása irányában kell hogy történjék. Jót tenne például mind a fémfeldolgozó háttériparnak, mind a könnyűipar végfeldolgozó fázisainak, mind a belkereskedelmi és lakossági szolgáltatásoknak a közép- és kisüzemesítés (az utóbbi két szektorban egészen a magánkezdeményezés fokozott térnyeréséig bezárólag!). E területeken az irányításnak mindenképpen a *reális* versenyfeltételek megteremtése felé kell hatnia, és a gazdálkodás tervszerűségét részben a piaci feltételek mozgatásával, részben a kapcsolódó nagyüzemi szektor tudatos ráhatásával kell biztosítani.

Másfelől hamis illúziókat kergetünk akkor, ha a meglévő nagyüzemi szektor fejlődésének alapkritériumait ugyanabban a versenyhelyzetben véljük felfedezni, mint ami a közép- és kisüzemi szektor normális működését biztosíthatja. Egy kis ország néhány, a szerkezetben legtöbbször unikális szerepet betöltő nagyvállalata a belpiacon objektíve *nincs* és *nem* is lehet versenyhelyzetben. Az adott technikai kultúrát csak együtt uraló, a rendelkezésre álló termelési tényezők helyes allokációjára, valamint a bel- és külpiacon való helytállásra csak összefogással képes néhány – egymáshoz hasonló vagy kapcsolódó profilú – nagyvállalat mesterséges szétdarabolása a belső versenyhelyzet művi létrehozása érdekében *retrográd lépés* lenne, amely amellet, hogy szétforgácsolná a kis ország amúgy is véges anyagi és szellemi erőit, és csökkentené az amúgy is nehezen tartható külpiacon pozíciók értékét, ráadásul még arra is alkalmatlan volna, hogy a világgazdaságban 80–100 évvel korábbi állapotnak megfelelő, tényleges versenyhelyzetet hozzon létre. Ha Magyarország

műszeriparát nem 20 közép- és nagyvállalat, hanem 2000 szuterénműhely jelentené, a hengerelt acél nem 4, hanem 400 helyen jönne létre, úgy elképzelhető volna valamilyen reális versenyhelyzet kialakulása. Így azonban a vállalatok helyesebben teszik, ha konkurrencia helyett *kooperációra* törekednek. *A gazdaságirányítás országos központjai több eredményt érnek el, ha a nagyvállalati szektor minden irányú kooperatív készségét fejlesztik, mintsem az adminisztratív gyámkodással vagy versenyeztetéssel próbálkoznak.*

A nagyvállalati kooperációs készségnek a következő irányokban kell kifejlődnie ahhoz, hogy maximális fejlődési és rugalmassági hatást érhesünk el:

- a) az országos tervező-gazdaságirányító központtal;
- b) a jobbra kis- és középvállalatokból álló háttéríparral;
- c) a hozzá hasonló profilú gyártás- és gyártmányfejlesztési, valamint termékexport-együttműködésre alkalmas nagyvállalattal;
- d) a kiegészítő profilú, rendszerképzés és fővállalkozás típusú együttműködésre alkalmas nagyvállalattal.

Ennek elérése akkor lehetséges, ha a nagyvállalatok

– jelentős saját és hitel útján igénybe vehető *likvid tőkékkel* rendelkeznek, amely reális lehetőséget nyújt számukra saját távlati fejlődésük műszaki és kereskedelmi vonatkozásainak megvalósítására;

– a saját eszközöket részben – a szabályozás megállapította határokon belül – átcsoportosíthatják velük kooperáló vállalatok (háttérípar) fejlesztésének finanszírozására;

– a saját eszközöket közös vállalkozások, vállalatok működtetésére is felhasználhatják;

– önálló külkereskedelmi tevékenységet folytathatnak, illetve közös érdekeltsgű külkereskedelmi vállalatokat alapíthatnak;

– közvetlen tervkidolgozási és tervegyeztetési kapcsolatba kerülnek az országos tervező-irányító központtal, az egyeztetett terv alapján ez utóbbival keretszerződést kötnek a nagyvállalati terv kulcsfontosságú céljai végrehajtásának biztosítása érdekében. A tervszerződés nem konkrét áruszállításokra, hanem bizonyos gazdálkodási magatartásformákra vonatkoznak (műszaki fejlesztés iránya és mértéke, növekedés üteme, nagyobb szerkezetváltozások, jövedelemkibocsátás nagysága, export- és importintenzitás, beruházási igények, nemzetközi kötelezettségek teljesítése, szerződéses feyelem biztosítása stb.), az áruszállításokat a magánjogi (szállítási, kooperációs stb.) szerződésekben kellene konkretizálni.

Ugyancsak nem terjednének ki a konkrét árakra és egyéb szabályozókra: a szabályozás normáit és a változtatások sávjait tartalmaznák. Legfőbb céljuk a nagyvállalati szektor és a tervezőszerv, a tervezőszerv és a bankok, a nagyvállalatok és a bankok, valamint az egymással szoros kooperációs kapcsolatban álló vállalatok közötti viszony szabályozása, a gazdálkodási fejelem demokratikus alapokon való erősítése;

– tagjaivá válhassanak azon kormánybizottságoknak, amelyek a népgazdaság egészét érintő bel- és külgazdasági kérdésekben vitatkoznak és döntenek.

Ezzel szemben az országos tervező-irányító szerv

– a makroszintű terveket a népgazdaság előtt álló kulcsfeladatok végrehajtásának keresztmetszetében rendszerszemléletűen dolgozza ki (ágazati bontást csak annyiban alkalmaz, amennyiben a termelési tényezők felmérése kötődik az ágazathoz, vagy a feladatkomplexum ágazati jellegű, például elektronikai alkatrész-bázis fejlesztése), a tervszámítások metodikájában a tervezőszerv eleve figyelembe veszi azt, hogy az alapvető belső koordinációs folyamat a nagyvállalati szférával történik;

– a nagyvállalatokkal közösen kidolgozza a vállalati hosszú, közép- és rövid távú tervezés metodikáját, az egyes nagyvállalatokat vagy együttműködő nagyvállalati csoportokat érintő országos tervcélokat eleve a nagyvállalatokkal együttes munkával alakítja ki;

– a közösen kialakított tervek végrehajtása során folyamatosan együttműködve a nagyvállalatokkal, menet közben információkat cserélne velük, és a változó élet követelményeihez idomítaná a makroökonómiai folyamatokat, valamint szabályozókat.

Amint látható, az elképzelt irányítási sémában a nagyvállalat és az országos tervező-irányító szerv közötti viszony nem a merev alá-, fölérendeltségi hierarchián, hanem az egymást kiegészítő látókörön, információs és hatási bázison alapuló, kölcsönös előnyökkel és kötelezettségekkel járó kooperáción alapul, melynek magatartási szabályait, az együttműködés során szerzett jogokat és a vállalt kötelezettségeket keretszerződések rendszere biztosítaná. Ez a viszony lehetőséget adna arra, hogy a nagyvállalatok, amelyek tevékenységükkel de facto beleszólnak a nemzetgazdaság egészének működésébe, ezen objektív helyzetük adta lehetőségeket alkotmányos és demokratikus formában gyakorolhassák, a népgazdaság fejlődésében elfoglalt kulcspozíciójukat egyszerre gyümölcsöztethessék a vállalat és a gazdaság egésze számára. Ugyanakkor az elképzelt rendszer kizárja az adminisztratív jellegű beavatkozást a vállalat

tevékenységébe egészen addig a határig, amíg a vállalati kollektíva a rábízott össznépi vagyonnal rendeltetésszerűen és lelkiismeretesen gazdálkodik. A vállalatok feletti *hatósági* jogkör gyakorlására ilyen körülmények között elegendő volna egy ipari, egy agrár-, egy településfejlesztési, egy kereskedelmi és egy közlekedés-távközlési minisztérium fenntartása.

Nagyon szeretném azonban aláhúzni, hogy a vállalatok az ágazati irányítást csak akkor nélkülözhetik, ha – legalább – a nagyvállalati szektor a *jogi* önállóság mellett *anyagipénzügyi* önállósággal és egyben felelősséggel is rendelkezik, amellyel az országos tervezőszervvel való szoros partneri kapcsolat keretein belül élni is képes. Minden – jogi szabályozás szerint önálló – vállalat tényleges mozgástere ugyanis attól függ, hogy mekkora az a fajlagos (a termelési tényezőkre elköltött tőke egységére jutó) *likvid tőke*, amellyel rendelkezik ahhoz, hogy – információs bázisát felhasználva – műszaki és üzleti fejlesztési elképzeléseit megvalósíthassa. A fejlett tőkésországok nagy-közepes és nagy cégei átlagban 40–60%-os likviditásúak, ami azt jelenti, hogy az önfinanszírozási képességeik és hitelképességük együttesen a termelési tényezőkre elköltött tőkéjüket 1,4–1,6-szeresére emeli fel.

A likviditási ráta mennyiségi megközelítésére makroökonómiai alapon két módszerrel próbálkoztam.

a) Az első megközelítésben az egy év alatt a vállalati szférában képződött fejlesztési és tartalékalap („likvid tőke”) összegét elosztottam az állóeszközök nettó értékének és a készletek értékének összegével:

$$\lambda = \frac{f_e + f_s}{C_n + S}, \text{ ami bontható}$$

$$\lambda_{1, e} = \frac{f_e}{C_n} \text{ és } \lambda_{1, s} = \frac{f_s}{S} \text{ mutatókra,}$$

ahol a λ_1 a likviditási ráta, az f_e a fejlesztési, f_s a tartalékalap, C_n az állóeszközök nettó értéke, S a készletek értéke.

Ez a hányados kifejezi azt, hogy az évenként képződő és a vállalat rendelkezésére álló (tehát a költségvetés csatornájába be nem áramló) beruházási és készletezési célokra felhasználható pénzösszeg hogyan aránylik a vállalat állóalapjainak és készleteinek értékéhez.

b) A második megközelítésben a vállalati szféránál képződött tiszta jövedelemből indultam ki, amelyből levontam a nyereségrészesedést (mivel az személyijövedelem-tényező), és hozzáadtam az értékcsökkenési leírás címén realizált összeget:

$$M_{\text{tiszta}} = M - f_r + A.$$

Az így kapott „bruttó felhalmozási alapot” azonban kénytelen voltam megkurtítani azokkal a tételekkel, amelyek valamilyen módon kikerülnek a vállalati döntési körből és átmennek népgazdasági szintű diszpozícióba: tehát a bér- és eszközarányos jövedelemelvonást, a forgalmi adót, a termelési elvonást, a nyereség- és jövedelemadót, valamint az „egyéb” rovatban feltüntetett elvonásokat:

$$M_{váll} = M_{btó} - \sum_1^n M_{kv}$$

A következő lépés a nettó vállalati felhalmozás kiegészítése a költségvetés vállalati szférába történő különböző átutalásainak összegével (árkiegészítések, termelési hozzájárulások, felhalmozási juttatások), amely ugyan növeli a vállalat forrásait, de nem tekinthető likvid tőkének, mivel ezeket a vállalat nem saját döntései alapján használja fel, hanem a központi tervező-irányító szervek intenciói szerint.

Végül az egészhez hozzáadtam a vállalati szféra és a bankhálózat hitelügyleteinek szaldóját (H). Ezt – mármint a hitelforrást – ismét likvid tőkeelemnek lehet tekinteni.

$$M_{likvid} = M_{váll} + H$$

$$M_{összes} = M_{likvid} + \sum_1^m M_{juttatott}$$

A likvid eszközök és az összes, a vállalat rendelkezésére álló eszközök hányadosa ismét ad egy likviditási rátát:

$$\lambda_2 = \frac{M_{likvid}}{M_{összes}}$$

Ez a hányados arra ad választ, hogy mekkora a fejlesztési és üzletpolitikára fordítható, vállalati döntési körbe tartozó összegnek a súlya a vállalat összes fejlesztési lehetőségeiben.

A kétféle számítást nem egyes vállalatokra, nem is a nagyvállalati szférára, hanem makroökonómiai szinten tudtam elvégezni. A λ_1 -re vonatkozó adatok 1977-esek és az ipar egészére, illetve kiemelt kulcságazataira vonatkoznak, a λ_2 -re vonatkozóak pedig a vállalati szféra egészét ölelik fel az 1976–1978-as években.

A λ_1 mutató az ipar egészére vonatkozóan 6,7%-os likviditási rátát eredményez, ami a fejlesztési alap: állóeszközérték 7,7% és a tartalék-alap: készletérték 4,8% átlaga.

16. táblázat

A MAGYAR ÁLLAMI IPAR LIKVIDITÁSI RÁTÁJA
(1977; milliárd forint, illetve százalék)

| | C_n | S | C_n+S | f_e | f_s | f_e+f_s | λ_c | λ_s | λ |
|--------------------------------|-------|-------|---------|-------|-------|-----------|-------------|-------------|-----------|
| Bányászat | 30,7 | 5,8 | 36,5 | 2,4 | 6,1 | 8,5 | 7,8 | 105,2 | 23,3 |
| Vaskohászat | 23,4 | 11,8 | 35,2 | 1,0 | 3,7 | 4,7 | 4,3 | 31,3 | 13,4 |
| Alumíniumkohászat | 8,4 | 3,8 | 12,2 | 0,8 | 0,2 | 1,0 | 9,5 | 5,3 | 8,2 |
| Gépgyártó ipar | 15,2 | 13,8 | 28,0 | 2,0 | 0,7 | 2,7 | 13,2 | 5,1 | 9,7 |
| Közlekedési eszközök gyártása | 19,9 | 14,2 | 44,1 | 2,5 | 0,7 | 3,2 | 12,6 | 4,9 | 7,2 |
| Villamosgépgyártás | 8,1 | 7,9 | 16,0 | 1,0 | 0,4 | 1,4 | 12,3 | 5,1 | 8,8 |
| Híradástechnikai és vákuumipar | 10,6 | 12,4 | 23,0 | 1,6 | 0,5 | 2,1 | 15,1 | 4,0 | 9,1 |
| Műszeripar | 5,5 | 6,3 | 11,8 | 0,9 | 0,3 | 1,2 | 16,4 | 4,8 | 10,2 |
| Fémtermékek ipar | 6,2 | 4,8 | 11,0 | 0,8 | 0,3 | 1,1 | 12,9 | 6,3 | 10,0 |
| Nehézvegyipar | 27,4 | 7,9 | 35,3 | 1,9 | 0,6 | 2,5 | 6,9 | 7,6 | 7,1 |
| Gyógyszeripar | 6,4 | 5,5 | 11,9 | 1,1 | 0,4 | 1,5 | 17,2 | 7,3 | 12,6 |
| Gumiipar | 2,1 | 1,8 | 3,9 | 0,4 | 0,1 | 0,5 | 19,0 | 5,5 | 12,8 |
| Műanyag-feldolgozó ipar | 1,9 | 1,0 | 2,9 | 0,3 | 0,1 | 0,4 | 15,8 | 10,0 | 13,7 |
| Építőanyag-ipar | 24,9 | 5,6 | 30,5 | 1,0 | 0,3 | 1,3 | 4,0 | 5,4 | 4,3 |
| Könnyűipar | 46,4 | 26,6 | 73,0 | 4,2 | 1,2 | 5,4 | 9,1 | 4,5 | 7,4 |
| Élelmiszeripar | 41,3 | 42,7 | 84,0 | 4,1 | 1,2 | 5,3 | 9,9 | 2,8 | 6,9 |
| Ipar egésze | 353,8 | 180,8 | 534,6 | 27,4 | 8,6 | 36,0 | 7,7 | 4,8 | 6,7 |

Forrás: Iparstatistikai Évkönyv 1977.

A táblázat arra is tanúbizonyságot szolgáltat, hogy az ipari átlagban igen alacsony likviditási ráta ágazonként sem mutat jelentős szóródást. A $\lambda_{1,e}$ maximális értéke (gumiipar = 10%), a λ_1 maximális értéke (műanyag-feldolgozó ipar = 13,7%) igen messze esnek attól a minimális hatástól, amely szükséges a piacon való szabad mozgáshoz és a műszaki, valamint üzleti stratégiai tervezés realizálásához egyaránt. Ez különösen vonatkozik a gépipari ágakra, amelyek likviditása 7–10% között mozog, a $\lambda_{1,e}$ pedig 12–16% között.

Ha a λ_1 mutató ágazati értékeit összevetjük az eszközarányos társadalmi tiszta jövedelemmel, sajátos képet kapunk:

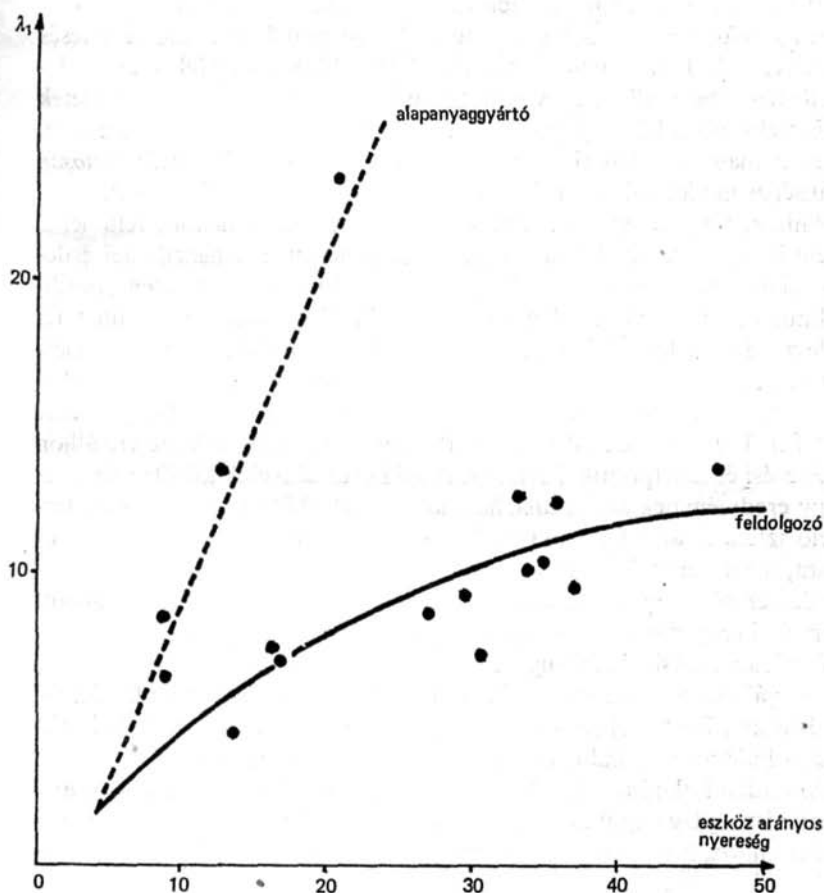
- az alapanyaggyártó iparok (kohászat, alumínium, bányászat) likviditása magasabb szinten korrelál a nyereségrátával, mint a feldolgozó iparoké;
- a feldolgozó iparok csoportján belül a két ismérv közötti összefüggés lanyhuló tendenciájú: minél nagyobb az eszközarányos nyereség, annál kevésbé nő a likviditás.

A likviditás általában alacsony szintje és ágazonkénti alacsony szóródása mellett tehát fennáll az a furcsaság is, hogy azok az ágak, amelyek piaci mozgékonyasági és műszaki fejlesztési stratégiai szükséglete a legnagyobb, a legkisebb likviditással rendelkeznek, és még ez is *degresszív mértékű* a nyereségrátához viszonyítva.

Nézzük a λ_2 mutatót. A vizsgált évek átlagában a keletkezett $M_{búttó}$ -nak a költségvetés különböző címen kereken a 97%-át vonta el, vagyis az $M_{vált} = 3\%$ -át, ehhez a hitelműveletek egyenlegeként 3% jön hozzá. Az M_{likv} tehát 6%. A költségvetésből egyébként az eredeti $M_{búttó}$ 63%-a származik vissza juttatások formájában, vagyis az $M_{összes} = 69\%$, a λ_2 pedig 8%, ami feltűnően közel áll az előző megközelítés 6,7%-os értékéhez. Nem arról van tehát szó, hogy a vállalati szféra szűkölködik a felhalmozásban, hanem arról, hogy a rendelkezésére álló tőke oroszlánrészével csak központilag megszabott korlátok között tud gazdálkodni. Ez a következő nemkívánatos jelenségekhez vezethet:

- A vállalatok – különösen a külpiacra erősen rászorulóak – nem tudnak rugalmasan alkalmazkodni a konjunktúrához;
- a vállalatok nem képesek a fejlesztési és üzletpolitikai gyakorlatban hasznosítani azokat a műszaki és piaci információkat, amelyeknek birtokába jutnak (és javarészt csak *ők juthatnak* a birtokába), ennek következtében képtelenné válnak az *érdemi* hosszú és középtávú tervezésre;
- minden energiájukat arra fogják fordítani, hogy kedvezően kivételezett helyzetet harcoljanak ki maguknak a készletképzést és munkabérgazdálkodást szabályozó eszközrendszerben, továbbá arra, hogy minél közelebb férkőzzenek a központi beruházási források húsosfazekához. Mivel a szabályozók évente változnak, a beruházásokat a központ pedig a közeljövő előrelátható (vagy kikényszerített) szükségletei szerint osztja szét, ez a vállalati gazdálkodás nem lehet stratégiai szemléletű, hanem csak pillanatnyi eredmény és önbiztosítás szemléletű, ami a következő év „pillanatnyi eredménye” tárgyévben kicsikarható feltételeit illeti.

48. ábra
 A LIKVIDITÁSI RÁTA (λ)
 ÉS AZ ESZKÖZARÁNYOS NYERESÉG ÖSSZEFÜGGÉSE



- Az is érthető, hogy ebben a „zéró-likviditás” rendszerben a vállalati szféra minden, az adandó alkalmat felhasználó kitorése azonnal *nép-gazdasági készlet- és beruházástöbbletbe* csap át, hiszen a tárgyi termelési tényezők megvásárlási forrásainak csaknem egésze eleve központi felosztásra kerül - ez „idegen pénz”, amivel a vállalat legfeljebb korrekttül

elszámol, de semmiképpen sem takarékoskodik és *gazdálkodik* –, a forrás-többletként jelentkező pénznek viszont nem biztos, hogy rendelkezésre áll a kínálati fedezete. A likviditási ráta növekedése ennél fogva pillanatok alatt vagy importtá, vagy inflációvá, vagy áruhiánnyá válik.

A λ_2 1976-ban mért 3,7%-os értékét 1977-ben 0,7%-ra való visszaesés követte, majd 1978-ban 6,5%-ra ugrott fel: az 1978-as év a jelenkor gazdaságtörténetébe pedig úgy vonul be, mint a beruházások és készletek *tűrhetetlen mértékű* megugrásának éve. Pedig nem történt más, mint az, hogy a magyar vállalati szféra *egy évig* a nemzetközileg *folyamatosan* szükséges likviditási ráta minimumának $1/7$ -ére tornázta fel magát.

Ahhoz, hogy a nagyvállalati szektor elláthassa funkcióit, feltétlenül jelentős likvid tőkével kell rendelkeznie, amelyet a népgazdasági érdekektől és törekvésektől nem függetlenül, azokkal természetesen koordináltan, de mégis viszonylag nagy szabadságfok mellett használhat fel fejlesztési és üzletpolitikai célokra. A nyíltan belátható időn belül elérhetetlen, hogy a nagyvállalati szféra likvid tőkéje megüsse a termelési tényezőkre elköltött tőkéjének 40%-át. Ez feltételezné, hogy évente kereken 150–170 milliárd Ft a kb. 100 nagyvállalat rendelkezésére álljon fejlesztési és üzletpolitikai célokra. A mi körülményeink között már az is nagy eredménynek számítana, ha a költségvetésből kizárólag a nem termelő szféra és az infrastruktúra beruházásai kerülnének csak finanszírozásra, a termelőszférát finanszírozó összegek mintegy fele a vállalatok rendelkezésére lenne bocsátva (eredetileg az általuk mozgásba hozott termelési tényezőkkel arányosan, majd később a gyarapodás, a nyereség arányában); másik fele pedig a bankhálózat rendelkezésére állna vállalat-, illetve vállalkozásfinanszírozási célokra. Ez, becslésem szerint, a likviditási rátát a mai 7–8%-ról 15–20%-ra emelné átlagosan. A nagyvállalati szférát – különösen a külpiacon erősen mozgó nagyvállalatokét – egyszeri külön állami alapjuttatással fel kellene emelni mintegy 25–30%-ra, ami a mi, viszonylag stabil gazdálkodási körülményeink között már elegendő volna ahhoz, hogy a vállalatok szabadon tervezhessenek és mozoghassanak a piacokon.

Ideje visszakanyarodni az ország külgazdasági funkciójára. A kitérő azonban nem volt felesleges kalandozás. Azt kívántam érzékeltetni, hogy *a nemzetgazdaság rendelkezésére álló termelési tényezőkkel való, külgazdasági szempontból is hathatós gazdálkodás nem a protekcionizmus vagy liberalizálás fokának eldöntésénél kezdődik, hanem sokkal előbb: valahol ott, ahol az érték- és döntési rend együttesen az egyént és a kollektívát olyan jellegű gondolkodásra és tevékenységre készíti, amelynek eredményeit egy ország bátran teheti a nemzetközi értékrend mérlegének serpenyőjébe.*

Az irányítási rendszer átformálása minden olyan országban, amely egyensúlyi nehézségekkel küszködik, csak fokozatos lehet, s ennek eredményeképpen a jótékony hatások is csak fokozatosan bontakozhatnak ki. A nagyvállalati szféra sokirányú kooperációs szerepének kifejlődésétől önmagában legkevesebb öt-hét év alatt várhatunk tömeges importracionalizálási és exportexpánziós hatást. Addig is racionális mértékű és irányú, *fejlesztésvédelmi jellegű* intézkedésrendszer szükséges ahhoz, hogy *a)* a világgazdasági értékítélet ne essen ki a hazai vállalatok látóköréből és a hazai szerkezetalakítás rövid és középtávú irányából; *b)* ezzel egyidejűleg a külgazdasági környezet felől érkező, a fejlesztési stratégia megvalósítását *bénító* impulzusok ne érvényesülhessenek, és végül *c)* a gazdaság megfelelő mértékű és irányú erőfeszítésre legyen ösztökélve a külgazdasági egyensúly visszanyerése érdekében. A három követelményt nagyon nehéz egyidejűleg, maradéktalanul teljesíteni. Ha a világpiacon árhatásokat az erősen nyitott gazdaságra egyértelműen ráeresszük, vagyis automatikus kapcsolatot teremtünk a vásárlóerő-paritáshoz közel álló devizaárfolyamon keresztül a belföldi és a nemzetközi értékrend között, eleget teszünk az első követelménynek, viszont egy, a gazdaságfejlesztés távlati céljaival ellentétes értékelési és érdekeltégi rendszert hozunk létre, amely végső soron a termelési szerkezet súlyos torzulásához vezet, miközben rendkívül erős nemzetközi eladósodással jár. Ha megőrizzük a hazai értékrend autonóm jellegét, vagyis a szerkezetileg nyitott gazdaságot kereskedelempolitikai oldalról zárttá tesszük, ez az ellentmondás alkalmazkodásképtelenné teszi a gazdaságot a külgazdasági környezet követelményeihez rövid, közép- és hosszú távon egyaránt, annak ellenére, hogy a zárás a hosszú távú fejlesztési preferenciák védelmében történik. Ha erősen leértékeljük a hazai pénzt a világpénz-

funkciót betöltő valutához képest, exportexpanziót és importhatékonyságot indukálunk, de fennáll a veszélye annak, hogy mindkét tendencia ütközni fog a szerkezetfejlesztés távlati követelményeivel. A helyes külkereskedelelem- és devizapolitika fő dilemmája tehát nem a modellek közötti választás, hanem a *különböző modellek térbeli és időbeli keverési arányainak megtalálása*.

Nyilvánvaló, hogy a például választott ország a példa kifejtése során kibontakoztatott helyzetében nem engedheti meg magának sem a teljes kereskedelempolitikai nyitást, de a zárást sem: vegyes politikát kell folytatnia, és pedig

a) az X (exportja számára kedvező terepként szereplő) viszonylat felé az exportexpanziót olyan mértékig szabad ösztökélnie, amilyen mértékig a viszonylat ellenszállításokra képes, és mivel ez mindenképpen véges, ezért az X viszonylat felé erős exportszelekciót kell alkalmazni, a szűrőkön csak a hazai fejlődést leginkább serkentő (indukciós előnyök szempontjából legnagyobb hatású) termékvilág kivitelét átengedni. Ez a hazai pénznek az X viszonylatban használatos valutával szembeni *felértékelését* követeli.

b) Ugyancsak a hazai pénz X viszonylatbeli felértékelése felé hat (amint azt az előbbieken jeleztem) az ottani importkorlát szélesítésének igénye, mivel ez olcsóbbítja az importot (hazai értékrendben kifejezve).

c) A felértékelés *mértékét* tekintve óvatossá tesz az a körülmény, hogy ez az aktus a hazai piacot drágává teszi az X viszonylatbeli vásárlók szempontjából: ha az X viszonylat zárt kereskedelempolitikájú gazdaságokból áll, ahol a központi gazdaságirányító szervek terelik mind a kivitel, mind a behozatalt, a túlfeszített felértékelés arra vezethet, hogy a partner fékezni fogja az exportot, mivel drágállja az importot.

d) Az Y viszonylatban a hazai pénz leértékelése kívánatos az ott használatos valutákkal szemben, annak érdekében, hogy növekedjék az export és fékeződjék az import. Ha egy országnak elegendő mennyiségű, de a hazai értékrend szerint nem kifejezetten gazdaságosan megtermelt exportárualap áll rendelkezésére ahhoz, hogy jelentősen növelhesse kivitelét, viszont a devizabevétel növelésére még azon az áron is szüksége van, hogy erősen enged a gazdaságosság követelményeiből, a leértékelés nagymértékű is lehet. Ha szűkös az exportárualap, vagy pedig nem kívánja feláldozni a hazai rentabilitási követelményeket az eladósodás felszámolási ütemének gyorsítása oltárán, úgy a leértékelés mérsékeltebb

lesz, az import növekedését pedig pótlólagos eszközökkel: adókkal, vámokkal, kontingentálással fékezheti.

A fel- és leértékelés mértékének megállapítása a következő logikai menetet követi.

– Először is végig kell gondolni – persze számításokkal alátámasztva –, hogy az árfolyam-módosítással elérhető elemi hazai árváltozás mely szektorokban milyen eladási, illetve vásárlási módosulást eredményez. Az eredmény árrugalmassági függvényt sorozat lesz: $e = f(w_e)$ és $i = f(w_i)$, amelyre jellemző meredekségek:

$$w_{e,1} = \frac{de_1}{dw_1}, \quad w'_{e,2} = \frac{de_2}{dw_2}, \quad \dots, w'_{e,n} = \frac{de_n}{dw_n};$$

$$w'_{i,1} = \frac{di_1}{dw_1}, \quad w'_{i,2} = \frac{di_2}{dw_2}, \quad \dots, w'_{i,m} = \frac{di_m}{dw_m}.$$

Átlagosan (az export és import szerkezeti súlyaival átlagolva):

$$w'_e = \frac{de}{dw}; \quad w'_i = \frac{di}{dw}.$$

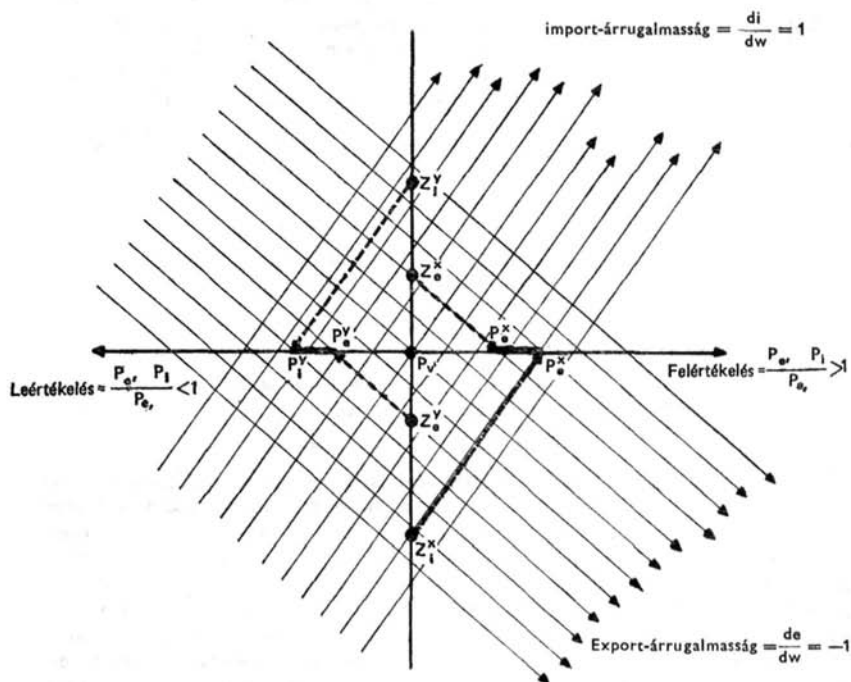
– Második lépésként megvizsgálandó, hogy a külkereskedelmi mérleg egyenlege az adott (tegyük fel: vásárlóerő-arányos) paritáson mennyiben származik az *export* normálishoz viszonyított többletből, illetve hiányból és mennyiben az *importból*:

$$z = \zeta_i I + \zeta_e E,$$

ahol az I és E az újratermelés normális lebonyolításához szükséges (optimális nyitottság melletti) exportot és importot, a ζ a normálistól (a gazdaság számára szükséges és egészséges mértéktől) való eltérést mutatja: ha $\zeta > 0$, úgy az eltérés felfelé mutatkozik (túl nagy export, túl nagy import), ha $\zeta < 0$, úgy a normálisnál kisebb az érték. Ha a ζ érték mindkét irányban = 0, az is egyenlő 0-val, vagyis az export és import kiegyenlíti egymást. Ha a ζ együtthatók + és/vagy – irányban egyformán térnek el a 0-tól, a mérleg egyenleg nélküli, de az egyenleg abnormalis viszonyokat takar: vagy azért kevés az export, mert importkorlátok vannak, vagy azért történik erőltetett export, mert abnormalisan megnőtt az import. Ha a ζ együtthatók úgy térnek el egymástól, hogy az import abnormalisan nagy a gazdaságosan teljesíthető exporthoz, egyben az export abnormalisan kicsi a szükséges importhoz képest, úgy a szükséges árfolyam-korrekciót a hazai pénz leértékelése felé kell elvégezni. Ellenkező esetben a felértékelés a szükséges korrekció helyes iránya. Ha a ζ_e és ζ_i értékeire különböző előjelű, különböző nagyságok jönnek ki – mondanom sem kell, hogy ezek becslésszerű számok –, a kettő különbözetének *abszolút* értéke adja meg az árfolyam-változtatási szükséglet sávját (-tól–ig), amelyen belül a le- vagy felértékelés pontos mértékét további szempontok megfontolása adja meg.

– Ezek után megrajzolható a fel- és leértékelési *diagram*. (49. ábra) Az ábrán, az egyszerűség kedvéért az export- és import-árrugalmasságot lineáris függvényként ábrázoltam ($w_i = 1$; $w_e = -1$). Az ordinátán a ζ értékek szerepelnek, az abszcisszán pedig a valutaárfolyam. Az origóban az ordinátán a $\zeta = 0$, az abszcisszán a vásárlóerő-paritás (p_e) foglal helyet. Következésképp, ha $\zeta_e > 0$ és $\zeta_i < 0$, az egyensúly helyreállításához tartozó p_i és p_e paritás az origótól jobbra, a felértékelés irányában, vagyis pozitív értékkel történik ($p > 0$), ellenkező esetben $p < 0$.

49. ábra

A VALUTAÁRFOLYAM ÉS AZ EXPORT-IMPORT
ÁRRUGALMASSÁG KAPCSOLATA

Minél közelebb áll egymáshoz az export és import árrugalmassága, és minél kevésbé tér el egymástól abszolút értéke, annál szűkebb lesz a p_i és p_e különbsége. Minél jobban eltér a w_i és a w_e meredekségének jellege (például $w_i > 1$, vagyis az importnövekedés üteme a fel- és leértékelésre hevesen reagál; a $w_e < -1$, vagyis az export a fel- és leértékelésre lánghán reagál), annál nagyobb különbséget kapunk a p_i és p_e értéke között (akár fel-, akár leértékelésről van szó), ami annyit jelent, hogy az adott valutaárfolyam-változtatás mellett, amely vagy az import-, vagy az exportszabályozás követelményeihez alkalmazkodik, segéd szabályozókat kell alkalmaznunk.

Elvileg a helyesen megállapított valutaárfolyam és a behozatali vám (adó) – szükséghelyzetben behozatali maximumkontingens – elegendő a túlzott vagy elégtelen export- és importnyitottság megszüntetésére abban az esetben, ha a túlzott import helyettesítésének feltételei (más, az indukált előnyök szempontjából kedvezőbb viszonylatból vagy hazai

termeléssel) rendelkezésre állnak, illetve megtermelhetők, az export bővítési vagy szűkítési lehetőségei szerkezetváltoztatással, a termelési tényezők nemzetgazdaságon belüli átcsoportosításával létrehozhatók. Az optimálistól eltérő, „kényszer”-nyitottság vagy zártság csak rövid távon magyarázható a szabályozórendszer tökéletlen működésével: ez csak a termelési tényezők szabta korlátokon belül képes az optimum felé vagy ellenében hatni. Amennyiben a szerkezeti nyitottság helyes beállítását a termelési tényezőkben meglévő aránytalanságok vagy elégtelenségek okozzák, a w_i és w_e árrugalmassági koefficiensek ellaposodnak, hamarosan a 0 értéket veszik fel, és így használhatatlannak válnak a valuta-árfolyam-tervezéshez. Ha egy ország gazdasági vezetése kénytelen a helyettesíthető import és az export területén az árrugalmasság hiányát megállapítani, a külkereskedelmi mérlegegyensúlyban keletkező hiányosságok kiküszöbölését komplex beavatkozással lehet megoldani mind a külkereskedelem-politika, mind pedig a fejlesztéspolitika területén. Ezt a helyzetet jobb megelőzni időben alkalmazott árfolyam-politikai eszközökkel.

Más megítélés alá esik persze az a kellemetlen eset, amikor a legművészibben kidolgozott árfolyam-politika sem tud megbirkózni a külső árak viharos és rendszertelen változásaival, amelyek következtében a cserearányromlás üteme folyamatosan tönkreteszi az árfolyam-politika által előkészített ellentámadási vagy védekezési akciókat. Ilyen esetekben a példánkban szereplő kis- és közepes fejlettségű – tehát a külső, negatív hatásoknak erősen kitett, és kevés kockázatot elviselni képes – gazdaság okosabban teszi, ha „elszakadó” stratégiára vált át: külkereskedelmi és devizális szabályozórendszere erőteljesen előnyben részesíti azt a viszonylatot, amely részéről nem fenyeget dezorganizáló hatás (példánkban: X viszonylat), a veszélyes irányban pedig, amennyire csak teheti, visszahúzódik, belső terv- és szabályozórendszere viszont a szerkezetformálás területén vonja le a szükséges következtetéseket.

•

A gondolatsor végére kívánczik egy megjegyzés: a könyvet elsősorban a külgazdaság-politika *elvi* kérdései iránt érdeklődő olvasóközönségnek szánom. Ezért tudatosan tértem ki, ahol csak lehetett, az elől, hogy közvetlenül a magyar népgazdaság mai külgazdasági helyzetét elemezzem. Ez a konkretizálás ugyanis óhatatlanul eltértené az olvasó figyelmét azokról a más szituációkban is használható elvi gondolatoktól, ame-

lyek megfogalmazására éppen az a kiélezett helyzet adott módot, amelybe a magyar gazdaság 1973 óta került. Nem volna értelme persze tagadni az elméleti megállapításoknak a mai konkrét valóságban való gyökerezését. Ellenkezőleg, itt, a végszónál felhívom a figyelmet arra, hogy „de te fabula narratur”. A „modellül választott ország” – nem titok – a mi kis hazánk, amely súlyos cserearány-vesztéséget szenvedett a viharosan gyors külgazdasági nyitási folyamat közepette, amelynek kevésbé negatívva tehető külgazdasági kapcsolati mérlegének járadékszegmense, ha meglévő természeti kincseit komplexebben és céltudatosabban használja fel, amelynek másik nagy tartaléka a munkabonyolultsági mérleg erősen pozitívva tétele, amely X (KGST- és fejlődő) viszonylattal ma is sokkal kedvezőbb feltételekkel kereskedik, mint az Y (fejlett tőkés) viszonylattal, bár az indukált előnyei közül az adaptációs előnyök szerzésére ez az „ Y ” viszonylat alkalmas volna, ha nyitottsága nem mutatna súlyos aránytalanságot a nyugati munkatárgyimport területén stb. stb. A könyv tehát nem szándékozik álszemérmes vagy álóvatos lenni. A személytelen tárgyalási mód egyedül az elméleti kérdésfelvetés kiemelésének stilsztikai eszköze. Szerencsésebbnek tartottam a nagyon is konkrét módon felvetődő külgazdaság-politikai problémák elvi síkra való transzponálását úgy, ahogyan azok felmerülnek és ott, ahol felmerülnek, mintsem az arra való kísérletet, hogy tértől és időtől független „külgazdaság-elmélettől” próbáljam a *mai* problémák elméleti vetületeit éteriesíteni. Eddig ugyanis kiderült, hogy minden történelemformáló gazdasági elmélet – a maga gondolati rendszere egészét tekintve – olyan szorosan tapad a maga konkrét korának problémáihoz, hogy e kor elmúltával jóformán csak a logikai módszere őrzi meg értékét. A jelent tekintve felesleges modorosságnak, a jövő nemzedék szemében pedig szánavalmas erőfeszítésnek hat a *tételek* halhatatlanságát hangsúlyozni. Ha annyit elér az elméleti közgazdász e rohanóan változó világban, hogy dokumentálja a jelenkor emberének reagálási *módját* a jelenkor fejleményeire és ellentmondásaira, megvilágítja azt a *kapcsolási rendszert* – vagy a lehetséges kapcsolási rendszerek egyikét –, amely őt mint társadalmi sorsáért felelősséget érző és vállaló szakembert jellemzi akkor, amikor dilemmák elé kerül, és prioritásokat kell megállapítania: egyrészt hozzájárul ahhoz a gondolati áramkörhöz, amelynek részese, másrészt némi útravalót tesz annak a nemzedéknek a tarisznyájába, amely már nyújtja a kezét a stafétabotért. Nehéz volna ennél igényesebb célt egy írásmű útjára bocsátásakor kitűzni.

Tartalom

Bevezető 7

I. RÉSZ. A NEMZETGAZDASÁG EXTERN ÁRUTERMELÉSE ÉS A VILÁGPIACI ÉRTÉKREND

1. *A nemzetgazdaság extern árutermelése* 39

Az értékítélet fogalma 39

A külpiaci értékítélet 41

A nemzetgazdaság – az árutermelés magasabb egysége 46

2. *A világpiaci cserearányok* 50

A világpiaci értékítéletek szerepe a nemzetgazdaság egésze szempontjából 50

Statikus és dinamikus cserearányok 53

3. *A monopóliumok által uralt nemzetközi árrendszer* 58

Monopóliumok, profitok, árak. Néhány alapvető hipotézis 58

Monopolárok és nemzetközi cserearányok 70

4. *Néhány megjegyzés a valutaárfolyamról* 76

A pénz szerepének változása a modern kapitalizmusban és a szocializmusban 76

A kulcsvaluta, a valutaárfolyamok és a munkaetalon torzulásai 83

A monetáris hálózat szerepe a nemzetközi értékrendben 93

II. RÉSZ. A SZERKEZETI NYITÁS HATÁSA A NEMZETGAZDASÁGRA

1. *A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottsága* 97

A szerkezeti nyitottság ismérvei, jellemzői 98

A népgazdasági hatékonyság növelése – a nyitás célja és értelme 105

2. *A nyitás indukciós hatásai* 108

A komplementaritásból eredő hatás (Ricardo törvénye) 109

A kooperációs hatás 113

Az adaptációs hatás 119

Kombinált hatás 124

3. *A szerkezetileg nyitott gazdaság újratermelésének folyamatábrája* 130

4. *A gazdaság szerkezeti nyíltságának és a népgazdasági termelés hatékonyságának összefüggése. Az optimális nyitottság* 149

III. RÉSZ. A NEMZETGAZDASÁG SPECIALIZÁLÓDÁSÁNAK KRITÉRIUMAI

1. *Az időtényező* 183

A kultúrák és termékek életgörbéje 183

A világpiacon értéktétel és az exportkultúrák életgörbéjének összefüggései 192

Az export dinamikai szerkezete 194

2. *A természeti tényező (kitermelési járadék)* 196

Néhány kiinduló megállapítás a kitermelési járadékról 197

A kitermelés hatékonysága a lelőhelyminőség és a technikai felszereltség függvényében (I. és II. sz. járadék) 203

A járadék hatása a beruházások megtérülésére 208

A járadék hatékonyságformáló szerepének eltérése a kitermelő tevékenység jellegétől
függően 211

Az első típus: nem megújuló természeti kincsek kitermelése (bányajáradék) 213

Második típus: megújuló természeti kincsek kitermelése 216

a) A vízhasznosítás („vízjáradék”) 217

b) A kedvező természeti feltételek hasznosítása idegenforgalmi célokra („üdülési járadék”) 219

c) A termőföld hasznosítása szántóföldi növénytermesztéssel (a földjáradék alapváltozata) 220

d) A termőföld hasznosítása ültetvények segítségével (a földjáradék ültetvényi, illetve erdőváltozata) 223

e) A szállítási viszonyok járadékképző szerepe 224

A népgazdaság egésze és a kitermelés hatékonysága (a járadék hatása a növekedésre és a külgazdasági kapcsolatokra) 225

A járadék nemzetközi mértéke. Különbözeti és monopoljáradék 232

A külgazdasági kapcsolatok „kitermelési járadék mérlege” 236

3. *Az emberi tényező* 242

A világpiacon versenyképesség bértényezője 242

A termelés tömegszerűségéből fakadó versenyképességi tényező 248

A bonyolult munka végzéséből fakadó versenyképességi tényező 252

A munkatényező külgazdasági végeffektusa: a csere munkabonyolultsági arányai 258

4. *A beruházott vagyontényező* 272

IV. RÉSZ. A SZERKEZETILEG NYITOTT GAZDASÁG FEJLESZTÉSI STRATÉGIÁJA

1. *A forgalom szerkezete és dinamizmusa: exportorientáció és importhelyettesítés mint a nyílt gazdaság fejlesztési stratégiájának két oldala* 283
 - Az indukált előnyök optimuma 283
 - A strukturális cserearányromlás mint az indukált előnyök csökkenésének jele 286
 - Külgazdasági stratégiák különböző fajtái: expanzió, erőgyűjtés, behódolás 295

2. *A nyitottság követelményei a gazdaságirányítással szemben* 308
 - Szerkezeti és kereskedelempolitikai nyitottság, illetve zártság 308
 - A gazdaságirányítás egészének hatása a külgazdasági feladatok teljesítésére 312
 - Verseny és kooperáció. A nagyvállalati szektor kulcsszerepe a gazdaságirányítás rendszerében 329
 - A külgazdasági kapcsolatok szabályozása 341

A kiadásért felel a Kossuth Könyvkiadó igazgatója

458 Franklin Nyomda

Felelős vezető: Vágó Sándorné igazgató

A kötetet szerkesztette: Pártos Gyula

A borító és a kötéstervez: Erdélyi Judit munkája

Műszaki vezető: Aranyi Imre

Műszaki szerkesztő: Hajdú Árpád

Terjedelme 22 (A/5) ív

elemzésével, e hatások maximális kihasználásának lehetőségeivel, a külgazdaságfejlesztési stratégiák történeti elemzésével.

Elemzése során a szerző számos új következtetésre jut, amelyek közgazdasági gondolkodásunk minden bizonynyal tartósan értékes eredményeivé válnak majd.

